

УДК 338.12
ББК 65.012.1

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.48.311

Borkova Elena Arkadyevna,
Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department of the General Economic
Theory and History of Economic Thought,
Saint Petersburg State
University of Economics,
Saint Petersburg,
e-mail: e.borkova@mail.ru

Yakubovich Anna Igorevna,
Degree-seeking student of the Department of Economic Theory
and History of Economic Thought,
Saint Petersburg State
University of Economics,
Saint Petersburg,
e-mail: anna.dom@list.ru

Nefedova Sofia Andreevna,
Degree-seeking student of the Department of Economic Theory
and History of Economic Thought,
Saint Petersburg State
University of Economics,
Saint Petersburg,
e-mail: sunnysof@yandex.ru

Manachinsky Gleb Vladislavovich,
Degree-seeking student of the Department of Economic Theory
and History of Economic Thought,
Saint Petersburg State
University of Economics,
Saint Petersburg,
e-mail: applebleg@gmail.com

Боркова Елена Аркадьевна,
канд экон. наук,
доцент кафедры общей экономической теории
и истории экономической мысли,
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург,
e-mail: e.borkova@mail.ru

Якубович Анна Игоревна,
соискатель кафедры экономической теории
и истории экономической мысли,
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург,
e-mail: anna.dom@list.ru

Нефедова Софья Андреевна,
соискатель кафедры экономической теории
и истории экономической мысли,
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург,
e-mail: sunnysof@yandex.ru

Маначинский Глеб Владиславович,
соискатель кафедры экономической теории
и истории экономической мысли,
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург,
e-mail: applebleg@gmail.com

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF FRANCHISING DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

08.00.01 – Экономическая теория
08.00.01 – Economic theory

Франчайзинг является одним из наиболее эффективных средств развития бизнеса, который активно развивается во всем мире, в том числе и в нашей стране. В России именно франчайзинг помогает создать быстро развивающийся бизнес в условиях, когда существует дефицит финансирования и основного, и оборотного капитала компаний и предприятий. Именно франчайзинговые компании по статистике являются наиболее защищенными в периоды нестабильного положения экономики. Но, к сожалению, не все предприниматели верно оценивают франчайзинг и понимают его достоинства. Благодаря методу статистического анализа был определен уровень роста и развития франчайзинга в России. Сводка и группировка данных статистического наблюдения выявила наиболее популярные отрасли для открытия франчайзинговых компаний, корреляционно-регрессионный анализ помог установить степень влияния отдельных факторов на инвестиционную привлекательность франшизы. В статье рассмотрен и проанализирован франчайзинг как один из эффективных способов осуществления деятельности в предпринимательских структурах. Проведена оценка

взаимоотношений франчайзера и франчайзи в предпринимательской среде, рассмотрен вопрос, почему инвестировать во франшизу выгодно, проанализирован уровень развития франчайзинга в РФ и определены ключевые направления деятельности, которые нужно осуществить для повышения уровня инвестиционной привлекательности франшизы в РФ. На конкретном примере показано, как стремительно могут расти франчайзинговые компании. Соотношение роста франчайзинга и снижения уровня развития собственного малого бизнеса показало острую необходимость в создании законопроекта, устанавливающего отношения между франчайзером и франчайзи. Также исследование рынка показало, что сейчас выгодно открывать бизнес по франшизе даже в небольших городах, где люди не рискуют открывать свое собственное дело, что помогает развивать экономику регионов. Соответственно, эта проблема станет еще более актуальной из-за стремительного распространения франшиз из крупных городов в отдаленные части регионов. Данные рекомендации могут быть использованы при обсуждении малого и среднего бизнеса в РФ.

