

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА УМОВАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MODERN ENTERPRISES ON THE TERMS OF FRANCHISING

У даній статті розкрито сутність та особливості поняття «франчайзингу» як однієї із форм інтеграції малого, середнього та великого бізнесу та поняття «франчайзингової угоди» як привабливої умови започаткування бізнесу та закріплення спільних інтересів і співпраці франчайзингових підприємств. Розглянуто, які закордонні франчайзери діють на території України та українські компанії, які розпочали франчайзингову діяльність. Крім того, проаналізовано динаміку зростання кількості франчайзерів в Україні за 2001-2013 рр. та визначено основні причини, які перешкоджають успішному розвитку франчайзингу. Разом з тим, досліджено структуру ринку франшиз на сьогоднішній день і визначено, що франчайзингова діяльність в Україні охоплює в більшій мірі торгівельно-посередницьку сферу та сферу послуг. Розглянуто основні переваги та недоліки франчайзингової діяльності та проаналізовано перспективи розвитку такого виду діяльності в Україні.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзингова угода.

В данной статье раскрыта сущность и особенности понятия «франчайзинга» как одной из форм интеграции малого, среднего и крупного бизнеса и понятие «франчайзингового соглашения» как привлекательного условия открытия бизнеса и закрепление общих интересов и сотрудничества франчайзинговых предприятий. Рассмотрено, какие иностранные франчайзеры действуют на территории Украины и украинские компании, которые начали франчайзинговую деятельность. Кроме того, проанализирована динамика роста количества франчайзеров в Украине за 2001-2013 гг. и определены основные причины, препятствующие успешному развитию франчайзинга. Вместе с тем, исследована структура рынка франшиз на сегодняшний день и определено, что франчайзинговая деятельность в Украине охватывает в большей степени торгово-посредническую сферу и сферу услуг. Рассмотрены основные преимущества и недостатки франчайзинговой деятельности и проанализированы перспективы развития такого вида деятельности в Украине.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзинговое соглашение.

This article reveals the essence and features of the concept of franchising as a form of integration of small, medium and large businesses and the concept of "franchise agreement" as favorable conditions for starting a business and securing common interests and cooperation franchised businesses. We consider that Foreign franchisors operating in the territory of Ukraine and Ukrainian companies, which began franchising activities. In addition, analysis of the dynamics of the growing number of franchisees in Ukraine for years and the main reasons that

prevent the successful development of franchising. However, The structure of the market franchises to date and determined that the franchise business in Ukraine covers a greater extent of trade and intermediary sector and the service sector. The main advantages and disadvantages of franchising activities and analyzes the prospects for its development in Ukraine.

Key words: franchising, franchise agreement.

Вступ. Сучасний етап розвитку економіки нашої країни створює не досить сприятливі умови для ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, хоча наявними для цього є достатньо можливостей. Іноземний досвід показує, що покращенню економічної ситуації в країнах значно сприяє малий бізнес, який у розвинутих країнах виробляє більше 50 % ВВП, в той час як в Україні — лише близько 15 – 16 %. Тому, в даний час значно зростає увага до забезпечення умов динамічного розвитку малого підприємництва.

Крім того, потенційну вигоду можна збільшити за рахунок використання переваг об'єднаних зусиль, при чому не лише представників малого бізнесу, але і спільною співпрацею малого, середнього та великого підприємництва. Саме в цьому випадку доцільним є застосування відносно нового інструменту — франчайзингу, який передбачає використання ідей, потенціалу одних підприємств та ресурсів і можливостей інших, забезпечуючи ефективну співпрацю та отримання вигоди від здійснення конкретного виду діяльності. Виходячи з того, що Україна має наявні можливості для розвитку даного виду підприємницької діяльності, франчайзинг набуває все більшої уваги у працях науковців, тому розгляд перспектив розвитку його в Україні є досить актуальним питанням на сьогоднішній день.

Питання розвитку франчайзингу в Україні, зокрема функціонування сучасних підприємств на умовах франчайзингу є досить важливими, оскільки стосуються всіх суб'єктів, які на свій ризик здійснюють підприємницьку діяльність. Тому ці питання є досить актуальними та потребують великої уваги з боку науковців. Відповідно дослідженню розвитку партнерських відносин на умовах франчайзингу приділили увагу в своїх працях як іноземні, так і вітчизняні науковці, а саме: Гаретта Б., Гладіліна А., Базилевич В., Варналія З., Корольчук О., Трушенко О., Суховатий О.В., Городова О.А. та ін. Однак, не всі питання були розкриті, що і дозволяє проводити подальші дослідження.

