

**Надруковано:** Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції [Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей АПК], (Київ, 22-23 листопада 2012)/ Мін-во освіти і науки, молоді та спорту України, НУХТ. - К.: НУХТ, 2012 р. – С. 48-50

<p><b>Левченко Ю.Г.</b> к.е.н. доцент кафедри прикладної економіки НУХТ. <b>Франчайзинг як модель розвитку малого бізнесу.</b> <b>Анотація.</b> У тезах охарактеризовано основні проблеми франчайзингової діяльності в Україні та окреслено перспективні можливості їх вирішення. <b>Ключові слова:</b> франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзі, законодавство.</p>	<p><b>Левченко Ю.Г.</b> к.э.н. доцент кафедры прикладной экономики НУПТ. <b>Франчайзинг как модель развития малого бизнеса.</b> <b>Аннотация.</b> В тезисах охарактеризованы основные проблемы франчайзинговой деятельности в Украине и намечены перспективные возможности их решения. <b>Ключевые слова:</b> франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, законодательство.</p>	<p><b>Levchenko J.</b> Ph.D. Associate Professor of Applied Economics NUFT. <b>Franchising as a model for small businesses.</b> <b>Abstract.</b> In theses describes the main problems of franchising in Ukraine and outlines promising opportunities to address them. <b>Key words:</b> franchise, franchise, franchisor, franchisee legislation.</p>
--	---	--

## **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Левченко Ю.Г. к.е.н. доцент кафедри прикладної економіки НУХТ

Франчайзинг в Україні є перспективним напрямком економічної діяльності та найближчими роками ми будемо спостерігати зростання цього сегменту. Оскільки, модель бізнесу по франчайзингу має ряд переваг, які дозволяють більш ефективніше організувати бізнес з меншими затратами, що підвищує конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Також можна констатувати, що економічна криза стала однією з причин стрімкого розвитку франчайзингу в Україні. Адже за умови, коли більшість бізнес-проектів почали бути збитковими, франчайзинг залишається прибутковим бізнесом, як для франчайзера так і для франчайзі.

У країнах з розвинутою економікою малий бізнес складає її основу і є каталізаторами для появи і апробації прогресивних ідей у бізнесі. В Україні ж малі підприємства знаходяться лише на стадії розвитку, хоча вже сьогодні сфера малого підприємництва охоплює 65 галузей економіки України, а бюджет, наприклад, Києва на 53% наповнюється за рахунок відрахувань підприємців, а не великих компаній.

Франчайзинг – це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами, в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на погоджених умовах.

Ринок франчайзингу можна розглядати як перспективний напрямок ведення комерційної діяльності на території України та варто очікувати зростання кількості франчайзерів та, особливо, франчайзі. Основними чинниками, що сприятимуть зростанню ринку франчайзингу у 2012 р. та в майбутніх роках в Україні, будуть такі:

- зростання безробіття внаслідок економічної кризи, оскільки купівля франшизи дає змогу заснувати власний бізнес під брендом вже відомої в країні або навіть у світі компанії. Таким чином, населення, що залишилося без роботи, дедалі більше зацікавлюється створенням власної справи;

- обвал фондового ринку. Незважаючи на те, що ключові фондові індикатори світу впали на 35-50%, російські індекси ММВБ та РТС провалилися на 68 та 75%, Український лідер ПФТС з лідерів росту перетворився на лідера з падіння, прибутки підприємств франчайзингу зростатимуть;

- розподіл бюджетних коштів на підтримку підприємств під час кризи відбувається на користь великих корпорацій та фінансово-промислових груп;

- зниження вартості нерухомості та орендної плати зменшує початкові капіталовкладення під час заснування бізнесу на умовах франчайзингу

Отже, франчайзинг має низку переваг, які дають змогу знизити операційні витрати та підвищити ефективність виробничої діяльності, що особливо важливо для України в сучасних умовах. Франчайзинг, як метод ведення бізнесу, передбачає створення однорідних підприємств, що мають єдину торговельну марку (товарний знак) і дотримуються однакових умов, форм, методів продажу, єдині вимоги до якості і єдині ціни. Таким чином, за фіксовану плату франчайзі отримує кваліфіковану допомогу, яка за інших умов є для нього занадто дорогою. Крім цього, франчайзер також отримує переваги, головною з яких є освоєння нових ринків збуту без істотних капіталовкладень. Також, за таких умов ведення бізнесу, франчайзер наймає менше адміністративного персоналу, що зменшує його витрати на заробітну плату, тоді як прибутковість зростає, адже франчайзі мають більший стимул досягнення кращих результатів, ніж найманий працівник.

Однак, незважаючи на таку значну кількість переваг, ринок франчайзингу має низку проблем, які потребують вирішення. До таких проблем варто віднести такі:

- необізнаність українських підприємців з основними принципами ведення бізнесу на умовах франчайзингу. Із зареєстрованих в Україні 380 франчайзингових компаній лише 40 працюють за схемою франчайзингу;

- недосконалість нормативно-правової забезпечення франчайзингової діяльності;

- відсутність детальної інформації про франчайзинг як метод ведення бізнесу;

- в Україні на відміну від інших країн, де франчайзер не має права продавати франшизу, якщо не було апробації ведення бізнесу за цією франшизою, існує практика продажу зовсім нової франшизи без ведення франчайзером комерційної діяльності.

Підсумовуючи проблеми франчайзингу, слід зазначити, що франчайзинг має широкі перспективні можливості для розвитку в Україні. Для вирішення вище зазначених проблем необхідно:

1) лобіювати у Верховній Раді створення законів про франчайзинг. Адже для полегшення ведення комерційної діяльності та функціонування будь-якого бізнесу потрібно мати ефективне правове поле.

2) створення органу контролю діяльності ринку франчайзингу. Основною метою створення цієї організації має стати розробка правил етичної поведінки, ведення бізнесу на умовах франчайзингу, контроль учасників ринку франчайзингу щодо дотримання цих правил та лобіювання в уряді власних інтересів у галузі франчайзингу.

3) створити програму навчання для підготовки спеціалістів в сфері франчайзингу. На сьогодні в Україні існують навчально-консультаційні центри з франчайзингу, але лише у великих містах (наприклад, Британська програма «відкритий Університет франчайзингу» у Києві при Міжнародному інституті бізнесу). Однак для підтримки розвитку франчайзингу необхідно створення таких центрів по всій Україні.

4) надати можливість застосування франчайзі спрощеної системи бухгалтерського обліку.

5) створити систему податкових пільг для франчайзі, особливо на початковому етапі розвитку франчайзингової системи.