

**АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО І ПРОЦЕС;
ФІНАНСОВЕ ПРАВО; ІНФОРМАЦІЙНЕ ПРАВО**

УДК 342.9

DOI <https://doi.org/10.32844/2618-1258.2024.2.9>**БОГОМОЛОВ Д.А.****ФРАНЧАЙЗИНГ У ПРИВАТНИХ ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я****FRANCHISING IN PRIVATE HEALTHCARE FACILITIES**

У статті проаналізовано питання застосування франчайзингу у приватних закладах охорони здоров'я. Закцентовано увагу на необхідність знання та врахування цілої низки нормативних актів при підготовці різнопланової документації для започаткування приватного закладу охорони здоров'я. Так, підприємець повинен мати знання і розуміння бізнес-процесів, фінансів, законодавства, медицини, управління персоналом, навіть будівництва та дизайну. Крім того, необхідно пройти низку бюрократичних процедур – реєстрації, ліцензування тощо. При цьому зберігаються значні інвестиційні ризики, адже ніхто не може гарантувати прибутковість нового бізнесу.

На думку авторів, допомогти вирішити усі ці проблемні питання може такий порівняно новий для України вид ведення бізнесу, як франчайзинг, який на сьогодні не має широкого поширення в приватній медичній практиці, однак має значний потенціал, пропонуючи готові бізнес рішення для підприємців.

Адже в сучасних умовах саме франчайзинг є тією формою ведення бізнесу, яка в поєднанні з іншими формами інвестування та розповсюдження інновацій могла б прискорювати антикризові процеси і сприяти покращенню ефективності роботи вітчизняних підприємств.

У статті зазначається, що поки що відносини франчайзингу недостатньо врегульовані в національному законодавстві, відсутній єдиний нормативно-правовий акт, який регулював би даний вид діяльності. На сучасному етапі відносини між Франчайзером та Франчайзі, як правило, врегульовуються за допомогою договорів комерційної концесії, ліцензійних договорів та договорів про спільну діяльність.

Проаналізовано переваги, які отримує покупець франшизи при відкритті приватного закладу охорони здоров'я за схемою франчайзингу. Це готова концепція закладу, налагоджені бізнес процеси, адаптоване програмне забезпечення, юридичний та консультаційний супровід, впізнаваність бренду, позитивний досвід надання послуг на ринку.

Зазначено, що створення мережі під одним брендом та з одними стандартами є перевагою як для самої мережі, так і для підприємця-початківця, і для пацієнтів. Останні є більш захищеними, отримують гарантований рівень якісних послуг.

На основі проведеного дослідження, враховуючи зазначені у статті переваги застосування франчайзингу в приватних закладах охорони здоров'я, автор дійшов висновку, що франчайзинг може бути ефективною моделлю для розвитку та розширення приватних закладів охорони здоров'я в Україні.

© БОГОМОЛОВ Д.А. – аспірант кафедри галузевого права та загально-правових дисциплін (Інститут права та суспільних відносин ЗВО «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «УКРАЇНА»)

Ключові слова: комерційна концесія, ліцензійні умови, приватний заклад охорони здоров'я, публічне адміністрування, сфера охорони здоров'я, франчайзер, франчайзинг, франчайзинговий пакет, франчайзі.

The article analyses the use of franchising in private healthcare facilities. The author emphasises the need to know and take into account a number of regulations when preparing various documentation for starting a private healthcare facility. Thus, an entrepreneur must have knowledge and understanding of business processes, finance, legislation, medicine, human resources, even construction and design. In addition, it is necessary to go through a number of bureaucratic procedures, such as registration, licensing, etc. At the same time, significant investment risks remain, as no one can guarantee the profitability of a new business.

According to the authors, a relatively new type of business for Ukraine, franchising can help solve all these problematic issues. It is not widely used in private medical practice today, but has significant potential by offering ready-made business solutions for entrepreneurs.

Indeed, in the current conditions, franchising is the form of doing business which, in combination with other forms of investment and dissemination of innovations, could accelerate anti-crisis processes and contribute to improving the efficiency of domestic enterprises.

The article draws attention to the fact that so far franchising relations are not sufficiently regulated in national legislation, and there is no single legal act regulating this type of activity. At the present stage, the relations between the Franchisor and the Franchisee are usually regulated by means of commercial concession agreements, licence agreements and joint venture agreements.