Постановка завдання. Таким чином, необхідно розглянути особливості та перспективи розвитку сучасних підприємств на умовах франчайзингу, зокрема проаналізувати основну динаміку розвитку франчайзингу в Україні та причини, що цьому перешкоджають.

Метою написання даної статті є дослідження такого поняття, як «франчайзинг», більш детальний розгляд його розвитку в Україні, а також

аналіз перспектив розвитку франчайзингової підприємницької діяльності в Україні.

Методологія. Теоретичною базою дослідження є наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених, методичною основою стали методи логіки, формалізації та порівняння.

Результати дослідження. В сучасних умовах розвитку національної економіки проблематичним залишається функціонування малого бізнесу, який, в свою чергу, виступає одним із стабілізуючих секторів економічної системи країни. Проблеми розвитку суб'єктів малого підприємництва залишаються стандартними — потреба у залученні додаткового капіталу, ресурсів для активізації виробничого процесу. Відповідно виникає потреба в створенні дієвого механізму, здатного забезпечити підприємствам здійснювати діяльність з меншим ризиком, з меншими витратами часу та спрямованого на покращення і підвищення ефективності функціонування. У вирішенні такого роду проблем великого поширення набуває новий інструмент — франчайзинг, який являє собою певну форму взаємодії та співпраці, в результаті чого поєднання інтересів, мотивів та можливостей обох сторін допомагають мінімізувати ризики при здійсненні франчайзингової діяльності та отримати бажаний результат.

Франчайзинг — це така організація бізнесу, у якій підприємство (франчайзер) передає незалежній людині або підприємству (франчайзі) право на продаж продукту або послуг цього підприємства. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт або послуги заздалегідь за встановленими законами та правилами ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на здійснення всіх цих правил франчайзі отримує дозвіл використовувати ім'я підприємства, його репутацію, продукт та послуги, маркетингові технології, експертизу та механізми підтримки [1, с. 27]. Тобто, в сучасних умовах франчайзинг являє собою право, яке надає можливість франчайзі розпочинати власний бізнес або здійснювати певний вид діяльності під торговою маркою франчайзера на основі укладеної франчайзингової угоди.

В свою чергу, франчайзингова угода — це привабливіші умови започаткування бізнесу за рахунок використання ефективної практики, досвіду успішних підприємств, певна підтримка у всіх сферах: від закупки сировини і вибору технології до збуту готової продукції безпосереднім споживачам [2].

Для українських підприємств франчайзинг є відносно новим і не повністю зрозумілим поняттям. Але разом з тим, вже багато підприємств оцінили переваги створення і ведення бізнесу під торговою маркою досить відомої компанії, яка обрала таку форму свого розвитку на території України. Саме франчайзингові відносини забезпечують мінімальні ризики і відносно низькі витрати, що і приваблює великі компанії виходити на ринки інших

країн через «малих» партнерів. Крім того, до переваг такого виду діяльності можна віднести максимізацію розвитку та оптимізацію управління, що полягає у відсутності необхідності франчайзера контролювати процеси, які проходять у франчайзі. Але, поряд із перевагами, франчайзинг має також ряд недоліків: ризик втрати репутації франчайзером через невиконання зазначених умов франчайзі; ризик втрати конкурентних переваг через розголошення франчайзі інформації конкурентам; незаконне використання прав франчайзера франчайзі та іншими суб'єктами; відмова виплати роялті.

Розглядаючи перспективи розвитку партнерських відносин на основі франчайзингу, то можна зазначити, що на даний момент франчайзинг є одним із перспективних та динамічно зростаючих видів бізнесу в Україні. Так, наприклад, відомими франчайзинговими підприємствами є: McDonald's, Херох, Соса-Соса, Ford, Hilton, Zinger, Kodak, Benetton, Pepsi Co. В Україні — це ТМ «Піцца Челентано», Форнетті, Дім кави, Картопляна хата, ТМ «Михайло Воронін», ТМ «ZARINA», Галопом по Європам, Наша Ряба та ін. [2]. Загалом, в Україні франчайзингова діяльність охоплює торгівельно-посередницьку сферу та сферу послуг. Динаміку кількості франчайзерів в Україні за роками можна прослідкувати на рис. 1.

На даний момент в Україні в загальній кількості діє 406 компаній, які активно займаються франчайзинговою діяльністю, і які послідовно нарощують свою мережу як за рахунок відкриття власних, так і франчайзингових об'єктів і діє 134 компанії, які мають поки що власні точки, тобто компанії, які є новими учасниками даного ринку, а також ті, які поки що не можуть знайти партнера-франчайзі.

