

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ФОРМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Франчайзинг є формою співпраці між учасниками: франчайзером та франчайзі, які фінансово та юридично незалежні один від одного. Вкладення інвестицій у перевірену концепцію бізнесу, що успішно розвивається, сприяє швидкому визнанню франчайзі на певному ринковому просторі, а отримання консультаційної й рекламної підтримки франчайзера, дотримання стандартів ведення підприємництва дозволяє значно мінімізувати ризики франчайзі і забезпечує процвітання малого бізнесу. У сучасному світі франчайзингові пропозиції в Україні достатньо різноманітні за якістю та видами діяльності, завдяки чому можна ефективно розвивати малий і середній бізнес. Більшість всесвітньо відомих компаній стали такими завдяки франчайзингу, наприклад такі як: McDonalds, ZARA, Subway, Shell, Singer, Starbucks.

Франчайзинг або франшиза або комерційна концесія - вид відносин між ринковими суб'єктами, коли одна сторона (франчайзер) передає другій стороні (франчайзі) за плату право на певний вид бізнесу, використовуючи розроблену бізнес-модель його ведення: діяти від свого імені, використовуючи технологію, сировину, товарні знаки або бренди франчайзера.[1].

Залучаючи кошти франчайзі, франчайзер компенсує нестачу капіталу й знижує ризики запозичення. Залучаючи підприємців для оперативного управління роздрібними точками, франчайзер отримує мотивованих менеджерів, що вклали власні гроші й керують своєю справою [2].

Франчайзер - це компанія, яка видає ліцензію або передає в право користування свій товарний знак, ноу-хау і операційні системи. Франчайзі - це людина або компанія, яка купує можливість навчання і отримання допомоги при створенні бізнесу у франчайзера і виплачує сервісну плату (роялті) за використання товарного знака, ноу-хау і системи ведення робіт франчайзера.[3]. Продавець не тільки передає покупцю право на використання товарної марки, а й надає йому допомогу у вигляді надання технічних послуг, реклами, підготовки кадрів та підвищення їх кваліфікації, поставок та ін. Франчайзі за ці послуги вносить одноразову плату при організації бізнесу і здійснює періодично платежі, а також зобов'язується вкласти в цю компанію частину свого капіталу та надавати послуги в сфері маркетингу і менеджменту. Франчайзер бере участь в управлінні та контролі за послугами, що надаються франчайзі [4].

Світова практика здійснення франчайзингових відносин засвідчує існування різних видів франчайзингу:

1) товарний (інші назви - торговий, збутовий);

Франчайзинг на продаж готового товару. Франчайзером є виробник, який продає готовий продукт франчайзі, який перепродає продукцію франчайзера і відмовляється від продажу товару конкурентів.

2) виробничий (промисловий);

Франчайзинг на виробництво товару. Франчайзер продає сировину для виготовлення продукції. У цьому випадку франчайзі зобов'язан виконувати вимоги технологічного процесу, якості, плану продаж, звітності. Найширше цей вид франчайзингу представлений у виробництві безалкогольних напоїв, наприклад, компанія «Coca-Cola».

3) діловий (бізнес-формат);

Найбільш ефективним для підприємств України є діловий франчайзинг, що передбачає надання дозволу франчайзі не тільки реалізовувати, як це передбачено в товарному франчайзингу, але й виробляти продукцію материнської компанії, використовуючи при цьому її торгову марку. Передача повної концепції бізнесу полегшує входження франчайзингу в підприємницьку діяльність, з тієї причини, що цей вид франчайзингу регламентує практично всі аспекти діяльності даного підприємства. Використання ділового франчайзингу передбачає надання різних пільг франчайзі (навчання персоналу, послуги постачання та навіть фінансування), що в підсумку позитивно впливає як на діяльність окремого франчайзі, так і на функціонування всієї системи в цілому. Проте, через недосконалість цієї системи, поширення набув виробничий франчайзинг, що передбачає дозвіл франчайзі лише на виробництво продукції франчайзера.

Успішними франчайзинговими мережами в Україні є:

ресторани швидкого харчування: «Pizza Celentano», «Fresh Line», «Lviv Croissants», «Франс.ua»; кав'ярні: «MY COFFEE», «AROMA KAVA», «Gemini»; торгові мережі: «ZARINA», «Novus», «Наш Край»; сервіс кур'єрської експрес-доставки «DELFAST»; агентство нерухомості «Re / Max»; аграрний проект «Small Fruits»; TEZ TOUR - туристичний оператор.

На сьогоднішній день понад 30 українських мереж представлені на міжнародних ринках. Яскравими представниками є:

VD one - мережа магазинів чоловічого одягу; DELFAST - сервіс кур'єрської експрес-доставки на електровелосипедах; Arber - магазини ділового одягу для чоловіків; Burger Loft- мережу фаст-фудів.

В українському законодавстві відсутнє поняття «франчайзинг», на відміну від міжнародного права. В Україні цей вид договору отримав назву «комерційна концесія» глава 76 Цивільного Кодексу України (ст. 1115-1129) так само глава 40 Господарського Кодексу України (ст. 406-410).

*Вплив на підприємства в Україні можна розглянути з двох сторін:*

З боку франчайзера	<ul style="list-style-type: none"><li>• Для компаній, які надають послуги франчайзингу, виникає можливість швидкого масштабування свого бізнесу за рахунок залучення зовнішніх інвестицій, які направляються завдяки людям зацікавленим у покупці франшизи. Як правило це люди зацікавлені в розвитку бізнесу і отриманні крім прямих інвестицій, франчайзери отримують мотивованих партнерів</li><li>• Для великих підприємств франшиза якась допомога в ефективності моніторингу процесів, за приводу не одноосібного аналізу і виконання</li><li>• Підвищення іміджу компанії</li></ul>
З боку франчайзі	<ul style="list-style-type: none"><li>• Простий вхід в бізнес, за рахунок отримання інструкцій, обладнання, контактів</li><li>• Хороший спосіб заробітку в короткі терміни</li><li>• Не потрібні глобальні витрати на маркетинг, на відміну від відкриття власного підприємства</li></ul>

Так само переваги франчайзингу можна розглянути з боку менталітету.

- В Україні, на жаль, немає культури введення підприємницької діяльності.
- Найчастіше люди в Україні вважають, що для бізнесу потрібен великий капітал.

Франчайзинг - це можливість увійти в бізнес не долаючи соціальні та ментальні бар'єри

Найкращою формою франчайзингу є субфранчайзинг ,як для франчайзера , так і для франчайзі за рахунок того , що франчайзі має право продавати франшизу третім особам.

Отже, встановлення та розвиток франчайзингових відносин є одним із найперспективніших шляхів, які можуть забезпечити позиції малого та середнього підприємництва, а це має позитивний вплив як на розвиток продуктивних сил, так і на економіку України в цілому.

#### **Список літератури :**

1. Поняття франчайзинг .- [Електронний ресурс]. Режим доступу:

<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3>

2.Грицишин В.О. Організаційно-економічне забезпечення управління підприємствами соціально-економічної інфраструктури міста: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / В.О. Грицишин; Східноукр. нац. унт ім. В. Даля. — Луганськ, 2004. — 18 с

3. Поняття франчайзер, франчайзі .- [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.grandars.ru/college/biznes/franchayzing.html>

4. Крилова Н. В. Управління міжнародними торговельними операціями: Навч. посіб. - К.: МАУП, 2008.-232 с.: іл. - Бібліогр.: с. 225-226.

5. Форми франчайзингу. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3>