

## СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ ФРАНЧАЙЗИНГУ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

*Розглянуто стратегічні засади розвитку бізнесу, досліджено теоретичні і практичні аспекти стимулювання розвитку бізнесу в сучасних умовах на території Сумської області, проаналізовано внутрішнє та зовнішнє середовище, а також конкурентна позиція туристичних компаній. Висвітлено позитивні та негативні чинники розвитку франчайзингу.*

**Ключові слова:** франчайзинг, туризм, турагенство, бізнес.

*The strategic foundations of business development were considered, the theoretical and practical aspects of stimulating business development in modern conditions in the territory of Sumy region were studied, the internal and external environment, as well as the competitive position of tourism companies were analyzed. Positive and negative factors of franchising development are highlighted.*

**Keywords:** franchising, tourism, travel agency, business.

Франчайзинг давно визнаний у всьому світі одним із найзручніших способів розвитку малого та середнього бізнесу. Це дозволяє мінімізувати ризик підприємцю, який тільки починає свою діяльність. Власнику франчайзингового бізнесу не потрібно створювати бренд з нуля і витратити багато грошей на створення та просування продукту чи послуги, франчайзер робить це за нього. У багатьох країнах франчайзинг став економічним двигуном і може стати потужним стимулом внутрішнього розвитку. В умовах сучасної конкуренції франчайзингові відносини є перспективним джерелом розвитку туризму та приносять користь національній економіці, оскільки створюють нові робочі місця та сприяють застосуванню новітніх сучасних технологій у підприємницькій діяльності. Успіх всесвітньо відомих гігантів, таких як McDonald's, ZARA, Subway, Shell і Singer, сприяють системі франчайзингу.

Франшиза в туристичному секторі є рушійною силою у світовій економіці. Це потужний стимул для внутрішнього економічного розвитку. Франчайзинг дуже популярний і активно використовується в усьому світі. Інтерес до франчайзингової моделі туризму в Україні також зростає з кожним роком. Франчайзинг - чудова ідея для розвитку та об'єднання бізнесу для отримання прибутків за рахунок сили бренду.

Франчайзинговий бізнес або франчайзинг - популярна сьогодні

система ділових відносин, коли дві незалежні сторони укладають договір, за яким на платній основі плани створення бізнесу та плани, необхідні для ведення бізнесу. Інструменти однієї сторони передаються іншій. При цьому другий тип компанії вважається веденням бізнесу за франшизою, франчайзі, а компанія, що надає послуги, є франчайзером. В обмін на виконання всіх цих правил франчайзі отримують ліцензію на використання назви компанії, репутації (гудвілу), продуктів і послуг, маркетингових методів, досвіду та механізмів підтримки. Це договір оренди, оскільки франчайзі ніколи не стає власником знака, а лише використовує знак протягом терміну щомісячної виплати. Сума цих внесків встановлюється в договорі франчайзингу та є предметом переговорів. Тому відповідність вимогам франчайзера не є недоліком, навпаки, відповідність означає, що франчайзі має чудові можливості отримання прибутку. Щоб отримати такі права, франчайзер спочатку вносить капітал франчайзеру, який потім сплачується щомісячними платежами. За використання бізнес-моделі франчайзер сплачує франчайзеру роялті (відсоток від місячного обороту), а також одноразовий платіж. Франчайзинговий пакет (повна система управління бізнесом, передана франчайзі) дозволяє підприємцю успішно вести свій бізнес навіть без попереднього досвіду або знань у цій галузі.

Франчайзинг в Україні ще не набув широкого поширення, хоча потенційні можливості його впровадження досить широкі.

