

УДК 339.187.44

ГРИГОРЕНКО Тетяна, асистент кафедри торговельного підприємництва КНТЕУ

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ МЕРЕЖІ

Визначено основні методичні підходи до оцінки ефективності створення та функціонування франчайзингових мереж. Розроблено систему показників оцінки ефективності створення та функціонування франчайзингових торговельних об'єктів, що належать франчайзі та входять до однієї франчайзингової мережі; методика інтегральної оцінки ефективності функціонування франчайзингових роздрібних торговельних мереж.

Ключові слова: організація торгівлі, франчайзинг, франчайзингова торгівля, франчайзингова мережа, франчайзингове підприємство, ефективне управління торговельним підприємством, ефективність франчайзингової мережі, оцінка ефективності.

Розвиток ринкової економіки в Україні обумовлює високі вимоги до ефективності функціонування економічних систем різних рівнів. Найбільша увага приділяється торгівлі як комерційній системі, що безпосередньо створює економічні блага. Трансформаційні процеси, які відбуваються в українській економіці, докорінно змінили середовище функціонування торговельних підприємств і зумовили виникнення нової організаційно-правової форми господарювання – франчайзингу.

Виробники і торгові організації розглядають франчайзинг як спосіб створення стабільної та гнучкої мережі роздрібних торговельних підприємств. Створення, забезпечення стабільного функціонування та управління франчайзинговою мережею (далі – ФМ) – складне завдання, що потребує значних витрат. У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалення та розробки сучасних методик оцінки ефективності функціонування ФМ.

Особливості створення та функціонування франчайзингових систем є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема Д. Землякова, М. Макашева, О. Корольчука, І. Рикової, Д. Стенворта, А. Цират та ін. [1–6]. О. Корольчук розглядає фактори, які сприяють розвитку ефективних ФМ в Україні, та пропонує модель франчайзингу, яка б дозволяла оптимізувати життєвий цикл франчайзингових мережевих структур для забезпечення стабільного довготривалого прибутку [2]. Методичні підходи щодо комп-

лексної оцінки ризиків ведення франчайзингового бізнесу та його ефективності викладені в роботах О. Кузьміна, О. Трушенко та В. Аніна [7; 8]. Однак залишається недостатньо дослідженим питання оцінки ефективності функціонування ФМ в Україні.

Отже, на основі аналізу існуючих розробок вітчизняних і зарубіжних науковців необхідно визначити методичні підходи до оцінки показників ефективності функціонування ФМ, що і є метою статті.

Створення франчайзингового підприємства (далі – ФП) можна розглядати як звичайний інвестиційний проект: незалежний підприємець або підприємство вкладає кошти з метою отримання прибутку. У цьому випадку оцінювати економічну ефективність бізнесу можна за допомогою поширених у міжнародній та вітчизняній практиці методів оцінювання інвестиційних проектів. Однак безпосереднє використання цих методів неможливе без їх адаптування до особливостей створення та функціонування ФП. До таких особливостей належать:

- платний характер франчайзингових відносин (згідно з умовами франчайзингового договору франчайзі в обмін на отримане ним право ведення визначеної підприємницької діяльності з використанням об'єктів інтелектуальної власності франчайзера, а також в оплату послуг і матеріальних цінностей, що надаються йому франчайзером упродовж усього строку дії договору, зобов'язується сплатити на користь останнього винагороду визначеного розміру);
- строковість франчайзингових взаємовідносин (договір франчайзингу укладається на визначений строк, що обмежує тривалість періоду реалізації проекту створення та діяльності ФП);
- розмір та структура капітальних вкладень у створення і розвиток ФП залежить від визначених франчайзером стандартів і критеріїв. Із метою захисту своєї інтелектуальної власності франчайзер може визначати розмір майбутнього ФП, характеристики необхідного для його діяльності обладнання, особливості інтер'єру приміщень тощо [9].

Проаналізувавши розробки вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері оцінювання інвестиційної привабливості капіталовкладень, можна зробити певні висновки.

