

Win-win — главный принцип успешной франшизы

25 апреля в Новосибирске, в отеле Doubletree by Hilton, ИД «Коммерсантъ» совместно с федеральной программой «Ты — предприниматель» провел II Сибирский форум франчайзинга. Главной темой обсуждения стал внесенный 21 апреля в Госдуму РФ законопроект №503845-6 «О франчайзинге».

Система франчайзинга до сих пор полностью не прописана в российском законодательстве, поэтому предприниматели вынуждены использовать гл. 54 ГК РФ «О коммерческой концессии», которая, по мнению участников форума, не может в полной мере охватить все тонкости отношений между владельцами франшизы и теми, кто хотел бы начать собственный бизнес под уже узнаваемым брендом. О внесении законопроекта в Госдуму участникам форума сообщила Татьяна Михайлецкая, управляющий партнер iFranch Global Group. Она подчеркнула, что в данном документе впервые прописаны понятие франчайзинга, критерии того, кто может быть франчайзером, а кто франчайзи, а также права и обязанности сторон.

Впрочем, несмотря на необходимость урегулирования законом взаимодействия партнеров, не все юристы из присутствовавших на форуме уверены, что подобная инициатива законодателями будет поддержана. «Это прекрасная идея — создание закона, но я в нее на сегодняшний момент не верю, — прокомментировала ситуацию Анна Войцехович, руководитель практики защиты интеллектуальной собственности ЮК „Гребнева и партнеры“. — У нас в январе вступили в силу серьезные изменения в Гражданский кодекс, которые принимались на протяжении трех лет. И новый закон о франшизе опять вносит в него поправки, которые в ближайшем будущем никто принимать не будет. Я очень надеюсь, что Госдума, по крайней мере, отправит этот законопроект на доработку, а не завернет его совсем».

В продолжение форума эксперты коснулись не менее важного вопроса — финансирования открывающегося по франшизе бизнеса. Ольга Галдина, заместитель управляющего Центральным отделением Сибирского банка Сбербанка России, отметила, что франчайзинг в первую очередь интересен молодым предпринимателям. «И у нашего банка уже есть успешный опыт финансирования данных сделок. Мы также оказываем консультационные услуги, предлагая порядка 18 бизнесов и всего около 80 франшиз. Но необходимо учесть, что для получения кредита предприниматель должен иметь первоначальный капитал в 20% от стоимости инвестиций во франшизу», — уточнила госпожа Галдина.

После обсуждения финансовых и юридических аспектов ведения бизнеса по франшизе эксперты перешли к этическим проблемам, а именно деловой репутации и взаимовыгодному партнерству. Игорь Стоянов, основатель и президент сети имидж-лабораторий Persona Lab, подчеркнул, что сейчас партнерство и принцип win-win приобретают особое значение, отметив, что 90% франчайзи Persona — это семейные пары. «Мы это называем „он — умница, она — красавица“. Время слишком быстро течет, нужно быть грамотным, профессиональным. Ты не успеваешь быть готовым к постоянным изменениям. Партнерство становится не только привилегией, но и острой необходимостью».

Тезисы о необходимости взаимовыгодного партнерства, а также важности помощи начинающим предпринимателям эксперты подтвердили на секции о бизнес-наставничестве и менторстве. Многие из них согласились помогать молодым бизнесменам, которые в ходе секции в течение минуты презентовали свой бизнес. Так, генеральный директор ГК «Химметалл» Евгений Гаврилов в качестве подопечного выбрал владельца небольшой транспортной компании, а Евгений Бурденюк, директор ГК «Отелит», согласился «руководить» развитием ветеринарной клиники и компании по продаже офисной мебели.

В завершении форума перед участниками с презентациями своих франшиз выступили: сеть кофеен CofeeShop, компания Kasumi, чешские пивные «Козловица», сеть магазинов женской одежды Glance, сеть кафе-пекарен Cinnabon и Auntie Anne`s, рестораны быстрого обслуживания Hesburger, сеть салонов тайского массажа «Тайрай», магазины подарков и сувениров «ТОМАТ», компания-ресторатор «Фуд-мастер» с франшизой «Вилка-Ложка», сеть прачечных «Баба Шура», хостелы «Достоевский», Genetic-test, туристическая компания «Тукан-тур».

Александра Бруня



Игорь Стоянов: «Сейчас партнерство и принцип win-win приобретают особое значение, в одиночку ни один бизнес сделать невозможно»



Татьяна Михайлецкая, управляющий партнер iFranch Global Group



Антон Лыков, генеральный директор СПБ «Дядя Денер», Антон Горестов, основатель СПБ «Дядя Денер», Евгений Бурденюк, директор ГК «Отелит», Александр Сухарев, соучредитель ООО «Информационные технологии», основатель школы правильного бега Runners (слева направо)



Сергей Семка, вирио вице-губернатора Новосибирской области



В рамках форума прошел бизнес-баттл «Франчайзер vs франчайзи». Его главной задачей было выявить острые углы в отношениях партнеров и дать возможность поставить себя на место каждой из сторон



Александр Ладан, член совета директоров ОАО «Первый Стекольный Холдинг» на дискуссии «Кто такой бизнес-наставник?»



Ольга Галдина, заместитель управляющего Центральным отделением Сибирского банка Сбербанка России



Виталий Зуйков, директор по франчайзингу сети венских кофеен COFEESHOP COMPANY, Олег Папазов, учредитель группы компаний «МегаГрупп», Алексей Шиндякин, директор по развитию франчайзинга компании «Чешские пивные» (слева направо)



Кристина Кучинская, руководитель федеральной программы «Ты — предприниматель» в Новосибирской области