

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ

БАКАЙ Віталій¹, ПИЛИПЯК Олександр²

¹Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-5865-227X>

e-mail: bakayvit@ukr.net

²Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-3246-3590>

e-mail: raine2003@ukr.net

У статті досліджено особливості здійснення підприємницької діяльності на основі використання франчайзингу. Встановлено, що з однієї сторони, франчайзинг відкриває широкі можливості для розвитку підприємницької діяльності не лише малого та середнього класу, а й для економіки країни загалом. З іншої сторони, франчайзинг є інструментом залучення новітніх технологій та інновацій і дуже зручним способом виходу на міжнародний ринок.

Розкрито сутність франчайзингу, досліджено його використання в підприємницькій діяльності, описано позитивні та негативні сторони, ризики франчайзингової діяльності. Сформульовано основні проблеми поширення використання франчайзингу в українській економіці та запропоновано заходи щодо їх усунення. Окреслено перспективи подальшого розвитку франчайзингу в Україні на основі світового досвіду.

Ключові слова: франчайзинг, підприємницька діяльність, бізнес, економіка, франшиза, франчайзер, франчайзі.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2024-11-32>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

В умовах змін, які пов'язані з глобалізацією та інтернаціоналізацією світової економіки розвиток підприємницької діяльності на основі франчайзингу є одним із найпрогресивніших. Франчайзинг як одна із форм здійснення підприємницької діяльності сьогодні досить динамічно розвивається, оскільки його використання є більш простим способом проникнення фірм на світові ринки і не потребує залучення великих фінансових ресурсів для створення бізнесу.

Для економіки країни, на території якої розвивається бізнес побудований на основі франчайзингу, це характеризує залучення прямих іноземних інвестицій, які задовольняють потребу в обмеженості ресурсів та дають змогу покращити якісні характеристики власної продукції за допомогою використання сучасних технологій, що в подальшому дає змогу підвищити конкурентоспроможність країни загалом. Виходячи на світові ринки, франчайзинг дозволяє побудувати власну бізнес-стратегію на основі використання нових технологій та дотримання міжнародних стандартів виробництва.

Франчайзинг є популярною формою здійснення підприємницької діяльності в багатьох країнах світу, і він також набуває популярності в Україні. Нині в Україні діють багато відомих франчайзингових мереж, таких як роздрібна торгівля, ресторани, фаст-фуд, послуги салонів краси, фітнес-центри та інші. Це свідчить про наявність попиту на франчайзингові послуги серед підприємців та споживачів.

За умов воєнного стану та повномасштабних бойових дій на значній території України, започаткувати власний бізнес з нуля не так просто. Тому однією з переваг здійснення підприємницької діяльності на основі франчайзингу є можливість створення власного бізнесу на підставі вже визнаного бренду з встановленою бізнес-моделлю та її підтримкою. Це дозволяє зменшити ризики, пов'язані з відкриттям нового бізнесу, і надасть більше шансів на успіх підприємницької справи. Дана тема є вельми актуальною та потребує більшого ґрунтовного дослідження.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням питань здійснення підприємницької діяльності на засадах франчайзингу приділяється значна увага в наукових працях провідних вчених. Особливо це стосується таких науковців як: Г. Андрощук, М. Бедринець, С. Берлі, Ю. Бондаренко, А. Виноградська, В. Денисюк, В. Довгань, А. Ермолінський, Т. Єрошкина, В. Забродіна, І. Зайцева, Д. Землякова, Т. Ковальчук, О. Корольчук, Г. Кочеткова, О. Кузьмін, В. Мавріду, А. Майер, Т. Мирончук, Г. Муніна, Т. Лопушанський, О. Саблін, І. Салата, С. Сілінг, Я. Сидорова, С. Сосна, Т. Сорокіна, С. Спінеллі, Д. Стенворт і Б. Сміт, У. Сухорська, З. Цамалашвили, А. Цират та інші.

У роботах цих авторів ґрунтовно проаналізовано досвід використання франчайзингу в підприємницькій діяльності, запропоновано рекомендації з побудови франчайзингової мережі, оподаткування, питань бухгалтерського обліку, законодавчої бази тощо. Але, незважаючи на велику кількість досліджень в цьому напрямку, виникає чимало запитань щодо ефективності застосування франчайзингу в підприємницькій діяльності та перспектив його розвитку.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей здійснення підприємницької діяльності на основі використання франчайзингу та окреслення перспектив його подальшого розвитку в Україні з врахуванням світового досвіду.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Усім відомо, що існують такі способи розпочати власний бізнес:

1. Створити бізнес з «нуля».
2. Придбати вже існуючий бізнес.
3. Здійснення підприємницької діяльності на основі використання франчайзингу.

