

соціальним благополуччям. Досягнення довгострокового розвитку має спиратись на короткострокові завдання і обов'язково моніторитись за рядом індикаторів по кожній цілі.

#### Список використаних джерел

1. Указ Президента України «Про цілі сталого розвитку України на період до 2030 року № 722/2019 від 30.09.2019 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019> (дата відвідування 08.04.2020р.).

2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (дата відвідування 08.04.2020 р.)

---

**Хоменко І. О.**, д.е.н, професор,  
**Брежунова Д. О.**, студентка, гр. ОА-171  
*Національний університет «Чернігівська політехніка» (м. Чернігів, Україна)*

### **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ**

В сучасних умовах глобалізації економіки суб'єкти господарювання різних форм власності та видів діяльності зустрічаються з такими проблемами як високі ризики інвестицій, товарне перенасичення ринків, труднощі в отриманні та обслуговуванні кредитів тощо, а також нестачею досвіду у веденні підприємницької діяльності, тому виникає необхідність в формуванні власної незалежної технології ведення бізнесу. Така ситуація зумовила зростання популярності франчайзингу.

Франчайзинг - це інноваційна форма ведення бізнесу, яка передбачає передачу прав на використання свого бренду, технології діяльності, торгової марки, іншій компанії або фізичній особі на умовах які юридично закріплені франчайзинговим договором. Сторону, яка передає зазначений комплекс прав (франшизу або франчайзинговий пакет) називають франчайзером, а сторону що приймає умови користування – франчайзі. Співпрацю між партнерами регулює франчайзинговий договір, а вказівки по веденню діяльності і відповідні організаційні аспекти містяться в операційному підручнику. Франчайзинг є ефективним для обох сторін. Таким чином, франчайзі отримує можливість почати нову перевірену справу, зекономити час та ресурси, мінімізуючи пов'язані з цим ризики, а франчайзер, в свою чергу, розширити свій бізнес, виявити нові ринки збуту, залучити нових клієнтів, отримати дохід від франшизи а також, зменшити відповідальність за оперативне керування бізнесом. Однак, ведення бізнесу за франшизою має і негативні риси. Так для франчайзі - це висока вартість франшизи (початковий франчайзинговий внесок і роялті – сума коштів, яка сплачується періодично, у відсотках пропорційно до розмірів продажу), жорстко регламентована співпраця з постійним контролем франчайзера, визначений перелік постачальників, обмеження щодо розширення діяльності, а також можливість одностороннього розірвання договору з боку франчайзера. Для франчайзера мінусами є необхідність спеціального контролю за виконанням умов договору франчайзингу, а також відсутність приватності, тобто існування ризику поширення комерційних таємниць [1].

Через те, що франчайзинг порівняно нове явище, воно не висвітлене в законодавстві України. Поняття франчайзингового договору прирівнюється до договору комерційної концесії, регулювання якого здійснюється частинами 76 Цивільного і 36 Господарського кодексів України. Варто зазначити, що підприємці, франчайзингова діяльність яких поширюється як національні так і на іноземні ринки, через тотожність зазначених понять, використовують франчайзинговий договір.

Країнами – лідерами франчайзингу та найбільшими експортерами франшизного бізнесу є США, Канада, Корея, Японія, Австралія, щодо країн Європи то найбільшого розповсюдження франчайзинг набув у Німеччині, Франції, Польща і Великобританії. В цих країнах успішно впроваджується франшизні схеми ведення бізнесу, які лише в комплексі з

державною підтримкою забезпечують просування маркетингових марок, розширення ринків збуту, а також вдосконалення стандартів якості продукції в поєднанні з перспективними економічними стратегіями. Як свідчать дані компанії Franchise Group станом на 2018-2019 роки у США 80% підприємств працює по франчайзингу, в Європі, відповідно - 67 %, а в Україні – 23%. За даними FRANDATA Corporation Франчайзинг у світі найбільше поширений у таких сферах економіки як фаст-фуд – близько 20% підприємств, роздрібна торгівля - 15 %, сфера послуг – близько 12%, автомобільні перевезення та обслуговування – 8%, і будівництво, відповідно 7% підприємств [2]. Щодо франчайзингу в Україні, то найбільшого поширення станом на 2018 рік він набув у сферах послуг – 48 %, громадського харчування – 29 %, роздрібною торгівлі – 23%. Динаміку основних показників розвитку франчайзенгу в Україні наведемо у таблиці 1.

Таблиця 1 - Динаміка показників розвитку франчайзингу в Україні протягом 2016-2018 років

Показники	Роки			Темп приросту, %
	2016	2017	2018	2018/2016
Кількість франчайзерів, од.	461	361	427	-7,38
Кількість франчайзингових об'єктів, од.	10450	12267	19034	82,14
Кількість вітчизняних франшиз і брендів, од.	291	268	325	11,68
Кількість міжнародних франшиз і брендів, од.	170	93	102	-40,00

*Джерело: розроблено автором на основі [3,4]*

За даними таблиці 1 бачимо, що динаміка показників розвитку франчайзингу в Україні є неясною, зокрема, кількість франчайзерів у 2018 році, порівняно із 2016 роком незначно зменшилась на 7,38% або на 34 од., спостерігаємо позитивну динаміку щодо кількості франчайзенгових об'єктів, яка зросла на 82 % або на 8584 од., кількість вітчизняних франшиз і брендів зросла на 11,68% або на 34 од., а кількість міжнародних, навпаки, зменшилась на 40 % або на 68 од., що є негативним явищем, з точки зору можливості обміну досвідом вітчизняних і міжнародних представників франшизного бізнесу [3]. Таким чином, франчайзинг створює оптимальні умови для просування нових видів продукції не тільки на національному а й на світовому ринках, що несе позитивний вплив на репутацію та фінансовий стан підприємства.

