

УДК 330.332:65.014.12(045)

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА

Ващенко А.С.,

студентка, Финансовый университет, Москва, Россия
aleks082009@mail.ru

Аннотация. В настоящей статье рассматривается процесс инвестиционного проектирования в сфере франчайзинга. Изучены основные виды инвестиционных проектов, воплощающихся в жизнь в России, рассмотрены этапы их реализации. В центре внимания находится специфика франшизной системы и особенности взаимоотношений между франчайзи и франчайзером. В статье также представлена основная система показателей, способная оценить привлекательность инвестиционного проекта, включающая статистические и динамические методы оценки. В качестве наглядного примера рассмотрен процесс инвестиционного проектирования на конкретном бренде – сети кофеен «Шоколадница».

Ключевые слова: инвестиционный проект; методы инвестиционного проектирования; франчайзинг; франчайзи; франчайзер; методы оценивания инвестиционной привлекательности; бизнес

INVESTMENT DESIGN IN THE FIELD OF FRANCHISING

Vashchenko A.S.,

student, Financial University, Moscow, Russia
aleks082009@mail.ru

Abstract. In this article I am reviewing the process of investment design in the sphere of franchising. The main types of investment projects implemented in Russia are studied, the stages of their implementation are examined. The focus is on the specification of the franchise system and the features of the relationship between the franchisee and the franchisor. The article also examines the basic system of indicators, which can assess the attractiveness of an investment project, including statistical and dynamic assessment methods. As an illustrative example, the process of investment design is considered on a specific brand – coffee shops “Shocoladnitsa”.

Keywords: investment project; methods of investment design; franchising; franchisee; franchisor; methods for assessing investment attractiveness; business

Инвестиционное проектирование – очень значимый процесс в деятельности любой современной компании. Почему это так важно?

Начать стоит с того, что инвестиционное проектирование представляет собой технологический процесс разработки и создания нового инвестиционного проекта с использованием специальных аппаратных средств, программного обеспечения и технической документации. Если инвестор понимает, что представляет собой инвестиционное проектирование, то он может взглянуть на процесс инвестирования

с профессиональной точки зрения. Очевидно, что результатом инвестиционного проектирования является создание и запуск инвестиционного проекта. Сущность инвестиционного проекта заключается в реализации некоей инновационной идеи, уже воплощенной в разработанных технологиях или оборудовании, на конкретном объекте инвестиций. Проект выполняется исполнителями по плану в условиях ограниченности ресурсов в определенной природной и социальной среде, которые накладывают дополнительные особые ограничения на его

Научный руководитель: **Русакова Г.Н.**, доцент Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления.

реализацию. Данные ограничения основываются на основных законах экономики, следовательно, очевидно, что нужды потребителей безграничны, однако с ресурсами всегда происходит в точности наоборот. Инвестиционное проектирование включает рекламу и описание идеи проекта, коммерческое предложение инвесторам и оценку его эффективности, руководство к реализации проекта и бизнес-план функционирования инвестиционного объекта. К тому же инвестиционное проектирование содержит комплекс мероприятий участников проекта по достижению поставленной в проекте цели. Инвестиционному проекту в полной мере присущи следующие признаки: временные ограничения, стоимость самого проекта, уникальный результат, алгоритм реализации по этапам и во времени. Не для кого не секрет, что основная цель инвестиционного проектирования для любого инвестора заключается в максимизации прибыли от вложений в инвестируемый объект. И это утверждение действительно верно, так как инвестирование представляет собой один из наиболее перспективных способов получения прибыли. Даже инвестируя в социальные объекты, инвестор предполагает увеличение прибыли в будущем на производственных объектах из-за улучшения социальных условий работающих.

Остановимся на существующих видах инвестиционных проектов. Их можно классифицировать следующим образом: по целям, масштабности, жизненному циклу, сфере реализации.

Как уже было сказано ранее, главная цель любого инвестиционного проекта — максимизация прибыли от вложений в инвестируемый объект, однако этим экономисты не ограничиваются. Выделяют также подцели: решение экономической, социальной или экологической задачи, расширение объема производства продукции или увеличение количества услуг, производство новой продукции.

Что касается масштабов инвестиционного проекта, то их определяют в соответствии с размером вкладываемых в проект средств и по воздействию его дальнейших результатов на окружающую среду. По размеру вкладываемых средств классифицируют соответственно на инвестиционные мегапроекты, крупные, средние и мелкие.