Franchising is one of the most effective means of business development, which is actively developed all over the world, including our country. In Russia, it is franchising that helps to create a fast-growing business, in conditions where there is a shortage of financing for both fixed and working capital of companies and enterprises. According to statistics, franchising companies are the most protected at the time of economic instability. But, unfortunately, not all entrepreneurs correctly assess franchising and understand its advantages. Thanks to the method of statistical analysis, the level of growth and development of franchising in Russia was determined. Summary and grouping of statistical observation data revealed the most popular industries for opening of franchising companies. A correlation and regression analysis helped to establish the degree of influence of certain factors on the investment attractiveness of the franchise. The article examines and analyzes franchising as one of the effective ways to carry out activities in business structures. The relationships between the franchisor and the franchisee in the business environment are evaluated; the question of why it is profitable to invest in a franchise is reviewed; the level of development of franchising in Russia is analyzed; and the key activities that need to be carried out to increase the level of investment attractiveness of the franchise in Russia are determined. Additionally, the certain example shows how rapidly franchising companies can grow. The ratio of franchising growth and reduction of the level of development of the own small business showed the urgent need to develop a bill establishing relations between the franchisor and the franchisee. Additionally, the market research has shown that currently it is profitable to open a franchise business even in small cities where people do not risk opening their own business, which helps to develop the economy of the regions. This means that this problem will become even more urgent due to the rapid spread of franchises from large cities to the far areas of the regions. These recommendations can be used in discussion of small and mid-sized businesses in Russia.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, бизнес, инвестиционная привлекательность, инвестиции, коммерческая концессия, развитие, законодательство, предпринимательство, риски.

Keywords: franchising, franchisee, business, investment attractiveness, investments, commercial concession, development, legislation, entrepreneurship, risks.

Введение

Актуальность. В настоящее время Россия столкнулась с серьезными проблемами в развитии отечественной экономики и с острейшей международной конкуренцией, именно поэтому очевидно, что сейчас необходимо использовать все возможные средства, чтобы развивать те отрасли экономики, которые смогли бы стать достойной заменой добывающим отраслям, а также обеспечить занятость населения в малом и среднем бизнесе. Наиболее перспективным направлением для быстрого развития бизнеса является франчайзинг. Именно поэтому тема развития и совершенствования франчайзинга является особенно актуальной.

Изученность проблемы. В последнее время все больше внимания привлекает тема франчайзинга. Это возникает в том числе потому, что в франчайзинг в России имеет некоторую неопределенность и нельзя сказать, что он пол-

ностью изучен. В экономической литературе специалисты определяют франчайзинг как товарораспределительную структуру [1, с. 824]. Франчайзинг рассматривается многими странами, где он особенно распространен, как некая новая «философия» предпринимательства, передовой способ ведения бизнеса и деловых отношений. А в статье «Франчайзинг как эффективная форма инновационного развития сферы услуг, автор Колинченко М.В. делает акцент на том, что франчайзинг является инструментом сетевого бизнеса, а также атрибутом постиндустриальной экономики [2, с. 56].

Целесообразность разработки темы. В настоящее время франчайзингу нашлось применение более чем в 70 секторах экономики. США, Япония, Канада, Великобритания, Германия, Австралия и Франция — главные экспортеры франшиз [3, с. 140]. Однако в России эти цифры намного меньше, так как существует проблема неразвитого законодательства и неосведомленности населения о франчайзинге.

Александр Майлер, член Совета директоров Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), считает, что франчайзинг, несомненно, является выгодным способом сотрудничества для франчайзера и франчайзи, но также отмечает и выгоду для самого государства, так как франчайзинг создает довольно много рабочих мест, сокращая уровень безработицы в стране.

Особенно хорошо преимущества франчайзинга показал кризис 2008 г., когда компании, действующие по схеме франчайзинга, оказались наиболее жизнеспособными. По данным Международной ассоциации франчайзинга, в этот период более 30 % компаний малого и среднего бизнеса потерпели неудачу и разорились, в то время как среди франчайзинговых компаний пострадало только 6 % [4]. Данные показатели свидетельствуют о высокой надежности франчайзингового бизнеса. Агнесса Осипова, президент РАФ, считает, что франчайзинг как «локомотив экономики» сейчас развивается самостоятельно, государству следует уделить особое внимание его поддержке, так как франчайзинг — это эффективный метод ведения бизнеса, который со временем поможет отойти от сырьевой модели экономики, позволит сформировать здоровый предпринимательский климат и поспособствует выходу на международный рынок [5].

Цели и задачи исследования. Основной целью исследования было привлечь внимание к такой важной экономической проблеме, как развитие франчайзинга в нашей стране. Франчайзинг имеет множество преимуществ, но, к сожалению, не находит поддержку со стороны государства. Помимо увеличения количества рабочих мест и повышения уровня ВВП страны, франчайзинг позволит значительно развить экономику субъектов РФ, улучшить инфраструктуру, даст людям из небольших городов возможность открыть свое дело с как можно меньшими потерями.