The article analyses the benefits that a franchise buyer receives when opening a private healthcare facility under a franchise scheme. These include a ready-made concept of an institution, established business processes, adapted software, legal and consulting support, brand recognisability, and positive experience of providing services in the market.

It is noted that expansion of a network under one brand and with the same standards is an advantage for the network itself, for the start-up entrepreneur, and for patients. The latter are more protected and receive a guaranteed level of quality services.

Based on the study, taking into account the advantages of franchising in private healthcare facilities mentioned in the article, the author concludes that franchising can be an effective model for the development and expansion of private healthcare facilities in Ukraine.

Key words: commercial concession, licence conditions, private healthcare facility, public administration, healthcare sector, franchisor, franchising, franchise package, franchisee.

Постановка проблеми. Публічне адміністрування в сфері охорони здоров'я завжди тісно пов'язане з поточними проблемами та динамікою суспільного розвитку. Завдяки проактивному підходу, ґрунтовному аналізу та співпраці з різними учасниками системи охорони здоров'я можна забезпечити доступність, якість та стійкість медичної допомоги для всіх громадян.

Наразі система охорони здоров'я, крім зміни концепції надання медичних послуг, стикається із рядом викликів, які вимагають пришвидшення її розвитку. До таких викликів можна віднести наступні: чимало лікарень, амбулаторій та інших медичних закладів були пошкоджені або зруйновані внаслідок обстрілів, що призвело до дефіциту медичних послуг у багатьох регіонах країни, особливо у зонах активних бойових дій; як наслідок, також виникла серйозна нестача медикаментів та медичних виробів; перевантаження системи охорони здоров'я в тих регіонах, де зосередилися внутрішньо переміщені особи; дефіцит кадрів у багатьох закладах охорони здоров'я тощо. Водночас воєнні дії призвели до значного зростання рівня тривоги, депресії та посттравматичного стресового розладу (ПТСР) серед населення. Система охорони здоров'я України не має достатніх ресурсів для того, щоб надати допомогу всім, хто її потребує.

На сьогоднішній день популярними стають консалтингові послуги, метою яких є консультування щодо відкриття медичного закладу «під ключ» та/або організація процесу роботи медичного закладу. Але вони не можуть реально відповідати за результат, не мають поточного досвіду ведення власного бізнесу та у гіршому випадку можуть сказати «ви не дотримуетесь наших інструкцій».

Мета статті. Спираючись на доступні джерела, дослідити можливості застосування франчайзингу у приватних закладах охорони здоров'я в Україні, та дати цьому правову оцінку за результатами дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад проблем реалізації механізмів публічного управління у сфері охорони здоров'я внесли такі вчені: В. Авер'янов, С. Боровець, В. Борщ, С. Булеца, Ю. Гринчук, В. Карлаш, В. Колпаков, В. Костюк, О. Краснова, Р. Майданик, В. Москаленко, М. Музика, Л. Самілик, І. Сенюта, В. Стеценко, С. Стеценко, О. Торгун, О. Хамходера та інші. Адміністративно-правові аспекти управління у сфері охорони здоров'я стали предметом дослідження, зокрема С. Болдіжара, Б. Логвиненко, В. Пішти. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень у сфері охорони здоров'я, дане питання вивчено недостатньо та потребує особливої уваги наукового середовища.

Виклад основного матеріалу. Для відкриття приватного медичного закладу потрібно мати потужну базу знань, як з точки зору знання бізнес-процесів, законодавства, так і розуміння медицини в цілому.

Коли лікар відкриває кабінет як самозайнята особа, в більшості випадків він та його пацієнти можуть стикатися з незлагодженими процесами обслуговування, принаймні перші рік-два. Зазвичай у лікаря відсутній управлінський досвід, що може призводити до фінансових втрат. Пацієнти страждають від погано організованого алгоритму обслуговування.

Те ж саме можна сказати про підприємців, котрі наважуються на відкриття медичного закладу, беручи організатором медичного директора без управлінського досвіду. Нерідко виникають ситуації, коли кошти інвестуються без попередніх розрахунків, а виключно під ім'я лікаря.

Новий можливий спосіб відкриття приватного закладу охорони здоров'я – це франшиза. Зайцев О.В. та Кордас А.Р. зазначають, що в Україні франчайзинг з'явився понад 20 років тому. Одними з перших закладів, що працювали за франшизою, стали McDonald's та Pizza Celentano. З того часу на ринку спостерігалось декілька падінь кількості Франчайзерів у 2009 та 2017 рр., після чого знов відновилась динаміка збільшення чисельності Франчайзерів в Україні [1].

