**Мирончук Тетяна Вікторівна. Формування та розвиток франчайзингових відносин підприємств : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Національний ун-т "Львівська політехніка". — Л., 2006. — 259арк. : рис., табл. — Бібліогр.: арк. 212-231**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Мирончук Т.В. Формування та розвиток франчайзингових відносин підприємств. – Рукопис.  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. – Національний університет “Львівська політехніка”, Львів, 2006.  Дисертаційну роботу присвячено вирішенню проблеми розроблення теоретичних положень і прикладних рекомендацій щодо вдосконалення процесу формування та розвитку франчайзингових відносин підприємств. На засадах узагальнення літературних джерел удосконалено та доповнено класифікацію видів франчайзингу, сформульовано та систематизовано внутрішні чинники формування й розвитку франчайзингових відносин підприємств, проаналізовано доцільність, стан та перспективи розвитку франчайзингу в Україні. Удосконалено процес встановлення розміру, структури та порядку сплати франчайзингової винагороди, зокрема, систематизовано форми здійснення періодичних франчайзингових платежів, удосконалено методичні положення щодо визначення граничних (мінімальної та максимальної) меж розміру франчайзингової винагороди, розроблено методичні рекомендації з визначення оптимальної структури франчайзингової винагороди на основі максимізації функції корисності франчайзера. Удосконалено методичні рекомендації з економічного оцінювання пріоритетності франшиз потенційним франчайзі, що передбачають формування переліку пропонованих до продажу франшиз в порядку спадання рівня економічної ефективності їх використання. | |
| |  | | --- | | У дисертаційній роботі наведено теоретичне узагальнення і нове вирішення наукової проблеми формування та розвитку франчайзингових відносин підприємств на основі вдосконалення процесів встановлення величини та структури франчайзингової винагороди, економічного оцінювання результатів участі у відносинах франчайзингу. Отримані у дисертації наукові результати сприятимуть підвищенню ефективності виробничо-господарської діяльності учасників франчайзингових відносин. Проведені в роботі дослідження дозволяють зробити такі висновки:  1. В умовах існування низки проблем, що перешкоджають успішному розвитку вітчизняного підприємництва, обґрунтовано необхідність пошуку та впровадження ефективних форм співпраці малих, середніх і великих підприємств, використання яких дозволяло б їм компенсувати слабкі сторони один одного. Однією з таких форм співпраці є франчайзинг, стримане використання якого вітчизняними суб’єктами господарювання пояснюється, зокрема, обмеженістю їх обізнаності в особливостях використання франчайзингової форми співробітництва та недостатністю наукового розроблення проблеми формування та розвитку відносин франчайзингу у вітчизняних умовах господарювання. За таких умов необхідним є вироблення методологічних і методичних положень, спрямованих на удосконалення процесу побудови й здійснення франчайзингових відносин підприємств.  2. Керівники інституційного рівня управління підприємств – учасників (в тому числі, потенційних) франчайзингових відносин, а також приватні підприємці – потенційні франчайзі – можуть використовувати удосконалену та доповнену класифікацію видів франчайзингу для прийняття більш обґрунтованих рішень на етапі обрання виду франчайзингового співробітництва та формулювання умов франчайзингової угоди залежно від установлених цілей.  3. Сформульовані внутрішні чинники формування та розвитку франчайзингових відносин підприємств, які об’єднано у чотири групи (економіко-фінансові, організаційні, технологічні, соціально-психологічні), вказують на шляхи оптимізації взаємовідносин франчайзингу і з цією метою можуть бути використані менеджерами всіх рівнів управління підприємств – учасників (в тому числі, потенційних) франчайзингових відносин.  