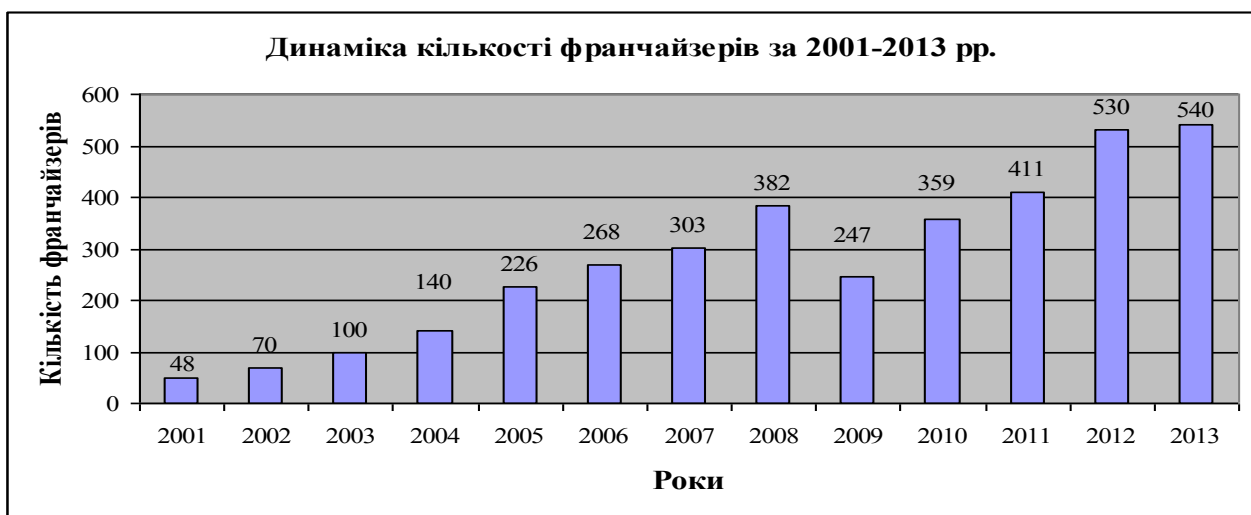


Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів в Україні за 2001-2013 рр. [3]

За офіційними даними франчайзингової групи України на сьогоднішній день в Україні досить активно розвиваються різноманітні закордонні

франшизи. Однак їх кількість невелика, що спричинено розбіжностями українського та європейського законодавства, стандартів та складність реєстрації бізнесу. Отже, на даний момент структура розвитку франчайзингу в Україні має наступний вигляд (рис.2).

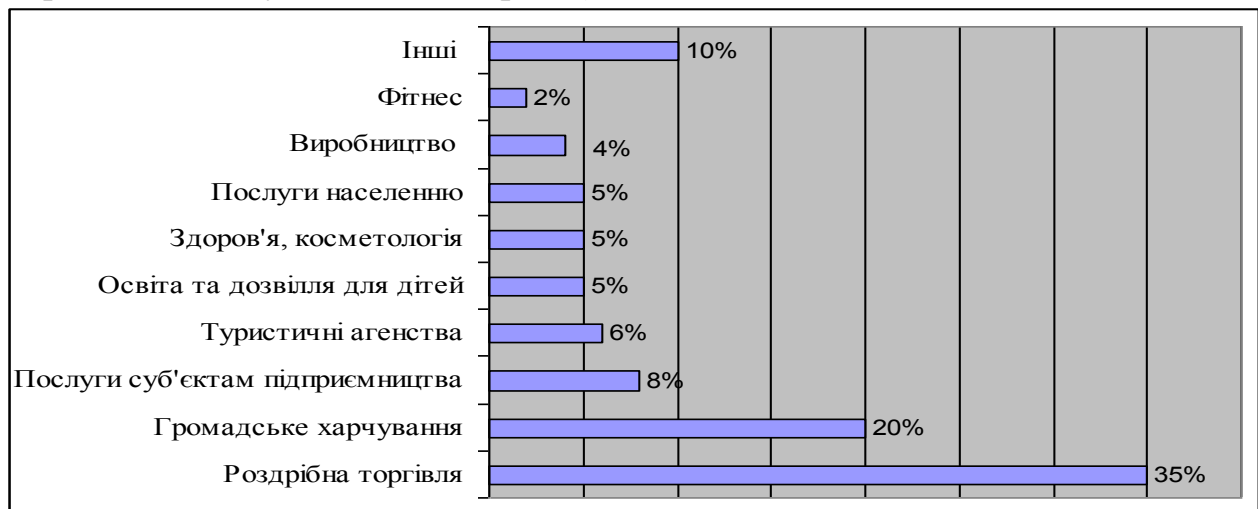


Рис. 2. Структура франчайзингу в Україні [4]

Ринок франчайзингу в Україні на сьогодні набуває досить високої активності та стає більш привабливим для іноземних партнерів. На даний момент найбільш привабливими та прибутковими галузями економіки України, в яких розвиваються та працюють франчайзингові компанії є роздрібна торгівля, громадське харчування, послуги для вітчизняного бізнесу.

