

УДК 339.187.44

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

А. Ю. Луцик

здобувачка вищої освіти першого (бакалаврського) рівня 3 курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

Науковий керівник – к.е.н., доцент А. Й. Жемба

*Національний університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне, Україна*

Статтю присвячено дослідженню особливості франчайзингу, як форма ведення бізнесу. У статті розглядаються особливості цієї бізнес-моделі, різні види франчайзингу та їх основні переваги. Також визначено перспективи розвитку франчайзингових підприємств в Україні, враховуючи сучасні тенденції та потенційні виклики, що стоять перед ним.

Ключові слова: франчайзинг, франшиза, франчайзі, франчайзер, бізнес-модель,

The article is devoted to the study of the features of franchising as a form of doing business. The article discusses the features of this business model, various types of franchising and their main advantages. The prospects for the development of franchise enterprises in Ukraine are also determined, taking into account current trends and potential challenges facing them.

Keywords: franchising, franchise, franchisee, franchisor, business model

Франчайзинг – це одна зі стратегій введення та масштабування бізнесу, яка набуває все більшого застосування як у світі, так і в Україні. Основною характеристикою цього виду бізнес-відносин є взаємовигідна угода між власником бренду (франчайзер) та підприємцем, який зацікавлений у купівлі прав на бізнес-модель (франчайзі). Щороку в українських підприємців зростає зацікавленість у розвитку франчайзингового бізнесу. Зростання зацікавленості є наслідком розуміння переваг, які може забезпечити франчайзингова модель бізнесу в умовах сучасного ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці франчайзингового бізнесу та перспективи його розвитку в Україні приділяється увага у численних дослідженнях вітчизняних вчених, серед яких необхідно відзначити останні дослідження таких науковців, як-от Когут М., Давидюк Л., Козачук О., Чепурда Л., Данилович-Кропивницька М. та інші.

Метою статті є проведення аналізу ефективності франчайзингу, як форма ведення бізнесу, дослідження потенціалу розвитку франчайзингового бізнесу в Україні.

Франчайзинговий бізнес відіграє важливу роль у сучасній економіці і активно застосовується для інтернаціоналізації ринків виробництва та капіталу. Завдяки франчайзингу відбувається глобальне розповсюдження бізнесу, коли успішна ідея бізнесу поширюється за межі країни і успішно адаптується до різних культурних та економічних умов. Цей процес супроводжується потоком матеріальних активів та товарів через межу, що забезпечує глобальну доступність продукції та послуг.

Згідно з визначенням International Franchise Association (IFA), франчайзинг – це метод розповсюдження продуктів або послуг, які формуються на тісних довготривалих відносинах

[1]. Франчайзингові відносини будуються на взаємодії двох сторін – продавця та покупця. У ролі франчайзера зазвичай, виступає компанія, яка продає за певну винагороду, права на використання бізнес-моделі, торгової марки ат, як правило, завдяки розвитку технологій або налагодженій бізнес стратегії, досягнула комерційного успіху. Франчайзі – це фізична або юридична особа, яка купує ліцензію (право) на ведення бізнесу від імені франчайзера. Франчайзі зазвичай сплачує франчайзеру певну суму грошей або відсоток від прибутку за право використання франшизи та отримує підтримку та допомогу в управлінні та розвитку свого бізнесу.

Франчайзинговий бізнес характеризується різноманітністю форм та видів співпраці між франчайзером та франчайзі, які відрізняються за галузями діяльності, форматами та організацією франчайзингової мережі (таблиця).

Таблиця

Види франчайзингу	
Класифікація	Види франчайзингу
За видами діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Торговий франчайзинг • Сервісний франчайзинг • Виробничий франчайзинг • Змішаний франчайзинг
За типом організації	<ul style="list-style-type: none"> • Прямий франчайзинг • Регіональний франчайзинг • Майстер-франчайзинг
За кількістю франчайзингових підприємств	<ul style="list-style-type: none"> • Одноелементний • Багатоелементний • Комбінований
За правом франчайзі займатися іншим видом діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Обмежувальний • Частково обмежуваний • Необмежувальний

Джерело: складено автором на основі [2].

Франчайзингова бізнес-модель має ряд переваг як для франчайзера (продавець), так і для франчайзі (покупця). Для франчайзі однією з головних переваг є допомога у веденні бізнесу, оскільки, це сприяє зниженню ризиків та підвищує ефективність діяльності бізнесу. Також до переваг відносяться впізнаваність компанії, що збільшує прибуток; отримання вже готової бізнес-стратегії; забезпечення конкурентоспроможності через використання вже визнаного та привабливого бренду.

Від франчайзингової угоди продавець також отримує ряд переваг, зокрема швидке масштабування бізнесу, отримання додаткового доходу у вигляді роялті. Також франчайзинг дозволяє розвинути мережу збуту, як наслідок відбувається зміцнення позицій франчайзера на ринку без великорозмірних інвестицій [3].