4. Проведена систематизація форм здійснення періодичних франчайзингових платежів шляхом виокремлення різновидів таких форм за відповідними класифікаційними ознаками (періодичністю проведення, порядком нарахування та порядком стягнення платежів) може використовуватися керівниками, фахівцями економічних і фінансових служб підприємств-франчайзерів в процесі обрання ними оптимальної форми здійснення періодичних франчайзингових платежів, що відповідатиме інтересам, видам діяльності франчайзера, умовам франчайзингової угоди тощо.  5. Удосконалені методичні положення щодо визначення розміру франчайзингової винагороди на основі встановлення мінімальної (із врахуванням величини витрат франчайзера, зумовлених його участю у відносинах франчайзингу) та максимальної (із врахуванням економічної вигоди франчайзі від використання франшизи) граничних меж франчайзингової винагороди забезпечують економістів та фінансистів підприємств-франчайзерів інструментом встановлення такої величини винагороди, при якій зберігається економічна привабливість участі у франчайзингових відносинах для обох їх сторін.  6. Найпоширенішим у практиці франчайзингових відносин є спосіб сплати франчайзингової винагороди у вигляді комбінації першопочаткового внеску та періодичних відрахувань із застосуванням форми комісійного нарахування періодичних платежів (базою нарахування є обсяг реалізації франчайзингового підприємства). Використання такого способу сплати франчайзингової винагороди зумовлює залежність фактично отримуваної франчайзером величини винагороди від питомої ваги у її складі першопочаткового та періодичних платежів. Використання фахівцями економічних, фінансових та маркетингових служб підприємств-франчайзерів розроблених методичних рекомендацій з визначення оптимальної структури франчайзингової винагороди на основі максимізації функції корисності франчайзера дозволяє встановлювати такі відносні частки першопочаткового та періодичних платежів у структурі винагороди, за яких сподівана її величина буде максимальною при існуванні прийнятного для франчайзера рівня ризику.  7. Одним із вирішальних факторів, що впливають на значення оптимальних відносних часток першопочаткового і періодичних платежів у структурі франчайзингової винагороди, є рівень схильності (несхильності) франчайзера до ризику, який відповідно до методичних рекомендацій з визначення оптимальної структури франчайзингової винагороди формалізований у вигляді коефіцієнта несхильності до ризику. Вперше розроблений порядок визначення коефіцієнта несхильності франчайзера до ризику дозволяє в процесі оптимізації структури франчайзингової винагороди встановлювати обґрунтований рівень готовності франчайзера ризикувати задля отримання вищих грошових надходжень від франчайзі на основі врахування впливу як об’єктивних, так і суб’єктивних чинників.  8. Сформульовані рекомендації з оцінювання економічної ефективності проекту створення та діяльності франчайзингового підприємства шляхом визначення та аналізу значень показників інтегральної приведеної вартості, індексу прибутковості та внутрішньої норми рентабельності такого проекту можуть бути використані приватними підприємцями та економістами підприємств, що мають намір придбати франшизу, для економічного обґрунтування доцільності та оцінки рівня економічної ефективності співробітництва з визначеним франчайзером, а також в процесі обрання франшизи з найбільш вигідними умовами її експлуатації. При цьому удосконалені методичні рекомендації з економічного оцінювання пріоритетності франшиз дозволяють обирати серед усіх пропонованих до продажу франшиз такі, істотні умови франчайзингових договорів щодо яких відповідають можливостям та стратегічним інтересам потенційних франчайзі, а також рівень економічної ефективності використання яких є найвищим.  9. На підставі результатів виконаного дослідження можна запропонувати:  - Міністерству економіки України, Державному комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва при розробці нормативних документів щодо управління виробничо-господарською діяльністю учасників франчайзингових відносин використовувати сформульовані в дисертації рекомендації щодо систематизації видів франчайзингу, франчайзингових платежів, форм здійснення періодичних франчайзингових платежів;  - Міністерству освіти і науки України при підготовці спеціалістів у сфері підприємництва використовувати теоретичні та методологічні положення дисертації щодо особливостей та чинників формування й розвитку франчайзингових відносин підприємств. | |