

Секция 2

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

А.К. Авдеева

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель Е.Ф. Волонцевич — канд. экон. наук, доцент

ФРАНЧАЙЗИНГ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ: ОСОБЕННОСТИ ПРИСУТСТВИЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

За последние годы все большую популярность в продвижении бизнеса на территории Беларуси набирает такое направление, как франчайзинг. Это один из способов развития сети заведений или предприятий путем покупки права на работу под чужим брендом с использованием чужого успешного опыта. Несмотря на то что история франчайзинга ведет свое начало с середины XIX в., возможность заключения франчайзинговых договоров в Беларуси с точки зрения законодательства появилась лишь в 2005 г., а единственная официальная ассоциация франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг» была создана лишь в 2011 г.

Сегодня по степени распространения франчайзинга среди сегментов бизнеса первое место занимает сфера общественного питания. Официальный сайт ассоциации «Белфранчайзинг» содержит каталог ресторанных франшиз, среди которых можно найти как иностранные (Baskin Robbins, GrillMaster, Wetzel's Pretzels), так и отечественные (Pizza Smile, «Кофе Саунд», Good burger) сети предприятий общепита. Приобретение иностранных франшиз в сфере общественного питания — это в основном получение права развивать в нашей стране всемирно известные бренды. Выгоды такой покупки очевидны: иностранные бренды уже имеют большую аудиторию поклонников; открытие их франчайзинговых объектов в нашей стране превращается в информационный повод; клиенты буквально выстраиваются в очередь, чтобы купить и попробовать известные во всем мире блюда. Но существует ряд особенностей покупки мировых сетей: высокая входная цена за использование бренда (McDonald's, например, только в качестве предоплаты просил 300 000 долл. США); риск значительного отличия стандартов и правил, передаваемых в пакете франшизы, от требований белорусского законодательства; требуемый опыт работы в данном сегменте — 2–3 года.

Ассоциация «Белфранчайзинг» за последний год зафиксировала постоянно растущий спрос на поиск и подбор именно белорусских франшиз в сегменте общественного питания. Работа с ними на внутреннем

рынке может быть предпочтительнее, чем с франчайзерами-иностранцами, по следующим причинам:

- бренд уже известен на территории, где планирует работать покупатель франшизы;
- продавец франшизы и ее покупатель работают в одних законодательных, рыночных, социокультурных условиях;
- как правило, у покупателя франшизы есть возможность сэкономить за счет ресурсов сети — хозяин бренда вкладывает деньги в рекламу и поиск поставщиков;
- на покупку белорусской франшизы и открытие франчайзингового объекта затрачивается значительно меньше времени;
- сумма инвестиций на открытие объекта, заявленная франчайзером, для белорусской франшизы будет определена с большей точностью, чем для иностранной.

Тем не менее очевидный и самый большой минус в белорусских франшизах — их малое количество. Выбор ограничен, а известность бренда носит локальный характер.

В целом нестабильная экономическая ситуация может стать толчком для развития рынка ресторанного франчайзинга в Беларуси, так как покупка франшизы дает определенные гарантии и возможность предпринимателя значительно сократить инвестиции и время старта.

К. Аманов

Туркменистан

Научный руководитель С.Н. Лапина — канд. экон. наук, доцент

РАЗВИТИЕ РЫНКА БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рынок быстрого обслуживания Республики Беларусь представлен моноконцепциями, построенными на различных продуктах. Ассортимент предлагаемых блюд — от хот-догов, сэндвичей, шаурмы, шашлыков, пирожков и блинов до блюд экзотической кухни. Отсюда и различные концепции быстрого обслуживания: quick & casual (быстро и разнообразно), free flow (свободный поток), фуд-корты и др.

Quick & casual — формат объектов быстрого обслуживания, занимающий промежуточное положение между объектами быстрого обслуживания (quick service) и традиционными ресторанами (casual dining). Уникальность данной концепции состоит в том, что она впитала достоинства пограничных форматов.

С традиционными ресторанами quick & casual объединяет соблюдение стандартов высокого качества при приготовлении блюд, подразумевающих использование свежих продуктов высшего сорта и деликатесов, внесение в меню нестандартных позиций с необычными сочетаниями продуктов и оригинальным оформлением блюд, а также отказ от приме-