По-перше, підходи більшості авторів (зокрема, І. Дашко, О. Ємельянова, І. Крет, А. Яковлева [10–11]) до оцінювання економічної ефективності інвестиційного проекту зводяться до його фінансового аналізу, який передбачає розрахунок фінансових результатів реалізації проекту лише для його безпосередніх учасників. Тільки окремі дослідники (наприклад, І. Бузко, О. Ястремська [12–13]) пропонують визначати економічну ефективність інвестицій не лише як комерційне, а й як суспільне явище, оцінюючи проекти щодо фінансових,

екологічних та соціальних наслідків для економіки загалом, окремих галузей, регіонів, груп підприємств, споживачів, бюджетів різних рівнів тощо.

По-друге, основні способи оцінювання інвестиційних проектів доцільно поділити на дві групи: прості або статичні способи (ті, які не передбачають використання концепції дисконтування, що обумовлює аналіз реальних і майбутніх грошових потоків, пов'язаних із реалізацією інвестиційного проекту, через їх вартість у поточний момент) та способи, що базуються на дисконтуванні.

По-третє, найбільшого розповсюдження у багатьох країнах світу набули наведені нижче способи оцінювання інвестиційних проектів.

1. Прості (статичні) способи:

- *визначення строку окупності інвестицій* передбачає розрахунок показника строку окупності інвестицій – періоду часу, протягом якого недисконтовані доходи, отримані від реалізації проекту, повністю покриють недисконтовані вкладені інвестиції. Порівняння цього показника з економічно виправданим строком окупності здійснюваних інвестицій дозволяє зробити висновок про доцільність інвестування;

- *визначення простої норми прибутку на інвестиції* (балансової рентабельності інвестицій) також не враховує зміну вартості грошей у часі. Його сутність зводиться до розрахунку норми прибутку на вкладений капітал як відношення суми чистого (валового) прибутку, отриманого протягом аналізованого періоду (зазвичай упродовж строку реалізації інвестиційного проекту), до загальних інвестиційних витрат, що сприяли його отриманню. Порівняння розрахованого значення показника з певним, встановленим інвестором, порогом дозволяє зробити висновок про доцільність реалізації інвестиційного проекту.

2. Способи, що базуються на дисконтуванні:

- *чистої приведенної вартості* (чистого приведеного доходу). Цей показник відображає теперішню вартість потоку майбутнього доходу інвестора і дорівнює приведеній за допомогою відповідної дисконтної ставки вартості майбутніх прибутків чи грошових надходжень за вирахуванням приведенної вартості інвестиційних затрат. Показник чистої приведенної вартості розраховується за визначений інвестором (залежно від стратегії інвестування та інших чинників) проміжок часу. При цьому максимальним розрахунковим періодом є повний інвестиційний цикл – строк повної амортизації здійснених інвестицій. Позитивне значення чистої приведенної вартості означає, що поточна вартість доходів перевищує поточну вартість інвестиційних витрат, що свідчить про доцільність реалізації інвестиційного проекту;

- *інтегральної приведенної вартості*. На відміну від попереднього способу, враховує те, що реальна корисність інвестицій для інвестора на визначену дату складається не лише з накопичених від початку реалізації проекту чистих фінансових потоків, а й із ліквідаційної

вартості здійснених капітальних вкладень. Таким чином, показник інтегральної приведеної вартості інвестицій становить суму чистої приведеної вартості (чистого приведенного доходу) та приведеної ліквідаційної вартості інвестицій на визначену дату. Позитивне його значення свідчить про доцільність реалізації інвестиційного проекту;

- *індексу прибутковості*. Для визначення індексу прибутковості (рентабельності) інвестиційного проекту використовується та ж інформація про дисконтовані грошові потоки, що й при розрахунку чистої поточної вартості. Визначається як відношення приведеної вартості грошових доходів інвестора до приведеної вартості здійснених ним інвестиційних затрат. Значення індексу прибутковості більше одиниці свідчить про доцільність реалізації проекту;

- *внутрішньої норми рентабельності* методом послідовного наближення визначає таку величину ставки дисконтування, за якої чиста приведена вартість дорівнює нулю, тобто за якої сума дисконтованих доходів, отриманих від реалізації інвестиційного проекту за визначений проміжок часу, дорівнює сумі дисконтованих інвестицій у проект. Така ставка дисконтування називається внутрішньою нормою рентабельності інвестиційного проекту. Порівнюючи внутрішню норму рентабельності з очікуваною реальною ставкою дисконтування (зазвичай як дисконт виступає ставка відсотка за ліквідними безризиковими вкладеннями), можна зробити висновок про рівень привабливості інвестиційного проекту.