Научная новизна состоит в рассмотрении развития франчайзинга как в сравнении с другими странами, так и в анализе прогресса, произошедшего за последние годы внутри страны, на основе последних статистических данных. В статье представлены преимущества франчайзинга не только со стороны предпринимателей, но и со стороны государства. На основании статистических данных составлены прогнозы развития и вклада франчайзинга в экономику страны при условии создания соответствующего законодательства и представлена ожидаемая ситуация в случае игнорирования данной проблемы.

Основная часть

Перед тем как перейти к анализу проблемы, рассмотрим экономическую сущность и природу франчайзинга. Франчайзинг — это такой способ осуществления коммерческой деятельности, при котором одно юридическое лицо, например индивидуальный предприниматель или небольшое предприятие, заключает сделку с другим юридическим лицом, предлагающим франшизу, соглас-

но которой предприниматель или компания будет вести коммерческую деятельность под именем этой фирмы или под ее брендом [6, с. 27].

Согласно данным Всемирного совета по франчайзингу (WFC), количество франчайзинговых компаний приближается к 1,5 млн единиц. Сравнение уровня развитости франчайзинга в России и других странах представлено в табл. 1.

Таблица 1

Уровень развития франчайзинга в России и за рубежом

Страна	Кол-во брендов, предоставляющих франшизу	Доля национальных брендов, %	Кол-во объектов	Вклад франчайзинга в ВВП стран, млн долл.
Россия	1050	60	40 000	—
США	3828	95	769 683	844 000
Германия	994	80	76,500	78 500
Франция	1719	90	65,133	300 000

Источник: Российская ассоциация франчайзинга. Сайт: <https://rusfranch.ru>

Анализируя данные, представленные в табл. 1, можно сделать вывод о неразвитости такого способа ведения бизнеса в России, как франчайзинг. Несмотря на то, что в России достаточно брендов, предоставляющих франшизу, количество людей, готовых ее приобрести, необычайно мало, особенно если учесть размеры страны. Также отсутствует инициатива создания подобных организаций. Так, если в США, Германии и Франции доля иностранных брендов, предоставляющих франшизу, не превышает 20 %, то в Рос-

сии этот показатель равен 40 %. Также вклад франчайзинга в ВВП страны может быть весьма значительным, примерами служат США, Германия и Франция, но в России он не определен, так как франчайзинговые отношения регулируются договором коммерческой концессии и не существует отдельного законодательства, что не позволяет точно посчитать данный показатель [7].

На рисунке 1 показано процентное соотношение франчайзинговых компаний в разных сферах на начало 2018 г. [8].



Рис. 1. Распределение франчайзинговых компаний по сферам

Франчайзинг развивается во многих отраслях, что позволяет сделать вывод, что это весьма выгодный способ инвестиций, и все больше людей предпочитает именно такой способ ведения бизнеса. По прогнозам РАФ, к 2025 г. количество национальных франчайзинговых концепций может достигнуть 80 % и многие бренды смогут выйти на международный уровень, а вклад в ВВП России составит около триллиона рублей. Но реализация таких оптимистичных прогнозов возможна только при поддержке со стороны государ-

ства, при принятии законопроекта по использованию франчайзинга и созданию условий для привлечения людей в данную сферу.

Также франчайзинг при успешном своем функционировании позволит не только улучшить состояние экономики в целом, но и поспособствует развитию экономики регионов.

Была проведена оценка роста франчайзинга в Российской Федерации. Динамика развития франчайзинговых компаний в РФ за 2009–2018 гг. представлена в табл. 2 на стр. 95.

Развитие франчайзинга в России

Россия	2009	2010	2016	2018	2025*	Ежегодный прирост, %
Количество занятых	677 051	776 944	2 150 000	2 750 000	4 000 000	+18
Франчайзеры	485	595	1400	1800	2500	+22,7
Объектов франчайзинга	20 731	28 044	32 500	40 000	400 000	+35,3
Доля франчайзинга в ВВП		1,90%		5%		

Источник: составлено авторами.

Анализируя данные, представленные в табл. 2, можно сделать вывод, что франчайзинг в России развивается очень стремительно, ежегодный прирост количества занятых составляет 18 %, франчайзеров — 22,7 %, а число объектов франчайзинга ежегодно увеличивается на 35,3 %. Эти же показатели для США соответственно равны 0,5; 3,6; 0,4 % [7, с. 16]. Таким образом, статистика показывает, что франчайзинг как альтернативный способ ведения бизнеса привлекает все больше и больше людей, и к 2025 г. число занятых в области франчайзинга может составить почти 40 % от всей численности населения страны. Однако такой прогноз, по мнению специалистов, сможет оказаться реальным только при наличии специальной государственной программы поддержки франчайзинга.

