

УДК 339.5

Левченко Є. - ст.гр. БМ-41

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ФРАНЧАЙЗИНГ, ЯК СУЧАСНА ФОРМА МІЖНАРОДНОГО РУХУ ТЕХНОЛОГІЙ

Науковий керівник: к.е.н., доц. Хрупович С.Є.

Останнім часом найбільш поширеною формою господарської взаємодії великого і малого підприємництва, особливо у сфері послуг і торгівлі, стала система договірних відносин типу "франчайзинг". Франчайзинг — підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) зобов'язується передати іншій стороні (франчайзі) за винагороду на визначений строк комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (франшизу).

Франчайзер, як правило, видає ліцензію або передає право на використання свого товарного знака, ноу-хау та операційних систем за франчайзинговим договором. В обмін на дотримання цих правил франчайза одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки. Суми цих внесків обумовлюються у франчайзинговому договорі (контракті) і є предметом переговорів. Франчайзинговий пакет (повна система ведення бізнесу, передана франчайзі) дає змогу відповідному підприємцю вести свій бізнес успішно, навіть не маючи попереднього досвіду чи знань у певній галузі.

Є три основних види франчайзингу.

1. Товарний франчайзинг, який іноді називають "франчайзинг продукту (торгового імені)". Це франчайзинг у сфері торгівлі та продажу готового товару.

2. Виробничий франчайзинг — це франчайзинг у виробництві товарів. У цьому випадку фірма, що володіє технологією виготовлення якогось продукту, продає місцевим чи регіональним заводам сировину для виготовлення.

3. Діловий франчайзинг називають "франчайзинг бізнес-формату". За такого способу франчайзер продає ліцензію приватним особам чи іншим компаніям на право відкриття магазинів для продажу покупцям набору продуктів і послуг під ім'ям франчайзера. Франчайзинг як форма господарської взаємодії великого і малого бізнесу має певні переваги: значні можливості для бізнесменів. Ця система дозволяє здійснювати успішний бізнес, навіть якщо він і невеликий, дає йому великі можливості для розвитку, не змушуючи жертвувати правом власності; швидке розширення свого бізнесу без потреби в кредитах і без серйозних фінансових зобов'язань; більш ефективний контроль з боку виробника за реалізацією своєї продукції порівняно з іншими способами; мінімізація ризиків, пов'язаних із початком нової справи; використання чужого досвіду, набутого методом спроб і помилок; економія на рекламі та інших маркетингових витратах; запозичення управлінського досвіду шляхів мінімізації податків тощо. Франчайзинг довів свою високу ефективність і життєздатність. Дослідження, проведені американськими вченими в галузі підприємництва, свідчать, що за останні 5 років рівень банкрутств нових компаній досягає 70 %. Показово, що франчайзинг-діяльність підприємств на світовому ринку — абсолютна протилежність цій статистиці. За даними Міжнародної франчайзингової асоціації кількість банкрутств серед її членів складає 1—2 %.