Мегапроекты по объему инвестиций превышают несколько сот миллиардов рублей. Логично, что в таком случае к ним относятся большие инвестиционные программы по строительству крупных промышленных объектов. Крупные проекты по объ-

ему инвестиций составляют порядка нескольких десятков миллиардов рублей. Средние же проекты имеют инвестиции в размере около или немного выше миллиарда рублей. Как правило, такие проекты направлены на модернизацию или реконструкцию уже существующих производств или же на создание небольших новых объектов. Исходя из данной логики, мелкие инвестиционные проекты имеют небольшой объем инвестиций — от десятка миллионов до одного миллиарда рублей.

Более того, существует классификация проектов в зависимости от воздействия на тот или иной объект, в который непосредственно инвестируются денежные средства: народнохозяйственный, региональный, отраслевой, местный, на один объект.

Например, народнохозяйственный инвестиционный проект влияет на деятельность экономики страны в целом, т.е. в качестве примера можно привести создание национальной платежной системы на пластиковых носителях. А примером регионального проекта может служить строительство моста в Крым, так как при этом денежные средства инвестируются в региональный проект. Аналогично происходит и с иными видами инвестиционных проектов в соответствии с выбранным объектом инвестирования.

Каждый инвестиционный проект характеризуется временем его существования: от зарождения идеи, разработки документации, реализации проекта, цикла эффективного производства до завершения проекта. Для того чтобы провести классификацию проектов, принято измерять срок его реализации от момента начала инвестирования до выхода инвестируемого объекта на рабочий уровень. По этому критерию проекты делятся на: долгосрочные — более 15 лет инвестиционной деятельности, среднесрочные — от 5 до 15 лет, краткосрочные — до 5 лет.

По сфере реализации инвестиционных проектов различают: производственные, социальные, экологические, научно-технические, финансовые и организационные. Объективно сложно отметить наибольшую долю инвестиционных проектов по отраслям проектирования, потому что в каждой из данных областей инвестиционное проектирование, безусловно, востребовано, однако в разной степени прибыльно.

Теперь очевидно, что классификация инвестиционных проектов довольно обширна и зависит от масштаба и идеи самого инвестиционного проекта. Экономисты отмечают, что благодаря различным инвестиционным проектам экономика продолжает

динамично развиваться, избегает состояния стагнации. Вложение денег в инвестиционные проекты – довольно молодая отрасль предпринимательства в России, а именно поэтому данная тема актуальна в настоящее время.

Что касается стадий инвестиционного проектирования, что также немаловажно, выделяют следующие: начальную (предынвестиционную), инвестиционную, эксплуатационную и ликвидационную [1]. Начальная стадия инвестиционного проекта обычно подразделяется на предынвестиционные исследования и разработку проектно-сметной документации, планирование и разработку проекта, а также подготовку к строительству. Предынвестиционная стадия непосредственно предшествует основному объему инвестиций. Именно на данной стадии жизненного цикла проекта формируются его жизнеспособность и инвестиционная привлекательность. Замечу, на этой стадии инвестиции составляют порядка 0,7–1,5% от всего объема вложений в проект. Инвестиционная стадия включает в себя перечень работ с инвесторами. На данной стадии реализуется основная и большая часть инвестиций. Проектное инвестирование этой стадии составляет 70–90% от общего объема инвестиций.

На эксплуатационной стадии определяются инвестиции в оборотные средства и заработную плату. Первые годы инвестиционный проект может не приносить прибыль, поэтому опытные инвесторы всегда учитывают дополнительные инвестиции в бесприбыльное функционирование проекта на определенный период времени. Ликвидационная стадия, выступая условно заключительной, наступает после исчерпания всех возможностей инвестиционного проекта и характеризуется очередным падением прибыли, а иногда и превышением затрат над доходами.

Таким образом, инвестиционное проектирование является неотъемлемой частью деятельности любого современного предпринимателя. Оно включает в себя так называемые инвестиционные операции, т.е. хозяйственные операции, которые связаны с инвестированием свободных денежных средств с целью получения в дальнейшем большей выгоды, чем предприниматель имеет на данный момент. Важнейшей задачей инвестиционного проектирования является получение ответа на вопрос: какова инвестиционная привлекательность разрабатываемого инвестиционного проекта при данных

экономических условиях? Именно инвестиционное проектирование обеспечивает комплексную разработку оптимальной стратегии финансирования коммерческих организаций. Вдобавок ко всему, инвестиционное проектирование ставит перед собой ряд некоторых практических задач:

- провести комплексный анализ реального спроса и потенциального предложения на рынке сбыта;
- использовать наиболее эффективные стратегии продаж для достижения желаемого результата;
- дать наиболее качественное и подробное описание результатов производства с позиций максимального удовлетворения потребностей потребителя;
- определить необходимые объемы финансирования инвестиционных проектов.