Отже, для оцінювання проектів створення і діяльності ФП нецільно використовувати прості (статичні) методи, адже франчайзингові взаємовідносини носять довгостроковий характер, а для вітчизняної економіки характерна порівняно швидка зміна вартості грошових коштів у часі. Саме тому основним недоліком цих методів є невраховання впливу фактору часу на реальну вартість грошових потоків.

Що стосується способів, які базуються на дисконтуванні, то два з них (чистої та інтегральної приведеної вартості) пропонують ідентичний підхід до оцінювання ефективності інвестиційного проекту з тією різницею, що згідно з другим способом до грошових доходів інвестора від реалізації проекту рекомендується включати ліквідаційну вартість здійснених капітальних вкладень. Як правило, створення ФП вимагає значних інвестицій, і ринкова вартість його основних фондів досить суттєва навіть на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди. Це пов'язано з тим, що до останнього дня строку дії договору франчайзингу підприємство франчайзі здійснює визначену підприємницьку діяльність і володіє всіма необхідними для цього активами. Таким чином, для оцінювання ефективності створення і діяльності франчайзингового підприємства використання способу інтегральної приведеної вартості більш обґрунтоване, порівняно зі способом чистої приведеної вартості.

Для оцінювання економічної ефективності проекту створення й функціонування ФП О. Ступницький рекомендує розраховувати такі показники [14]:

- інтегральну приведену вартість проекту;
- індекс прибутковості проекту;
- внутрішню норму рентабельності проекту.

Огляд методичних підходів щодо визначення цих показників для типових інвестиційних проектів дозволив виявити вихідні дані для розрахунку: інвестиційні витрати, чисті грошові доходи, ліквідаційну вартість інвестицій.

Інтегральна приведена вартість проекту створення і діяльності франчайзингового торгового об'єкта (*дали* – ФТО) відображає в грошових одиницях абсолютну суму ефекту, що отримує франчайзі від здійснення капітальних вкладень у створення ФТО. Визначається інтегральна приведена вартість шляхом порівняння сукупних витрат на реалізацію проекту створення й діяльності ФТО з результатами його функціонування. При цьому всі здійснювані затрати та отримувані доходи приводяться до часу початку реалізації проекту (моменту підписання франчайзингового договору) за допомогою використання особливого коефіцієнта – дисконта, яким може виступати відсоток за ліквідними безризиковими вкладками. Показник інтегральної приведеної вартості розраховується за визначений період – строк дії франчайзингової угоди. Для розрахунку його значення можна використати формулу, виведену із формули визначення інтегральної приведеної вартості типових інвестиційних проектів шляхом вираження ліквідаційної вартості інвестицій у вигляді різниці між ліквідаційною вартістю чистих активів ФТО та ліквідаційною вартістю такого його нематеріального активу, як право користування об'єктами інтелектуальної власності франчайзера на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди [14]:

$$Bn = \sum_{t=1}^T \frac{Pч_t + A_t - Bі_t}{(1+r)^{t-1}} + \frac{Влч_T - Влф_T}{(1+r)^{T-1}}, \quad (1)$$

де Bn – інтегральна приведена вартість проекту створення і діяльності ФТО, грн;

$Pч_t$ – чистий прибуток ФТО в t -му році, грн;

A_t – амортизаційні відрахування в t -му році, грн;

$Bі_t$ – інвестиційні витрати на створення і розвиток ФТО в t -му році, грн;

$Влч_T$ – ліквідаційна вартість чистих ФТО на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди, грн;

$Влф_T$ – ліквідаційна вартість такого нематеріального активу ФТО, як право користування об'єктами інтелектуальної власності франчайзера на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди, грн;

r – ставка дисконтування, прийнята для оцінки проекту;
 t – номер року розрахункового періоду, $t = 1, \dots, T$;
 T – строк дії франчайзингової угоди, роки.

