

Кардаш К.В.

студентка,

ВНЗ «Університету економіки та права «КРОК»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

В процесі розвитку ринкових відносин об'єкти інтелектуальної власності стають предметом купівлі-продажу, а одним відносно новим видом договірних відносин є – договір франчайзингу. У сьогоднішніх реаліях підприємці не мають достатнього фінансового ресурсу для розробки і запровадження нових технологій виробництва, а тому альтернативою стає можливість впровадження науково-технічних розробок за даним договором.

Питання проблем та розвитку франчайзингу досліджували такі вітчизняні науковці, як А.С. Коломієць, О.Ф. Ногачевський, О.М. Ястремська, О.В. Данніков, А.В. Цират та інші.

Основними проблемними питаннями франчайзингу є:

- 1) недосконале правове забезпечення;
- 2) економічна нестабільність;
- 3) відсутність досвіду та недостатність знань.

Відповідно до ст. 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність [1], яка не заборонена законом, що означає можливість укладення такого виду договору як франчайзинг. Глава 36 Господарського кодексу України та Глава 76 Цивільного кодексу України регулюють відносини в сфері комерційної концесії (франчайзингу). Законодавче регулювання такого виду договору не досить досконале, тим паче, що в нашому законодавстві досі оперують терміном «комерційна концесія» [4, с. 250], а не «франчайзинг», ця особливість не дає змоги повністю розкрити всі можливості договору.

У 2001 році Кінах Анатолій Кирилович ініціював подачу законопроекту «Про франчайзинг» до Верховної Ради України, який був зареєстрований, але й досі не прийнятий. Питання необхідності прийняття окремого закону є темою дискусій багатьох аналітиків, через те, що прийняття закону неможливе без погодження між собою двох існуючих понять «комерційна концесія» та «франчайзинг».

Окрім недосконалого правового забезпечення, франчайзинг є економічним інструментом, а тому для його розвитку потрібне певне середовище в якому економіка – стабільна, підприємці мають достатній капітал для запровадження системи франчайзингу, існує реальна можливість кредитування для створення стартового капіталу. Вирішення вище зазначених проблем дасть змогу розвинути економічний потенціал України, збільшити кількість міжнародних контактів, розвинути внутрішній виробничий потенціал, підвищити якість послуг/продуктів. Для цього необхідні зміни на національному рівні щодо можливості кредитування для франчайзингу та надання певних пільг для підприємців на старті такої діяльності.

Однією не менш важливою проблемою є розуміння суті франчайзингу учасниками ринку, яка призводить до того, що ця система не може стрімко розвиватися, а тому є велика необхідність у створенні і удосконаленні систем навчання і інформування.

Вітчизняні підприємці не мають належного досвіду використання франчайзингової форми співробітництва, що призводить до складнощів у процесі співробітництва з франчайзі. За для попередження неналежного виконання зобов'язань, які виникають у разі співробітництва за системою франчайзингу, має місце удосконалення навчальних програм.

Розвиток та поширення франчайзингу в Україні має велику кількість переваг його використання як для франчайзі так і для франчайзера. Франчайзер отримує додатковий дохід при незначних затратах, збільшення ступеню контролю на ринку, розширення досвіду ведення бізнесу і вивчення ринку на основі інформації отриманої від франчайзі. А для франчайзі це можливість на законних підставах отримати можливість використання торгового знаку (марки) або технологій відомої фірми на певних комерційних умовах, та отримати виключні права на певні форми виробничо-збутової діяльності [5, с. 62].

Внутрішній ринок франчайзингу в Україні стає все більш привабливим для розвитку як українських так і міжнародних компаній. Найбільш привабливими та прибутковими галузями економіки є: роздрібна торгівля, громадське харчування, послуги для бізнесу. Міжнародні франшизи також займають певну долю на ринку України, але через розбіжності у законодавстві з європейськими стандартами, складність реєстрації бізнесу для іноземців – його доля не така значна.

Отже, проаналізувавши проблеми розвитку франчайзингу можна зробити наступні висновки щодо його розвитку в Україні: вдосконалення нормативно-правової бази допоможе у регулюванні і надійності відносин між франчайзером і франчайзі, дасть змогу залучати більше іноземних компаній, підтримка від держави розвиватиме малий і середній бізнес, що допоможе у розвитку ринку і дасть можливість створювати нові робочі місця.

На мою думку основним і першочерговим кроком для подальшого розвитку має бути саме створення нормативної бази регулювання відносин франчайзингу у вигляді закону в якому будуть відображені європейські стандарти та процеси діяльності такого виду діяльності.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144.
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
4. А.Д. Чикурникова, О.Ф. Ногачевський Франчайзинг: Актуальні проблеми розвитку в Україні // Кам'янець-Подільський, 2016. – С. 247–254.
5. О.В. Данніков Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні // Маркетинг в Україні, 2008. – С. 62–69.