

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Дніпропетровський державний
аграрно-економічний університет



№ 12, 2011

[Назад](#)

[Головна](#)

УДК 658.7

О. В. Скрипюк,
асистент кафедри маркетингу
Луцького інституту розвитку людини Університету «Україна»

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПОБУДОВИ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Анотація: У статті розкрито суть франчайзингової системи. Проаналізовано сучасний стан франчайзингових відносин та необхідність їх застосування в Україні. Визначено основні переваги та недоліки побудови франчайзингової системи.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзера, франчайзі, франчайзингова система.

Annotation: The article examines the essence of the franchise system. The contemporary state franchise relationship and the need for their use in Ukraine. The main advantages and disadvantages of building a franchise system.

Keywords: franchising, franchisor, franchisee, franchise system.

Вступ. Одним з необхідних умов розвитку всієї економічної системи України є розвиток малого бізнесу – сектору, який на сьогодні виконує таку важливу роль, як накопичення капіталу. Практика економічно-розвинутих країн показує, що одним з основних напрямків формування успішного малого бізнесу є формування різноманітних мережевих структур, в межах яких малі підприємства співпрацюють між собою та з суб'єктами великого бізнесу.

Побудова в Україні ринкової економіки, яка призвела до появи та можливості вибору різних організаційно-правових форм підприємництва, залучення до сфери торгівельної діяльності значної кількості населення, посилення конкуренції, впровадження ефективного обладнання та прогресивних технологій, обумовила потребу в нових підходах до організації комерційної діяльності. Одним з таких шляхів є побудова франчайзингової системи.

Проблемі розвитку франчайзингових відносин приділено багато уваги як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями, зокрема: Котлер Ф., Мендельсон М., Шейн С., Дикаленко М., Ковальчук Н., Ляшенко В., Москвичук Е., Суховатий О., Широбокова Н., Шкромада В. та інші.

Постановка задачі. Метою даної статті є розкриття сутності франчайзингової системи, визначення основних переваг та недоліків побудови такої системи в умовах розвитку української економіки.

Результати дослідження. За останні роки в Україні з'явилась велика кількість підприємств, які працюють під марками відомих як національних, так і зарубіжних компаній. Такою формою діяльності суб'єктів ринку є широко застосовувана в світовій практиці система франчайзингу.

Франчайзинг – це різновид довготривалих ділових відносин, які передбачають співробітництво двох сторін: франчайзера та франчайзі.

Франчайзером, як правило, виступає відомий бренд, який дає дозвіл франчайзі вести виробництво за власними технологіями та під його маркою. В ролі франчайзі виступає фізична особа або невелика компанія, яка бажає розпочати бізнес в конкретному напрямку.

Франчайзинг виник у США. Сьогодні в Америці в області франчайзингу зосереджено 60 % малого бізнесу, близько 40% усіх роздрібних продаж здійснюється через франчайзингові підприємства. В Австралії більше 90% торгівлі на підприємствах швидкого обслуговування здійснюються на умовах франшизи. Також стрімко розвивається франчайзинг в Канаді, Японії, Великій Британії та Західній Європі.

В Україні найбільшого поширення франчайзинг набув у сфері громадського харчування, роздрібній торгівлі та сфері послуг. Починає розвиватись у туризмі та готельно-ресторанному бізнесі. За даними Української асоціації франчайзингу, в Україні функціонує 114 франчайзингових мереж та 1805 підприємств.

При побудові франчайзингової системи в Україні підприємці з однієї сторони отримують чималі переваги, а з іншої – стикаються зі значними недоліками та труднощами.

Щодо переваг франчайзингу, то вони доволі різноманітні, але, як правило, їх можна поділити на 3 категорії:

1. В порівнянні з системою найманої праці, франчайзинг забезпечує більш ефективний механізм відбору керівників торгових точок;
2. Франчайзинг пропонує ефективний механізм залучення трудових та фінансових ресурсів для швидкого росту компанії;
3. Пропонує рентабельну економічну модель, яка генерує фінансові доходи при відносно низькому рівні ризику.

Підприємства доволі часто стикаються з проблемою низької продуктивності праці. Основна причина даної ситуації – однаковий рівень заробітної плати працівників. При використанні франчайзингу дана проблема втрачає свою актуальність в силу того, що замість найманого працівника, який отримує фіксовану заробітну плату, існує підприємець, дохід якого залежить від прибутку торгової точки.

Франчайзинг приносить додаткові фінанси для розповсюдження бізнесу, швидкого поширення на нові ринки. Так, як всі стартові інвестиційні витрати бере на себе франчайзі – купує необхідні для бізнесу приміщення, робить ремонт, купує обладнання та інвентар, забезпечує бізнес оборотним капіталом, оплачує роботу персоналу, то можна з впевненістю назвати це ефективним залученням капіталу.