Франчайзинговий бізнес є суттєвою складовою господарської діяльності у багатьох країнах світу. Щороку в Україні спостерігається стійке збільшення кількості франчайзингових підприємств у різних галузях економіки.

На рис. 1 наведено динаміку кількості франчайзерів в Україні з 2012 по 2022 рр. Незважаючи на кризові періоди, як-от криза, пов'язана з пандемією, та початок повномасштабної війни, кількість франчайзингових підприємств не зменшилась.

Наразі частка франчайзингових бізнесів в Україні становить 80%. Для порівняння, в Америці цей відсоток доходить до 95% [5]. Найвідомішими українськими франчайзинговими компаніями, котрі щорічно збільшують частку захопленого ринку, є Pizza Celentano, Aroma Kava, Lviv Croissants, Галя балувана, Сімейна пекарня та 1708 Pizza di Napoli – громадське

харчування; послуги – Нова Пошта, Розетка, мережа салонів краси G.bar, мережа медичних лабораторій Dila, Kärcher та Dnipro-M та інші.

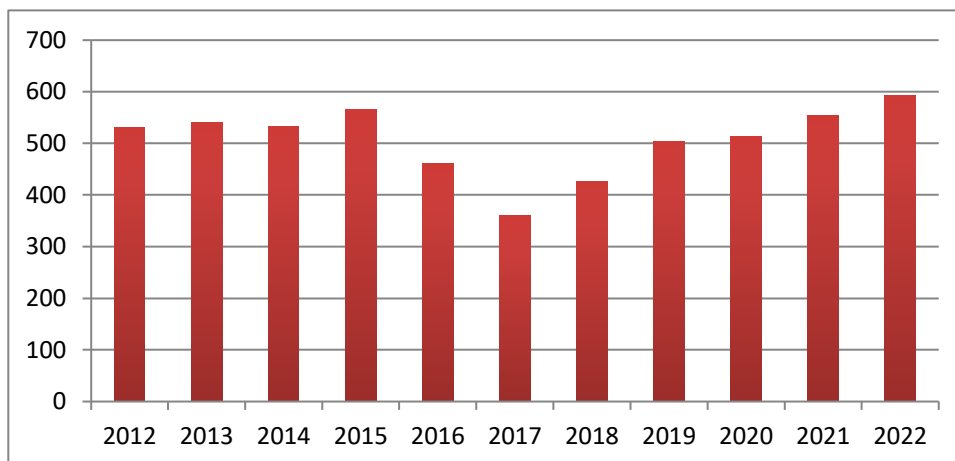


Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів в Україні, 2012–2022

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Незважаючи на всі перешкоди, які пов'язані з початком повномасштабної війни, у 2022 році франчайзинг в Україні продовжував займати важливе місце в економіці країни. Початок бойових дій у деяких регіонах може змусити деяких франчайзерів переглянути стратегію свого бізнесу і змінити розташування своїх компаній. Згідно з даними Franchise Group, 40% компаній обрали західну частину України, північ (Київська та Житомирська) – 9%, південь (Одеська, Запорізька та Миколаївська) та центральні області (Черкаська та Кіровоградська) – 9%, 23% обрали інші регіони, де не ведуться бойові дії, найменший відсоток (3%) обрали східні області України, зокрема, Харківську та Дніпропетровську [5].

Також початок війни спричинив значне зростання еміграції українців за кордон. Еміграція українських громадян створила потребу відкриття нових бізнесів та отримання додаткових джерел доходу у нових місцях проживання, тому відбулося значне збільшення українських франшиз за межами України. Для закордонного масштабування компанії обрали Польщу (57%), Німеччина та Чехія (17%), США та Казахстан (14%), Франція (12%), Іспанія (9%) та Канада (6%).

У 2023 році франчайзинговий бізнес продовжив розвиватися в Україні. Щомісяця збільшувалась кількість запитів на купівлю франшизи, порівняно з показниками 2021 та 2022 років. Протягом минулого року найбільший відсоток франшиз відкрито у сфері громадського харчування, найменше у медичній сфері (рис. 2).