Позитивне значення показника інтегральної приведеної вартості свідчить про перевищення доходів, отримуваних від реалізації проекту створення та діяльності ФТО, над здійснюваними інвестиційними витратами. Інтегральна приведена вартість характеризує обсяг прибутку на вкладений капітал.

Однак ухваленню остаточного рішення про доцільність участі франчайзі у відносинах франчайзингу має передувати більш глибокий аналіз ефективності реалізації проекту створення і діяльності франчайзингового торговельного об'єкта, який дозволить оцінити рівень доходів від реалізації проекту на одиницю витрат, а також інтенсивність повернення вкладених у проект коштів. Провести таке оцінювання дозволять розглянуті нижче показники індексу прибутковості та внутрішньої норми рентабельності проекту створення й функціонування ФТО. При формуванні порядку розрахунку значень цих показників було враховано обґрунтоване вище переконання щодо необхідності включення до грошових доходів франчайзі від реалізації проекту ФТО ліквідаційної вартості активів останнього на момент закінчення строку дії франчайзингової угоди.

Таким чином, наведені нижче формули (2) і (3) для розрахунку індексу прибутковості та внутрішньої норми рентабельності проекту ФТО виведено з формул для розрахунку аналогічних показників для типових інвестиційних проектів шляхом включення до них у частині грошових доходів інвестора ліквідаційної вартості здійснених інвестицій. Індекс прибутковості проекту створення й діяльності ФТО (In) характеризує рівень доходів, отримуваних від реалізації проекту, на кожен грошову одиницю, інвестовану в проект, тобто рівень ефективності вкладень. Формула для його розрахунку матиме вигляд [14]:

$$In = \left(\sum_{t=1}^T \frac{Pч_t + A_t}{(1+r)^{t-1}} + \frac{Влч_T - Влф_T}{(1+r)^{T-1}} \right) \div \sum_{t=1}^T \frac{Вi_t}{(1+r)^{t-1}}. \quad (2)$$

Критерієм віднесення проекту до доцільних є значення індексу прибутковості більше одиниці. Внутрішня норма рентабельності проекту створення і діяльності ФТО (Hp) являє собою таку розрахункову ставку дисконтування, при якій індекс його прибутковості дорівнюватиме одиниці, тобто доходи від реалізації проекту дорівнюватимуть здійсненим інвестиційним витратам. Внутрішню норму рентабельності пропонується визначати методом пробних розрахунків із співвідношення [14]:

$$Hp = \sum_{t=1}^T \frac{Пч_t + A_t}{(1 + Hp)^{t-1}} + \frac{Влч_T - Влф_T}{(1 + Hp)^{T-1}} = \sum_{t=1}^T \frac{Вi_t}{(1 + Hp)^{t-1}}. \quad (3)$$

Показник внутрішньої норми рентабельності характеризує інтенсивність повернення вкладених у реалізацію проекту ФТО коштів, оскільки його значення залежить не лише від абсолютних розмірів номінального грошового доходу, отриманого від реалізації проекту та здійснених номінальних інвестиційних витрат, а й від розподілу зазначених грошових потоків по роках упродовж строку дії франчайзингової угоди. Ефективним вважається проект, для якого значення внутрішньої норми рентабельності перевищує умовну вартість вкладеного у франчайзинговий торговельний об'єкт капіталу, наприклад, ставку довгострокових банківських кредитів.

Зазначене вище дозволило розробити систему показників оцінки ефективності створення та функціонування ФТО, що належать франчайзі та входять до однієї франчайзингової мережі. Для цього пропонується ввести та розрахувати такі показники:

- загальну інтегральну приведену вартість створення та функціонування торговельних об'єктів франчайзингової мережі (далі – ТОФМ),
- загальний індекс прибутковості створення та функціонування ТОФМ,
- загальну внутрішню норму рентабельності створення та функціонування ТОФМ.

Загальну інтегральну приведену вартість створення та функціонування ТОФМ (PVI) пропонується визначати, як сукупність усіх інтегральних приведених вартостей кожного проекту створення і діяльності ФТО:

$$PVI = \frac{\sum_{n=1}^M B_n}{M}, \quad (4)$$

де M – кількість ТОФМ.

