



04 квітня 2024 р. для здобувачів ОПР «фаховий молодший бакалавр» спеціальностей 192 *Будівництво та цивільна інженерія*

(освітньо-професійні програми «Будівництво, обслуговування і ремонт залізничних колій», «Будівництво та експлуатація будівель і споруд», «Будівництво, експлуатація та ремонт автомобільних доріг і аеродромів»),

193 *Геодезія та землеустрій*

(освітньо-професійна програма «Землевпорядкування»),

073 *Менеджмент*

(освітньо-професійна програма «Організація виробництва»), ОС «молодший бакалавр» спеціальності

073 *Менеджмент*

(освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій») та ОС «бакалавр» спеціальності

073 *Менеджмент*

(освітньо-професійна програма «Менеджмент») Класичного фахового коледжу СумДУ було проведено гостьову лекцію з теми: «Що таке франшиза? Плюси та мінуси відкриття бізнесу за франшизою».

Спікеркою була Яна СЕЛІНА – виконавчий директор групи компаній RGM group, терапевт для бізнесу. Варто додати, що Яна Вікторівна більше 10 років пропрацювала на керівних посадах у комерційній та логістичній сферах і має значний досвід управління бізнес-компаніями Києва та Харкова.

Модерували захід завідувач навчально-виробничої практики коледжу Олександр КУЗЬКО, завідувач відділення «Транспортного будівництва» Олена ДАНИЛЬЧЕНКО та завідувач відділення «Будівництва будівель і споруд та землевпорядкування» Людмила БАНДУРКА.

Під час зустрічі присутні дізналися про першу у світі угоду на передання франшизи, що таке франшиза в бізнесі та в чому різниця між такими термінами, як франчайзинг і франшиза. Спікерка детально окреслила принцип роботи за франшизою, її позитивні та негативні сторони для розвитку бізнесу, навела приклади з власного досвіду.

У ході лекції студенти були ознайомлені з майданчиками для вибору франшизи в Україні. Яна СЕЛІНА як терапевт для бізнесу надала учасникам зустрічі важливі рекомендації щодо того, як знайти успішного франчайзера, на які умови слід звертати увагу в договорі, назвала види можливих виплат франчайзеру.

Цікавою частиною заходу була дискусія щодо бізнес-плану для відкриття закладу за франшизою. Так, студенти спробували запропонувати власні рішення з таких питань: скільки потрібно вкласти грошей для запуску, терміни окупності, прогнози доходів та розрахунок поточних витрат, якою буде рентабельність.

У кінці зустрічі спікерка наголосила: *«Успіх однієї франшизи закладів у кількох містах не означає, що у вашій локації все буде так само. Не варто бездумно копіювати, підлаштовуйте та адаптуйте бізнес-модель, консультуйтеся з франчайзером і тоді ви зможете подолати всі можливі труднощі»*.

Вважаємо, що проведення таких заходів у коледжі є особливо актуальним, оскільки потрібно максимально наблизити підготовку фахівців до вимог ринку праці та запропонувати роботодавцям кваліфікованих та перспективних працівників.

Дякуємо Яні СЕЛІНІЙ за професійну лекцію. Сподіваємося на продуктивну співпрацю.