Франчайзинг значно виграє в плані швидкості. Франчайзі отримують від франчайзера розкручений бренд і авторитет, структуру виробництва, методи ведення бізнесу, послуги в процесі функціонування, що дає можливість в короткі терміни розгорнути бізнес. Так, наприклад, мережа супермаркетів «Наш край» вже налічує 45 об'єктів по всій країні, і з них 15 відкрито у 2010 році, що говорить про надзвичайну швидкість поширення бізнесу за допомогою використання франчайзингових систем.

В Україні побудова франчайзингової системи також вигідна як франчайзера, так і франчайзі. Українським підприємствам франчайзинг вигідний, насамперед, як можливість уникнути необхідності створення власних збутових мереж. Вигода для франчайзі – можливість для підприємців-початківців розвинути конкурентоспроможний бізнес з використанням вже відомої торгової марки. Більше того, сьогодні в Україні франчайзинг охоплює доволі обмежене коло галузей промисловості, що дає можливість франчайзі освоювати нові сфери діяльності і, таким чином, розширювати межі поширення франчайзингових систем у вітчизняній економіці.

В ряді галузей саме франчайзинг дає можливість стати підприємцем. Науково-технічний прогрес об'єктивно завищує вхідні бар'єри вступу в бізнес: потрібно більше інвестувати в купівлю ліцензій, обладнання, навчання, тощо. Франчайзинг допомагає оминати ці труднощі.

Однак, при такому значному переліку переваг, які надає побудова франчайзингової системи, існує ряд недоліків такої діяльності.

В першу чергу, незважаючи на той факт, що франчайзинг, як інструмент ведення бізнесу, є вигідним для держави, оскільки сприяє створенню значної кількості нових робочих місць, сплаті податків і розвитку економіки країни в цілому, в Україні його розвиток не знаходить належної підтримки саме на державному рівні – в Україні досі законодавчо не визначено поняття «франчайзингу».

Недоліком даної системи є також неможливість завершити відносини з франчайзі, що не дотримується правил системи. Франчайзинговий договір визначає природу відносин між франчайзером і франчайзі. Франчайзинговий договір передбачає ряд положень, що захищають франчайзі. Ці положення передбачають неможливість для франчайзера розірвати контракт із франчайзі. Але разом з тим такі положення ускладнюють вивід із системи франчайзі, що не виконує законів франчайзингового бізнесу. Франчайзі не є працівниками франчайзера. Франчайзі є незалежними власниками бізнесу. Навіть при наявності франчайзингового договору можуть виникати труднощі при контролі угод, здійснюваних франчайзі у своєму бізнесі. Багато споживачів сприймають кожне франчайзингове підприємство як частину одного ланцюга підприємств, що працюють під єдиним товарним знаком. І якщо який-небудь франчайзі погано веде свій бізнес, то це буде

кидати тінь на всю франчайзингову систему.

Робота будь-якої франчайзингової системи заснована на принципах і стандартах, що є інтелектуальною власністю франчайзера. Ці принципи бізнесу являють собою комерційну таємницю і є основою успіху франчайзингової системи. Франчайзі одержує доступ до комерційних секретів, проходячи навчання по програмі франчайзера. І хоча франчайзинговий договір забороняє франчайзі розголошувати подібну інформацію, усе одно це трапляється. Франчайзеру складно з цим боротися, тому якщо йому не вдається виробити ефективні заходи, то вся франчайзингова система може сильно постраждати.

Також франчайзі може вважати, що франчайзингові відносини накладають на нього занадто великі обмеження й у результаті втратити інтерес до цього бізнесу. Розірвавши контракт із франчайзером він, можливо, захоче відкрити свій власний бізнес, який буде представляти пряму конкуренцію франчайзеру.

Для того, щоб уникнути всіх цих труднощів, франчайзери повинні дуже ретельно відбирати підприємців, яким вони хочуть продавати франшизи. Франчайзер повинен провести співбесіду з кожним кандидатом, метою якого буде визначення у франчайзі наявності якостей, необхідних для успішного ведення справи. Після того, як франчайзі стає частиною системи, франчайзер повинен спостерігати за тим, як йдуть його справи. Франчайзер повинен вміти швидко визначати назріваючі проблеми і негайно приймати рішення.

Франчайзер повинен підтримувати безперервний зв'язок з франчайзі і дізнаватися від нього про нові ідеї та рішення вже існуючих проблем. Працюючи разом із франчайзі, франчайзери можуть уникнути проблем, які могли б завдати серйозної шкоди всій системі.