Загальний індекс прибутковості створення та функціонування ТОФМ (PI) доцільно визначати, як сукупність усіх індексів прибутковості кожного проекту створення й діяльності ТОФМ:

$$PI = \frac{\sum_{n=1}^M I_n}{M}. \quad (5)$$

Ефективним вважається створення та функціонування торговельних об'єктів, що входять до однієї франчайзингової мережі, при значенні загального індексу прибутковості більше одиниці.

Загальну внутрішню норму рентабельності проекту створення та функціонування ТОФМ (*IRR*) пропонується визначати, як сукупність усіх внутрішніх норм рентабельності кожного проекту створення й діяльності торговельного об'єкта, що входять до мережі:

$$IRR = \frac{\sum_{m=1}^M H_p}{M} . \quad (6)$$

Загальний прибуток франчайзера від розширення діяльності (без урахування прибутків від основної діяльності) (*B*) Н. Рогальська пропонує визначати таким чином [15]:

$$B = R \cdot Q \cdot \overline{B_i} - E , \quad (7)$$

де *R* – середній розмір ставки роялті мережі;
Q – загальна кількість франчайзингових підприємств мережі;
 $\overline{B_i}$ – середній дохід *i*-того члена мережі;
E – витрати на підтримку мережі.

На жаль, ця формула (7) не надає повної картини отримання загального прибутку франчайзера, бо крім роялті франчайзер може отримувати від франчайзі різні сервісні платежі. Визначати загальний прибуток франчайзера (без урахування прибутків від основної діяльності) пропонується таким чином:

$$B = R \cdot Q \cdot \overline{B_i} + S \cdot Q \cdot \overline{B_i} - E , \quad (8)$$

де *S* – середній розмір ставки сервісних платежів мережі;

Загальний прибуток функціонування франчайзингової мережі (*Pf*) можна визначити за допомогою формули:

$$Pf = P_o + B + \sum_{m=1}^M Pfm = P_o + (R \cdot Q \cdot \overline{B_i} + S \cdot Q \cdot \overline{B_i} - E) + \sum_{m=1}^M Pfm , \quad (9)$$

де *P_o* – загальний прибуток франчайзера від основної діяльності;
Pfm – загальний прибуток бізнес-одиниць франчайзі.

Отже, для оцінки ефективності функціонування франчайзингової роздрібно-торговельної мережі (*дали* – ФРТМ) необхідно використовувати такі показники: індекс рентабельності товарообороту ФРТМ (*I_{то фм}*), індекс зростання чистого прибутку ФРТМ (*I_{чп фм}*), індекс рентабельності витрат обігу ФРТМ (*I_{рво фм}*), індекс продуктивності праці (*I_{пп фм}*), частку ринку ФРТМ у національному товарообороті (*Чр фм*), конкурентну позицію ФРТМ (*Кп фм*). Оцінюючи ефективність функціонування ФРТМ, необхідно аналізувати ці показники в динаміці.

Оскільки для франчайзера, який об'єднує значну кількість торговельних об'єктів, потрібна узагальнююча система показників оцінки ефективності функціонування ФРТМ, то варто ввести певний інтегральний показник, який би характеризував ефективність функціонування ФРТМ у цілому за певний період часу. Інтегральна оцінка ефективності функціонування ФРТМ передбачає об'єднання, внаслідок чого з'являються нові якості та ознаки. Інтегральний метод оцінки ефективний тоді, коли необхідно враховувати вплив чинників на економічні процеси. Він допомагає усунути неоднозначність оцінки впливу чинників і отримати найточніший результат.

Інтегральна оцінка дозволяє використовувати аналітичну інформацію для побудови єдиного інтегрального показника (при цьому існує певний ступінь умовності оцінки, результати якої можуть змінюватись зі зміною бази порівняння), доповнює і розширює можливості традиційного аналізу, базується на використанні вже існуючих методичних підходів щодо оцінки ефективності функціонування франчайзингової мережі та системи показників. Вона дає змогу порівнювати показники з різною розмірністю та ознаками. Інтегральні показники ефективності можуть конструюватися відповідно до різних передумов їх побудови. Можливості розробки інтегрального показника визначаються двома основними чинниками: напрямом оцінки та існуючою інформаційною базою [16, с. 137].

