

Костюк О. П.,
студ. гр. ОПАГ-21з,
Національний університет «Львівська політехніка».
Науковий керівник – Лемішовська О. С.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ОДНА З ФОРМ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Інновації у сфері бізнесу займають важливе значення в розвитку економічного прогресу країни. На сьогоднішньому етапі, франчайзинг – це єдиний відомий інструмент, що дозволяє підвищити ефективність малого бізнесу. Він дає можливість об'єднати переваги малого та великого бізнесу.

Франчайзинг – це така організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги по заздалегідь визначених законах і правилах ведення бізнесу, що встановлює франчайзер. В обмін на здійснення всіх цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я компанії, її репутацію (гудвіл), продукт та послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки [1].

Міжнародна Асоціація Франчайзингу є найстарішою і найбільшою в світі організацією, що представляє франчайзинг в усьому світі. Вона щорічно проводить дослідження та прогнози, які вказують на те, що незважаючи на проблеми економічного спаду у світі, один сектор економіки має стійкий ріст – це франчайзинг. Нижче на рис. 1. наведено країни та сфери економіки у яких найбільше поширений франчайзинг.

Кодекс Етики Франчайзингу та ряд законодавчих норм є основними механізмом, який регулює економічні відносини у франчайзингу у світі.

У нормативно-правових актах України відсутній термін «франчайзинг», визначено лише термін «комерційна концесія». Основний нормативно-правовий акт – Цивільний Кодекс України (Глава 76 – комерційна концесія). Комерційна концесія – це підприємницька діяльність, що здійснюється на підставі договору комерційної концесії у якому описуються умови надання однією стороною концесійних відносин другій стороні на платній основі.

Однією з основних проблем, які заважають сьогодні стрімко розвинути малий та середній бізнес на основі франчайзингу, є відсутність розуміння його суті учасниками ринку.

Для вирішення наявних проблем необхідне удосконалення систем навчання, навчальних закладів та бізнес-освіти. Розвиток франчайзингу та створення франчайзингових моделей складається з етапів які наведені на рис. 2.

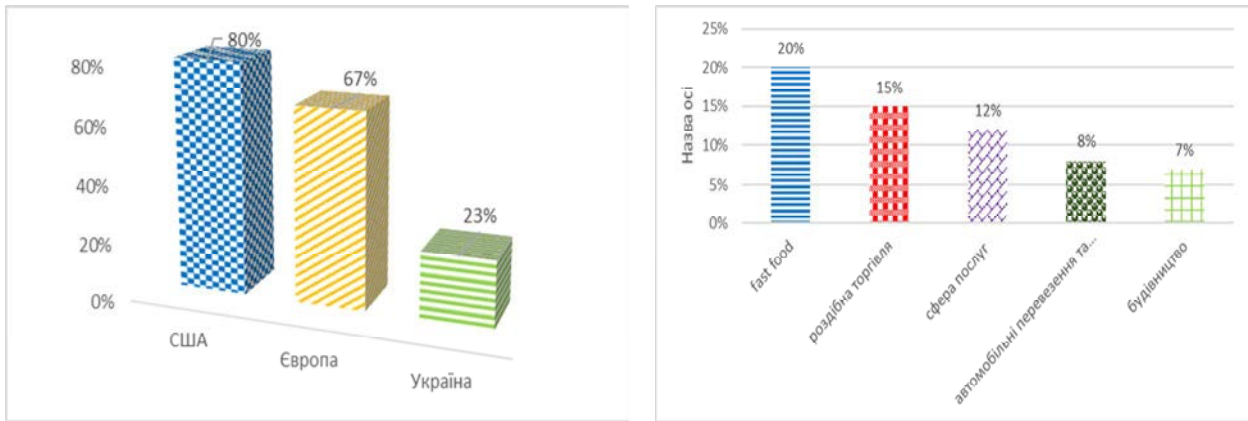


Рис. 1. Тенденції розвитку франчайзингових мереж у світі



Рис. 2. Етапи розвитку франчайзингу та створення франчайзингових моделей

Фінансові аспекти франшизи повинні визначити обсяги інвестицій, пов'язані із впровадженням франшизи, визначити паушальний платіж, а також суму роялті та інші комунікаційні платежі, які можуть супроводжувати ведення бізнесу франчайзі. Визначення рентабельності бізнесу кожного формату франшизи та створення фінансово-економічного обґрунтування кожного формату франшизи є обов'язковим для франчайзера.

Франчайзинг має широкі можливості для розвитку в Україні, проте для пришвидшення даного процесу необхідно удосконалити законодавчу базу в частині оподаткування роялті, знизити ризики та виключити невідповідність правового регулювання природі франчайзингу і стану розвитку комерційних стосунків на сьогоднішній день.

Література

1. Трембовецька Т. Договір франчайзингу як один із інструментів розпорядження майновими правами на об'єкти інтелектуальної власності / Т. Трембовецька // Аудитор України. – 2015. – №5. – С. 66–73.