При створенні української системи франчайзингу слід мати на увазі, що франчайзингова мережа складається в основному з малих підприємств. Це означає, що людський фактор відіграє в ній дуже велику роль. Можна з упевненістю стверджувати, що зараз назріла реальна потреба для створення в Україні, хоча б на регіональному рівні, шкіл, асоціацій, інститутів франчайзингу які змогли б забезпечити весь науково-інформаційний комплекс послуг, пов'язаний з проведенням конференцій, семінарів, випуском спеціальної рекламно-інформаційною продукцією, публікацією довідників, з інформацією та умовами ведення бізнесу про фірми, які вже сьогодні працюють за системою франчайзингу. Вітчизняний підприємець суттєво відрізняється від своїх колег на Заході. Тому пряме запозичення зарубіжного досвіду навряд чи приведе до успіху, що говорить про необхідність формування та створення "Української школи франчайзингу".

Основною проблемою потенційних українських франчайзі є недостатність стартового капіталу для купівлі франшизи і торгового приміщення. Також існують проблеми в пошуку коштів. При отриманні кредиту необхідно надати переконливий бізнес-план. Потенційний франчайзі повинен бути готовий вкласти хоча б одну третину загальної суми власних коштів. Особиста фінансова відповідальність є необхідною вимогою при виборі франчайзі.

Також до проблем, які стримують розвиток франчайзингу в нашій країні можна віднести:

- відсутність реальної допомоги з боку держави;
- відсутність інститутів, асоціацій, які б займалися розвитком франчайзингу, проведенням конференцій, розробкою спеціальних бізнес-програм, характерних для української економіки;
- франчайзингові схеми потребують стабільності та прогнозованості економічного розвитку країни, що українській економіці на даний момент не характерно;
- небажання франчайзі втратити самостійність;
- складність отримання кредиту для створення стартового капіталу;
- відсутність у потенційних українських франчайзі достатньої обізнаності про механізм побудови та функціонування франчайзингової системи та досвіду управління нею;

- проблематичність оцінки якості послуг;

- для розвитку франчайзингу необхідні сфери з високим ступенем стандартизації.

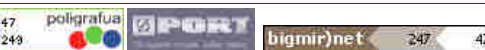
Західний досвід в області франчайзингу демонструє досить жорсткий підхід до стандартизації. У Європі та США пред'являються дуже жорсткі вимоги до майбутнього франчайзера. Він повинен мати юридично оформлену торгову марку і довести ефективність її використання. Підприємство може продавати франшизу тоді, коли воно здатне надавати всебічну підтримку своїм операторам, має відповідно розташовану інфраструктуру, фахівців, персонал, базу для навчання. Переговори про франчайзинг будуть вестися тільки з підприємствами, потенційними франчайзі, які відповідають стандартним умовам. Стандарти в цьому випадку стосуються початкового капіталу, приміщень, досвіду роботи і т.д. Існує спеціальна технологія застосування стандартів.

Висновки. Таким чином, незважаючи на ряд проблем, які гальмують розвиток франчайзингу в Україні, дана форма організації бізнесу все-таки залишається вигідною, прибутковою та перспективною. Стимулюючи франчайзинг та його елементи, як систему управління бізнесом, держава здатна створити можливості для переходу до нових прогресивних форм управління. Досвід інших країн демонструє, що ті, хто пройшов школу франчайзингу, морально набагато краще підготовлені до позитивного сприйняття і інших мережевих форм управління, які впевнено прокладають собі дорогу в світовому бізнесі і рано чи пізно будуть затребувані повною мірою в Україні.

Література:

1. Баркан Д. И. Управление продажами : Учебник / Д. И. Баркан; Высшая школа менеджмент а СПбГУ. — СПб. : Издат. дом. С.-Петерб. гос. ун-та , 2007. — 908 с.
2. Дикаленко М. Имя напрокат/ М. Дикаленко, Э. Москвичук // Бизнес. – 2008. -№ 46. – с. 123-125.
3. Суховатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні/ О.В. Суховатий // Проблеми науки. – 2007. - № 2. – с. 14-18.
4. Шейн Скотт А. От мороженого к Интернету. Франчайзинг как инструмент развития и повышения прибыльности вашей компании/ А.С. Шейн // Пер. С англ.: за наук. Ред.. Е.Е. Козлова. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 208 с.
5. <http://www.franchising.org.ua/franchajzing/sostojanie-rynka.html>

Стаття надійшла до редакції 20.12.2011 р.



ТОВ "ДКС Центр"