Приблизно 3/4 підприємців починають бізнес «з нуля», це найважчий шлях, проте є можливість реалізації власної ідеї. Для досягнення успіху бізнесу у підприємця повинна бути впевненість в тому, що він кваліфіковано вміє робити певну справу і має досвід роботи в малому бізнесі, щоб звести ризик до мінімуму, а також має широкі професійні зв'язки.

Придбання вже існуючого бізнесу істотно зменшує ризик за умови, що заздалегідь проведено оцінку його стану і можливості. Фірму легше фінансувати, оскільки гарантією кредитів є її минуле та активи. Значно менші витрати порівняно з початком бізнесу «з нуля», фірма має сформовану репутацію на ринку (тут є небезпека купити бізнес з поганою репутацією), колектив, ринки збуту. Оскільки ці головні проблеми вже вирішені, можна зосередити увагу на покращенні роботи фірми.

Менш витратним для підприємців є здійснення підприємницької діяльності на основі використання франчайзингу. Це правда не гарантія успіху, але дає стільки ж шансів на успіх, як і створення бізнесу з «нуля». Розглянемо більш детально основні положення франчайзингу.

За думкою Кузьміна О.Є. [1] франчайзинг – це вид ділового співробітництва, сутність якого полягає в наданні одним суб'єктом господарювання права на здійснення підприємницької діяльності з використанням його торговельної марки, технологій, ноу-хау, інших об'єктів інтелектуальної власності другому суб'єкту підприємництва впродовж устанавленого терміну на обмеженій території та на визначених умовах.

Давидюк Л.П. у своїй публікації [2] окреслює основні тенденції розвитку франчайзингу в Україні з врахуванням світового досвіду, а також визначає основні проблеми та перспективи його розвитку. Автор наголошує на тому, що франчайзинг в Україні є перспективним напрямом економічної діяльності та в найближчі роки ми будемо спостерігати зростання цього сегменту.

Група авторів, такі як, Козій Н.С., Кізілова В.О. та Кізілов Д.В. у своїй публікації [3] описали проблеми поширення франчайзингу в українській економіці та запропонували заходи щодо їх усунення. Доведено, що, незважаючи на широке впровадження франчайзингу на міжнародній арені, це все ще відносно нове явище для української економіки. Підкреслено, що франчайзинговий бізнес зосереджений лише у великих містах.

Огінок С.В. у своїй статті [4] стверджує сьогодні жодна держава світу не може займати провідне місце на міжнародному ринку без використання передових технологій та без розвитку науково-технічного і виробничого співробітництва. Світовий ринок технологій розвивається найінтенсивніше та значно краще, ніж національні, за темпами розвитку технічний обмін бере гору над міжнародною торгівлею товарами та переміщенням капіталів. Саме залучення країни до співробітництва у сфері розроблення та поширення технологій є надзвичайно важливим. Однією із найпоширеніших форм передачі та купівлі технологій є франчайзинг. Автор говорить про те, що використовуючи франчайзинг як чинник міжнародного науково-технічного обміну, можна говорити про те, що він згладжує технічні відмінності між країнами і дає змогу прискорити процес економічного і соціального розвитку окремих держав.

Такі вчені, як Зайцев О.В. та Кордас А.Р. у своїй публікації [5] франчайзинг розглядають як вид підприємницької діяльності, який має свої переваги перед іншими видами бізнесу. Саме ці переваги повинні зацікавити підприємців займатися бізнесом на основі придбання франшизи. Вони підкреслюють, що незважаючи на нестабільне економічне становище, франчайзинг – це шанс

для бізнесу України вийти на новий рівень, але для цього потрібно удосконалити нормативно правову базу та протекціоністську підтримку з боку держави.

Науковець Ляхов В.А. у своїй статті [6] стверджує, що сьогодні франчайзинг охоплює багато сфер господарювання та є ефективним способом виходу підприємств на світові ринки, не потребуючи для цього значних коштів, а даючи можливість продавати свою розроблену модель ведення господарської діяльності.

Когут М.В. у своїй публікації [7] описує недоліки франчайзингу, на які варто звернути увагу. Зазначає, що франчайзинг є зручною та ефективною моделлю розвитку малого та середнього бізнесу і ефективним інструментом для розширення бізнесу.

