

## ФРАНЧАЙЗИНГ В АКТИВІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

© Козачук М.О., 2011

Франчайзинг в даний час є одним з актуальних способів ведення бізнесу в Україні. На нашому ринку франчайзинг є відносно новим явищем, у той час як у розвинених країнах він сторіччями практикувався як засіб забезпечення споживачів суспільства в різних послугах. Привабливість франчайзингу полягає в наявності незаперечних переваг для обох учасників франчайзингових відносин. Для малих підприємств і індивідуальних підприємців він надає в розпорядження стабільний дохідний бізнес, для відомих фірм і компаній - можливість розширити й усталити свої позиції на ринку. Саме цим можна пояснити настільки широке поширення франчайзингу як у Європі, так і в Америці. Для багатьох підприємств франчайзинг став символом успіху в бізнесі, в тому числі і для деяких вітчизняних фірм, які зважилися на розвиток бізнесу за допомогою франчайзингу. Франчайзинг дає можливість знизити ризики нового підприємства і зменшити початкові інвестиції.

Сьогодні франчайзинг – це підприємницька діяльність, згідно з якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) передає іншій (франчайзі) за винагороду на визначений строк або без такого:

- право користування торговою маркою;
- знака обслуговування;
- фірмового (торгового) найменування;
- послуг;
- технологічного процесу та спеціалізованого обладнання;
- ноу-хау та комерційної інформації, що охороняється законом;
- інших, передбачених договором, об'єктів права інтелектуальної власності [1]/

У франчайзингу беруть участь дві сторони: той, хто надає це право (франшизу), і той, хто набуває це право. Перша називається франчайзер. Традиційно ця компанія має багаторічний досвід у виробництві певного продукту або послуги, розвинула ефективну систему, присвоїла їй своє ім'я або товарний знак і володіє знаннями про те, що може принести вигоди, а що ні. Друга, франчайзі - це підприємець або компанія, яка купує франшизу для ведення бізнесу під ім'ям або торговою маркою, відомою серед споживачів.

По суті, франчайзинг процвітає тому, що поєднує стимул до володіння малим підприємством з управлінською майстерністю великого бізнесу. А особиста власність представляє найкращий стимул, коли-небудь створений для спонукання до важкої роботи.

Вагомою складовою майбутнього успіху є точне і повне розуміння підприємцем самої суті франчайзингу, його структури, видів, переваг та можливих ризиків при його використанні.

Для ілюстрації стану франчайзингу в Україні за 2010 рік хотілося б також презентувати експертне дослідження мереж в Україні, що проводиться Асоціацією франчайзингу спільно з її офіційним консультантом компанією Teamvision. [2]

Як ми бачимо з таблиці кількість франчайзингових підприємств на початок 2011 року, становить 21247 тис., а це говорить про те, що розвивається малий і середній бізнес шляхом вкладення інвестицій у франчайзингові мережі.

Варто ще раз підкреслити, що франчайзинг в Україні є перспективним напрямком економічної діяльності і найближчими роками ми будемо спостерігати зростання цього сегменту, особливо в регіональному розрізі.

### Франчайзингові мережі в Україні

Сегмент	Кількість галузей	Кількість брендів	Кількість франчайзерів	Кількість точок	К-ть франчайзингових точок
Торгівля	34	1021	179	29032	13303
Послуги споживачам	22	313	75	5880	2263
Громадське харчування	14	252	50	2929	1760
Інформація	7	47	8	385	128
Послуги для бізнесу	7	84	21	2535	2116
Виробництво	6	37	12	558	389
Вендінг	5	17	11	6200	1195
Фінанси	4	14	3	638	93
Всього	99	1782	359	48157	21247

*Джерело: Газета спецвипуск к виставке «Франчайзинг 2011» «Мир Франчайзинга» // Информационное ревью Ассоциаци франчайзинга Украины - 2011. - № 49. – 8 с.*

Автор зазначає, що франчайзинг вигідний не тільки великим компаніям, але й самим регіонам. З появою в регіоні нового продукту, робіт або послуг на його території створюються нові підприємства, які забезпечують зайнятість населення, зростає активність приватних інвесторів, збільшується обсяг податкових надходжень.

В даний час в регіональних масштабах працює понад 55 % франчайзерів, які працюють в Україні. Експерти відзначають, що таке явище відбувається тому, що регіони зацікавлені в розвитку та процвітанні краю і тому франчайзинг є одним із кращих методів активізації регіональної інфраструктури. Також в регіонах не дістає кваліфікованих фахівців і навчальних програм за новими технологіями ведення справи. [3]

Якщо ж ці перепони будуть подолані, то в регіонах криється великий потенціал зростання франчайзингового ринку в найближчій перспективі.

Також майбутнє ринку, звичайно, буде залежати від того, наскільки скоро буде прийнятий і чи буде прийнятий взагалі закон про франчайзинг.

Отже, підводячи підсумки слід зазначити, що франчайзинг має широкі перспективні можливості для розвитку в регіонах, необхідно лише вирішити декілька невідкладних питань, які стануть ключовими факторами у стимулюванні та активізації інвестиційних та інноваційних процесів регіону.

*1. Франчайзинг от простого к сложному. - Киев: Ассоциация франчайзинга, Издательський центр, 2010. – 71 с. 2. Джерело: Газета спецвипуск к виставке «Франчайзинг 2011» «Мир Франчайзинга» // Информационное ревью Ассоциаци франчайзинга Украины - 2011. - № 49. - 8 с. 3. Сайт Ассоциациі франчайзингу України <http://www.franchising.org.ua/>*