Для того чтобы достичь решения последней задачи, на каждом этапе проектирования производятся расчеты инвестиционного проекта с целью исключения непредвиденного дефицита капитала. Исходя из полученных сведений, специалист дает рекомендации по способам и методам привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Например, таковыми могут быть кредитование, займы, акционирование.

Принято считать, что в основе современного инвестиционного проектирования лежит научный подход, который подразумевает использование следующих методов: анализ исходных данных проекта, экспериментальные испытания, проведение технических экспертиз и аналитических расчетов, синтез новых данных, прогнозирование объема производства и сбыта, а также тестирование, собственно, проекта. Вдобавок к методам инвестиционного проектирования можно выделить автоматизацию системы проектирования, предполагающую использование именно вычислительной техники и компьютерных программ, что позволяет вывести инвестиционное проектирование на более высокий качественный уровень.

Однако из всех методов инвестиционного проектирования главную ступень занимает финансовый анализ инвестиционного проекта. Причины на такое решение следующие: данный анализ предоставляет заказчику ценные сведения о целях проекта, объемах инвестиций, масштабах имеющихся и готовых к использованию собственных средств, потенциальных инвесторах, планируемых сроках окупаемости капитала, а в случае, в котором при-

существуют заемные или кредитные среднесрочные средства, — предоставляется информация о сроках погашения займов.

Финансовый анализ необходимо проводить таким образом, чтобы были учтены все особенности текущей ситуации на рынке. Например, необходимо учитывать:

- возможные изменения цен на ресурсы и материалы;
- возможное изменение спроса на выпускаемую продукцию;
- многообразие критериев оценки инвестиционного проекта;
- выход на рынок новых конкурентов;
- степень доступности разных источников финансирования на каждом этапе инвестиционного проекта.

Показатель успешного инвестиционного проектирования — разработка качественного и эффективно-го финансового плана, содержащего положительные расчетные показатели и коэффициенты, которые указывают на устойчивость развития проекта.

В настоящее время инвестиционное проектирование в сфере франчайзинга становится чрезмерно популярным видом сложения средств среди российских и зарубежных компаний. Все активнее проявляют себя западные франчайзеры, в роли которых выступают крупные международные корпорации, небольшие национальные сети. Но стоит заметить, что число ежегодно продаваемых франшиз не столь высоко вследствие несоответствия качества услуг, предлагаемых франчайзером, ожиданиям франчайзи. Франчайзинг — это система, основанная на партнерстве, когда головная компания контролирует открываемые точки, а собственники франчайзи последних имеют возможность влиять на деятельность управляющей структуры сети [2]. Поэтому франчайзи стремится иметь механизмы контроля над франчайзером. По правилам франшизы имеют обратные обязательства, которые не могут нарушать. Чтобы предприятие в конечном итоге получало прибыль, франчайзер и франчайзи обязаны исполнять обязательства перед друг другом и приносить взаимную выгоду и полезность.

В России наиболее перспективным направлением для франчайзинга стало вхождение в «костякающие рынки», т.е. те экономические субъекты, темпы роста которых начинают постепенно сокращаться. В отличие от Запада, в России проще продать франшизы тех компаний, которые работают в стагнирующих

отраслях. Данный парадокс обусловлен спецификой российских франчайзи, а именно тем, что взять внушительную сумму в кредит для развития личного бизнеса или покупки «бизнеса под ключ» в условиях высоких рисков становится практически невозможно.

Характерным явлением стало то, что в сфере франчайзинга, как и на рынке готового бизнеса, потенциальные инвесторы — франчайзи отдают предпочтение не известности бренда компании-франчайзера (на этот момент обращают внимание только 20% опрошенных), а показателям доходности инвестиций (37%) и отлаженности технологии работы, передаваемой в рамках франчайзинговых взаимоотношений. Минимальная доходность, на которую согласны инвесторы, желающие присоединиться к франчайзинговой сети, составляет 40% годовых. Для большинства из них покупка базирующегося на франчайзинге бизнеса — альтернативный способ вложения свободных денежных средств.

Существуют показатели, существенно повышающие инвестиционную привлекательность франчайзингового предложения [3]. Во-первых, таковым является предоставление помещения. Известно, что в крупнейших городах России растет дефицит свободных помещений, подходящих для открытия различных предприятий и фирм на рынке товаров и услуг. В случае, когда франчайзер может предложить франчайзи подходящее помещение со среднерыночной арендной платой, высокие темпы развития франшизной системы обеспечены.