Отже, франчайзинг відкриває широкі можливості для розвитку підприємницької діяльності не лише малого та середнього класу, а й для економіки країни загалом. На наш погляд, необхідно приділяти значну увагу розробці шляхів, методів та інструментів залучення технологій на інноваційній складовій, особливо ті, які сприяють вирішення в тому числі екологічних проблем. Можна сказати, що франчайзинг – це дуже зручний спосіб виходу на закордонний ринок, за якого фірма стає елементом великої корпорації з відомим товарним знаком, логотипом, визнаним рівнем менеджменту, ексклюзивною технологією та обладнанням, якісною продукцією і високим рівнем обслуговування. Для країни, на території якої здійснюється підприємницька діяльність на основі франчайзингу, означає залучення прямих іноземних інвестицій, які задовольняють потребу в обмеженості ресурсів та дають змогу покращити якісні характеристики своєї продукції за допомогою залучення передових технологій, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність країни загалом. Виходячи на міжнародний ринок, франчайзинг несе не лише свій бренд чи бізнес-стратегію, а і нові технології та вищі стандарти виробництва та життя.

Здійснення підприємницької діяльності на основі використання франчайзингу має як переваги, так і недоліки. Перевагою є те, що франчайзинг дозволяє збільшити швидкість розвитку бізнесу шляхом використання вже визначеної та вдалої концепції, бренду та підтримки франчайзера. Також франчайзинг допомагає підприємцю мінімізувати ризики старту, оскільки він отримує готовий бізнесовий формат, підтримку та навчання від досвідченого франчайзера. Крім того, це дозволяє підприємцю швидше отримати прибуток та відкрити успішний бізнес завдяки вже наявному відомому бренду та клієнтурі. Окрім того, франчайзинг вигідний із фінансової сторони, оскільки відкриття бізнесу здійснюється за рахунок франчайзі та приносить прибуток у вигляді початкової оплати та регулярних виплат. Якщо франчайзі має вплив на розвиток бізнесу, то він може вносити пропозиції щодо покращення умов ведення бізнесу, підвищення прибутковості та конкурентоспроможності бізнесу. Окрім цього, відкриття бізнесу на таких умовах, дозволяє отримати не лише торговельну марку, а й досвід компанії, яка вже займає відповідне місце на ринку своєї галузі. Якщо підприємець не прагне створити щось особисте, а його метою є виключно заробіток, то франчайзинг в такому випадку майже ідеальне вирішення всіх питань.

Загалом система франчайзингу дає низку переваг, які дають змогу ефективніше організувати бізнес із меншими ризиками та затратами, що підвищує ефективність української економіки. За обмеженого державного фінансування та відсутності продуктивної системи фінансування підприємницької діяльності франчайзинг набуває значення як дієвий інструмент, що забезпечує тісну взаємодію малого і середнього бізнесу. На цьому етапі для українського ринку є важливим досвід європейських франчайзингових мереж, які впроваджують вищі стандарти бізнесу та життя населення, а також підвищують рівень глобалізації та інтернаціоналізації економіки країни.

До недоліків здійснення підприємницької діяльності на основі франчайзингу можна віднести:

1. Обмежена воля прийняття стратегічних рішень: франчайзингова угода зазвичай вимагає виконання певних вимог та стандартів, що може обмежити підприємцю вирішувати питання самостійно.
2. Високі витрати на вступ: розпочати бізнес на основі франчайзингу може вимагати значних ініційованих витрат на покупку права використання бренду та підтримку від франчайзера.
3. Залежність від франчайзера: підприємницька діяльність, яка здійснюється на основі франчайзингу, може бути в значній мірі залежним від стратегій та рішень франчайзера.
4. Ризики фінансової незалежності: в умовах франчайзингу підприємець може виплачувати частку свого прибутку у вигляді комісій або роялті, що може вплинути на фінансову стабільність підприємства.

5. Ризики для репутації: погане ведення бізнесу одним франчайзі може вплинути на репутацію всіх франчайзі даної мережі. Незважаючи на ці недоліки, франчайзинг може бути вигідною формою підприємницької діяльності для багатьох підприємців з урахуванням підтримки та відомостей франчайзера.

Дослідження показує, що франчайзинг широко поширений як серед розвинутих країн, так і серед країн, що розвиваються. Світовим лідером у розвитку франчайзингу є США, далі йдуть країни Європейського Союзу. Кількість відкриття бізнесу на основі франчайзингу на теренах Європи зростає з кожним роком. За останні роки сформувалося кілька тенденцій, притаманних європейському франчайзингу [8]:

- збільшення франчайзингових підрозділів усередині мережі, тобто дедалі більша кількість франчайзі намагається відкрити якнайбільше точок свого франчайзера;
- посилюється інтернаціоналізація європейського франчайзингу, цьому сприяє не лише вихід певної франчайзингової мережі за межі країни походження, а й набуття країною членства в Європейському Союзі;
- збільшення інтенсивності використання новітніх технологій;
- створення франчайзингових асоціацій у кожній країні Європи.