Для України це новий досвід, так як франчайзинг в цілому знаходиться на початку свого розвитку в нашій країні та найбільш популярними є такі формати бізнесів, як торгівля та громадське харчування. Сфера медичних та навколomedичних послуг представлена в більшості пунктами забору аналізів (цьому розвитку активно сприяла пандемія 2019–2022 рр.) та салонами краси. Публічне управління у сфері охорони здоров'я, на думку вченої В. Костюк, відіграє одну з ключових ролей у реалізації внутрішньої політики, а саме прийняття державною адміністрацією рішень щодо реалізації концепції доступності медичної допомоги для всіх без винятку громадян [2]. Тому для того, щоб самостійно відкрити приватний медичний заклад, потрібно вивчити велику нормативно-правову базу, ознайомитись зі всіма складовими ведення господарської діяльності.

В сучасних умовах і на даному етапі розвитку України франчайзинг є тією формою ведення бізнесу, яка в поєднанні з іншими формами інвестування та розповсюдження інновацій могла б прискорювати антикризові процеси і сприяти покращенню ефективності роботи вітчизняних підприємств. Розвиток економічної системи України в ринкових умовах передбачає становлення великих підприємств і одночасно створення потужного сегменту малого бізнесу, який буде запорукою успішності та стабільності розвитку регіонів зокрема та держави в цілому. Послідовне та гармонійне зростання великого та малого бізнесу може зміцнити економічне становище країни. На думку вчених, франчайзинг є одним із сучасних методів розвитку підприємства як великого, так і малого бізнесу, а також їх найефективнішої співпраці; є формою співпраці або підприємницької діяльності, в межах якої одна сторона (Франчайзер) на договірних засадах повинна надати іншій стороні (Франчайзі) на певних умовах та у визначений строк ноу-хау, комерційні таємниці, права на користування логотипу для товарів і послуг, фірмової назви, спеціалізоване обладнання і технологічний процес, а також інші окреслені договором предмети виняткових преференцій (франшизу). Одним з факторів впровадження франчайзингу на великих підприємствах є висока частка збанкрутілих підприємств-початківців і необхідність залучення інвестицій [3].

На сьогодні відсутній єдиний нормативно-правовий акт, який регулював би діяльність у сфері франчайзингу та взаємодію між Франчайзером та Франчайзі. Такі відносини регулюють за допомогою договорів комерційної концесії, ліцензійних договорів та договорів про спільну діяльність.

Договором франчайзингу в Україні називають зазвичай договір комерційної концесії, визначений статтею 1115 Цивільного кодексу України як договір, у якому одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг [4].

Предметом такого договору є право здійснювати комерційну діяльність за готовою системою згідно так званого «франчайзингового пакету». У рамках цього пакету власник виключних прав на будь-яку ідею, фірмовий стиль або бренд передає покупцеві франшизи (Франчайзі) спеціально розроблений посібник, що містить організаційні, кадрові і технологічні вимоги до матеріально-технічної бази, а також містить комплекс інструкцій та стандартів роботи і обслуговування, описує всі аспекти бізнес-моделі Франчайзера, правила та алгоритми надання послуг, ведення бізнесу та використання торговельної марки, фірмового стилю тощо. Франчайзинговий пакет складається з інформації, вираженої в матеріальній формі шляхом фіксації її на папері, магнітній, відео-, фотоплівці або на іншому носії або пристосуванні, за допомогою якого інформація записується, обробляється або зберігається.

Інші умови, які регулює договір комерційної концесії – це зобов'язання та права Франчайзера до початку діяльності Франчайзі та протягом дії договору, зобов'язання та права Франчайзі до початку діяльності та протягом дії договору, умови стажування майбутніх працівників Франчайзі, відступлення прав, відповідальність сторін, умови припинення договору, умови конфіденційності, термін дії договору, вирішення спорів тощо. Також договір може регулювати перелік послуг, які може надавати Франчайзі, умови щодо матеріально-технічного забезпечення майбутнього бізнесу та умови перевірок якості послуг, які буде надавати Франчайзі.

Також можуть застосовуватись певні платежі, такі як рекламні відрахування, пов'язані з обслуговуванням поточної діяльності Франчайзі та направлені на просування як всього бренду, так і окремої локації.

