

## БІЗНЕС ЗА ФРАНШИЗОЮ В УКРАЇНІ

Вінницький національний технічний університет

**Анотація** Розглянуто суть франчайзингу, як моделі для розвитку бізнесу. Досліджено переваги та недоліки моделі франчайзингу. Визначено найпопулярніші напрямки бізнесу у франчайзингу в Україні.

**Ключові слова:** бізнес, франчайзинг, модель франчайзингу.

**Abstract** The essence of franchising as a model for business development is considered. The advantages and disadvantages of the franchising model are investigated. The most popular directions of business in franchising in Ukraine are defined.

**Key words:** business, franchising, franchising model.

### Вступ

Франчайзинг є специфічним методом розповсюдження товарів чи послуг, котрий пропонує підприємцям короткий шлях до зростання, через те що вони одержують готовий бізнес, а для франчайзі — дає перспективу швидкого розвитку та розширення ринку. Розуміючи концепцію франчайзингу, аналізуючи його переваги та недоліки, вивчаючи варіанти для бізнесу в Україні, можливо розпочати свій бізнес за допомогою франшизи з мінімальними вкладеннями. Набувши досвіду у обраній сфері діяльності, цілком можливо, що в майбутньому для підприємця з'явиться шанс створити власну франшизу.

### Результати дослідження

Франчайзинг визнано однією з найзручніших моделей для розвитку малого та середнього бізнесу, оскільки така модель дозволяє мінімізувати ризики для підприємців-початківців. Підприємцю, що працює по франшизі, не потрібно створювати бренд з нуля, витратити великі суми на перевірку життєздатності та затребуваності продукту на ринку та його маркетинг, адже за нього це вже зробив франчайзер. Франшиза – це угода, яку пропонує власник бренду підприємцю. Бізнес за франшизою має певну структуру: власник підприємства, франчайзер, передає право на використання об'єктів інтелектуальної власності й документацію франчайзі, який повинен їх використовувати і вчасно виплачувати кошти. Таким чином, за франшизою підприємство надає право використовувати свою торгову марку, комерційну таємницю, репутацію іншому підприємству в обмін на частку доходу за умови притримання вимог бренду та технологій виробництва.

Переваги моделі франчайзингу:

1. Купівля готової, робочої, випробуваної часом бізнес-моделі.
2. Використання перевіреного досвіду роботи – мінімізація ризиків.
3. Використання готового бренду.
4. Економія часу, для підготовки і відкриття бізнесу.
5. Економія коштів, які витрачаються на систематизацію та автоматизацію процесів, при започаткуванні бізнесу з нуля, рекламу бізнесу, а також навчання персоналу та консультування фахівців.
6. Реальні перспективи обраховані і зрозумілі вже на старті.

На сьогоднішній день, ринок франчайзингу в Україні значно зростає і залучає іноземних інвесторів. В Україні на даний момент, найприбутковішим видом економічної галузі, в яких працюють франчайзингові компанії є громадське харчування, роздрібна торгівля та послуги.

Франшиза звичайно має і недоліки. До них слід віднести:

1. Обов'язкові щомісячні платежі франчайзеру та безперервний моніторинг дотримання стандартів корпоративної мережі.
2. Зобов'язання працювати, з конкретними постачальниками

3. Неможливість реалізувати власні ідеї в межах франчайзи.

4. Власник може в будь-яку мить може перейменувати бренд, продати його, закрити та розірвати контракт.

Бізнес із франшизи вимагає вкладень. Здавалося б, все просто: тобі дають готовий, розкручений бізнес - можеш брати і користуватися! Проте не варто забувати, що франшиза все ж таки коштує грошей. Для початку необхідно буде сплатити початковий (паушальний) внесок, своєрідну плату за оренду бренду. Іноді це надто великі гроші, тому орієнтуйтеся на свої фінансові можливості. Цей вид внеску варіюється у різних компаній. Так само як і щомісячні роялті – відсоток від вашого прибутку. Ці умови варто спочатку обговорювати із правовласником. Іноді франчайзер не бере первісний паушальний внесок. У цьому випадку, швидше за все, будуть вищі за щомісячні роялті. І, навпаки: при досить високій початковій платі, франчайзер може взагалі звільнити вас від сплати відсотків.

Які франшизи найпопулярніші для бізнесу?

1. Франшизи підприємств громадського харчування.

2. Ритейлінг - франшиза у сфері роздрібною торгівлі.

3. Виробництво (невеликі торгові точки, де виготовляється і продається продукція).

4. Товари для дітей.

5. Магазины одягу та взуття.

6. Франшизи, які пропонують певний сервіс - на піку популярності. Наприклад барбершопи, салони краси, пральні та майстерні з пошиття та ремонту одягу та взуття, а також різні клінінгові компанії, медичні центри.

7. Освіта. Освітні курси, спеціалізовані школи, дитячі садки.

В Україні представлені як і українські франчайзери, так і іноземні (Польща, Франція, Росія, США). В основному ці компанії відкривають власні філії і ще не вийшли на ступінь продажу великої франшизи в Україні чи побудови повної франчайзингової мережі. Франчайзинг, що працює в Україні, представляють локальні мережі. Їм просто вийти на ринок, через те що вони потребують мінімальної адаптації до пакету франшизи. Найвідоміші франшизи в Україні: «М'ясо маркет», «Піца Челентано», «Арома Кава», «Львівські круасани», «Суши WOK», «Перша пекарня твого міста» тощо.

## Висновки

Створення та подальше зростання франчайзингової системи в Україні сприятиме вирішенню багатьох проблем, в тому числі залучення бізнесменів, малих та середніх підприємств, які не наважуються займатися бізнесом без підтримки та навчання, тих, хто втратив роботу. окрім франчайзинг допоможе малому та середньому бізнесу освоїти нові технології, утворити додаткові робочі місця, підвищити рівень освіти та розширити сферу діяльності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Як відкрити франшизу. Поради для початківців франчайзи [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://topfranchise.ru/stati/kak-otkryt-franshizu-sovety-dlya-nachinayushchikh-franchayzi>.

2. Найбільший каталог франшиз в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franch.ua>.

3. Франшизи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://franchisegroup.com.ua>.

*Атаманюк Оксана Дмитрівна* — студентка групи МВКД-20б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, gmail: [oksanaatamanyuk3@gmail.com](mailto:oksanaatamanyuk3@gmail.com)

*Глушченко Лариса Дмитрівна* – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: [lglushenko@gmail.com](mailto:lglushenko@gmail.com)

*Atamanyuk Oksana D.* – student of the МВКД -20b group, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: [oksanaatamanyuk3@gmail.com](mailto:oksanaatamanyuk3@gmail.com)

*Hlushchenko Larysa D.* – Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: [lglushenko@gmail.com](mailto:lglushenko@gmail.com).