

Погуда Наталія Вікторівна,
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ШЛЯХОМ РОЗШИРЕННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ МЕРЕЖІ

Туристичний бізнес України є одним з швидкоокупних видів підприємницької діяльності, що пояснюється існуванням постійного попиту з боку споживачів, зростання вартості туристичних путівок та середньою концентрацією інтенсивності конкуренції у даній сфері.

Згідно офіційних даних Державної служби статистики України кількість суб'єктів туристичної діяльності, які займаються наданням туристичних послуг у 2018 році склала 4293 підприємств, з яких 1833 підприємств, які є юридичними особами. При чому протягом 2018 року загальний дохід, що був отриманий усіма суб'єктами туристичної діяльності становив 21625921 тис. грн., що на 13% більше у порівнянні з 2017 роком. Отже, можемо зазначити, що даний вид підприємницької діяльності є не лише прибутковим, але й має тенденцію до щорічного зростання (наприклад, у 2017 р. відбулося зростання по відношенню до 2016 р. на 39%, у 2016 р. до 2015 р. дохід зріс більше ніж у 2,1 рази).

Туристичний ринок в Україні налічує понад 500 ліцензійних туристичних операторів, які офіційно звітують про свою діяльність і офіційні дані яких слугують основою для складання подальших звітів щодо діяльності суб'єктів туристичної діяльності – юридичних осіб. Попри значну кількість офіційних представників туристичного бізнесу, найбільш вагомий вплив на формування туристичного ринку України мають ключові гравці, а саме такі туристичні оператори як Джойн Ап!, Анекс Тур (частка яких за напрямками Туреччина та Єгипет у 2018 році склала понад 45%), Тез Тур, Аккорд Тур, Корал Тревел, Тревел Профешнл Груп, Пегас Туристик та ТТВК. Саме зазначені туристичні оператори мають тенденцію до розширення частки ринку, що забезпечується розширенням франчайзингової агентської мережі.

Згідно відкритих статистичних даних, які представлені на офіційних веб-сайтах туристичних операторів, у 2019 році найбільшу кількість франчайзингових агентств має ТТВК (більш відомий як Tui Ukraine) має 250 агентств, за ним лідируючі місця обіймають Тревел Профешнл Груп – 211 та Анекс Тур – 190. Корал Тревел налічує 180 франчайзингових агентств та у п'ятірку лідерів за кількістю франчайзингових агентств займає Джойн Ап! із загальною кількістю 127 агентств. Туристичні оператори намагаються охопити туристичний ринок України все більшою кількістю франчайзингових агентств, що пояснюється зростанням у подальшому обсягів доходів та представленням на ринку саме конкретного оператора. Важливу роль у розширенні франчайзингової мережі мають умови вступу до мережі, зокрема у деяких туристичних операторів відсутніми є паушальний внесок або роялті, у деяких умови вступу дозволяють не сплачувати жодних внесків за умови виконання

необхідного плану продажів. Хоча деякі представники туристичного бізнесу саме на моменті вступу до мережі встановлюють досить жорсткі фінансові вимоги, що дозволяє працювати як з досвідченими агентствами та такими, що можуть сплатити 30-40 тис. грн. паушального внеску. При чому кількість агентств, які працюють за умовами договору франчайзингу конкретного туристичного оператора є незначною (наприклад, Тез Тур).

Отже, можна відмітити, що вибір туристичним оператором певної стратегії здійснення бізнесу пояснюється рядом факторів. Зокрема, одні представники туристичного бізнесу намагаються охопити якомога більшу частку ринку через зростання кількості агентств, встановлюючи досить привабливі умови вступу до мережі. Інші ж, навпаки, завдяки фінансовим важелям намагаються не впускати до агентської мережі представників, що не мають відповідних умов. Однак загальна тенденція даного сегменту показує, що туристичні оператори як один з ефективних напрямів ведення та розширення бізнесу обирають саме франчайзинг, що все більше стає не лише стратегією туристичного оператора, а обіймає місце загальної концепції ведення туристичного бізнесу.