

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Курінна Д.В., Курінна В.В.

студенти,

Університет митної справи та фінансів

СТАН ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

В наш час дуже складно починати свою особисту справу, яка витримає конкуренцію і буде здатна давати бажаний дохід. Для того щоб розрекламувати та поширити бренд, зробити його популярним у великі масштаби, потрібно чимало коштів. Тому люди, що мають цілі та прагнення працювати самі на себе, нерідко купляють готовий бізнес, що означає співробітництво по франчайзингу з популярними і відомими брендами [1].

Отже, купівля франшизи – це така собі перепустка в розкручений розрекламований всім або багатьом відому комерційну сітку підприємства, яка гарантує допомогу у всіх галузях. Ціна цієї перепустки – це одноразовий вклад, величина якого напряду залежить від популярності бренду.

Франчайзер – це організація, яка застосовує систему франчайзингу для збільшення масштабу в ринковій області, розповсюдженості бренду та процвітання підприємницької діяльності. Франчайзер реалізує незалежним підприємцям дозвіл застосування торгової марки для створення бізнесу за готовою схемою, але він все одно є володарем бізнесу і наглядає за підлеглими компаніями.

Франчайзі – це підприємець, який отримує дозвіл на застосування торгової марки, який сплачує щомісячні внески (роялті) і несе витрати за створення бізнесу і здобутку торговельного досягнення під наглядом франчайзера [4].

Франчайзинг має переваги та недоліки, як будь-який бізнес. Переваги франшизи в тому, що розпочинаючи свою діяльність за франшизою можна мати все те, для чого потрібно багато не тільки часу, а й ресурсів. Також не треба аналізувати та вивчати ринок, щоб знайти прибуткову галузь. Не потрібно витрачати час на створення своєї ідеї для бізнесу і розраховувати ретельний бізнес-план. А найголовніше, що не треба роками не покладаючи рук працювати на престиж компанії. Але також існують і недоліки бізнесу за франшизою. Наприклад, подальша доля вашого бізнесу залежить від власника франшизи, тому що він в будь-який час може закрити свою справу і ваш бізнес буде закритий автоматично. Також ваша підприємницька діяльність буде обов'язково під контролем франчайзера, з метою перевірки не порушення умов угоди [3].

До 2018 року в сфері франчайзингу було перевірено безліч інноваційних, сучасних тенденцій та напрямків, що не мали очікуваний позитивний наслідок. Інакше кажучи, до 2018 року франчайзери та франчайзі знаходилися

в безупинному розшуку модерних тенденцій і напрямів. На сучасному етапі стану франчайзингу, на жаль, бурхливого сплеску у сфері торгівлі не було, бо частина учасників ринку заклопотані пошуком грошей, інша частина займаються поліпшенням наявних моделей.

У 2018 році були та залишаються найбільш актуальні та важливі такі сфери у франчайзингу:

- Продукти харчування (фаст-фуди / стріт-фуди, продуктові лавки, магазини, еко-продукти, органіка і т.д.).
- Краса та здоров'я (салони краси, б'юті-бари, фітнес, спортивні клуби, SPA-салони).
- Аутсорсинг.
- Клінінгові послуги.
- Ремонт та обслуговування автомобілів.
- Дитячі центри (навчальні проекти, освітні центри, школи раннього розвитку, освітньо-технологічні майданчики).

В Україні за офіційними даними Асоціації франчайзингу в нинішній час працює більше 23000 франчайзингових пунктів і приблизно 700 франчайзерів. Державні франшизи становлять 65% ринку. Ситуація щодо галузей в області франчайзингу виглядає так (рис. 1): 60% становить продаж роздрібних товарів, 25% становить сфера послуг, 15% харчування, а виробнича франшиза в країні має тільки кілька проектів [2].

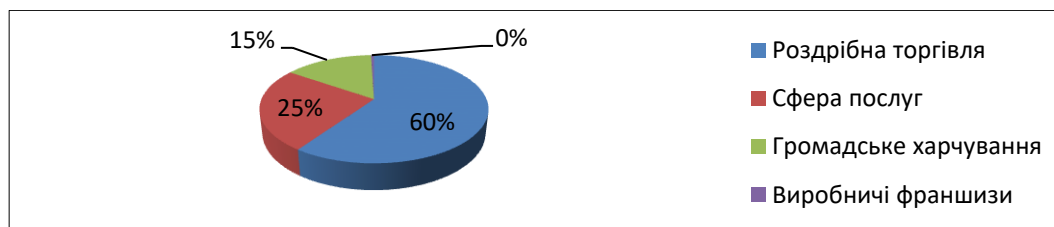


Рис. 1. Галузі франчайзингу в Україні

Дослідивши стан франчайзингу, можемо зробити висновок, що на сьогоднішній день він залишається ще досить новою формою економічних відносин в Україні. Однак на франчайзинг стрімко росте попит, тому вітчизняні суб'єкти все частіше застосовують франчайзингову форму в бізнесі.

В Україні за останніми показниками найактивніше розвивається сфера роздрібною торгівлі, сфера послуг та громадського харчування.

До напрямків, що розвиваються відноситься автосервіс, клінінгові послуги, готельна підприємницька діяльність. В сферу охорони здоров'я, відпочинку, культури закладено чималий потенціал.

Список використаних джерел:

1. Суковатий О. Э. Франчайзинг як інноваційна модель розвитку бізнесу // Проблеми науки. – 2007. – № 3. – С. 18-23.
2. Сайт Асоціації франчайзингу (Україна). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua/>.

3. Корольчук О. П. Франчайзинг як спосіб активізації інтеграції вітчизняного бізнесу у глобальні виробничі та збутові мережі // Економіка і фінанси підприємств. – 2011. – № 5. – С. 176-185.

4. Словник франчайзингу та бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: Franchising. ua.

Мартиненко М.І.

студентка;

Антохов А.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

РЕФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сучасності економічний розвиток будь-якої країни базується на інноваційній спрямованості національного господарства загалом, і кожного підприємства окремо. В свою чергу інноваційний розвиток економіки потребує впровадження нових підходів до формування та розвитку трудового потенціалу.

Кожне окремо взяте підприємство прагне розвиватись відповідно вимогам сучасного ринку, проводити нововведення, тому важливим для розвитку підприємства є готовність трудового потенціалу до інноваційних змін. Збільшення продуктивності, сучасні технології виробництва та вплив зовнішнього ринку вимагають, щоб працівник розвивався у різних напрямках. Тобто, трудовий потенціал є рушійною силою в інноваційному розвитку підприємства, а правильне його використання максимізує можливості щодо прояву працівником своїх здібностей, скорочення плінності кадрів, збільшення продуктивності та прибутку.

Трудовий потенціал – це складне поєднання фізичних властивостей, знань, досвіду, духовних та моральних цінностей, культурних установок, звичаїв та традицій населення країни [5]. За іншим визначенням, трудовий потенціал характеризують як сукупність можливостей людини у використанні живої праці [4]. В. Щелкунова визначала «трудовий потенціал» як кількість, демографічний склад, кваліфікаційний та освітній рівень персоналу [6]. Водночас, В. Онікієн вважав, що трудовий потенціал – це сукупність працездатного населення, яке володіє відповідною професійно-кваліфікаційною підготовкою, і має місце прикладання праці в народному господарстві з урахуванням певного рівня технологічного та технічного оснащення [3]. Хоча, в більшості, наукова спільнота визначає трудовий потенціал, як «ресурс праці, яким володіє суспільство» або як «виражені у фізичних особах або в робочому