Інтегральна оцінка ефективності функціонування ФРТМ має проводитися в певній послідовності (рисунк).



Етапи інтегральної оцінки ефективності функціонування франчайзингової роздрібно-торгівельної мережі (ФРТМ)

На першому етапі потрібно вибрати базу порівняння для визначення абсолютних і відносних відхилень. Доцільно використовувати різні види інтегрального показника ефективності. Інтегральний показник внутрішньої оцінки ефективності розраховується з використанням бази порівняння за минулі періоди або нормативних значень, встановлених шляхом експертної оцінки. Інтегральний показник зовнішньої оцінки ефективності розраховується з використанням галузевих або ринкових значень показників і відношенням базових значень до фактичних. Загальний інтегральний показник ефективності об'єднує чинники внутрішнього та зовнішнього впливу.

Процедура інтегрального оцінювання передбачає використання певних методів. Основними вимогами до окремих індикаторів при побудові інтегрального показника є те, що вони повинні бути вузько спрямованими, тобто має існувати можливість інтерпретації однозначного збільшення або зменшення їх числових значень та ранжування. При побудові інтегрального показника потрібно дотримуватись вимог, які випливають з його особливостей. У зв'язку із зіставленням багатьох показників інтегральна оцінка базується на використанні відносних та абсолютних значень. Використовуються показники різних напрямів оцінки, які формуються з різних джерел. Для оцінки використовується метод порівняння з базою порівняння за абсолютними і відносними значеннями. Система показників повинна відображати основні напрями оцінки ефективності функціонування ФРТМ.

Значення інтегрального показника ефективності функціонування ФРТМ вимагає врахування різних напрямів її оцінки, для визначення яких використовуються кількісні методи виміру. Для розрахунку використовують декілька способів оцінки (фінансово-економічний, техніко-економічний, соціально-економічний та ін.). Результати оцінки характеризуються використанням n показників. Тобто для j -го напрямку оцінки використовується набір фактичних значень відповідних показників (K_{ijf} , $i=1/n$). Для порівняння використовують базу даних із тих самих показників, з якими порівнюються фактичні значення кожного j -го напрямку оцінки за всіма i -показниками.

Для розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності функціонування ФРТМ, доцільно використовувати зведену таблицю вихідних значень основних показників: індекс рентабельності товарообороту ФРТМ ($I_{то\text{ фм}}$), індекс зростання чистого прибутку ФРТМ ($I_{чп\text{ фм}}$), індекс рентабельності витрат обігу ФРТМ ($I_{рво\text{ фм}}$), індекс продуктивності праці ($I_{пп\text{ фм}}$), частка ринку ФРТМ в національному товарообороті ($Чр\text{ фм}$), конкурентна позиція ФРТМ ($Кп\text{ фм}$). Зі зміною бази порівняння для проведення оцінки необхідно змінити й табличні дані (*таблиця*).

**Дані для інтегральної оцінки ефективності функціонування
франчайзингової роздрібно-торговельної мережі**

Показники ефективності функціонування ФМ	Базові або еталонні значення ефективності функціонування ФМ	Фактичні значення ефективності функціонування ФМ	Абсолютне відхилення $\Delta ni = K_{nj}^{\phi} - K_{nj}^{\sigma}$	Відносна змінна $X_{ij} = \Delta_{ij} - K_{ij}^{\phi}$ $X_{ij} = K_{ij}^{\sigma} \cdot K_{ij}^{\phi}$
<i>Іто фм</i>	K_{1j}^{σ}	K_{1j}^{ϕ}	Δ_{1j}	X_{1j}
<i>Ічп фм</i>	K_{2j}^{σ}	K_{2j}^{ϕ}	Δ_{2j}	X_{2j}
<i>Ірво фм</i>	K_{3j}^{σ}	K_{3j}^{ϕ}	Δ_{3j}	X_{3j}
<i>Іпп фм</i>	K_{4j}^{σ}	K_{4j}^{ϕ}	Δ_{4j}	X_{4j}
<i>Чр фм</i>	K_{5j}^{σ}	K_{5j}^{ϕ}	Δ_{5j}	X_{5j}
<i>Кп фм</i>	K_{6j}^{σ}	K_{6j}^{ϕ}	Δ_{6j}	X_{6j}
<i>I</i>	K_{ij}^{σ}	K_{ij}^{ϕ}	Δ_{ij}	X_{ij}
<i>N</i>	K_{nj}^{σ}	K_{nj}^{ϕ}	Δ_{nj}	X_{nj}

Для розрахунку інтегральних показників окремих напрямів оцінки ефективності функціонування ФРТМ можна використати методи добутку, сум або середньої геометричної.

