

УДК 65.012.32:339.5

Пожуєва Т.О.¹, Кучеренко А.С.²

¹ д-р екон. наук, проф. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БАД-418 НУ «Запорізька політехніка»

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Франчайзинг є одним з механізмів, що дозволяє підвищити рентабельність малого підприємництва, завдяки об'єднанню переваг малого і великого бізнесу.

Франчайзинг - це спосіб поширення продукції і послуг. Іншими словами - це спосіб мультиплікації успішно працюючих підприємств. Одна з причин успіху франчайзингу полягає в особливому ефекті співпраці між франчайзі і франчайзером, об'єднаних під одним торговим знаком. Спільно, вони можуть здійснювати діяльність, яка непосильна індивідуальним підприємцям.

Франчайзингові взаємовідносини прибуткові для обох сторін. Франчайзі зацікавлений у максимальних продажах при мінімальних витратах. Франчайзі повинний виконувати правила ведення бізнесу по франшизі і брати участь в рекламних і маркетингових компаніях, проведених франчайзером. Франчайзер зосереджено працює над тим, щоб лідувати в конкурентній боротьбі, що було б дуже важко зробити одному франчайзі. Франчайзер надає необхідну підтримку, для того щоб франчайзі міг приділяти всю увагу своїм щоденним операціям.

Всесвітня практична діяльність реалізації франчайзингових взаємин говорить про наявність різних різновидів франчайзингу. За ступенем готовності продукції, яку отримує франчайзі для реалізації франчайзинг поділяється на товарний, виробничий та діловий. Залежно від кількості підприємств, якими володіє один франчайзі, виокремлюють такі види франчайзингу: одноелементний, багатоелементний, комбінаційний. За ознакою наявності та ролі посередників між франчайзером і франчайзі виокремлено такі два види франчайзингу: прямий та непрямий. За ознакою місця знаходження та резидентства суб'єктів франчайзингових відносин: внутрішній, національний, міжнародний. За ознакою права франчайзі займатися іншими видами діяльності, окрім визначених угодою франчайзингу: обмежувальний, частково обмежувальний, необмежувальний.

Проведемо аналіз ролі франчайзингу на прикладі ТОВ «Піца Челентано», а саме, загальну економічну характеристику ТОВ «Піца Челентано», аналіз фінансових результатів, прибутку та рентабельності, а також аналіз переваг і недоліків франчайзингу на прикладі ТОВ «Піца Челентано».

ТОВ «Піца Челентано» - всеукраїнська мережа ресторанів швидкого обслуговування, об'єднаних однією концепцією та ціновою політикою. Є одним з представників компанії Fast Food Systems на українському ринку закладів громадського харчування, що працює за договором франчайзингу.

Дослідження складу і структури майна та джерел його утворення показали, що за звітні періоди майно підприємства постійно зростало: за перший рік роботи воно збільшилося на 78,6 тис. грн. Дане збільшення відбулося в основному за рахунок збільшення в оборотних активах по всіх статтях, у тому числі матеріальні оборотні кошти (запаси) збільшилися на 70,5 тис. грн. чи в 10 разів. На ТОВ «Піца Челентано» відсутня довгострокова дебіторська заборгованість, що знижує частку повільно реалізованих активів. Але на підприємстві має місце короткострокова дебіторська заборгованість у сумі 63,4 тис. грн. на кінець року, яка збільшилася за рік на 22 тис. грн. (+ 53,1%). Таким чином, на підставі проведеного огляду балансу ТОВ «Піца Челентано» за 2017-2019 роки можна зробити висновок про задовільну роботу підприємства і постійне зростання обсягів діяльності.

Чистий прибуток у 1 півріччі 2019 року збільшився в порівнянні з аналогічним періодом 2018 року на 4,7 тис. грн. чи на 11,7%. У 2018 році прибуток у порівнянні з 2017 роком різко підвищився на 39,5 тис. грн. (з 0,8 до 40,3 тис. грн.) чи в 50,6 разу. У такий спосіб намітилася позитивна тенденція зміни величини балансового прибутку. Показник рентабельності реалізованої продукції за аналізований період зріс з 7,9% у 2017 до 11,4% у 2019 році, тобто збільшився на 3,4%. У цілому можна відзначити, що всі показники рентабельності вкладень підприємства знаходяться на достатньому рівні, що говорить про ефективне вкладення коштів ТОВ «Піца Челентано».

ТОВ «Піца Челентано» необхідно провести заходи щодо оптимізації рівня товарних запасів і переглянути, у разі потреби, взаємовідносини з контрагентами підприємства, здійснювати оперативне управління дебіторською заборгованістю в розрізі строків. Підприємству слід підвищувати показник рентабельності. Керівництву підприємства в майбутньому звітному періоді не слід нарощувати запаси, а вільні кошти направити на погашення кредиторської заборгованості, інакше існує імовірність зменшення рівня платоспроможності.