Во-вторых, это создание франчайзинговой точки «под ключ». Большинство франчайзи отдает предпочтение уже готовому бизнесу. Под данным понятием подразумевается капитальный ремонт помещений, производственное и торговое оборудование, приобретенная мебель, наружная реклама, персонал. Франчайзи готовы переплачивать за подобный бизнес на 10–15% больше суммы, предлагаемой при самостоятельной организации точки.

В-третьих, предоставление всех необходимых документов для работы точки. Стоимость данной услуги часто включают в паушальный взнос (стоимость самой франшизы). Дело в том, что самостоятельное получение необходимых лицензий и документов может занять у франчайзи много времени (до полугода). Как правило, этот процесс задерживает присоединение к сети нового участника и требует дополнительных затрат с его стороны. Что касается вопросов с органами СЭС, пожарными и прочими

органами, без разрешения которых работа предприятия окажется не легитимной, то здесь инвестору придется действовать самостоятельно. Правда, в случае с небольшими компаниями, к примеру в туристическом бизнесе, франчайзер часто оказывает франчайзи юридическую поддержку.

Еще одним показателем привлекательного инвестиционного проекта является сопровождение и помощь франчайзи. Обычно покупатель франшизы ожидает от франчайзера помощи в маркетинге, ведении бухгалтерии и других вопросах. В этом пункте все зависит непосредственно от специфики бизнеса. К примеру, довольно известная на сегодняшний день кофейня «Даблби» работает с поставщиками зерна класса спешелти (speciality), начиная с его отбора на фермерских плантациях, собственной обжарки и заканчивая продажей и подачей его в собственных кофейнях. Следовательно, все франшизные точки закупают зерна у одних и тех же поставщиков — фермеров, т.е. образуется единый и постоянный центр закупок. Это решает проблему качества предлагаемой продукции, уменьшает себестоимость ингредиентов, иногда сокращает транзакционные издержки для экономии франчайзи.

Маркетинговая поддержка со стороны франчайзера также выступает как важный показатель привлекательности для любого инвестиционного проекта. В маркетинговую поддержку участников сети, как правило, входит проведение рекламных акций, работа единого сайта франшизной системы, call-центра и прочее. Кроме того, франчайзи предоставляются необходимые рекламные материалы, которые он может использовать для продвижения своего бизнеса. Инвесторы соглашаются перечислять ежемесячно до 5% от выручки деятельности фирмы, однако при этом они требуют обязательного отчета о том, на какие мероприятия расходуются средства. Для франчайзи принципиально важна реклама именно той точки, в которую он инвестирует собственные средства, особенно на первых порах развития бизнеса. Для такой рекламы могут привлекаться различные маркетинговые ходы: раздача небольших листовок, развеска рекламных баннеров и прочие.

Что касается бухгалтерского сопровождения — оно является очередным показателем привлекательности настоящего проекта. Очевидно, что более крупный бизнес может позволить себе содержание собственной бухгалтерии и не быть особо заинтересованным в том, чтобы франчайзер вникнул в ре-

альное положение дел компании франчайзи. Следуя данной логике, бизнес, имеющий наиболее мелкий масштаб, нуждается в помощи и консультировании франчайзером по части бухгалтерской отчетности с целью уменьшения издержек, что особенно важно при становлении полноценной франчайзинговой точки.

Все инвестиционные проекты, осуществляемые в России, можно условно разделить на 3 группы: вложение средств в новое предприятие, модернизация старого, т.е. уже существующего предприятия, вложение средств в оборотный капитал, а именно в текущие «нужды» фирмы. Инвесторов, в свою очередь, можно разделить на внутренних и внешних по способам и методам воздействия. Внутри страны финансированием инвестиционных проектов занимаются в основном крупные инвестиционные фонды, которых на данном экономическом этапе развития в России существует небольшое количество, инвестиционные компании и банки. Большинство российских проектов требует таких объемов капиталовложений, которые могут предложить лишь иностранные инвесторы. Инвестирование из-за рубежа привлекательно тем, что оно, как правило, оказывается менее дорогим, чем ресурсы внутренних российских вкладчиков. Однако на пути привлечения иностранного капитала в Россию встает множество препятствий. Достаточно большое число барьеров существует в области налоговых сборов, взимаемых с лиц, прибывших из-за рубежа и ведущих свой бизнес. К примеру, еще не полностью урегулирована проблема с двойным налогообложением. Имеют место также таможенные платежи и пошлины. Плюс ко всему не хватает льгот для ведения бизнеса в России иностранными инвесторами.