Також найбільш привабливими для розвитку франчайзингового бізнесу є країни Центральної та Південно-Східної Європи, такі як Польща, Чеська Республіка, Словачка Республіка та Угорщина. Цікаво, що серед країн Центральної та Східної Європи лідером за кількістю франчайзингових брендів є саме Польща. Після вступу Польщі до Європейського Союзу можливості здійснення підприємницької діяльності на основі франчайзингу значно розширилися за рахунок виходу польського бізнесу на міжнародні ринки та збуту продукції спільного виробництва [9].

Що стосується України, то останніми роками франчайзинг також має широке використання і відіграє значну роль у здійсненні підприємницької діяльності та дозволяє вирішувати чималу кількість економічних проблем. В країні значно збільшилась кількість франчайзингових точок, з'являються нові франчайзингові мережі за рахунок розширення науково-технологічного потенціалу що сприяє залученню новітніх технологій, знизити операційні витрати, зменшити ризики, підвищити ефективність підприємницької діяльності, зміцнити конкурентоспроможність економіки загалом тощо.

У світовій системі ринкових відносин франчайзинг є одним із методів розвитку малого та середнього бізнесу, однак в Україні, якщо говорити про франчайзинг як елемент української економіки, він перебуває на стадії розвитку [4]. У сьогоdnішніх реаліях розвиток українського підприємництва, насамперед малого та середнього, ускладнюється підвищеними комерційними ризиками. Реалізація сучасних бізнес-проектів вимагає від підприємця широких знань у сфері управління, маркетингу, реклами та вміння враховувати особливості проекту. Відпрацювання ефективної схеми і методів діловодства в кожній конкретній ситуації вимагає великих матеріальних витрат. Здійснення підприємницької діяльності на основі франчайзингу істотно знижує ризики для обох сторін бізнесу, оскільки в цьому разі відбувається використання уже відпрацьованого бізнесу, який підтвердив свою ефективність на ринку. Отже, розвиток франчайзингу може виявитися однією з найбільш ефективних форм підтримки малого і середнього бізнесу в Україні. Оскільки Україна перебуває на шляху інтеграції до Європейського Союзу, він стає ефективним методом провадження бізнесу із використання нових технологій та збільшенням рівня стандартів життя. Франчайзингова стратегія здійснення підприємницької діяльності важлива для України у сфері поширення науково-технічного обміну як на рівні країни, так і на рівні суб'єктів господарювання.

Найбільш відомі українські франчайзери, які довели працездатність своїх проектів, – мережі ресторанів Mafia, PESTOCAFFÉ, «Хінкальня», пекарні-кав'ярні Lviv-Croissants і «Насолода», «Франсуа», фаст-фуд CHIKENHUT і Fresh-Line, піцерія PIZZA CELENTANO, мережі супермаркетів «Наш Край» і NOVUS, магазини солодощів ручної роботи «Львівська майстерня шоколаду» і «Веселі карамелі», бутіки дизайнерського одягу ANDRE TAN [3]. Зазначені франчайзери встановили високу якість продукції та зайняли відповідне місце на ринку з репутацією надійних і популярних брендів. Вони досліджували свою цільову аудиторію, розвивали власні системи управління, маркетингові стратегії та стандарти обслуговування, що дозволило їм успішно розширюватися та привертати нових партнерів. Багато з них отримали визнання як на внутрішньому ринку, так і далеко за його межами, ставши відомими українськими брендами, які розширюють свою присутність на міжнародному рівні.

Кількість франчайзингових об'єктів в Україні за сферами у 2022 році становила: громадське харчування – 7227 об'єктів, послуги – 16879 об'єктів, ритейл – 7446 об'єктів [10]. На основі даної інформації на рисунку 1 наведена галузева структура франчайзингу в Україні.

