

**Презентація з дисципліни «Маркетинг»  
на тему:  
«Проблеми та перспективи розвитку  
франчайзингу в Україні »**

**Виконав:  
Студент УФМ 32-с групи  
Кордіяка Н. Р.**

# Франчайзинг



це система збуту, при якій фірма надає право продажу своєї продукції у вигляді вертикальної кооперації точно визначеному колу торговельних підприємств

Франчайзинг являє собою економічний інструмент, для якого потрібно впроваджувати різноманітні економічні передумови, однак в Україні такі передумови ще не сформовані взагалі або сформовані лише частково. Серед них такі:

- ❑ Нестабільний розвиток економіки, а франчайзингові системи потребують передбачуваної та стабільної економіки.
- ❑ Більшість підприємців не володіє необхідним капіталом для їх входження до системи франчайзингу.
- ❑ Для створення стартового капіталу потрібне отримання кредитів, яке в нашій країні має певні труднощі.

Серед організаційно-правових проблем основа лежить в економічній сфері. Також проблеми нормального функціонування наряду пов'язані із відсутністю правового забезпечення франчайзингу, через що в Україні ускладнюється використання даної системи у вітчизняній економіці. Для забезпечення повноцінного функціонування потрібно вносити певні зміни до законодавства. Таким чином можна досягнути наступні цілі:

- Будуть створені умови для реальної конкурентоздатності систем франчайзингу, механізми реалізації товарів.
- Відбудеться забезпечення зручного застосування законодавчих актів для франчайзерів.
- Буде створено прозору франчайзингову систему та елементи з метою повноцінного функціонування контролюючих органів

Серед соціально-психологічних проблем можна окреслити такі, як відсутність у вітчизняних франчайзерів досвіду та надзвичайно високі ризики ведення ділової франчайзингової активності, небезпека втрати самостійної роботи та «обличчя» підприємців та менеджерів.

Потрібно наголосити на тому, що досить актуальним недоліком являється недостатність освітнього компоненту для вирішення соціально-психологічних недоліків в роботі. Цю проблему створює слабка підготовка представників бізнесу, які займаються франчайзингом.

Безумовно, вище вказані проблеми не мають права аналізуватися локально, так як усі вони тісно переплітаються та пов'язані між собою, впливаючи одна на одну.

## Найголовніша проблема франчайзингу в Україні



**відсутність стабільного економічного розвитку, який необхідний для успішного розвитку даної системи. Франчайзинг у першу чергу – це система відносин, яка скріплюється укладенням двосторонніх угод. Природним є те, що дана система стає інерційною, об'єднуючи економічно незалежних власників бізнесу.**

Згідно відомостей, поданих у 2011 році Українською асоціацією франчайзингу та компанією Team Vision, франчайзинговий український ринок не може розглядатися як розвинений, однак у ньому відзначаються достатньо стрімкі показники росту:

- ❑ Істотне збільшення кількості франчайзерів протягом року;
- ❑ зростання кількості точок в мережевому підприємстві;
- ❑ поява нового сегменту франчайзингового та мережевого бізнесу.

Варто зазначити, що в Україні є широкі перспективи розвитку франчайзингу. Однак для реалізації цих планів потрібно створити певні передумови, а саме:

- Включення до урядової програми системи розвитку франчайзингу для підтримки малого бізнесу.
- Створення системи податкових пільг, особливо на початку розвитку системи франчайзингу.
- Надання можливостей застосування спрощеної системи бухгалтерського обліку.
- Створення мережі для проведення навчально-консультаційних занять з франчайзингу по всій країні, а не лише у мегаполісах.

Таким чином, виконавши усі вище перераховані передумови для успішного ведення франчайзингом системи підприємництва, можна буде стверджувати про те, що дана система являється достатньо перспективною у нашій країні, а економіка знаходиться у стабільному розвитку.



Дякую за увагу!