Як вже згадувалося вище, франчайзинг в приватній медичній практиці поки не має широкого поширення. Так, у сфері охорони здоров'я франшизи мають медичні лабораторії «ДІЛА», CSD та «Сінево», а також UNIVERSUM.CLINIC. Причиною такого стану речей є складність ведення даного бізнесу, як з точки зору адміністрування, так і ризиків від безпосереднього надання медичної допомоги.

При відкритті закладу охорони здоров'я за франчайзинговою моделлю покупець франшизи має «бонуси» у вигляді вже вирішених питань, серед яких:

- готова концепція закладу. Це можуть бути декілька різних форматів, наприклад, клініка на декілька кабінетів або більший медичний заклад;
- визначений перелік спеціалізацій;
- готова база клієнтів клініки за рахунок вже існуючого бренду;
- готове ціноутворення, мінімізація ризиків шляхом напрацьованої бізнес-моделі;
- економія коштів на розробці дизайн-проекту, розуміння ремонтних робіт;
- закупівля обладнання, чітке орієнтування в його асортименті, умовах придбання;
- готова програма навчання персоналу;
- прописані бізнес-процеси;
- адаптоване програмне забезпечення;
- юридична та консультативна підтримка тощо.

За користування франшизою передбачений франчайзинговий або вступний платіж, паушальний внесок. Франчайзі сплачує його одноразово незалежно від терміну дії договору концесії та ліцензійного договору, включаючи їх продовження. Він представляє собою винагороду Франчайзеру за надання права користування франчайзинговим пакетом, бізнес-моделлю Франчайзера, а також за супровід запуску медичного закладу Франчайзі: прорахунок фінансової моделі розвитку бізнесу Франчайзі (обсяг інвестицій, повернення інвестицій, період окупності та дохідності), надання критеріїв відбору локації для медичного закладу, рекомендації щодо обладнання, матеріалів, організаційної структури персоналу, надання пакету документів з відбору, навчання та роботи з персоналом, стажування, інформаційну підтримку Франчайзером бізнесу Франчайзі та інше.

Як правило, за користування франшизою Франчайзі також сплачує Франчайзеру періодичний платіж – роялті. Розмір, періодичність та строки сплати роялті узгоджуються сторонами окремо.

Процес відкриття закладу охорони здоров'я може потребувати значних фінансових вкладень та витрат часу на залучення сторонніх організацій, вивчення нової інформації. За франчайзинговою моделлю частина таких затрат включена до паушального внеску та значно економить час завдяки наявному безперервному досвіду.

При виборі готового приміщення або будівництва нового для розміщення медичного закладу необхідно враховувати норми ДБН В.2.2-10:2022 «Заклади охорони здоров'я», Державні санітарні норми та правила «Санітарно-протиепідемічні норми вимоги до новозбудованих, реставрованих і реконструйованих закладів охорони здоров'я», затверджені Наказом МОЗ № 354 від 21.02.2023 р., ДБН В.2.2-40:2018 «Інклюзивність будівель і споруд» [5].

Знання вищезазначених норм та фактичний досвід необхідні для розробки медичного завдання та подальшого створення робочого проекту.

Перед реєстрацією суб'єкта господарювання необхідно враховувати його вид, форму оподаткування, обрати коди видів економічної діяльності, розробити установчі документи тощо.

Окремого опрацювання потребує процес підготовки документації для ліцензування. Відповідно до Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності», медична практика підлягає ліцензуванню [6]. Порядок та процедурні аспекти отримання ліцензії регулюються постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з медичної практики» [7].

До Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників. Випуск 78 «Охорона здоров'я» включено нові кваліфікаційні характеристики для юридичних осіб, а саме: обов'язкова наявність медичного директора, який здійснює керівництво закладом охорони здоров'я (крім аптечних закладів) у порядку делегованих йому керівником повноважень з медичних питань, відповідно до чинного законодавства України [8].

Перед відкриттям медичного закладу та для здійснення поточної діяльності обов'язкова наявність певної документації. Окремого переліку такої документації не існує, це сукупність різних законів України, наказів Міністерства охорони здоров'я України, інструкцій тощо. Серед них набір установчих документів, документів щодо діловодства, контролю якості роботи медичних спеціалістів, кадрова документація, посадові інструкції, публічні оферти, документи, що регулюють метрологічне забезпечення, санітарно-епідемічне забезпечення, медичні огляди працівників, охорону праці тощо; це різні журнали, які повинні бути прошиті, пронумеровані та завірені печаткою підприємства, зберігатися та заповнюватись згідно інструкцій.