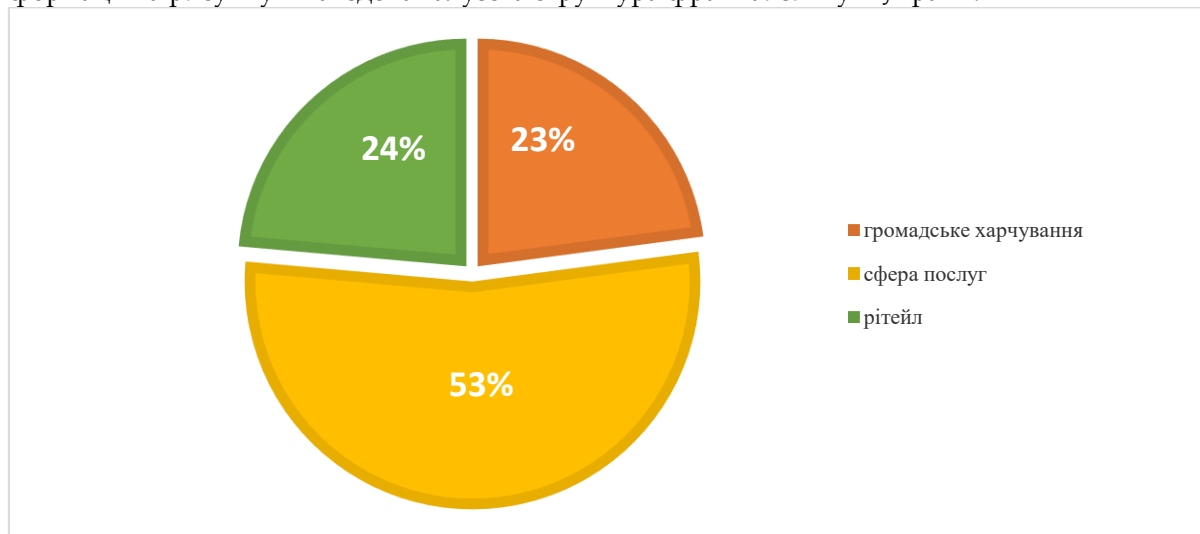


Рис. 1. Галузева структура франчайзингу в Україні

При огляді динаміки зростання кількості франчайзерів в Україні за 2017-2021 роки помітно, що франчайзинг продовжує активно розвиватись у країні. Цікаво, що саме українські франшизи набувають найбільшого поширення. Згідно наведених даних можна констатувати, що ринок франчайзингових послуг демонструє активне зростання за 2017-2021 роки, а у 2022 році відбувається падіння (рис. 2).

Проаналізувавши динаміку кількості франчайзерів в Україні за період з 2017 по 2022 рік, можна виявити певні зміни. Кількість франчайзерів зростала протягом періоду 2017-2021 років і у 2021 році було зареєстровано – 554. Найбільше зростання відбулось у 2019 році – кількість франчайзерів зростає на 77. У 2020 році кількість збільшилась незначно, лише на 9 франчайзерів, це було пов'язано з коронавірусною пандемією. А у 2022 році відбувся протилежний процес, який пов'язаний зі зменшення кількості франчайзерів в Україні за рахунок повномасштабної війни на її території. Загалом можна відмітити, що спостерігається стабільний інтерес до франчайзингової моделі бізнесу серед українських підприємців. Український ринок пропонує безліч можливостей для здійснення підприємницької діяльності на основі франчайзингу. Однак існує чимала кількість проблем, які гальмують розвиток франчайзингу як зростання податків, високі кредитні ставки та складність кредитування малого та середнього бізнесу, ризики втрати бізнесу через військові дії, несприятливий бізнес-клімат, недосконалість нормативно-законодавчої бази стосовно франчайзингових відносин. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку залишається головною проблемою для розвитку українського франчайзингу.

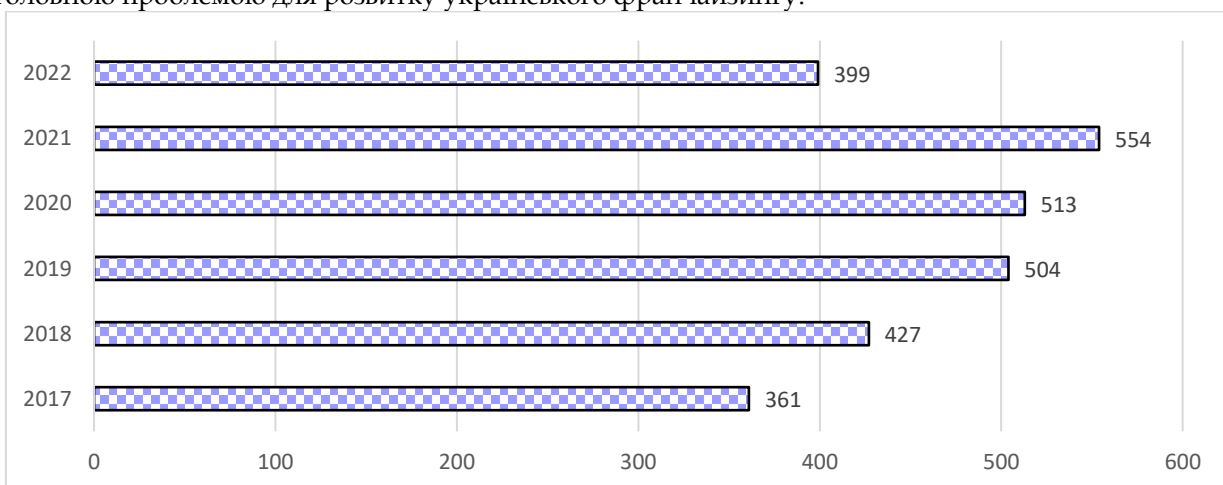


Рис. 2. Динаміка кількості франчайзерів в Україні за період 2017-2022 рр. [10]

Для розв'язання цих проблем слід розробити відповідні заходи та втілити їх у реальне життя суб'єктів господарювання, які хочуть здійснювати підприємницьку діяльність на основі використання франчайзингу, такі як:

- розробка програми надання доступного кредитування підприємницької діяльності для тих, хто бажає розвивати власну франчайзингову мережу;
- створення навчально-консультаційних центрів з франчайзингу для підготовки спеціалістів для здійснення підприємницької діяльності;
- упорядкувати нормативно-законодавчу базу, яка регулює франчайзингові відносини та створити спеціальний орган моніторингу розвитку франчайзингу.

