

Финансово-кредитные инструменты повышения качества экономического роста / Financial and credit instruments of improvement the quality of economic growth

Оригинальные статьи / Original articles

<https://doi.org/10.24182/2073-9885-2023-16-2-11-16>



Инвестирование нематериальных активов в условиях современной экономики

Ж. П. Самохвалова

старший преподаватель,
js2007@list.ru

Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет (МАДИ),
Москва, Россия

Аннотация: Развитие малых предприятий является актуальной экономической задачей на современном этапе. Поддержка, оказываемая Правительством страны, решения, принимаемые Центральным Банком, направлены на создание основ развития малого бизнеса, но условия, в которых пришлось развиваться в последние годы бизнесу, сильно ударили по финансовым возможностям существующих и потенциальных предпринимателей. За этот период серьезно изменилась структура видов деятельности, которыми занимаются субъекты малого и среднего бизнеса. Резкое ограничение в возможностях инвестирования заставляет искать новые формы, с помощью которых можно открывать или переформатировать существующие малые предприятия. Использование механизма инвестирования, на базе нематериальных активов в виде лицензионного договора в форме франчайзинга позволит решить эти вопросы. Но применение франшизы сопряжено с определенными трудностями, выливающимися в риски, как возникающие в процессе становления, так и в случае развитого и функционирующего бизнеса. Несмотря на достаточно специфичные риски в этой области, рынок франчайзинга достаточно динамично развивается, и, хотя развитие его проходит волнообразно, чутко реагируя на политическую ситуацию, развитие носит поступательный характер. Снижение присутствия на российском рынке иностранных франшиз, сменилось ростом импорта российских франшиз на неприсущие ранее рынки Турции и ОАЭ. Рынок инноваций, к которому относится рынок франчайзинга, как неотъемлемая часть нематериальных активов, признается наиболее перспективным с точки зрения развития экономики.

Ключевые слова: Инвестирование бизнеса, предприятия малого и среднего бизнеса, франчайзинговый договор, франчайзи, франчайзер, паушальный платеж, роялти, механизм инвестирования нематериальных активов.

Для цитирования: Самохвалова Ж.П. Инвестирование нематериальных активов в условиях современной экономики. Путеводитель предпринимателя. 2023. Т. 16. № 2. С. 11–16. <https://doi.org/10.24182/2073-9885-2023-16-2-11-16>.

Investing intangible assets in a modern economy

Zh. P. Samokhvalova

Senior lecturer,
js2007@list.ru

Moscow Automobile and Highway State University (MADI),
Moscow, Russia

Abstract: *The development of small enterprises is an urgent economic task at the present stage. The support provided by the Government of the country, the decisions taken by the Central Bank are aimed at creating the foundations for the development of small businesses, but the conditions in which business has had to develop in recent years have severely affected the financial capabilities of existing and potential entrepreneurs. During this period, the structure of the types of activities that small and medium-sized businesses are engaged in has changed significantly. A sharp restriction in investment opportunities forces us to look for new forms with which to open or reformat existing small businesses. The use of an investment mechanism based on intangible assets in the form of a license agreement in the form of franchising will solve these issues. The use of a franchise is associated with certain difficulties, resulting in risks both arising in the process of formation and in the case of a developed and functioning business. Despite the rather specific risks in this area, the franchising market is developing quite dynamically, and although its development takes place in waves, sensitively reacting to the political situation, the development is progressive. The decline in the presence of foreign franchises on the Russian market was replaced by an increase in the import of Russian franchises to the previously non-existent markets of Turkey and the UAE. The innovation market, which includes the franchising market, as an integral part of intangible assets, is recognized as the most promising from the point of view of economic development.*

Keywords: *Business investment, small and medium-sized businesses, franchise agreement, franchisee, franchisor, lump-sum payment, royalties, mechanism for investing intangible assets.*

For citation: *Samokhvalova Zh. P. Investing intangible assets in a modern economy. Entrepreneur's Guide. 2023. T. 16. № 2. P. 11–16. <https://doi.org/10.24182/2073-9885-2023-16-2-11-16>.*

