

3. *Garon, T. Mind Over Money: The Psychology of Money and How to Use It Better* / T. Garon. — New York : Broadway Business, 2012.

4. Цифровая трансформация финансового рынка Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь. — URL: <https://www.nbrb.by/bv/pdf/articles/12178.pdf> (дата обращения: 28.10.2025).

5. Финансовая стабильность в Республике Беларусь 2023 // Национальный банк Республики Беларусь. — URL: <https://www.nbrb.by/publications/finstabrep/finstab2023.pdf> (дата обращения: 28.10.2025).

6. Альфа-Банк в Беларуси : [официальный сайт]. — Мн., 1996–2026. — URL: <https://www.alfabank.by/> (дата обращения: 28.10.2025).

7. Страница оповещений МТБанка // МТБанк. — URL: <https://www.mtbank.by/about/notifications/> (дата обращения: 28.10.2025).

8. Услуга «Автоплата» Беларусбанка // Беларусбанк. — URL: [https://belarusbank.by/be/fizicheskim\\_licam/cards/avtooplata/](https://belarusbank.by/be/fizicheskim_licam/cards/avtooplata/) (дата обращения: 28.10.2025).

9. Образцы документов по кредитам Беларусбанка // Беларусбанк. — URL: <https://belarusbank.by/ru/private/credits/5353> (дата обращения: 28.10.2025).

10. Интернет-банкинг МТБанка // МТБанк. — URL: <https://www.mtbank.by/services/internet-bank/> (дата обращения: 28.10.2025).

11. Кредитный калькулятор Альфа-Банка // Альфа Банк в Беларуси. — URL: <https://www.alfabank.by/credits/credit-calculator/> (дата обращения: 28.10.2025).

12. М-Банкинг // Беларусбанк. — URL: [https://belarusbank.by/fizicheskim\\_licam/online\\_services/m-banking/](https://belarusbank.by/fizicheskim_licam/online_services/m-banking/) (дата обращения: 28.10.2025).

13. Лимиты совершения операций по карточкам // Приорбанк. — URL: <https://www.priorbank.by/offers/services/information-services/limity-operaciy-po-kartochkam> (дата обращения: 28.10.2025).

*А. Д. Грибанова*

Научный руководитель — кандидат экономических наук Р. П. Валевиц

## **ФРАНЧАЙЗИНГ — ПЕРСПЕКТИВНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

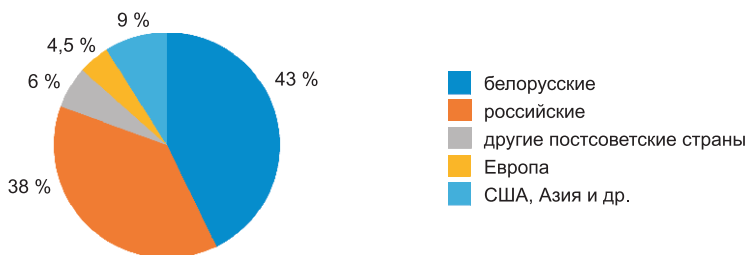
*Исследование посвящено развитию франчайзинга как инструмента укрепления экономической безопасности. Анализируется высокая эффективность данной бизнес-модели. Рассматривается текущее состояние белорусского франчайзингового рынка, отмечаются его активный рост и отраслевые особенности. На основе изученных тенденций и особенностей развития проведено сравнение национальной системы финансирования франшиз с зарубежным опытом. Обсуждены практические рекомендации для потенциальных франчайзи по эффективному структурированию инвестиций в условиях белорусской экономики.*

Одним из критериев экономической безопасности страны является независимость экономики. Независимость экономики складывается из независимости хозяйствующих субъектов, а независимость субъектов базируется на их финансовой устойчивости. Достижение этой устойчивости невозможно

без динамичного развития бизнеса, который выступает главным драйвером гибкости и конкурентоспособности экономики. В этом контексте франчайзинг доказал свою эффективность как модель, позволяющая быстро тиражировать финансово устойчивые и адаптивные предприятия. Поддерживая бизнес и любые форматы его ведения, и прежде всего франчайзинг, государство напрямую работает на укрепление экономической независимости, создавая сеть стабильных и жизнеспособных хозяйствующих субъектов.

К началу XXI в. франчайзинг стал самой быстрорастущей и надежной бизнес-моделью в рыночной экономике. Как свидетельствуют данные Международной франчайзинговой ассоциации, среди франчайзи доля успешных предприятий после двух лет деятельности составляет 85 %, среди начинающих предприятий, не прибегающих к помощи франчайзинга, — 15 % [1]. Определяя франчайзинг именно как бизнес-модель, стоит отметить, что это не просто описание компании, а концептуальная структура, которая объясняет, как организация создает, поставляет и захватывает ценность [2, 3]. В зависимости от сферы деятельности участников выделяют сервисный, деловой, торговый и производственный франчайзинг. В наши дни франчайзинг практикуется в самых разнообразных сферах: начиная от медиафранчайзинга, сферы развлечений, образования, услуг и заканчивая производством [3].

