

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Циб А. С., Лисокобилка І. О.,
здобувачі вищої освіти СВО «Бакалавр»
факультету обліку та фінансів*

*Науковий керівник – Єгорова О. В.,
кандидат економічних наук, доцент*

В наші дні значного розповсюдження набула така форма підприємництва як франчайзинг. Незважаючи на те, що вона не є новою, багато підприємців-початківців не розуміють такий термін як «франшиза». Франшиза – така форма угоди, яка укладається між людиною або групою людей (франчайзі) та певним торговим представником, групою (франчайзер) з приводу отримання права на використання їх торгової марки, бренда в своїх комерційних цілях. [1]

Згідно з Цивільним кодексом України (гл. 76) договір франчайзингу називають договором комерційної концесії та визначають як таку форму угоди, за якою одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг. [2]

Як правило, при оренді бренду франчайзі зобов'язаний сплатити паушальний внесок. Цей внесок є одноразовим та безповоротним, він є доказом права на використання франшизи, а надалі, протягом всього часу тривання договору, сплачує певні відсоткові відрахування від прибутку або ж сталу періодичну плату – роялті (зазвичай 8% щомісяця). Також, окрім паушального внеску і роялті франчайзі, як і звичайні підприємці витрачають кошти на покупку обладнання, матеріалів, виплату зарплат своїм працівникам тощо.

Франшиза як форма підприємництва має свої переваги, а саме:

1. У франчайзингу бізнес, не зважаючи на те, що він здійснюється під егідою чужої вивіски, – відносно легкий метод заробітку. При придбанні франшизи франчайзі купує завідома вирашаний і вигідний бізнес, притому співпраця буде відбуватися у тандемі з надійним та досвідченим франчайзером, який не тільки має наперед розроблену стратегію для успішної справи, а й готовий консультувати свого підопічного, так як прибутковість бізнесу останнього входить в інтереси франчайзера.

2. Ризик невдачі при такому веденні бізнесової діяльності зводиться до мінімуму. Користуючись франшизою, підприємець збільшує шанси на успіх бізнесу, адже розпочинати його з нуля завжди важче.

3. Висока швидкість окупності вкладень. Використання бренду дозволяє швидше пройти початковий етап розвитку комерційної діяльності (відкриття та початковий ріст).

4. Франшиза надає досить точну інформацію для планування обсягів

витрат та прибутку, що спрощує сам процес планування, а також дозволяє уникнути помилок і неправильних рішень.

5. Упевненість, що в межах певної території не буде суперництва між франчайзі та іншими гравцями, які працюють від імені цього ж бренду.

Також слід розглянути і мінуси франшизи:

1. Перш за все – це чимала вартість (окрім великого паушального внеску величина щомісячного роялті становитиме 3-4 тис. грн і більше), тим паче коли мова йде про ексклюзивну можливість використовувати право на бренд в межах міста чи регіону.

2. Репутаційні ризики. Перевага, пов'язана з репутацією бренду, цілком може перетворитися на проблему коли у засновника торгової марки виникають труднощі.

3. Обмеження у інноваціях. Уявімо, що у франчайзі виникла оригінальна ідея для розвитку бізнесу, наприклад, акція чи послуга для клієнтів, запровадження яких дозволить збільшити прибутки, але нерідко за умовами договору зробити це неможливо.

4. Багато франчайзерів наполягають щоб франчайзі купував необхідні ресурси або у них, або у їхніх партнерів. В таких випадках доцільність франшизи взагалі ставиться під сумнів, оскільки підприємець опиняється в дуже не вигідному становищі, не маючи права ні придбати витратні матеріали у конкурентів, ні якось по іншому знизити свої власні витрати. [3]

Оскільки угоду франчайзингу укладають дві сторони, буде доцільним розглянути переваги та недоліки від укладання угоди й для франчайзера. Серед плюсів необхідно виділити те, що це досить швидкий спосіб розширити бізнес в різних регіонах або країнах за мінімальною вартістю; збільшується дохід від продажу, тобто власник компанії отримує дохід від франшизи; франчайзинг популяризує бренд франчайзера. До мінусів же належать: відсутність приватності, тобто продаючи свій бренд, франчайзер продає свої секрети, через що є ризик поширення торгівельних секретів; розриваючи контракт із франчайзером для відкриття власного бізнесу, колишні франчайзі стають прямими конкурентами франчайзера; потрібен спеціальний контроль за виконанням умов франчайзингу; можливий негативний вплив на імідж материнської компанії неефективних франчайзі.

Прикладами успішних франшиз в Україні є: мережа ресторанів Джигіт, мережа кав'ярень AromaKava, національна мережа кафе швидкого харчування FreshLine, мережа фірмових магазинів одягу та взуття Columbia тощо. [4]

Отже, підсумовуючи слід зазначити, що франшиза – це відносно нова форма бізнесу, яка є досить розвиненою у сучасному світі. Розпочати бізнес під чиеюсь торговою маркою буде доцільним для людей, які тільки пробують себе в ролі підприємця та прагнуть до якомога меншого ризику. Проте франчайзинг значно стримує розвиток франчайзі, тому що він повинен підпорядковуватися корпоративним правилам без права вносити свої інновації. Для франчайзера ж це досить легкий спосіб поширити свій бренд за мінімальної вартості, хоча при

цьому він ризикує втратити корпоративні та торгівельні секрети.

Список використаних джерел

1. Глосарій франчайзингу // Федерація розвитку франчайзингу.URL: <http://fdf.org.ua/about-franchise/glossary>(дата звернення: 27.03.2020).
2. Цивільний кодекс України: кодекс від 16.01.2003 № 435-IV (редакція станом на 02.11.2019) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 27.03.2020).
3. Робота за моделлю франшизи, суть схеми, плюси та мінуси // LEMARBET.URL: <https://lemarbet.com/ua/otkrytie-internet-magazina/rabota-po-franshize-sut-shemy-plyusy-i-minusy/>(дата звернення: 27.03.2020).
- 4.Лучшие франшизы в Украине в 2020 по версии InVenture. // InVenture. URL:<https://inventure.com.ua/analytics/articles/luchshie-franshizy-v-ukraine-v-2019-po-versii-inventure>(дата звернення: 27.03.2020).