

УДК 368.338.48

Дмитриченко Ю.Е.¹

Белікова М.В.²

¹ студ. гр. МТУ-110м НУ «Запорізька політехніка»

² канд. істор. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ФРАНЧАЙЗИНГ В ТУРИЗМІ: ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Останнім часом в умовах економічного спаду та жорсткої конкуренції величезне число невеликих турагенцій просто перестало існувати, не витримавши навантаження. В умовах, коли закривається кожне десяте турагентство, а кожне п'яте – збиткове, вихід для молодого турбізнесу один: франчайзинг.

У вітчизняній літературі тема франчайзингу, особливо в галузі туризму є недостатньо дослідженою. Під туристичним франчайзингом або франшизою розуміють співпрацю між компаніями, при якому франчайзер (власник марки тощо) на підставі відшкодування передає свої знання, успішну модель ведення бізнесу своєму партнеру – франчайзі. При цьому франчайзі залишається самостійною юридичною особою.

Використання методів франчайзингу дає можливість створити нову бізнес-одиницю за допомогою використання досвіду та моделей ведення бізнесу. Франчайзинг надає переваги франчайзі у вигляді готової моделі бізнесу за відносно невисоку оплату користування торговельною маркою й досвідом та франчайзеру – у вигляді основного платежу та роялті за підтримку дочірнього підприємства.

Головною перевагою франчайзингу є те, що франчайзі не доводиться турбуватися про бізнес на стадії його первісного становлення, організація туристичного підприємства на умовах франшизи значно знижує підприємницькі ризики. Добре спланована програма франчайзингу дозволяє підприємцю значно розширити свої можливості, прогнозувати свої майбутні

витрати, і дуже швидко отримати суспільне визнання. У порівнянні з покупкою готового туристичного бізнесу, і тим більше відкриттям турагентства з нуля, переваги туристичного франчайзингу очевидні: робота під відомою маркою; гарантований ріст іміджу турагентства.

Ринок франшиз в Україні поки недооцінений, тоді як франчайзинг в туризмі широко поширений у всьому світі. У США лише 5% франчайзингових підприємств закриваються в перші п'ять років, тоді як 90% інших дрібних і малих підприємств за той же період банкрутують. Для України франчайзинг, як різновид готового бізнесу, є ідеальним рішенням. Для малих підприємств і підприємців рішення купити франшизу – гарантія успіху, стабільний дохід, швидкий розвиток, впевнена «розкрутка», а для відомих фірм і компаній – це можливість розширити й встановити свої позиції на ринку.

Таким чином, перспективами використання франчайзингу у туристичному бізнесі є:

- для франчайзера – це один з найшвидших і ефективних способів створення нових незалежних підприємств, об'єднаних в єдину систему;
- для франчайзі – розвивати свій власний бізнес на базі перевіреної бізнес-моделі;
- для держави – це ефективний інструмент підтримки малого й індивідуального підприємництва, а отже, і розвитку всієї української економіки.

Зарубіжний досвід застосування франчайзингових систем показує можливість ефективного використання цієї системи ведення бізнесу і свідчить про сприятливі перспективи його використання в Україні.