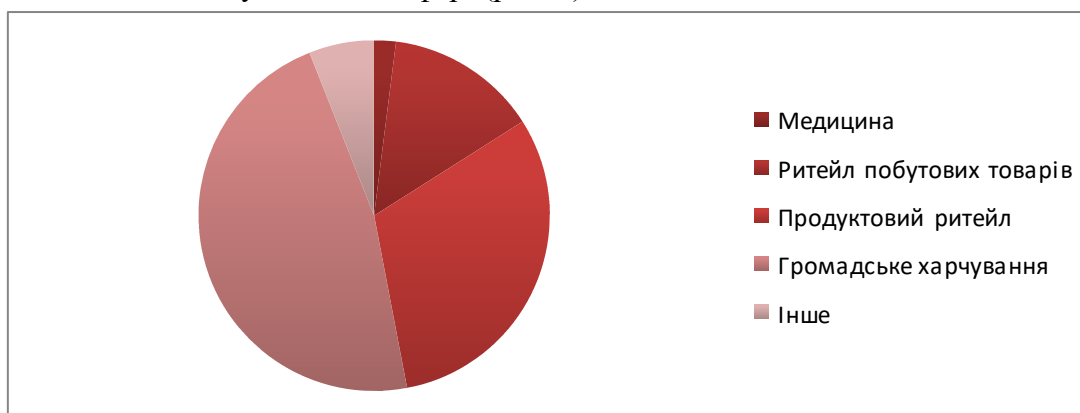


Рис. 2. Напрями відкритих франшиз у 2023 році

Джерело: Franchise Group [5]

Сьогодні в Україні діяльність франчайзингових підприємств виявляється надзвичайно перспективною, відкриваючи широкі можливості для підприємців та сприяючи сталому розвитку бізнесу в країні. Для спрощення діяльності франчайзингових підприємств, у післявоєнний період потрібно ухвалити офіційний закон, що регулюватиме відносини у цій сфері. У 2001 році був поданий проєкт «Закону про франчайзинг», але він не був прийнятим [6]. Основними перевагами прийняття цього закону є : регулювання відносин між продавцем та покупцем франшизи на законному рівні, встановлюючи стандарти їх взаємодії та захисту прав обох сторін. Чітке законодавство надає інвесторам впевненість у юридичній стабільності та прозорості у веденні бізнесу. Це робить інвестиції в цей сектор менш ризикованими та більш привабливими для потенційних інвесторів. Законодавча підтримка франчайзингу може сприяти встановленню стандартів якості та обслуговування, що відповідають міжнародним вимогам. Це дозволить українським франчайзі стати конкурентоспроможними на міжнародному ринку та виграти довіру споживачів з-за кордону.

Можливість українським франчайзерам виходити на міжнародний ринок відкриває широкі перспективи для зростання та розширення їхнього бізнесу. Це дозволяє компаніям використовувати свої успішні бізнес-моделі та визнані бренди для проникнення на нові ринки за кордоном, також розширити свою клієнтську базу та збільшити обсяги продажів. Це надзвичайно важливо для забезпечення сталого зростання компанії та підвищення прибутку. Також міжнародне масштабування дозволяє франчайзерам диверсифікувати свої ризики шляхом присутності на різних ринках, що допомагає зменшити вразливість бізнесу до змін в економічних умовах або внутрішніх факторів певної країни.

Також підвищення якості послуг та надання нових робочих місць є ключовими чинниками для перспектив розвитку франчайзингу в Україні. Забезпечення високого рівня послуг сприяє кращому формуванню іміджу бренду, що є чинником збільшення лояльності та залучення нових клієнтів. Крім того, підвищення якості послуг може призвести до росту обсягів бізнесу, що створює додаткові можливості для розвитку франчайзингових мереж.

Надання нових робочих місць також є важливим елементом розвитку франчайзингу. Зростання обсягів бізнесу та розширення мережі франчайзингу призводять до потреби у додатковому персоналі. Це створює можливості для зайняття нових працівників та сприяє подальшому економічному зростанню. Нові робочі місця також підтримують соціальну стабільність та зменшують безробіття, що впливає на підвищення рівня життя населення.

З проведеного дослідження можна зробити висновок, що франчайзинг – це ефективна бізнес-модель, яка має значний потенціал розвитку в Україні. Завдяки своїй гнучкості, відомим брендам та успішною бізнес-моделлю, франчайзинговий бізнес може швидко розширюватися та завойовувати стабільну позицію на ринку. Перспективи франчайзингу в Україні включають збільшення інвестицій, підвищення якості продукції та послуг, а також створення нових робочих місць. Забезпечення сприятливого правового середовища та підтримка з боку уряду можуть сприяти подальшому підвищенню ефективності та конкурентоспроможності франчайзингового бізнесу в Україні. Таким чином, франчайзинг має всі передумови для успішного та сталого розвитку в Україні, що робить його привабливою формою ведення бізнесу в нашій країні.

1. International Franchise Association (IFA). URL: <https://www.franchise.org/> (дата звернення: 02.03.2024).
2. Кузьмін О. Є. Франчайзинг. Київ, 2011. 267 с.
3. Переваги для франчайзера. URL: <https://franchising.ua/franchayzing/26/perevagi-dlya-franchayzera/> (дата звернення: 02.03.2024).
4. Міжнародна консалтингова компанія «Franchise Capital». URL: <https://franchise-capital.com/> (дата звернення: 02.03.2024).
5. Офіційний сайт Franchise Group. URL: <https://franchisegroup.com.ua/> (дата звернення: 02.03.2024).
6. Проєкт Закону «Про франчайзинг». URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=8241 (дата звернення: 02.03.2024).