Какими преимуществами обладает франшиза?

Во-первых, существует огромная выгода для людей, желающих открыть свое дело.

1. Вам предоставляется помещение. Не секрет, что свободных помещений, подходящих для открытия предприятий, с каждым днем становится все меньше. Еще только при строительстве торгово-развлекательных центров в Санкт-Петербурге арендаторы уже выкупают площадь на фудкортах [9]. Вам гарантировано быстрое развитие франшизы, если франчайзер может предоставить хорошее помещение с адекватной арендной платой по городу [10].

2. Франшиза «под ключ». Франчайзи готовы заплатить за такую услугу на 15 % больше изначальной стоимости франшизы.

3. Франчайзи предоставляется полный пакет документов, необходимых для работы бизнеса. Чаще всего эта услуга уже включена в так называемый паушальный взнос, то есть изначальную стоимость франшизы. Как показывается практика, требуется около полугода для того, чтобы франчайзи получил все необходимые лицензии для открытия точки. Из-за этого процесс сильно затянется и потребует дополнительных непредвиденных расходов. Для того чтобы предприятие стало легитимным, необходимо разрешение на его работу от органов СЭС, пожарных и т. д. Следовательно, в данной ситуации инвестор должен будет принимать различные меры самостоятельно. В большинстве случаев, если рассматривать небольшие компании по типу турагентств или магазинов, франчайзер зачастую оказывается партнерам необходимую юридическую поддержку, потому что уже имеет опыт в сфере связи с различными органами государственной власти [11, с. 257].

4. Маркетинговая поддержка. Проведение рекламных акций, исправная работа единого сайта франшизной системы и кол-центра — основной состав маркетинговой поддержки участников сети. Есть множество необходи-

мых рекламных материалов, предоставляемых франчайзи, которые он может использовать в целях продвижения бизнеса [12, с. 685] Условия инвесторов довольно просты: они без труда готовы отчислять 5 % от всей выручки фирмы на рекламные расходы, требуя взамен отчет о потраченных средствах [13].

5. Бухгалтерское сопровождение. Оно необходимо, в первую очередь, франшизным системам, состоящим из небольших компаний. Многие небольшие фирмы в силу своего дохода не могут позволить услуги собственного бухгалтера. В таких случаях на помощь приходит франчайзер. Чаще всего система учета, которую предоставляет управляющая компания, должна использоваться инвесторами, но зачастую они предпочитают скрывать данные о финансовых показателях работы компании. Многие франчайзи используют в своей работе фиксированный роялти, что позволяет избежать сложных систем контроля за всеми денежными операциями компании [14, с. 90].

Во-вторых, франчайзинг оказывает положительное влияние на экономику страны:

- повышается культура предпринимательских отношений;
- создаются и увеличиваются новые рабочие места;
- инновационные технологии внедряются быстрее и эффективнее;
- стимулируется добросовестная конкуренция;
- в экономику России привлекается большое количество инвестиций;
- регулярный прозрачный сбор налогов;
- третичный сектор экономики развивается с большей скоростью;
- растет потребительский спрос на более качественные услуги и товары;
- все больше людей интересуются бизнесом и современными экономическими процессами. Следовательно, повышается экономическая грамотность населения;
- улучшение инфраструктуры регионов;
- развитие в регионах известных брендов, что способствует увеличению привлекательности в сфере инвестиций.

Примером успешного бизнеса, построенного на основе франчайзинга, может служить сеть пиццерий «Додо пицца». По словам владельца сети пиццерий, 2017 год выдался очень сложным, но при этом насыщенным и интересным. За год они открыли 113 точек продажи пиццы в России и в 14 странах за рубежом, таких как США, Китай, Румыния и др. Федор Овчинников говорит, что из-за двукратного роста выручки и открытия новых пиццерий серьезно выросли нагрузки на информационную систему. В 2018 году компания решила направить развитие бизнеса в населенных пунктах, в которых число местных жителей не превышает

50 тыс. человек, так как там почти нет конкуренции [15]. В 2018 году эта франшиза вошла в топ-5 франшиз, действующих на территории РФ [16].

Доход российских партнеров фирмы ежемесячно растет до полутора миллиона рублей в зависимости от количества населения и размера зоны доставки. Сформирована строгая система подготовки в собственной школе. Сначала франчайзи работает на кухне пиццмейкером, далее его обучают на управляющего персоналом одной пиццерии, а затем и небольшой сетью. После этого начинается освоение теоретической базы, связанной с финансами и маркетингом. Оптимизация работы франшизных точек осуществляется с помощью программного обеспечения Dodo Is [17].