Отже, на зростаючих ринках, таких як Україна франчайзинг є прогресивною формою фінансування інноваційної діяльності і дієвим способом навчання підприємців сучасним стандартам ведення бізнесу. Незважаючи на те, що явище франчайзингу є порівняно новим для України, протягом останніх років спостерігаються тенденції до зростання, зокрема з'являються багато як вітчизняних так і іноземних франчайзерів. З огляду на це, франчайзинг значно сприяє соціально-економічному розвитку країни, зростанню малого та середнього бізнесу та стимулює збільшення зайнятості у сферах продажу товарів, надання послуг і виконання робіт.

Для забезпечення розвитку франчайзингу у майбутньому необхідною, в першу чергу, є фінансова підтримка держави в усуненні перешкод, які існують на шляху формування та ефективного функціонування франчайзингових мереж. Також, слід забезпечити належне правове регулювання франчайзингових відносин, і створити відповідну нормативну базу. Важливим є вивчення досвіду країн ЄС щодо ведення франшизи, а також, налагодження активної подальшої співпраці та взаємодії з іноземними представниками франчайзингового бізнесу з метою обміну досвідом в даній сфері, поглиблення міжнародних економічних зв'язків між країнами, залучення додаткового капіталу.

#### Список використаних джерел

1. Переваги та недоліки у франчайзинговому бізнесі: порівняльна характеристика URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19374/>
2. Асоціація франчайзингу в Україні URL: <https://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising/>

3. Аналітичний звіт ринку франчайзингу 2017-2018 URL: <https://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising/>

4. Аналітичний звіт ринку франчайзингу 2016 URL: <https://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising/>

5. Хоменко І.О. Криптовалюти як сучасні інноваційні платіжні системи / І.О. Хоменко // LXXIV Наукова конференція професорсько-викладацького складу, аспірантів, студентів та співробітників відокремлених структурних підрозділів університету, (16-17 трав. 2018 р., м. Київ): тези доп. – К.: НТУ, 2018. – С. 410.

6. Хоменко І.О. Особливості і перспективи розвитку фондового ринку України у після кризовий період / І.О. Хоменко, Т.І. Богуславська // LXVIII Наукова конференція професорсько-викладацького складу, аспірантів, студентів та працівників відокремлених структурних підрозділів університету, (11-13 трав. 2012 р.): тези доп. – К.: НТУ, 2011. – 329 с.

---

**Хоменко І. О.**, д.е.н., професор,  
**Грищенко Е. Н.**, студентка 3 курсу, група ОА-171  
*Національний університет «Чернігівська політехніка» (м. Чернігів, Україна)*

## **ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ**

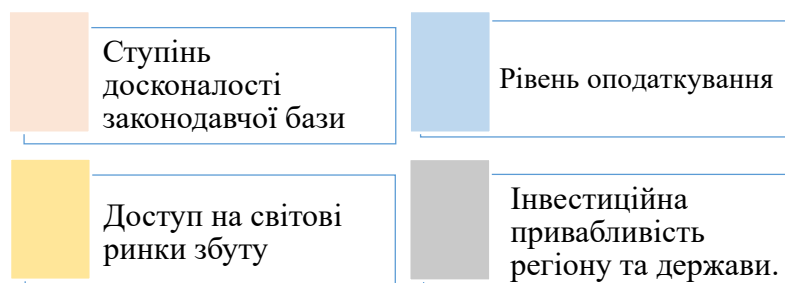
Сучасний стан економіки та суспільства у зв'язку з поширенням коронавірусу COVID-19 потребують кардинальної зміни мислення, створення нових методів управління для підприємств та безпосередньо застосування їх на практиці на всіх рівнях системи. Слід зазначити, що на даному етапі саме управління економічною безпекою підприємства є тим руслом, який швидко реагує на будь-які зміни у зовнішньому середовищі та з яким потрібно взаємодіяти заради більш якісного пристосування підприємств до обставин, які склалися на території нашої держави та за її межами.

Тема економічної безпеки підприємств за наступні декілька десятиліть ще не мала такої актуальності як зараз.

І так, економічна безпека підприємств в сучасних умовах ототожнюється як ефективність використання абсолютно всіх наявних ресурсів: від інформаційних та кадрових до технічних та технологічних), а також вже існуючих ринкових можливостей; захищеність життєво важливих інтересів від нечесної конкуренції та недосконалих законів, а також можливість протистояння даним законом, з метою реалізувати свою діяльність. Об'єктивна оцінка та використання даних категорій може забезпечити довгострокове існування та сталий розвиток у власній державі та за кордоном.

Головною метою управління економічною безпекою підприємств є забезпечення роботи операційної системи та раціонального використання ресурсів, визначення рівня кваліфікації діяльності персоналу та в цілому процесів на підприємстві.

Найважливіші чинники, які впливають на економічну безпеку підприємств подані на рисунку 1.



*Рисунок 1 - Чинники, які впливають на економічну безпеку підприємств*

Організація безпеки економіки підприємств насамперед складається з прогнозування та планування економічної безпеки відповідно до функціональних складових, а також здійснення цілісного аналізу рівня економічної безпеки підприємства, оцінка реального досягнутого рівня економічної безпеки.