Порівняно з іншими країнами світу з більш розвинутою ринковою економікою, в Україні до основних проблем, які перешкоджають широкому поширенню франчайзингової системи, можна віднести наступні :

- Економічний розвиток України нестабільний. Франчайзингові програми вимагають економічної стабільності та передбачуваності;
- Більшість підприємців – потенційних франчайзі – не мають необхідного стартового капіталу для входу в систему франчайзингу;
- Складнощі з отриманням кредитів для створення стартового капіталу;
- Відсутність правового забезпечення франчайзингу в Україні;
- Витрати на франчайзинг відносно високі, а покупці мають

низьку купівельну спроможність;

➤ Відсутність детальної інформації про франчайзинг;

Узагальнюючи проблеми франчайзингу, слід зазначити, що франчайзинг має широкі перспективи розвитку в Україні. Однак для їх реалізації необхідно створити певні умови, а саме:

1. Впровадити систему розвитку франчайзингу в державну програму підтримки малого бізнесу.
2. Встановити пільгову систему оподаткування для франчайзі, особливо на ранніх етапах розвитку франчайзингової системи.
3. Надати франчайзі можливість використовувати спрощену систему обліку.
4. Створити мережу франчайзингових освітніх та консультаційних центрів.

Як і будь-який інший спосіб ведення бізнесу, франчайзинг має свої плюси і мінуси.

Переваги франчайзера:

- розширення ринку туристичних послуг;
- нагляд та контроль за якістю комерційної діяльності;
- отримувати дохід від придбання права на використання торгової марки;
- економія ресурсів за рахунок франчайзі, який використовує для фінансування своєї діяльності власні джерела коштів;
- економія фінансових ресурсів без необхідності створення дочірніх компаній;
- стабільність додаткового доходу за рахунок зацікавленості франчайзі в збільшенні продажів як окремої юридичної особи.

Переваги для франчайзі:

- Франчайзі не втрачає самостійності при прийнятті рішень і є самостійною юридичною особою;
- Франчайзі економлять багато ресурсів і часу на рекламі, навчанні, проведенні маркетингових досліджень, розробці та реєстрації власних торгових марок, формулюванні методів ведення бізнесу, веденні переговорів і пошуку партнерів.
- Франчайзі не «починають з нуля», а входять в існуючий, адаптований бізнес;
- Франчайзі мають право використовувати відомі торгові марки, які зарекомендували себе на ринку.

- Франчайзі отримують автоматизовану систему роботи з клієнтами, яка допомагає вести бізнес краще та ефективніше;
- Франчайзі має можливість продавати квитки без спеціальної сертифікації через офіс франчайзера;

**Висновки.** У висновку хочу зазначити, що сьогодні ситуація у вітчизняному франчайзингу вкрай важка і потребує термінового вирішення. Малий бізнес змушений діяти в реаліях кризової економіки: він страждає від надмірного оподаткування, відсутності джерел кредитування, адміністративних репресій та інших негативних явищ, які супроводжують процес національного реформування. Галузь франчайзингу в Україні розвинена недостатньо. Франчайзинг все більше концентрується в галузях торгівлі, логістики та громадського харчування з швидкою окупністю капіталу. Кількість малих і середніх підприємств у промисловості має тенденцію до зменшення. Географічно розподіл малих підприємств вкрай нерівномірний.

#### **Список використаних джерел**

1. Бедринець М. Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України. 2008. № 2. С. 96–104.
2. Зайцева М. М. Франчайзинг як ефективна форма розвитку ресторанної індустрії // Стратегічні перспективи туристичної та готельно-ресторанної індустрії : теорія, практика та інновації розвитку : матеріали Всеукр. наук. – практ. інтернет - конф. (30 жовт. 2015 р.)
3. Мельниченко С. В., Ткачук, Т. М. Франчайзингові мережі туристичних підприємств // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2015. № 4 (102). С. 30–42.
4. Мордань Є. Ю. Інвестиції в туристичну сферу України: сучасний стан, проблеми та перспективи / Є.Ю. Мордань, А.С. Білець, К.В. Сердюк // Гроші, фінанси, кредит. 2019. Вип. 19. - С. 410–414.