Нерівномірний розвиток країн світу у науково-технічному розвитку характеризується різними витратами на науково-технічні роботи і різну мету для їх використання. Для розвинених країн світу передові технології – це модернізація виробництва та збільшення своїх потужностей, а для країн, що розвиваються, – можливість подолати відсталість у технологічній сфері та збільшити власне виробництво для забезпечення внутрішнього попиту. Також нерівномірність технологічного розвитку збільшують обсяги коштів, які виділяються на розвиток та імпорт науково-технологічного потенціалу. Усі ці нерівності можна зменшити, поширюючи передові технології за допомогою франчайзингу, який сприяє обміну новими розробками за дуже малий проміжок часу та без залучення великої кількості коштів. За допомогою франчайзингу можна поширювати науково-технічні розробки, зменшуючи бар'єри й обмеження порівняно з рухом товарів і капіталів. Таким чином, здійснюється зовнішня експансія через продаж франшизи за кордон, що є значно легшим, ніж прямий експорт продукції, виробленої за новими технологіями, а також можна обійти митні й інші бар'єри.

Отже, розвиток підприємницької діяльності в Україні на основі франчайзингу в останні роки стабільно зростає. Франчайзинг пропонує унікальну можливість як для підприємців-початківців, так і для відомих компаній розширити охоплення та збільшити присутність свого бренду. Використовуючи перевірену бізнес-модель і систему підтримки, яку надає франчайзер, підприємці в Україні можуть мінімізувати ризики, які зазвичай пов'язані з відкриттям нового бізнесу. Це може бути особливо корисним на українському ринку, де незалежним власникам бізнесу може бути складно орієнтуватися в складних правилах і конкурентних умовах. Окрім того, франчайзинг дозволяє підприємцям використовувати усталені бренди та концепції, забезпечуючи їм конкурентну перевагу на ринку. Це не тільки допомагає зміцнити економіку, але й заохочує інновації та підприємництво в країні.

Бізнес на основі франчайзингу в Україні може бути дуже прибутковим і ефективним способом розвитку підприємництва. Франчайзинг дозволяє підприємцю використовувати відомий бренд, специфікації продукту або послуги, а також отримувати підтримку та допомогу від франчайзора. Це все призводить до:

1. Можливості швидкого розширення бізнесу за рахунок використання вже визнаного бренду.
2. Зменшення ризику за рахунок підтримки франчайзора та вже визначеної моделі бізнесу.
3. Забезпечення сталого доходу через плату за франчайзинг та спільні маркетингові активності.

Звісно, успішність підприємницької діяльності на основі франчайзингу залежить від багатьох факторів, включаючи правильний вибір франчайзора, запитуваної галузі та правильного управління. В Україні цей вид бізнесу стає все популярнішим, особливо у сферах ресторанного бізнесу, роздрібною торгівлі та надання послуг. Це відкриває багатообіцяючу можливість для підприємців процвітати та сприяти економічному зростанню країни. За наявності належної підтримки та ресурсів франчайзинг може стати ключовим фактором успіху для бізнесу в Україні.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

В останні роки франчайзинг поступово набуває популярності в Україні як приваблива бізнес-модель як для франчайзерів, так і для франчайзі.

Франчайзинг – це система комерційних відносин, коли власник бренду або товарного знаку (франчайзер) надає право і дозвіл іншій стороні (франчайзі) на ведення підприємницької діяльності під своїм брендом. Особливості здійснення підприємницької діяльності на основі франчайзингу полягають в тому, що франчайзинг дозволяє підприємцю використовувати вже

відомий і успішний бренд, що знижує ризики з запуску нового бізнесу. Крім того, франчайзинг може включати підтримку у вигляді навчання, маркетингової стратегії та постачальницької схеми, що допомагає підприємцю швидше розгорнути свій бізнес. На відміну від самостійного бізнесу, де підприємець несе всі ризики та відповідальність, у франчайзингу є певний рівень захищеності та підтримки з боку франчайзера.