Развитие бизнеса на современном этапе сопряжено с определенными трудностями. Проблемы, стоящие перед предпринимателями малого и среднего бизнеса, несмотря на принятые ранее антикризисные программы Правительства Российской Федерации¹, можно охарактеризовать как общезначимые. Объективные изменения последнего времени коснулись не только направлений видов деятельности для предприятий малого и среднего бизнеса (МСП), но и инвестиционной составляющей. В свете принятых решений Правительством России и Центрального Банка² страны в отношении развития экономики, одной из значимых целей определено достижение запланированного экономического уровня путем использования внутренних финансовых ресурсов, как ключевого источника инвестиций для перестройки российской экономики. В этой связи, следует отметить, что вопросы инвестирования значимыми признаны достаточно давно и рассмотрены в трудах нескольких поколений экономистов: Т. Мана, Дж. Лоу, Р. Кантильона, а также Ф. Кэне, А. Робера, Ж. Тюрго, К. Менгера, У. Джевонса, Л. Вальраса и других представителей мировых экономических школ³. В этих работах рассмотрены не только основополагающие аспекты инвестиционного процесса, формирование поведенческой инвестиционной модели, но и значимость человеческого капитала при формировании инвестиционной составляющей нематериальных активов. В работах отечественных экономистов, таких как Ковалев В.В., Четыркин Е.М., Липсиц И.В., Коссов В.В. и других, так же рассматриваются различные аспекты понятий в сфере инвестиционной деятельности, инвестиционных процессов, отражающих модели и механизмы инвестирования в различные области деятельности человека и отрасли экономики. Кроме того, работы Козырева А.Н., Леонтьева Б.Б., Лынника Н.В., Азгальдова Г.Г., Пузыня Н.Ю. рассматривают достаточно узкую, в определенном смысле, сферу инвестирования нематериальных активов — оценку нематериальных активов в том числе и для целей инвестирования.

Если оценивать рынок инвестиций, то следует отметить, что структурно он включает в себя три равно значимых сегмента: рынок реальных инвестиций (рынок недвижимости, рынок прямых капитальных вложений, рынок прочих объектов реального инвестирования); рынок объек-

¹ Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», 2019 г.

² <https://cbr.ru>.

³ Левченко, В.А. Протопопова, Л.И. «Теоретические основы сущности инвестиций». <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-suschnosti-investitsiy/viewer>.

тов финансового инвестирования (фондовый рынок, денежный рынок); рынок объектов инновационных инвестиций (рынок интеллектуальных инвестиций, рынок научно-технических инноваций).

При этом именно рынок инновационных инвестиций признается наиболее перспективным с точки зрения развития экономики. Инновационные инвестиции могут быть реализованы во многих секторах экономики, но они относятся к инвестициям с высокой степенью риска. Возможно поэтому доля инновационных инвестиций в российской экономике составляет всего около 1,1% от общего объема инвестиционных вложений, что не соответствует показателям развитых стран. Степень использования инновационных инвестиций субъектами малого и среднего бизнеса (МСП) еще ниже. Но перспективы применения инновационных инвестиций становятся более отчетливыми для предприятий МСП при условии заключения договора франчайзинга. Тем самым становится наиболее интересным вопрос формирования механизма инвестирования нематериальных активов на рынке финансовых услуг.

В современных условиях такая форма ведения бизнеса востребована, что подтверждается ростом оборота рынка франчайзинга в 2022 году по сравнению с 2021 годом на 19% (объем оборота составил 2,78 трлн. руб.) против 15% в 2021 году, при этом занятость населения в этом сегменте рынка возросла на 9%, достигнув 1,24 млн. человек, против роста на 18% в 2021 году.⁴ Такие изменения отвечают заинтересованности Правительства Российской Федерации, изложенной в паспорте национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Следует отметить, что наблюдаемое увеличение связано не только с заинтересованностью данным видом ведения бизнеса, но и с увеличением среднего чека для конечного потребителя практически во всех сферах бизнеса, что несколько сглаживает отмеченный рост бизнеса МСП.

Чем характеризуется рынок франчайзинга в 2022 году? По данным franshiza.ru, «на начало 2023 года в России насчитывалось 3249 франшиз. Это на 5% больше, чем годом ранее»⁵. Поскольку в данном сегменте бизнеса распространено использование иностранных франшиз, то в связи со сложившейся политической обстановкой значительная часть таковых товарных знаков ушла с российского рынка. «В 2022 году почти 280 франчайзинговых сетей свернули свою деятельность на территории Российской Федерации, что на 70% больше, чем в 2021 году. В это число входят как международные сети, так и российские компании. При этом следует отметить, что в то же время более 400 сетей в 2022 году вывели свою франшизу на рынок. Но это количество представлено как новыми для рынка франчайзинга брендами, так и компаниями, которые были вынуждены провести ребрендинг и продолжить работать с партнерами под новым товарным знаком».

В ситуации, сложившейся на финансовом рынке, дающей представление об ограниченной доступности банковских кредитов для бизнеса, особенно малого и среднего, использование франчайзинга позволяет решить вопросы финансирования и инвестирования в становление и развитие бизнеса.

Интерес к действующим российским франшизам растет не только на территории Российской Федерации. К традиционным пользователям договора франчайзинга (франчайзи), таким, как Беларусь, Узбекистан, Казахстан, добавились ОАЭ и Турция. Это говорит о значительных конкурентных возможностях российских товарных знаков. При этом больше половины (64,6%) российских франшиз развивают сеть только на территории нашей страны.

2022 год ознаменовался ростом цен на франшизы. Это объясняется ростом издержек по многим позициям, обеспечивающим договор франчайзинга. Например, в общепите открытие ресторана стало в среднем на 15%–30% дороже по сравнению с началом 2022 года. Самый значимый прирост числа проектов фиксируется в сегменте 3–6 млн. рублей с 14% до 21%.

⁴ <https://franshiza.ru/>.

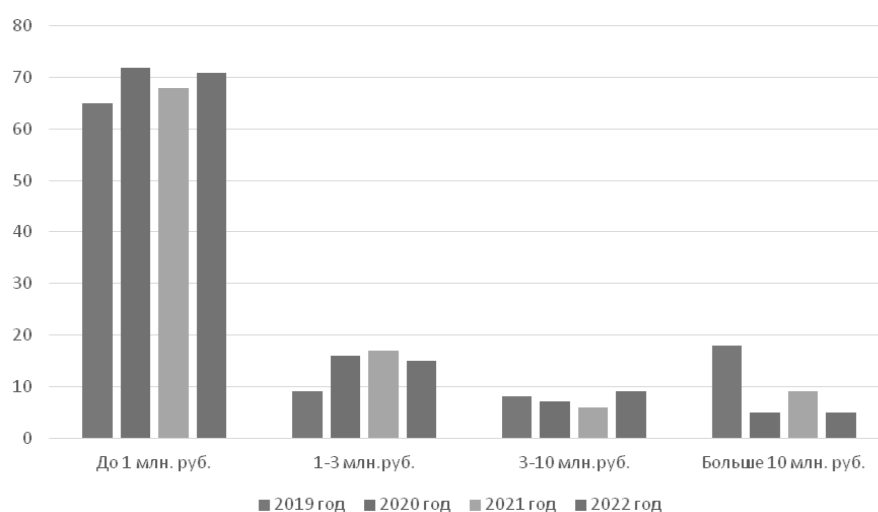
⁵ Там же.

Таблица 1

Инвестиционные возможности покупателей франшиз по данным на февраль ⁶

Сумма инвестиционных возможностей франчайзи	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
До 1 млн. руб.	65%	72%	68%	71%
1–3 млн. руб.	9%	16%	17%	15%
3–10 млн. руб.	8%	7%	6%	9%
Больше 10 млн. руб.	18%	5%	9%	5%

Более наглядно можно представить эту информацию в виде диаграммы:

Рис. 1. Распределение инвестиционных предпочтений франчайзи, % ⁷

На основе представленных данных можно сделать вывод, что в сферу деятельности на основе договора франчайзинга в основной массе привлекаются инвесторы со значительно ограниченными возможностями в старте бизнеса. В каждом из представленных сегментов наблюдаются колебания, что говорит о неустойчивом состоянии при выборе инвестиционного сегмента, но общая тенденция может быть выявлена: предпочтительным сегментом инвестирования является сегмент с суммой инвестиций до 1 млн. рублей. Покупателями бизнеса в этом сегменте являются микропредприятия и индивидуальные предприниматели. В целом соотношение между юридическими лицами в форме общества с ограниченной ответственностью и индивидуальными предпринимателями составляет 72% и 28% соответственно. Надо отметить, что в 2022 году наблюдался переток франчайзи из более дорогого сегмента инвестиционного вклада в размере 1–3 млн. рублей в сегмент до 1 млн. рублей, а также из сегмента больше 10 млн. рублей в сегмент от 3 до 10 млн. рублей. Так же следует отметить, такие изменения объясняются тем, что многие сети стали ориентироваться в развитии на небольшие города, добавляя усеченные форматы со сниженными инвестициями, что подтверждает данные, представленные выше.

По наблюдениям в течение острого 2022 года можно сделать вывод о чутком реагировании этого рынка на политическую ситуацию, что подтверждается волнообразной тенденцией спада и активности. Первое снижение произошло в марте: на рынке появилась всеобщая растерянность и снижение бизнес-активности, спрос одномоментно сократился на 30%, инвесторы выбрали выжидательную тактику и не были готовы инвестировать в новые проекты.

⁶ Составлено на основе данных сайта <https://franshiza.ru/>.

⁷ Там же.

Летом 2022 года темпы спроса на рынке восстановились и даже оказались выше, чем по данным 2021 года. В начале сентября был зафиксирован пик количества сделок на рынке франчайзинга. Но уже в конце сентября было заморожено абсолютное большинство переговоров, более 70% запланированных сделок по покупке франшиз сорвалось. На данный момент можно говорить о тенденции на восстановление инвестиционного спроса по сделкам франчайзинга.

Конечно же, внешняя ситуация оказывает очень серьезное давление на инвестиционный климат во франчайзинговом сегменте рынка, но предпочтения инвесторов так же можно охарактеризовать и внутренними условиями договора. Так, например, для поддержания франчайзи многие франчайзеры (примерно шестая часть) в 2022 году предоставляли дисконт на паушальный платеж, часть сетей снизили или вообще отменили роялти. Но это условия в основном стартовые, в процессе ведения бизнеса возникают и другие трудности, которые необходимо решать.

В целом для обеих сторон франчайзингового договора в качестве недостатков можно указать следующие моменты:

- С позиции франчайзера:
 - потеря эксклюзивности (интеллектуальная собственность франчайзера становится известна франчайзи, что создает условия для раскрытия информации третьим лицам);
 - самостоятельное создание своих конкурентов (при условии расторжения договора франчайзинга, знания, полученные франчайзи, остаются при нем);
 - потеря репутации (при ослаблении контроля со стороны франчайзера, франчайзи может выпускать продукцию несоответствующего качества);
 - доход меньше (доход, получаемый в виде платы от франчайзи меньше, чем если бы у франчайзера была собственная сеть);
 - меньшая степень подчиненности при принятии изменяющих условий (франчайзи — самостоятельный предприниматель, что позволяет ему не соглашаться на изменение условий, предлагаемое франчайзером).
- С позиции франчайзи:
 - недобросовестный франчайзер (недостойное осуществление поддержки франчайзи после заключения договора и получения паушального платежа);
 - недостаточная проработанность системы (отсутствие реакции запущенной системы франчайзером на изменяющиеся условия бизнеса);
 - сниженная прибыльность (обязательная уплата периодических платежей может быть установлена в несоответствии с финансовыми результатами деятельности франчайзи);
 - влияние репутации сети (сеть франчайзера может насчитывать несколько франчайзи, уровень качества работы которых не одинаков).

В связи с представленными выше рисками, возникающими при осуществлении бизнеса по договору франчайзинга, необходимо предусмотреть способы снижения или устранения негативных последствий. В следствии чего возникает потребность в проработке механизмов инвестирования нематериальных активов (договор франчайзинга, как договор лицензионный) с учетом принципов, присущих финансовому рынку.

Список литературы

1. Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учебное пособие. — М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. 400 с.
2. Бовин А.А., Чередникова Л.Е. Интеллектуальная собственность: экономический аспект: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. 216 с.
3. Ивасенко А.Г. Иностранные инвестиции: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. — 2-е изд., стер. — М.: КноРус, 2011. 272 с.
4. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учебное пособие / Л.Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова — М.: Экономика, 2005. 478 с.
5. Маршалл, А. Основы экономической науки / А. Маршалл — М.: Эксмо, 2007. 827 с.
6. Мухопад, В. И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление / В.И. Мухопад. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНИЦ, 2000. 339 с.

7. Полтораки А., Лернер П. Основы интеллектуальной собственности.: Пер с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 208 с.
8. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. — СПб.: Питер, 2005. 352 с.
9. О.А. Сарилова Методика оценки эффективности деятельности промышленного предприятия с учетом влияния фактора нематериальных активов: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. / Сарилова О.А. Комсомольск-на-Амуре, 2014. 184 с.
10. Феррис К, Пешеро Б. Оценка стоимости компании компании: как избежать ошибок: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 208 с.
11. Ширенбек Х. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 15-е изд. / Пер. с нем. Под общ. ред. И.П.Бойко, С.В. Валдайцева, К.Рихтера. — СПб.: Питер, 2005. 848 с.

References

1. 1. Azgaldov G.G., Karpova N.N. Valuation of intellectual property and intangible assets: Textbook. — М.: International Academy of Valuation and Consulting, 2006. 400 p.
2. Bovin A.A., Cherednikova L.E. Intellectual property: economic aspect: Textbook. — М.: INFRA-M; Novosibirsk: NGAEiU, 2001. 216 p.
3. Ivasenko A.G. Foreign investments: A textbook / A. G. Ivasenko, Ya. I. Nikonova. — 2nd ed., ster. — М.: KnoRus, 2011. 272 p.
4. Igonina L.L. Investments: A textbook / L.L. Igonina; edited by Dr. of Economics, prof. V.A. Slepova — М.: Economist, 2005. 478 p.
5. Marshall, A. Fundamentals of Economic science / A. Marshall — М.: Eksmo, 2007. 827 p.
6. Mukhopad, V. I. Licensed trade: marketing, pricing, management / V.I. Mukhopad. — 2nd ed., reprint. and add. — Moscow: INITS, 2000. 339 p.
7. Poltorak A., Lerner P. Fundamentals of intellectual property.: Translated from English — М.: Publishing House «Williams», 2004. 208 p.
8. Puzynya N.Yu. Evaluation of intellectual property and intangible assets. — St. Petersburg: Peter, 2005. 352 p.
9. O.A. Sarilova Methodology for assessing the efficiency of an industrial enterprise taking into account the influence of the factor of intangible assets: dis. Candidate of Economic Sciences: 08.00.05 / Sarilova O.A. Komsomolsk-on-Amur, 2014. 184 p.
10. Ferris K, Peschero B. Valuation of the company of the company: how to avoid mistakes: Translated from English — М.: Publishing house «Williams», 2004. 208 p.
11. Shirenbek H. Enterprise Economics: Textbook for Universities. 15th ed. / Translated from German. Under the general editorship of I.P.Boyko, S.V. Valdaytsev, K.Richter. — St. Petersburg: Peter, 2005. 848 p.