

Секція: Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку України на сучасному етапі

Ареф'єв Сергій Олегович

професор кафедри підприємництва та бізнесу

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

Котіна Тетяна Сергіївна

студентка факультету підприємництва та права

Київського національного університету технологій та дизайну

м. Київ, Україна

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Франчайзинг – це специфічна форма тривалого ділового співробітництва, в процесі якого велика компанія з метою розширення бізнесу видає підприємцю для використання комплекс виняткових прав на використання торгової марки, послуг, технологічного процесу, обладнання, комерційної інформації, ноу-хау, а так само допомогу в обмін на оплату вступного внеску і постійних платежів [1].

Франчайзинг – це один з найпопулярніших методів залучення капіталовкладень у розвиток підприємств. Це вид ведення бізнесу, що дозволяє малим підприємствам входити у великий бізнес. За даними Асоціації франчайзингу, мінімальна сума за яку можна купити франшизу становить 25 тис. дол. США [2].

Класифікація франчайзингу має дев'ять основних видів. При покупці франшизи потрібно чітко знати, який саме вид тобі потрібен.

Перший вид. Стандартна франшиза. Це класичний вид який найбільш поширений за кордоном. Стандартна франшиза включає в себе одноразовий платіж, який являє собою фіксовану суму, регулярна виплата роялті,

реєстрація договору на користування інтелектуальною власністю, навчання, контроль, регулярна звітність перед франчайзером.

Другий вид. Вільна франшиза. Найпоширеніший вид франчайзингу в СНД. Для франчайзі-дилера надається повна свобода для організації бізнесу. По суті цей вид близький до стандартної франшизи, але сюди ще додається товарний знак та консультацій. У цій франшизі перший одноразовий платіж є символічний.

Третій вид. Імпортозаміщуюча франшиза. У 90-і роки дуже вигідно було виробляти імпортозаміщуючу продукцію. Це був один з найшвидших способів зайняти свою нішу в бізнесі за рахунок зарубіжних брендів.

Четвертий вид. Срібна франшиза або Бізнес під ключ. Франчайзер сам віддає свою діючу філію франчайзі у володіння за відсоток від прибутку.

П'ятий вид. Підрозділ в оренду. В цьому виді франчайзер управляє франчайзі на договірних умовах, який в свою чергу є керуючим філії.

Шостий вид. Золота франшиза. Під цим терміном розуміється ексклюзив на певний регіон. При покупці такої франшизи франчайзі стає франчайзером у своєму регіоні. Що робити далі вирішує сам, або відкриває власні точки або продавати франшизу.

Сьомий вид. Корпоративна франшиза. Цей вид схожий на бізнес в оренду, але особливість цього виду: франчайзер контролює бізнес. В даній франшизі не можна розірвати угоду з франчайзером і створити на цьому ж місці свій власний бізнес під іншою вивіскою.

Восьмий вид. Банківська франшиза. Франчайзі створює філію банку у своєму регіоні за ліцензією цього банку. Мінусами даного виду є те що франчайзі не може повністю контролювати створений бізнес.

Дев'ятий вид. Ліцензійна франшиза. Це та ж, що і банківська франшиза, але в інших видах бізнесу, що підлягають суворому ліцензуванню.

Розглядаючи франчайзингову діяльність, варто зазначити, що в Україні перший договір був підписаний у 1994 році [3]. Але у нормативно – правових документах категорія франчайзингу не зустрічається.

Основні франшизи які діють на території України прийшли з країн Євросоюзу. Через падіння курсу гривні, спостерігається інтерес до франшиз в національній валюті, які не прив'язані до іноземного устаткування.

На теперішній час розвиток франчайзингу в Україні стримується цілим рядом причин, такими як [4]:

1. Економічні;
2. Правові;
3. Соціально-психологічні;

В період економічної нестабільності в країні, при виборі напряму діяльності слід звернути увагу на такі фактори вибору: в першу чергу на послуги й товари, які зберігають попит у населення, так і приймають на себе масову переорієнтацію попиту з більш висококласної продукції та сервісу; другим фактором вибору, якщо мова йде про торгівлю продукцією, в кризові часи може служити ціна та термін її зберігання, а також варіанти можливостей збуту при відсутності попиту в певній точці.

На розвиток франчайзингу впливають такі чинники [5]:

1. Ускладнення проблем на ринку праці, внаслідок яких знижується купівельна спроможність населення та зменшується попит внутрішнього ринку України.
2. Високий рівень корупції.
3. Валютні ризики.
4. Бойові дії на сході України.
5. Відсутність спеціального законодавства перешкоджає регулюванню франчайзингової діяльності.
6. Відносно висока вартість самої франшизи.

Проте щорічно, ринок франчайзингу продовжує рости стрімкими темпами, адже має менші ризики та відносно стабільну репутацію франчайзингової мережі.

Завдяки створенню нових робочих місць франчайзинг є економічно вигідним для держави.

Способи врегулювання ситуації:

1. Стандартизація поняття «франчайзинг» і пов'язаної з ним термінології.
2. Створення та прийняття нормативу етики франчайзингу на законодавчому рівні.
3. Забезпечення сприятливих фінансових та правових умов франчайзингової діяльності.
4. Створення надійної системи гарантування захисту прав інвесторів на законодавчому рівні.

За умови дотримання реалізації перелічених способів врегулювання дозволить стимулювати активність підприємців у сфері франчайзингу, активізувати приплив як вітчизняних так і закордонних інвестицій.

6. Висновки та пропозиції.

Франчайзер надає право дрібному підприємцю вести справи згідно із встановленою угодою, на визначеній території та протягом окресленого терміну. При цьому він надає партнеру на пільгових умовах технічну підтримку, рекламні послуги, фірмові технології, товарні знаки та продукцію. Даний напрямок діяльності є перспективним для малого та середнього бізнесу.

Франчайзинг дозволяє залучати закордонні та вітчизняні інвестиції, передові технології та сучасні практики ведення бізнесу, що зумовлює інтеграційні зрушення і долучення України до світових і, зокрема, європейських виробничих та фінансово-інвестиційних систем.

З наведеного вище можна зробити висновок, що франчайзинг має перспективи для розвитку в Україні. Досвід країн з розвиненою економікою створює можливості для перспективного ведення бізнесу, який сприяє підвищенню рівня життя населення та економіки країни в цілому.

Література

1. Основи підприємництва навчальний посібник друге видання / 2013- С. 162.
2. Сайт Асоціації франчайзингу (України) [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua/>
3. Кузьмін О., Мирончук Т., Салата І., Марчук Л. Франчайзинг: Навч. Посіб. / За ред. О. Кузьміна. – К.: Знання, 2001. – 267 с. – ISBN 978-966-346-682-8
4. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://otherreferats.allbest.ru/economy/00122585_0.html#text
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.