Метод добутку полягає в тому, що всі відносні значення приросту фактичних показників до базових перемножуються, і в результаті отримується інтегральний показник ефективності функціонування ФРТМ j -го напрямку оцінки P_j :

$$P_i = \prod_{i=1}^n x_{ij}, \quad J = \overline{1, m}. \quad (10)$$

Інтегральний показник j -го напрямку оцінки вважається вищим за більше абсолютне значення.

Метод сум полягає у формуванні числових значень відносної зміни між фактичними і базовими значеннями показників ефективності функціонування ФРТМ:

$$P_i = \sum_{i=1}^n \frac{K_{ij}^{\phi}}{K_{ij}^{\sigma}} = \sum_{i=1}^n X_{ij}, \quad J = \overline{1, m}. \quad (11)$$

Також можливе складання і відношень змін абсолютних значень показників ефективності. Більше значення показника P_j свідчить про переваги в досягненні ефективності.

Метод визначення середньої геометричної суми дає змогу визначити більше значення P_j , що свідчить про найвищу ефективність функціонування ФРТМ:

$$P_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n X_{ij}}, J=\overline{1,m}. \quad (12)$$

Оцінку можна також отримати шляхом обчислення за формулою:

$$P_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{\Delta_{ij}}{K_{ij}}}, J=\overline{1,m}. \quad (13)$$

На підставі розрахунку інтегральних показників ефективності отримується об'єднаний інтегральний показник ефективності функціонування ФРТМ IP_o :

$$IP_o = \sum_{j=1}^m P_j, \quad (14)$$

де P_j – числове значення ефективності j -го напрямку оцінки.

Однак такий метод оцінки не враховує вагомість кожного напрямку для формування об'єданого інтегрального показника ефективності функціонування ФРТМ. Для інтегральної оцінки повинна існувати база отриманого значення ефективності.

Для формування інтегрального показника ефективності функціонування ФРТМ пропонуємо використовувати матрицю, де ряди $i = 1 \dots n$ позначають відповідні показники ефективності, а j – формують стовпчики певних напрямів оцінки. У такому випадку загальний інтегральний показник ефективності функціонування ФРТМ IP_o матиме вигляд:

$$IP_o = \sqrt{\sum_{i=1}^n R_j (\Delta_{ij})^2}, J=\overline{1,m} \quad (15)$$

де R_j – коефіцієнт вагомості j -го напрямку оцінки;

Δ_{ij} – абсолютне відхилення фактичного значення і показників j -го напрямку оцінки від базового значення.

Визначити коефіцієнт вагомості напрямів оцінювання ефективності функціонування ФРТМ можна за допомогою різноманітних методів експертної оцінки [17; 18]. Передбачається декілька етапів експертної оцінки:

- формування мети загальної оцінки ефективності;
- розроблення процедури опитування покупців франчайзингової мережі або методів експертного оцінювання;
- здійснення процедури опитування експертів;
- оброблення інформації і виведення валового коефіцієнта.

