

лучення широкого кола інвесторів на ринок та вдосконалення системи підготовки кваліфікованих фахівців для ефективного функціонування фондового ринку.

Список літератури

1. Гроші та кредит: підруч. [4-те вид., перероб. і доп.] / М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко [та ін.] — К.: КНЕУ, 2006. — 744 с.
2. Електронний ресурс: Офіційний сайт Держаної комісії з цінних паперів та фондового ринку. — Режим доступу: <http://avalon.ssmc.gov.ua/fund/development>
3. Електронний ресурс: Юридичний журнал: Концепція функціонування та розвитку фондового ринку України. — Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1535>

УДК 339.187.44.:334.722(477)

М. О. Козачук,
аспірант кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФРАНЧАЙЗИНГУ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

В умовах світової фінансової кризи країни СНД приймають рішення по підтримці ділової активності малого та середнього бізнесу. В несприятливих фінансово-економічних умовах у найбільшій мірі проявляються навички самих підприємців у сфері інновацій — пошуку нових і впровадженні результативних методів, і використанні конкурентних переваг.

Створення об'єктів інтелектуальної власності і управління ними — найважливіший фактор успіху в бізнесі. Формування і запуск франчайзингової системи — це найвищий рівень втілення в практику інтелектуального капіталу і один з найкращих методів конкурентної агресії.

Як показує багаторічна практика використання франчайзингу в розвинутих країнах — це надзвичайна ефективність, яка пов'язана з ідеєю тиражування, перевірена практикою концепцій бізнесу.

Франчайзинг є особливою формою підприємницької діяльності, заснованої на укладанні ряду угод по яким одна сторона надає іншій стороні право вести бізнес від свого імені.

Як показує зарубіжний досвід, найважливішу роль у процесі становлення і розвитку ринку надає франчайзинг. Велика перевага франчайзингу полягає в тому, що він являє собою ряд заходів, які спрямовані на створення особливої системи між виробництвом продукції та її збутом. Останнє у свою чергу істотно підвищує ефективність, як виробництва, так і збуту.

Розвиток франчайзингу в Україні в даний час набирає значного зростання. Це пояснюється багатьма вигодами, які надає дана схема підприємницької діяльності як франчайзі, так і франчайзеру.

Для останнього продаж франшизи це і додаткове джерело доходів, і впровадження продукції в регіони. Як наслідок — зростання популярності бренду.

Для франчайзі покупка франшизи є найбільш легким шляхом початку відкриття власного бізнесу без особливих ризиків. Як показує статистика, близько 90 % підприємців, які організували свій бізнес по франшизі, успішно продовжують вести свою діяльність протягом багатьох років, у той час як близько 80 % незалежних підприємців припиняють свою діяльність протягом 4—5 років. Створення власного продукту, бренда, марки досить ризикований шлях, який пов'язаний до того ж із значними витратами.

Але незважаючи на великий ріст франчайзингових точок в Україні і вигод для економічного зростання, франчайзинг в Україні не настільки розвинутий і затверджений на законодавчих рівнях, щоб розвиватися ще стрімкішими темпами. Тому у своїй статті ми хочемо звернути увагу і перейняти досвід інших країн, в яких франчайзинг займає від 75 до 95 % усього бізнесу країни, а це говорить про те, що ріст економіки у цих країнах залежить великою мірою від темпів росту франчайзингу.

Наприклад у США, де франчайзинг розвинутий найбільше, цим бізнесом охоплено більше 80 секторів економіки, деякі з них навіть діляться на підкласи.

У Німеччині сьогодні зареєстровано близько 1300 франшиз, і стабільно цей показник росте на 10—15 %. 80 % ринку Німеччини зайнято франчайзингом, а товарооборот у даній сфері складає 22,4 млрд євро [2].

Лідером по розвитку франчайзингу серед європейських країн являється Франція. За даними французької Федерації франчайзингу за 2010 рік у країні налічується близько 1000 франчайзерів та 34 000 франчайзі [2].

У Чехії франчайзинг займає 52 % від усієї економіки. В Китаї та Японії 45 % і 65 % відповідно [2].

Для того щоб Україна через пару років мала такі результати, ми маємо по досвіду європейських країн:

- прийняти закон про франчайзинг;
- розглянути франчайзинг на державному рівні як пріоритетний напрям;
- переглянути податкові норми для учасників франчайзингового процесу;
- сприяти та підтримувати громадські та державні асоціації, які займаються розвитком франчайзингу.

Лише виконавши всі вищезгадані умови, маємо всі шанси для того, щоб через кілька років говорити про стан франчайзингу в Україні на рівні Європи.

Список літератури

1. Франчайзинг. Интегрированные формы интеграции бизнеса. — М. ЮНИТИ — ДАНА, 2003. — 142 с.
2. Альманах франчайзинга: Сб. акт. Мат-алов по вопросам франчайзинга: практика, методы, презентации. — Алматы, 2009. — с. 244
3. Мировая и отечественная практика франчайзинга за посиланням www.uspeh4u.com
4. Сайт ЕФФ за посиланням www.eff-franchise.com

УДК 336.712

О. М. Колодізєв,

д-р екон. наук, доцент, завідувач кафедри банківської справи,

С. М. Киркач,

аспірантка кафедри банківської справи,

Харківський національний економічний університет

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Стійкий, динамічний розвиток і надійність банку багато в чому залежить від адекватного механізму управління, за допомогою якого можна визначити і оцінити ситуацію, виявити сильні та слабкі сторони, оперативно прийняти необхідне і виважене управлінське рішення. При цьому вітчизняні банки, відчуваючи