Заключение

Таким образом, можно сделать вывод, что франчайзинговый бизнес в России развивается все быстрее и быстрее,

он распространяется по всей стране, предоставляя людям даже из очень маленьких городов и населенных пунктов возможность открывать бизнес и заниматься любимым делом, при этом имея минимальную долю риска [18]. Более того, франчайзинг несет в себе выгоду не только для бизнесменов, но и для государства.

Но рост количества таких компаний при недостаточной развитой законодательной базе становится все более неконтролируемым, такой бизнес в настоящий момент развивается самостоятельно. Поэтому особенно важно уделить внимание поддержке франчайзинга со стороны государства, внести его в программу поддержки малого и среднего бизнеса, принять законопроект по использованию франчайзинга, внести в соответствии с этим изменения в законы и подзаконные акты, а также создать систему налоговых льгот для франчайзи, тогда это положительно скажется на развитии экономики регионов и всей страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гвинджилия Д., Морозова С. Анализ привлекательности для предпринимателя франшизы «Евросеть» // Экономика и социум. 2015. № 1-2 (14). С. 823–825.
2. Барсукова М. А., Боркова Е. А., Ватлина Л. В. Управление экономической устойчивостью в условиях инновационного развития // Известия СПбГЭУ. 2019. № 2 (116). С. 54–58.
3. Гвоздева И. И. Схемы применения франшизы как инструмента риск-менеджмента в медицинском страховании // Экономика и социум: современные модели развития. 2016. № 11. С. 137–147.
4. Международная франчайзинговая ассоциация. URL: <http://worldfranchiseassociates.ru/>
5. Торгово-промышленная палата РФ. URL: <https://tpprf.ru/ru/>
6. Назарова В. В., Секишева А. А. Методика оценки инвестиционной привлекательности франшизы // Менеджмент сегодня. 2017. № 1. С. 26–36.
7. Селищева Т. А. Проблемы устойчивого развития экономики в странах Евразийского экономического союза // Проблемы современной экономики. 2018. № 2 (66). С. 15–21.
8. Преимущества франчайзинга. Российская ассоциация франчайзинга. URL: http://rusfranch.ru/franchisees/preimushchestva_franchayzinga
9. Боркова Е. А., Ватлина Л. В. Анализ инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга и Ленинградской области // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 4 (70). С. 301–307.
10. Селищева Т. А., Титенко Н. Ю. Обеспечение экономической безопасности привлечения иностранных инвестиций в регион // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 85–90.
11. Боркова Е. А., Гильманов Д. В. Социально-экономические аспекты инновационного развития Ленинградской области : в 2-х ч. СПб., 2017. Ч. 1. 257 с.
12. Miropolskii D. Iu., Selishcheva T. A., Diatlov S. A., Lomakina I. B., Borkova E. A. Regional Supply Chain Structure and Centralization of the Economy of Russia // Exceling Tech. 2018. Vol. 7. No. 6. Pp. 684–692.
13. Kyshtymova E., Parushina N., Lytneva N., Polyanin A., Plotnikov V. The value of the company and transformation of its evaluation under the influence of informatization // Proceedings of the 32nd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2018 – Vision 2020: Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management from Regional expansion to Global Growth.
14. Панюкова В. В. Подходы к проведению аудита деятельности пользователей франшизы // Финансовый менеджмент. 2016. № 3. С. 89–96.
15. Franchise Direct: Top franchises. URL: <https://www.franchisedirect.com/topfranchises>
16. Известные франшизы: обзор популярных брендов. URL: <http://www.kp.ru/guide/populjarnye-franshizy.html>
17. Почему Додо. Официальный сайт сети пиццерий «Додо пицца». URL: <https://dodopizza.ru/peterburg/about>
18. Tikhomirov D., Plotnikov V. The minimization of risks in project finance: Approaches to financial modelling and structuring // MATEC Web of Conferences. 2018. № 193 (05069). Pp. 2–4.