Дослідивши дану тему можна відмітити, що франчайзинг в Україні є перспективним напрямом розвитку бізнесу та в подальшому буде спостерігатись зростання цього сегменту. Франчайзингова діяльність має низку як переваг, так і недоліків. Франчайзинг не лише відкриває широкі можливості для розвитку бізнесу, а також є інструментом залучення новітніх технологій та інновацій, є дуже зручним способом виходу на міжнародний ринок.

Переваги франчайзингу включають доступ до визнаних торгових марок, перевірених бізнес-систем, навчання та підтримку з боку франчайзера, а також вищі шанси на успіх порівняно з тим, щоб починати бізнес з нуля. Однак розвиток франчайзингу в Україні також зіткнувся з такими проблемами, як відсутність нормативно-правової бази, високі початкові витрати та культурні відмінності між іноземними франчайзерами та місцевими франчайзі. Для подальшого сприяння розвитку франчайзингу в Україні необхідні більш чіткі правила для захисту інтересів обох сторін, розширення доступу до фінансування для франчайзі та більше освітніх і навчальних програм для підвищення обізнаності про переваги та ризики франчайзингу.

Франчайзингова модель ведення бізнесу має стабільну присутність на ринку України, оскільки надає можливість використовувати успішний досвід і вже визнаний бренд для розширення власного бізнесу. Також дана стратегія важлива для нашої країни у сфері поширення науково-технічного обміну як на рівні країни, так і на рівні компаній. В Україні франчайзинг більше спрямований на такі сектори, як ритейл, сфера послуг та сфера громадського харчування.

Залежно від конкретної ситуації та умов українського ринку, висновки щодо здійснення підприємницької діяльності на основі франчайзингу можуть бути наступними:

1. Франчайзинг може бути привабливим варіантом для підприємців, оскільки це дозволяє отримати готовий бізнес-модель та підтримку від власника франшизи.
2. Однак українські підприємці можуть зіткнутися з високими вартостями франчайзі та обов'язковими роялті.
3. Важливо провести ретельний аналіз ринку та конкурентних умов перед прийняттям рішення про участь у франчайзі.
4. Дотримання умов угоди та ретельне вивчення договору франчайзингу є ключовим для успішного здійснення підприємницької діяльності за цією моделлю.

Загалом, майбутнє франчайзингу в Україні виглядає багатообіцяючим, оскільки на ринок виходить все більше місцевих і міжнародних брендів, а підприємці визнають потенціал франчайзингу як успішної бізнес-моделі. Враховуючи нестабільне економічне становище країни, франчайзинг – це шанс для бізнесу України вийти на новий рівень, але для цього необхідно вдосконалити нормативно-правову базу та підтримку з боку держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кузьмін О. Є. Франчайзинг: навчальний посібник / О. Є. Кузьмін. – К.: Знання. – 2018. – 546 с.
2. Давидюк Л. П. Розвиток франчайзингового бізнесу в Україні та світі / Л. П. Давидюк // Причорноморські економічні студії. – 2019. – Випуск 46-1. – С. 13-19.
3. Козій Н. С. Особливості розвитку франчайзингової діяльності в Україні / Н. С. Козій, В. О. Кізілова, Д. В. Кізілов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2021. – №35. – С. 47-51.
4. Огінок С. В. Франчайзинг як чинник міжнародного науково-технічного обміну / С. В. Огінок // Бізнес-навігатор. – 2018. – Вип. 1-1(44). – С. 50-52.
5. Зайцев О. В. Поточний стан франчайзингу в Україні та у світі / О. В. Зайцев, А. Р. Кордас // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2020. – №1(21). – С. 53-62.
6. Ляхов В. А. Аналіз франчайзингу як сучасної форми розвитку міжнародного бізнесу / В. А. Ляхов, В. О. Гришкін // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – № 17. – С. 44-47.
7. Когут М. В. Стан та перспективи розвитку ринку франчайзингових послуг в Україні / М. В. Когут, Л. М. Прокопишин-Рашкевич // Економіка та суспільство. – 2023. – Випуск №51. – URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2506/2425>

8. Огляд ринку франчайзингу та франшиз в Україні в умовах війни: найбільш привабливі та найвигідніші франшизи у 2023 році. – URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/yaku-obrati-franshizu-u-2023-roci-najvigidnishi-franshizi-v-ukrayini>
9. Бізнес на готовому: що таке франчайзинг і як він працює. – URL: <https://ain.business/2021/05/08/shho-take-franchajzyng-i-yak-vin-praczuuye/>
10. Офіційний сайт Асоціації франчайзингу в Україні. – URL: <https://franchising.org.ua/>

REFERENCES:

