

ФРАНЧАЙЗИНГ БИЗНЕС-ФОРМАТА**Меркулов А.А.****Научный руководитель: к.э.н., Мангушев Д.В.****Харьковский национальный университет имени В.Н.Каразина**

На сегодняшний день франчайзинговая деятельность становится все более популярной системой ведения бизнеса. С каждым годом во всем мире растет количество как франчайзеров, так и франчайзи, открываются новые франчайзинговые точки. В Украине этот вид ведения бизнеса только начинает набирать обороты, и примеры его удачного внедрения на нашем потребительском рынке уже есть. Отечественные торговые сети активно используют элементы франчайзинга для организации фирменной торговли. В мире франчайзинг распространен более чем в 70 отраслях. В Украине в основном сосредоточен в фаст фуде, автозаправочном бизнесе, розничной торговле, недостаточно представлен в сфере услуг и в сфере производства.[6]

Для все более стремительного развития франчайзинга существует множество причин как для франчайзера так и для франчайзи. Для первого это новые возможности для быстрого выхода на новый рынок, укрепление своей репутации на уже существующем рынке, расширение рынков сбыта своей продукции, увеличение товарооборота и другие. Для франчайзи это возможность использования уже функционирующей концепции и методики ведения бизнеса, и избежание большого количества проблем и возможность получения поддержки во всех основных аспектах ведения бизнеса.[1]

Сегодня развитие франчайзинга в Украине сдерживается целым рядом причин, таких как: экономические, правовые, социально-психологические. К основным проблемам экономического характера можно отнести нестабильность развития экономики, отсутствие у большинства потенциальных франчайзи необходимого стартового капитала, а также сложности в получении кредитов для его формирования. Главным препятствием на пути франчайзинга в Украине является несовершенство правового обеспечения реализации механизма франчайзингу. Украинское законодательство, которое практически не оперирует понятием "франчайзинг", существенно сужает возможности развития франчайзинга в Украине и, в первую очередь, значительно усложняет возможность кредитования франчайзи.[3]

Основная идея современных форм франчайзинга бизнес-формата заключается в концепции "честной сделки", при которой обе стороны получают взаимную выгоду от усилий друг друга и справедливо делят затраты и прибыли от совместной деятельности. Традиционно франчайзеры первого поколения получали дополнительный доход от увеличения продаж своих товаров, пивовары предпочитали брать ренту - доход от оборота паба. Франчайзеры бизнес-формата все меньше зависят от продаж поставляемых товаров и все более - от суммы платы за управленческие услуги как основного источника дохода. Источниками дохода франчайзера (правообладателя) обычно являются: доход от торговых точек, принадлежащих компании; наценка на первую поставку материалов, сырья; наценка на текущие поставки товаров; доход от арендных платежей (аренда,

субаренда); плата за оказываемые управленческие (или другие) услуги в форме процента от продаж франчайзи, или процента от прибыли, или фиксированной ежемесячной платы. [4]

Размер вступительного взноса, как правило, соответствует первоначальным затратам на организацию франчайзинга и обычно учитывает следующие управленческие услуги, которые оказываются франчайзером (правообладателем) франчайзи (пользователю) при покупке франшизы: оценка и подбор месторасположения торговой точки для деятельности; помощь в переговорах о лизинговом соглашении; помощь в подборе транспортных средств, финансирование или лизинг; комплекс предметов корпоративной идентификации; паблик рилейшн и отношения с прессой; обучение персонала; обучение управленческому учету и администрированию; руководство по управлению; учебные материалы и пособия; команда поддержки для "запуска" бизнеса; финансовое соглашение с банком; техническая и правовая поддержка. Так же как и в случае с размером вступительного взноса, не существует определенной процентной ставки (суммы) для платежей за управленческие услуги или текущей платы за франшизу. [5]

Франчайзинг бизнес-формата является очень выгодным видом ведения бизнеса для обеих сторон. Но из-за своей сложности еще не достаточно развит на Украине. Несовершенство законодательства и шаткая политическая ситуация очень сдерживают вход новшества в нашу страну. Но экономика Украины развивается, поэтому не за горами тот момент, когда мы преодолеем возникающие барьеры недоверия и полностью осознаем выгоды франчайзинга, и к этому виду ведения бизнеса примкнут много предпринимателей и предприятия, которые узнали о открывающихся перед ними перспективами.[2]

Список использованных источников:

1. Вселенная франчайзинга / Интернет-справочник // Электронный ресурс// <http://franchisinguniverse.ru/>
2. Международная ассоциация франчайзинга в России и СНГ // Электронный ресурс// <http://www.arbat15.ru/>
3. Помощь бизнесу // Электронный ресурс// <http://www.bishelp.ru/>
4. Портал идей для бизнеса // Электронный ресурс// <http://franchising.ua/>
5. Франчайзинг // Электронный ресурс// <http://franshizabizn.ru/>
6. Франчайзинг в Украине // Электронный ресурс// <http://www.franchising.org.ua/>