Оценивая востребованность франшиз на белорусском рынке, можно сказать, что данная бизнес-модель обретает популярность среди отечественных предпринимателей. Согласно Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2040 года одним из перспективных направлений создания инфраструктуры комфортной жизни является развитие инфраструктуры потребительского рынка, а инструментом достижения поставленной задачи определена такая форма ведения бизнеса, как франчайзинг. Отсюда можно сделать вывод о заинтересованности государства в развитии сетевого ресторанного бизнеса, в том числе сетей франшиз ввиду их высокой эффективности [4]. За 2024 г. Национальным центром интеллектуальной собственности Республики Беларусь было зарегистрировано 539 договоров франчайзинга. Почти все зарегистрированные договоры — сделки между белорусскими франчайзерами и белорусскими франчайзи. Географические доли в общем количестве франшиз за 2024 г. представлены на рисунке.



Географические доли в общем количестве франшиз за 2024 г. [5]

Наибольшая доля среди всех заключенных договоров — договоры на открытие франшизных кофеен (78 %), с отрывом почти в 10 раз — магазинов кондитерских изделий (7,5 %), далее — кафе, баров, ресторанов (6 %) [5].

Одна из основных проблем открытия любого бизнеса, в том числе и по модели франчайзинга, заключается в поиске необходимой величины первоначальных инвестиций. В Республике Беларусь функционирует Ассоциация франчайзеров и франчайзи. «Белфранчайзинг» предоставляет участникам рынка франчайзинга весь комплекс инструментов и решений, необходимых для реализации проекта по приобретению или передаче франшизы. Вопрос финансирования таких проектов занимает одно из центральных мест.

На сегодняшний день ассоциацией совместно с крупными игроками финансового рынка (такими как ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Банк развития Республики Беларусь», Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, компания CreditFinance) разработаны различные партнерские программы по финансированию покупки франшизы. Реализующиеся варианты финансирования франшизы представлены в таблице.

Сводная таблица способов финансирования франшизы для франчайзи, реализованных в Республике Беларусь

Способ финансирования	Суть метода	Ключевые требования
Собственные средства	Использование личных накоплений	Наличие личных сбережений; готовность рисковать собственным капиталом
Банковский кредит	Целевой заем в банке	Залог (недвижимость, автомобиль, иное имущество); хорошая кредитная история; собственный взнос (не менее 30 %); бизнес-план
Государственная поддержка	Субсидии, гранты, льготные займы	Отсутствие просроченных налоговых долгов; подробный бизнес-план; соответствие критериям выбранной социально-экономической программы

Источник: [6].

В дальнейшем с учетом зарубежного опыта целесообразно использовать и другие современные инструменты поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе и для начинающих франчайзи. В числе используемых инструментов: краудфандинг [7], венчурное инвестирование, налоговое стимулирование (схема EIS [8]) или микрофинансирование (групповое кредитование, банк Grameen Bank [9]).

Учитывая государственный интерес к развитию франчайзинга и его доказанную эффективность, потенциальному франчайзи рекомендуется при-

держиваться следующих действий: детально анализировать эффективность и структуру инвестиций и закладывать в финансовый план 15–20 % резерва на непредвиденные расходы (помимо паушального взноса и затрат на открытие объекта); соблюдать правило собственного участия: собственный капитал должен составлять не менее 30 %, что является не только требованием банков, но и демонстрирует готовность разделять риски; максимально структурировать финансирование в рамках доступных и практикуемых в Беларуси инструментов для обеспечения финансовой устойчивости.

### Источники

1. *Зименков, Р. И.* Франчайзинг в практике американских корпораций / Р. И. Зименков // Российский внешнеэкономический вестник. — 2022. — № 8. — С. 70–80.

2. *Rappa, M.* Business Models On The Web / M. Rappa // Digital Enterprise. — URL: <https://digitalenterprise.org/wp-content/uploads/2023/02/models.pdf> (date of access: 27.10.2025).

3. *Малькова, И. В.* Франчайзинговая модель бизнеса / И. В. Малькова // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). — 2022. — № 3. — С. 21–37.

4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2040 года / Протокол заседания Президиума Совета Министров Респ. Беларусь. — Мн., 2025. — 148 с.

5. *Леонтьева, О.* «Почти 540 договоров за год». Белорусы стали активно открывать бизнес по франшизам, при этом больше половины — кофейни / О. Леонтьева // Про бизнес. — URL: <https://probusiness.io/statistics/12545-pochti-540-dogovorov-zagod-belorusy-stali-aktivno-otkryvat-biznes-pofranchizam-pri-etom-bolshe-poloviny-kofeyni.html#> (дата обращения: 27.10.2025).

6. Финансирование // Белфранчайзинг. — URL: <https://belfranchising.by/nashi-uslugi/kupit-franshizu/finansirovanje/> (дата обращения: 27.10.2025).

7. *Попкова, А.* Новый механизм финансовой поддержки социальных предпринимателей / А. Попкова // Банкаўскі веснік. — 2025. — № 5/742. — С. 47–56. — URL: <https://www.nbrb.by/bv/pdf/articles/12221.pdf> (дата обращения: 27.10.2025).

8. Enterprise Investment Scheme: A guide to EIS for startups // Carta UK. — URL: <https://carta.com/uk/en/learn/startups/fundraising/eis/> (date of access: 27.10.2025).

9. How did Grameen Bank create a global movement of microfinance and social business? // LinkedIn. — URL: <https://www.linkedin.com/advice/0/how-did-grameen-bank-create-global-movement> (date of access: 27.10.2025).