Отже, інтегральна оцінка ефективності функціонування франчайзингової роздрібно-торговельної мережі не лише дозволяє об'єднати багато різних чинників, що відрізняються один від одного та характеризують різні аспекти ефективності функціонування, а й дає більш повне уявлення про ефективність діяльності франчайзингової мережі, допомагає усунути неоднозначність оцінки впливу чинників і отримати найточніший результат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Земляков Д. Н.* Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса / Д. Н. Земляков, М. О. Макашев. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 142 с.
2. *Корольчук О. П.* Франчайзинг (теорія, методологія, практика) : монографія / О. П. Корольчук. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 207 с.
3. *Корольчук О. П.* Формування франчайзингових мережевих структур та їхня економічна ефективність / О. П. Корольчук // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2007. — № 1. — С. 75–87.
4. *Рыкова И. В.* Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры / И. В. Рыкова. — М. : Современная экономика и право, 2000. — 224 с.
5. *Стэнворт Д.* Франчайзинг в малом бизнесе / Д. Стэнворт, Б. Смит ; пер. с англ. — М. : Аудит : ЮНИТИ, 1996. — 200 с.
6. *Цират А. В.* Франчайзинг и франчайзинговый договор / А. В. Цират. — К. : Истина, 2002. — 240 с.
7. *Кузьмін О. Є.* Методика оцінювання економічної ефективності створення і діяльності франчайзингових підприємств / О. Є. Кузьмін, Т. В. Мирончук // Актуальні проблеми економіки: наук. екон. журн. — 2005. — № 11. — С. 56–66.
8. *Оцінка перспективності видів діяльності для використання франчайзингу на основі комплексної оцінки франшизних ризиків / В. І. Анін та ін. // Економіка та держава : міжнар. наук.-практ. журн. — 2007. — № 7. — С. 42–46.*
9. *Дельтей Ж.* Франчайзинг / Ж. Дельтей ; пер. с франц. под ред. В. И. Черенкова. — СПб. : Издат. дом "Нева", 2003. — 128 с.
10. *Дашко І. М.* Сутність інвестиційного ризику та його врахування при обґрунтуванні інвестиційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І. М. Дашко, О. Ю. Ємельянов, І. З. Крет // Економіка. — 2011. — № 5. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2011_698/05.pdf.
11. *Яковлев А. І.* Методика визначення ефективності інвестицій, інновацій, господарських рішень в сучасних умовах / А. І. Яковлев — Х. : Бізнес-інформ, 2001. — 56 с.
12. *Бузько И. Р.* Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия / И. Р. Бузько, Е. В. Варганова, А. А. Голубенко. — Луганск : ВНУ им. В. Даля, 2002. — 176 с.
13. *Ястремська О. М.* Економічний аналіз ефективності інвестиційних рішень (з позицій суспільства та бізнес-партнерів) / О. М. Ястремська // Регіональні перспективи. — 2003. — № 2, 3 (27, 28). — С. 170–173.

14. *Ступницький О. І.* Практика оцінки економічної ефективності створення та діяльності франчайзингового підприємства в Україні [Електронний ресурс] / О. І. Ступницький. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2009_19/zmist.htm.
15. *Рогальська Н. Г.* Моделі оптимізації фінансової діяльності великих економічних систем з використанням кореляційного аналізу [Електронний ресурс] / Н. Г. Рогальська // Экономика научно-технического прогресса, ААЭКС. — 2005. — № 2 (16). — Режим доступу : <http://aaecs.org/rogalska-ng-model-optimizac-finansovo-dyalnost-velikih-ekonomichnih-sistem-z-vikoristannyam-korelyacynogo-analzu-.html>.
16. *Баканов М. І.* Теория экономического анализа / М. І. Баканов, А. Д. Шеремет. — М. : Финансы и статистика. — 2000. — 201 с.
17. *Андрейчиков О. П.* Анализ, синтез, планирование решений в экономике / О. П. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. — М. : Финансы и статистика, 2000. — 368 с.
18. *Вітлінський В. В.* Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В. В. Вітлінський. — К. : ДЕМПУР, 1996. — 212 с.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2011.

Григоренко Т. Оценка эффективности франчайзинговой сети. Определены основные методические подходы к оценке показателей эффективности создания и функционирования франчайзинговых сетей. Разработана система показателей оценки эффективности создания и функционирования франчайзинговых торговых объектов, которые принадлежат франчайзи и входят в одну франчайзинговую сеть; методика интегральной оценки эффективности функционирования франчайзинговых розничных торговых сетей.

Grygorenko T. Estimation of efficiency of franchising network. Basic methodical approaches to the efficiency indexes estimation system of creation and functioning of franchising networks are defined. Efficiency estimation indexes system of creation and functioning of franchising trade objects that belong to franchisee and are included in one franchising network is worked out; methodology of integral estimation of efficiency of functioning of franchising retail trade networks is presented.