REFERENCES

1. Gvindgiliya D., Morozova S. Analysis of attractiveness for businessman of the “Euronet” franchise. *Economics and society*, 2015, no. 1-2, pp. 823–825. (In Russ.).
2. Barsukova M. A., Borkova E. A., Vatlina L. V. Management of economic stability in the condition of innovation development. *News of SPbGEU*, 2019, no. 2, pp. 54–58. (In Russ.).
3. Gvozdeva I. I. Schemes of franchise using as a tool of risk management in medical insurance. *Economics and society: modern models of development*, 2016, no. 11, pp. 137–147. (In Russ.).

4. International franchise association. (In Russ.). URL: <http://worldfranchiseassociates.ru/>
5. The RF Chamber of Commerce and Industry. (In Russ.). URL: <https://tpprf.ru/>
6. Nazarova V. V., Sekisheva A. A. Method of assessment of investment attractiveness of franchise. *Management today*, 2017, no. 1, pp. 26–36. (In Russ.).
7. Selishchiva T. A. Issues of stable economic development of the countries of the Eurasian economic union. *Issues of the modern economics*, 2018, no. 2, pp. 15–21. (In Russ.).
8. Advantages of franchising. Russian association of franchising. (In Russ.). URL: http://rusfranch.ru/franchisees/preimushchestva_franchayzinga
9. Borkova E. A., Vatlina L. V. Analysis of investment attractiveness of Saint Petersburg and Leningrad Region. *Bulletin of Voronezh State University of Engineering Technologies*, 2016, no. 4, pp. 301–307. (In Russ.).
10. Selishcheva T. A., Titenko N. Yu. Ensuring economic safety of foreign investments in the region. *News of Saint Petersburg State Economic University*, 2018, no. 4, pp. 85–90. (In Russ.).
11. Borkova E. A., Gilmanov D. V. Social-economic aspects of innovation development of Leningrad region. Saint Petersburg, 2017. Part 1. 257 p. (In Russ.).
12. Miropolskii D. Iu., Selishcheva T. A., Diatlov S. A., Lomakina I. B., Borkova E. A. Regional supply chain structure and centralization of the economics of Russia. *Excelsing Tech.*, 2018, 7 (6), pp. 684–692.
13. Kyshtymova E., Parushina N., Lytneva N., Polyaniy A., Plotnikov V. The value of the company and transformation of its evaluation under the influence of informatization. Proceedings of the 32nd Int. Business Information Management Association Conf., *IBIMA 2018 – Vision 2020: Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management from Regional expansion to Global Growth*.
14. Panyukova V. V. Approaches to the audit of franchise users activity. *Financial management*, 2016, no. 3, pp. 89–96. (In Russ.).
15. *Franchise Direct: Top franchises*. URL: <https://www.franchisedirect.com/topfranchises>
16. *Well-known franchises: review of popular brands*. (In Russ.). URL: <http://www.kp.ru/guide/populjarnye-franshizy.html>
17. *Why Dodo. Official site of Dodo pizza places network*. (In Russ.). URL: <https://dodopizza.ru/peterburg/about>
18. Tikhomirov D., Plotnikov V. The minimisation of risks in project finance: Approaches to financial modelling and structuring. *MATEC Web of Conferences*, 2018, no. 193 (05069), pp. 2–4.

Как цитировать статью: Боркова Е. А., Якубович А. И., Нефедова С. А., Маначинский Г. В. Оценка уровня развития франчайзинга в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 3 (48). С. 92–97. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.48.311.

For citation: Borkova E. A., Yakubovich A. I., Nefedova S. A., Manachinsky G. V. Assessment of the level of franchising development in the Russian Federation. *Business. Education. Law*, 2019, no. 3, pp. 92–97. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.48.311.

УДК.332.142.4
ББК 65.20

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.48.327

Vikhrova Natalia Olegovna,
Candidate of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics,
National University of Science
and Technology MISIS,
Moscow,
e-mail: natalia.vichrova@yandex.ru

Вихрова Наталья Олеговна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры экономики,
Национальный исследовательский
технологический университет «МИСиС»,
Москва,
e-mail: natalia.vichrova@yandex.ru

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ УГЛЕДОБЫЧИ РФ

EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE COAL MINING REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье выполнена оценка инвестиционной привлекательности регионов России с позиции их потенциала для обеспечения устойчивого развития угольной промышленности. Установлено, что на национальном рынке сложилась ситуация, когда конкурентоспособность угля ограничивается сопоставимым уровнем цен

на другой энергетический ресурс — газ. Показана динамика потребности в топливе тепловых электростанций централизованной зоны электроснабжения РФ года в рамках Программы развития угольной промышленности России на период до 2030 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации