

Степаненко Максим Володимирович

*студент кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

Науковий керівник:

Лісун Яніна Вікторівна

*к.е.н. доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Франчайзинг — це підприємницька діяльність, згідно з якою на договірній основі одна сторона (Франчайзер) передає іншій стороні (Франчайзі) за винагороду право використання: знаків для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг і виробництва товарів, технологічного процесу, спеціалізованого обладнання [4]. Франшиза — право на роботу в мережі під конкретною ТМ, що включає всі вищезазначені поняття. Договір комерційної концесії — договір між Франчайзером і Франчайзі, що регламентує використання франшизи [4].

Франчайзинг слід розуміти наступним чином:

- форма організації та здійснення підприємницької діяльності на підставі кооперації матеріальних та фінансових ресурсів і зусиль різних підприємств;
- угода, при якій виробник або одноосібний розповсюдjuвач продукції або послуги, які захищені товарним знаком, дає ексклюзивні права на розповсюдження на певній території своєї продукції або послуг незалежним підприємцям (роздрібним торговцям) в обмін на отримання від них платежів (роялті) за умов дотримання технологій виробничих та обслуговуючих операцій.

Правові та ділові взаємовідносини між суб'єктами франчайзингу визначаються франчайзинговою угодою, за якою одна особа (франчайзер), яка має розроблену систему ведення певної діяльності, дає дозвіл іншій особі (франчайзі) використовувати цю систему відповідно до вимог франчайзера в обмін на винагороду (компенсацію). Ця система має назву франшизна система, або франшиза (від англ. franchise — привілей, пільга, особливе право).

Одним з ключових понять в системі франчайзингових відносин є франшиза (франчайзинговий пакет), тобто повна бізнес-система, вклю-

чаючи посібники по веденню робіт, програмне забезпечення, документацію та інші матеріали, які франчайзер передає франчайзі. Наявність франшизи дозволяє останньому працювати достатньо ефективно, навіть при відсутності попереднього досвіду та знань в певній сфері бізнесу.

Франчайзингова система як особливий метод ведення комерційної діяльності будується із самого початку таким чином, щоб франчайзер одержав вигоду від швидкого зростання при обмеженому ризику, а франчайзі — від того, що входить у перевірену комерційну систему, тобто одержав уже випробуваний і досягнутий успіх на ринку. Цей метод відноситься до франчайзингу другого покоління і найчастіше називається діловим франчайзингом, або франчайзингом бізнес-формату. Підприємства гостинності застосували цей метод першими.

Франчайзер зацікавлений у залученні в свою ринкову мережу нових партнерів. З цією метою він готує для зацікавлених осіб документи, найбільш важливим з яких є Стандартний пакет франчайзингової пропозиції (UFOC — Uniform Franchise Offering Circular). Цей документ надає франчайзі інформацію про те, хто є франчайзер, який характер має його бізнес.

Правовідносини між франчайзером і франчайзі закріплюються підписанням договору. У договорі франчайзингу франчайзер надає франчайзі право на використання свого фірмового знака, технології і методів роботи, системи резервування, відпрацьованих маркетингових процедур, системи знижок і т.д. Обов'язковою умовою такого договору є участь франчайзера у формуванні ринкової стратегії франчайзі.

Франчайзинг розповсюджується на будь-яку господарську діяльність, для котрої розроблені процеси виробництва, переробки та продажу товарів і послуг.

В підприємстві франчайзинг використовується наступним чином: США — 80%, Європа — 67%, Україна — 23%. [4]

Найбільше франчайзинг набув популярності за такими видами економічної діяльності, як готельно-ресторанна справа, туристичний бізнес, торгівля, IT-послуги, консалтингові послуги, побутові послуги, будівельна та реінжинірингова діяльність. Франчайзинг у світі найбільш поширений в таких сферах економіки (за даними FRANDATA Corporation): фаст-фуд — 20%, роздрібна торгівля — 15%, сфера послуг — близько 12%, автомобільні перевезення та обслуговування — 8%, будівництво — 7% [4].

Україна має великий ринок, обсяг якого становить 45 млн.чол., та значний потенціал зростання. Франчайзинг — затребувана модель торгівлі, що міцно закріпилась в Україні. На сьогодні в Україні функціонують 565 Франчайзерів, 431 з яких — це солідні компанії, що активно розвиваються.

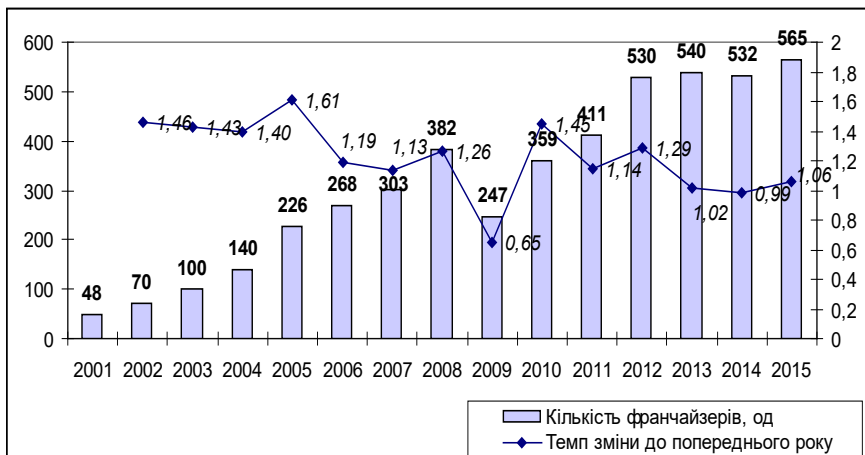


Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів за 2001–2015 рр.
(побудовано автором на основі [4])

Навіть коли в 2014 р. кількість Франчайзерів (власників бізнесу) скоротилася, в рядах Франчайзі (інвесторів) продовжувалося зростання. Франчайзинг розглядається як надійний спосіб зниження операційних ризиків і підвищення шансів виживання компаній в довгостроковій перспективі, оскільки через п'ять років роботи з українського ринку йдуть всього лише 8% франчайзингових компаній.

На кінець 2016 р. на ринку франшиз домінують вітчизняні франшизи. Українські франшизи контролюють 66% ринку. Решта 34% контролюють закордонні франшизи — переважно компанії із Західної та Східної Європи, Китаю, Росії та США [4].

Більшість опитаних Франчайзі (інвесторів) і операторів роздрібної торгівлі проявляють оптимізм у прогнозах зростання на 2016 рік. У цьому році понад 75% респондентів очікують приросту річного доходу своїх компаній. Їхній оптимізм істотно перевершує прогнози загального економічного зростання країни. Здатність України повною мірою реалізувати свій економічний потенціал в сфері франчайзингу залежить, головним чином, від її здатності здійснити економічні та регуляторні реформи, а не тільки від її макроекономічних показників [4].

Висновки. Формування та подальший розвиток системи франчайзингу в Україні сприятиме вирішенню багатьох проблем становлення суб'єктів підприємництва. Зокрема, це залучення в мале та середнє підприємництво широкого кола нових підприємців-початківців.

Привабливість франчайзингу пояснюється його широким розвитком у світовій економіці, комплексним характером відносин, достатньо ви-

соким рівнем їх прозорості, а також перевагами взаємовигідних системних зв'язків, що забезпечують ефективний розподіл капіталовкладень, дозволяють створити широку систему збуту товарів і послуг, посилити конкурентні переваги учасників мережі по відношенню до інших учасникам аналогічного ринку, забезпечити можливість більш швидкого виходу на ринок з мінімальним ризиком. Таким чином, франчайзинг дає великі шанси на успіх, і тим самим стає все більш популярним способом організації бізнесу в Україні і усьому світі.

Однією з головних причин швидкого розповсюдження та успіху франчайзингу є поєднання у ньому глибоких знань, досвіду та стійкого фінансового стану франчайзера — організатора справи, володаря генеральної ліцензії, власника «ноу-хау» або патенту, головного консультанта і досвідченого постачальника необхідних продуктів, матеріалів, сировини, обладнання, технологій, що необхідні для здійснення підприємницької діяльності, та франчайзі — енергійного підприємця, менеджера, діяльність якого є повністю самостійною, але його підприємство функціонує не як відособлений суб'єкт правовідносин, а як частка єдиного комплексу, що об'єднане франчайзером, який є власником нематеріальних активів підприємства, що належить франчайзі.

Література

1. Лісун Я. В. Статистичний аналіз франчайзингу сфери громадського харчування та торгівлі в Україні // Економічний аналіз: зб. Наук. праць / Тернопільський національний економічний університет, редкол.: В. А. Дерій та ін. — Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. — Том 20. — С. 45–52.
2. Семененко І. М. Використання франчайзингу в діяльності промислових підприємств // Бізнес-Інформ. — № 7. — 2012. — С. 102–104.
3. Данніков О. В. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні // Маркетинг в Україні. — 2008. — № 5 (51). — С. 62–69.
4. Офіційний сайт франчайзингової групи України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://franchisegroup.com.ua>