Проаналізувавши тенденції розвитку франчайзингу в Україні можна зазначити, що він не є широко розповсюдженим, однак має всі можливості для цього. Поряд зі зростаючою динамікою франчайзингових компаній слід виділити основні проблеми, які перешкоджають цьому росту. Перш за все, це слабка підтримка з боку держави, зокрема недосконала законодавча база. Так як Україна вже зробила перший крок у розвитку даного виду підприємницької діяльності, необхідним, насамперед, є удосконалення існуючого законодавства, яке буде враховувати всі аспекти франчайзингової діяльності, трактування даного поняття в різних країнах для більш повного розуміння та ефективного укладання франчайзингових угод. Крім того, закритість та недоступність інформації про франчайзерів та франчайзі виступає ще однією ключовою проблемою, оскільки франчайзинг передбачає відкритість та повну інформованість про діяльність партнера в перед контрактний період. Третьою важливою проблемою є недостатня підтримка з боку фінансових установ, в тому числі комерційних банків, яка проявляється у відсутності системи надання кредитів суб'єктам франчайзингу та небажання взагалі співпрацювати з ними.

Крім того, основними проблемами розвитку франчайзингу в Україні є: нестабільність розвитку економіки країни; відсутність у більшості

підприємців необхідного стартового капіталу для входження до франчайзингової системи; відсутність правового забезпечення франчайзингу в Україні (відсутність забезпечення зручності застосування законодавчих актів для учасників франчайзингової системи, відсутність умов для реальної конкуренції франчайзингових систем); відсутність вітчизняного досвіду та високий ризик ведення ділової активності суб'єктів франчайзингової системи; відсутність належної поваги до інтелектуальної власності; небезпека втрати франчайзингової самостійності та «обличчя» підприємця та менеджера [2].

В цілому в Україні досить великі перспективи для використання франчайзингу, а саме його розвиток дозволить: підвищити загальну культуру підприємницьких відносин; підвищити ефективність позитивного державного впливу на розвиток тих чи інших видів діяльності та на мале підприємництво; поліпшити етичний клімат бізнесу; створити нові робочі місця; залучити значні іноземні інвестиції в економіку; посилити правову захищеність малого підприємництва; ініціювати розробку нових ідей, методів і технологій у малому бізнесі; побудувати комплексну систему практичного навчання для малого підприємництва без створення будь-яких спеціальних навчальних структур і програм; освоїти нові технології малого підприємництва [5].

Отже, оцінюючи переваги та динамічний розвиток франчайзингу в Україні, довіра до нього все ще залишається далекою. Тому для поширення франчайзингу в діяльності вітчизняних суб'єктів необхідним також є вивчення іноземного досвіду франчайзингової діяльності та успішна адаптація його до мінливого економічного середовища країни, що в свою чергу допоможе подолати інвестиційні проблеми і забезпечити сприятливі умови для розвитку малого підприємництва в Україні.

Висновок. Таким чином, ведення бізнесу на умовах франчайзингу привернуло увагу багатьох суб'єктів підприємницької діяльності, що підкреслює свої переваги та підтверджує про розвиток нового способу започаткування бізнесу в Україні. Саме франчайзинг виступає тим інструментом, який спонукає до взаємодії малий, середній та великий бізнес, що сприяє залученню активів в міжнародну діяльність та забезпечує ефективну співпрацю з іноземними партнерами. Франчайзинг як новий вид бізнесу набуває широкої популярності серед сучасних підприємств, має великі перспективи і може розвиватися як самостійна вітчизняна система, а також із залученням іноземних компаній та підприємців.

Перспективами подальших досліджень є розгляд та аналіз основних бар'єрів, які стримують поширення франчайзингової форми партнерських відносин серед вітчизняних суб'єктів господарювання.

Література:

1. Махнуша С.М. Франчайзингова форма використання бренду: погляд з позиції маркетингу інновацій / С.М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2010. — № 2. — С. 26-33

2. Тарасенко К., Левтун М. Франчайзингові інструменти розвитку бізнесу / К. Тарасенко, М.Левтун // Актуальні проблеми економіки підприємств. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kneu.edu.ua/>
3. Офіційний сайт франчайзингової групи України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://franchisegroup.com.ua/>
4. Офіційний сайт Української асоціації роботодавців в галузі франчайзингу. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://franchising.ua/>
5. Данніков О.В Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні // Маркетинг в Україні. — 2008. — №5(51). — С.62-69.