Відкриття закладу охорони здоров'я за франчайзинговою моделлю також вирішує ці питання. Адже створення мережі під одним брендом та з одними стандартами є перевагою як для пацієнтів, так і для самої мережі. Пацієнти, як споживачі послуг більш захищені – мережеві заклади більше пильнують за репутаційними ризиками. Для самих закладів охорони здоров'я – це більш легке просування, впізнаваність серед споживача та медичної сфери (легше шукати персонал).

Щодо договору про ліцензування, яким здійснюється передача власником виключного права на використання торговельної марки на чітко визначених умовах. Якщо франшиза стосується медичної сфери, торговельна марка має бути зареєстрована за Класом 44 згідно Міжнародної класифікації товарів і послуг, що діє на підставі Ніщцької угоди [9].

Також ліцензійний договір передбачає в яких територіальних межах і як може використовуватись торговельна марка, розмір роялті за користування торговельною маркою, права та обов'язки сторін, відповідальність, умови припинення договору, термін його дії та інші умови, якщо сторони про це домовились. Додатково може уточнюватись перелік послуг, що можуть надаватись при використанні торговельної марки.

Висновок. Таким чином, франчайзинг може бути ефективною моделлю для розвитку та розширення приватних закладів охорони здоров'я в Україні. Він дозволяє використовувати вже перевірені та успішні бізнес-моделі, отримувати підтримку та ресурси від Франчайзера, а також використовувати його впізнаваний бренд. Також сфера надання медичних послуг приватними медичними закладами може розвиватись більш стрімкими темпами, бо наявність повністю прописаних процесів та детально прорахованої фінансової моделі сприятиме довірі інвесторів.

На основі проведеного дослідження, ми визначаємо деякі переваги застосування франчайзингу в приватних закладах охорони здоров'я: франчайзинг може допомогти приватним закладам

охорони здоров'я швидко розширитися та відкрити нові філії, а також може бути менш ризикованим, ніж початок нового закладу охорони здоров'я з нуля, оскільки Франчайзі використовує вже перевірену та успішну бізнес-модель. Франчайзер може надати приватним закладам охорони здоров'я навчання, маркетингову підтримку та інші ресурси, необхідні для успішного ведення бізнесу, а також допоможе дотримуватися високих стандартів якості та надати пацієнтам якісні медичні послуги. У свою чергу Франчайзі можуть використовувати впізнаваний бренд Франчайзера, що може допомогти їм залучити пацієнтів.

На жаль, на сьогоднішній день в Україні недостатньо врегульовані відносини та умови франчайзингу. Окрім складних умов воєнного стану, це також залишається фактором стримування інвестування в медицину, але українська медицина має право на масштабування, багато наших співгромадян перевірили це на собі, перебуваючи за межами нашої країни під час повномасштабного вторгнення РФ до України.

Список використаних джерел:

1. Зайцев О.В., Кордас А.Р. Поточний стан франчайзингу в Україні та у світі. Проблеми і перспективи економіки та управління. № 1 (21). 2020. С. 53–62. URL: <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/211369/211410> (дата звернення: 25.05.2024).

2. Костюк В.С. Реформування охорони здоров'я в Україні в умовах європейської орієнтації. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 24 (2). с. 40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24%282%29__11 (дата звернення: 15.05.2024).

3. Яновська В.П., Душко Д.В., Бабак В.В. Франчайзинг як форма інвестування та інструмент розподілу бізнес-ризиків. Збірник наукових праць ДУІТ. Серія «Економіка і управління», 2019. Вип. 46. URL: <https://em.duit.in.ua/index.php/home/article/view/106/102> (дата звернення: 15.05.2024).

4. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 05.05.2024).

5. Про затвердження ДБН В.2.2-40:2018 Будинки і споруди. Інклюзивність будівель і споруд. Основні положення: наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 30.11.2018 № 327. URL: https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/dbn_v_2_2_40/1-1-0-1832 (дата звернення: 16.05.2024).

6. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text> (дата звернення: 05.05.2024).

7. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з медичної практики: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.03.2016 № 285. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/285-2016-%D0%BF#Text> (дата звернення: 15.05.2024).

8. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. ВИПУСК 78. Охорона здоров'я: Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 29.03.2002 № 117. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va117282-02#Text> (дата звернення: 15.05.2024).

9. Міжнародна класифікація товарів і послуг для реєстрації знаків (Ніщцька класифікація). URL: <https://nice.nipo.gov.ua/> (дата звернення: 05.05.2024).