Вкладывать средства во франчайз-проект могут как частные лица, желающие начать собственное дело, так и корпоративные инвесторы. На самом деле инвестирование средств во франчайзинг может преследовать следующие цели: получение дополнительного дохода, создание собственной сбытовой сети и модернизация рыночного положения, инвестирование частным лицом во франшизу известной компании [4].

Рассмотрим одну из целей инвестирования средств во франчайзинг на конкретном актуальном примере. Представим ситуацию, в которой франчайзи приобретает франшизу известной кофейни «Шоколадница». При прочих данных

условиях франчайзер получает сумму в размере паушального взноса в 2,5 млн руб., а также ему автоматически, после одобрения его кандидатуры на индивидуальном собеседовании, переходит право на получение роялти, т.е. ежемесячного платежа от валовой выручки деятельности кофейни в объеме 7%. Инвестиционное проектирование однозначно применимо в данной ситуации с точки зрения составления финансового анализа деятельности развития франшизы. Франчайзи, желая приобрести наибольшую материальную выгоду, оценивает инвестиционную привлекательность проекта, используя статистические и динамические методы оценки. В категорию статистических методов оценивания попадают следующие показатели: срок окупаемости инвестиций (Payback period), коэффициент эффективности инвестиций (Account rate of return), а также чистые денежные поступления (net receipts) за период жизни инвестиционного проекта за вычетом издержек, затрат на материалы, сырье, налоги [5].

Под динамическими методами оценивания понимаются следующие показатели:

- чистая приведенная стоимость, которая показывает чистый приведенный доход компании от реализации инвестиционного проекта за конкретный период времени;
- индекс рентабельности инвестиций (PI), отражающий соотношение между чистой приведенной стоимостью и размером первоначальных инвестиций в проект;
- внутренняя норма рентабельности инвестиций (IRR), отражающая предельный уровень доходности, которую должен обеспечить инвестиционный проект.

Применительно к франшизе кофейни «Шоколадница», рассмотренной ранее, срок окупаемости проекта устанавливается на временной промежуток от 2 до 4 лет. Количество франшизных точек, имеющих по России, — 85. Общее количество вложений составляет от 5 до 17 млн руб. в зависимости от величины города.

Если начинать бизнес по франшизе, то под сильным брендом, ожидаемым в регионе. «Шоколадница» сегодня — не просто сильный бренд, это безусловный лидер рынка. Открытие такой франчайзинговой точки потребует вложения больших инвестиций, чем у конкурентов. Однако вложения во франшизу «Шоколадница», по отзывам франчайзи, оправдываются полным сопровождением франчайзера и наличием досконально проработанных бизнес-процессов. Это значит, что со стороны франчайзера было выполнено инвестиционное проектирование с наличием подробного финансового анализа. К тому же, подстраиваясь под новую реальность, франчайзеры «роняют» цены на франшизы. Так, докризисный паушальный взнос «Шоколадницы» — 3937 500 (70 долл. США при курсе рубля 56,25).

В заключение нужно сказать, что инвестиционное проектирование на данном этапе развития экономики России — необходимый механизм, которым должен руководствоваться каждый опытный инвестор при управлении франшизной точкой. Инвестиционное проектирование франчайз-проектов просто необходимо как франчайзеру, так и франчайзи. Без составления финансового анализа фирмы невозможно выйти на ожидаемую сумму чистой прибыли после инвестирования собственных средств в тот или иной проект. Доходность вложенного капитала может составлять от 30 и даже до 200% годовых*. Таким образом, франчайзинг — это удобная платформа для запуска бизнеса, которая в обязательном порядке требует применения методов инвестиционного проектирования. В случае приобретения франшизы инвестор получает продуманную и проверенную схему управления бизнесом, включающую целую систему показателей и методов оценивания инвестиционной привлекательности проекта, что является ценным опытом для франчайзи и эффективным способом расширения сети по предоставлению товаров или услуг для франчайзера.

* URL: <https://cyberleninka.ru/>.

Список источников

1. *Непомнящий Е.Г.* Инвестиционное проектирование: учеб. пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. 82 с.
2. *Идрисов Ш.А., Волкова Л.А.* Маркетинг: учеб. пособие. 2-е изд., доп. и испр. Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2013. С. 337.
3. *Золотогоров В.Г.* Инвестиционное проектирование. М.: Книжный Дом, 2005. 368 с.
4. *Спинелли-мл. С.* Франчайзинг. Путь к богатству (Franchising: Pathway to Wealth Creation) С. Спинелли-мл., кофейни Р.М. Розенберг, основанная С. Берли, 2007. 384 с.
5. *Золотогоров В.Г.* Инвестиционное проектирование. М.: Книжный Дом, 2005. 368 с.