

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЗАСІБ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Чернюк Ю.В., к.е.н., проф. Воронкова Т.Є.
Київський національний університет технологій та дизайну

Для економіки України франчайзинг є відносно новим явищем, у той час як у розвинутих країнах він багато років практикується як засіб забезпечення потреб суспільства в різних товарах та послугах. Така форма організації та ведення бізнесу могла б стимулювати антикризові процеси та сприяти відродженню вітчизняної економіки.

Франчайзинг – це форма організації та ведення бізнесу, відповідно до якої франчайзер розробляє модель бізнес-процесу і продає права на ведення бізнесу відповідно до цієї моделі франчайзи. Зазвичай підприємство, що набуває права на використання обраної моделі підприємницької діяльності протягом визначеного терміну та на визначеній території. Часто згідно з договором франчайзер надає франчайзи послуги та короткострокові кредити на пільгових умовах, передає в оренду необхідне устаткування. У свою чергу франчайзи гарантує, що підтримуватиме ділові контакти виключно з цим партнером та буде перераховувати йому певну частину доходу.

Виділяють 3 основних види франчайзингу:

- торговий франчайзинг;
- виробничий франчайзинг;
- франчайзинг «бізнес-формату».

Спеціалісти констатують, що в Україні угоди франчайзингу підписуються ще з середини 90-х років минулого сторіччя.

Основними сегментами сітвого бізнесу є:

- громадське харчування (ресторан, фаст-фуд тощо);
- торгівля (супермаркет, одяг, постільна білизна та ін.);
- послуги для споживачів (перукарні та салони краси, туристичні компанії, агенції нерухомості тощо);
- виробництво (будівництво, облаштування, сільське господарство);
- послуги для бізнесу (реклама, просування (PR), забезпечення офісу, кур'єрські служби і т.д.);
- інформація (журнали, телеканали);
- вендінг (платіжний термінал, автоматизований пункт продажу тощо).

Щорічно в Києві проходить виставка «Франчайзинг» в якій беруть участь чимала кількість підприємств різних галузей, що презентують свій бізнес та готові до реалізації прав на його ведення. Підприємств, що представляють легку промисловість України, мало, але все ж є. Серед них ООО Торговий дім «JHIVA» (ТД «Жива»), ООО «Джинси Суперціна». Окрім цих компаній в Україні франшизу надають такі торгові марки: Sela, MORGAN, Columbia, "EUROMODA collection London", Gregory Arber, "Premaman", VDone, Mirtillo, FINN FLARE, Dan Mark, Dan Mark kids, REPUBLIK UNION, TM NAFNAF, Rikki-Tikki, STELLA DUE GI, GLANCE. Всі вище перераховані компанії-представники галузі легкої промисловості пропонують лише торговий франчайзинг.

Для нових підприємств договір франчайзингу допоможе стартувати на ринку в обраному сегменті на вигідних умовах та з низьким ризиком втратити бізнес, отримати підтримку та навчання.

Для підприємств, що давно функціонують на ринку, але знаходяться в передкризовому або кризовому стані, угода франчайзингу може стати своєрідною допомогою для реабілітації підприємства, так як вона не потребує великих інвестицій для реалізації нового бізнесу і зазвичай всі витрати швидко окупуються. Це дозволить підприємству набути досвіду ведення бізнесу та отримати кошти на покращення власної господарської діяльності, перекваліфікуватися або й надалі поєднувати обидва види господарської діяльності.

Договір франчайзингу є консенсуальним, вступаючи в силу з моменту підписання його обома сторонами, що досягли згоди з усіх умов договору.

Отже, франчайзинг – явище специфічне. Підприємства, що функціонують у системі франчайзингу, не дивлячись на юридичну самостійність, є частиною єдиної системи. Таким чином, франчайзинг, з одного боку, допомагає уникнути цілого ряду перешкод, пов'язаних з функціонуванням незалежного малого бізнесу, а з іншого боку, породжує проблеми, які притаманні будь-якій корпоративній структурі. Розвиток франчайзингу в Україні буде сприяти вирішенню багатьох проблем формування малого підприємництва. В тому числі притягнення до бізнесу широкого кола осіб; освоєння нових технологій, розширення сфер діяльності; підвищення якісного рівня підготовки кадрів для вітчизняних підприємств.