1. Kuzmin O. Ye. Franchaizynh: navchalnyi posibnyk / O. Ye. Kuzmin. – К.: Znannia. – 2018. – 546 s.
2. Davydiuk L. P. Rozvytok franchaizynhovoho biznesu v Ukraini ta sviti / L. P. Davydiuk // Prychornomorski ekonomichni studii. – 2019. – Vypusk 46-1. – S. 13-19.
3. Kozii N. S. Osoblyvosti rozvytku franchaizynhovoї diialnosti v Ukraini / N. S. Kozii, V. O. Kizilova, D. V. Kizilov // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seria «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo». – 2021. – №35. – S. 47-51.
4. Ohinok S. V. Franchaizynh yak chynnyk mizhnarodnoho naukovo-tekhnichnoho obminu / S. V. Ohinok // Biznes-navihator. – 2018. – Vyp. 1-1(44). – S. 50-52.
5. Zaitsev O. V. Potochnyi stan franchaizynhu v Ukraini ta u sviti / O. V. Zaitsev, A. R. Kordas // Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia. – 2020. – №1(21). – S. 53-62.
6. Liakhov V. A. Analiz franchaizynhu yak suchasnoi formy rozvytku mizhnarodnoho biznesu / V. A. Liakhov, V. O. Hryshkin // Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. – 2018. – № 17. – S. 44-47.
7. Kohut M. V. Stan ta perspektyvy rozvytku rynku franchaizynhovyykh posluh v Ukraini / M. V. Kohut, L. M. Prokopyshyn-Rashkevych // Ekonomika ta suspilstvo. – 2023. – Vypusk №51. – URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2506/2425>
8. Ohliad rynku franchaizynhu ta franshyz v Ukraini v umovakh viiny: naibilsh pryvablyvi ta naivyhidnishi franshyzy u 2023 rotsi. – URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/yaku-obrati-franshizu-u-2023-roci-najvigidnishi-franshizi-v-ukrayini>
9. Biznes na hotovomu: shcho take franchaizynh i yak vin pratsiuie. – URL: <https://ain.business/2021/05/08/shho-take-franchajzyng-i-yak-vin-praczuuye/>
10. Ofitsiynyi sait Asotsiatsii franchaizynhu v Ukraini. – URL: <https://franchising.org.ua/>

FEATURES OF BUSINESS ACTIVITY BASED ON THE USE OF FRANCHISING

BAKAY Vitaliy, PYLYPIAK Oleksandr
Khmelnitskyi National University

The article examines the peculiarities of entrepreneurial activity based on the use of franchising. It has been established that, on the one hand, franchising opens wide opportunities for the development of entrepreneurial activities not only of the small and middle class, but also for the country's economy in general. It is necessary to pay considerable attention to the development of ways, methods and tools for the involvement of technologies in the innovative component, especially those that contribute to the solution, including environmental problems. On the other hand, franchising is a tool for attracting the latest technologies and innovations and a very convenient way to enter the international market, during which the company becomes an element of a large corporation with a well-known trademark, logo, recognized level of management, exclusive technology and equipment, quality products and a high level of service. For a country on the territory of which entrepreneurial activity is carried out on the basis of franchising, it means the attraction of direct foreign investments, which satisfy the need for limited resources and make it possible to improve the quality characteristics of its products with the help of attracting advanced technologies, which will make it possible to increase the competitiveness of the country in general. Entering the international market, franchising carries not only its brand or business strategy, but also new technologies and higher standards of production and life.

The essence of franchising is revealed, its use in business activity is investigated, the positive and negative sides, risks of franchising activity are described. The advantages of franchising include access to recognized brands, proven business systems, training and support from the franchisor, and a higher chance of success compared to starting a business from scratch. However, the development of franchising in Ukraine also faced challenges such as the lack of a regulatory framework, high initial costs, and cultural differences between foreign franchisors and local franchisees. To further promote the development of franchising in Ukraine, clearer rules are needed to protect the interests of both parties, increased access to financing for franchisees, and more educational and training programs to raise awareness of the benefits and risks of franchising.

The main problems of spreading the use of franchising in the Ukrainian economy are formulated and measures to eliminate them are proposed. The franchise business model has a stable presence on the Ukrainian market, as it provides an opportunity to use successful experience and an already recognized brand to expand one's own business. Also, this strategy is important for our country in the sphere of the spread of scientific and technical exchange both at the level of the country and at the level of companies.

Prospects for the further development of franchising in Ukraine based on world experience are outlined. In general, the future of franchising in Ukraine looks promising, as more and more local and international brands enter the market, and entrepreneurs recognize the potential of franchising as a successful business model. Given the country's unstable economic situation, franchising is a chance for Ukrainian business to reach a new level, but for this it is necessary to improve the legal framework and support from the state.

Keywords: franchising, entrepreneurial activity, business, economy, franchise, franchisor, franchisee.