

УДК 005.591.43

Чернова І.В.<sup>1</sup>, Олексієнко С.М.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>к.філол.н., доц. кафедри бізнесу та управління НУ «Запорізька політехніка», м. Запоріжжя, Україна

<sup>2</sup>здобувач вищої освіти НУ «Запорізька політехніка», м. Запоріжжя, Україна

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ФРАНЧАЙЗИНГУ**

Франчайзинг набуває особливого значення в сучасній економіці завдяки своїй здатності поєднувати переваги великого бізнесу та підприємництва. Ця модель дозволяє швидко поширювати відомі бренди та стандарти якості, що сприяє створенню робочих місць і зміцненню локальної економіки. Франчайзинг дає можливість підприємцям отримувати підтримку та користуватися перевіреною системою ведення бізнесу, що знижує ризики та полегшує старт.

У різних галузях франчайзинг має важливе значення. Наприклад, відомі ресторани швидкого харчування завдяки франчайзингу можуть швидко виходити на нові ринки, використовуючи локальні ресурси та підприємців, що підвищує ефективність і дозволяє досягти широкого охоплення. У сфері роздрібної торгівлі ця модель сприяє стабільному розвитку й поширенню відомих брендів, забезпечуючи клієнтам впізнаваний рівень якості.

Франчайзинг став предметом численних наукових досліджень. Такі автори, як Ж. Дельта, Ф. Котлер, Ж. Ламбен та Ф. Росса, вивчали цю форму бізнес-співпраці. Вітчизняні науковці: Н.В. Безрукова, О.О. Мартиненко, Л.М. Побоченко та М.О. Тонюк, також звертали увагу на це питання. Ці дослідження пояснюють суть термінів «франчайзинг» і «франчайзингові відносини», їх ключові характеристики, а також розглядають різні методи класифікації франчайзингу. Проте, потребує уваги вивчення сучасних тенденцій розвитку франчайзингу як бізнес-моделі, теоретичних засад та особливостей функціонування цієї моделі.

Сьогодні франчайзинг є глобальною моделлю ведення бізнесу, яка продовжує розвиватися. Завдяки цифровізації, з'явилися нові можливості для онлайн-франчайзингу та використання технологій для ефективнішого

Франчайзинг дає можливість підприємцям запустити бізнес з меншою кількістю ризиків, ніж при створенні власної компанії з нуля, оскільки вони користуються підтримкою франчайзера та працюють із впізнаваним брендом.

Бізнес-модель франчайзингу будується на таких принципах: єдині стандарти і контроль якості, незалежність і взаємозалежність, навчання та підтримка, плата за франшизу та роялті, дотримання корпоративного іміджу, територіальний захист і ексклюзивність. Ці принципи дозволяють

франчайзингу залишатися привабливою і ефективною бізнес-моделлю, яка сприяє розвитку нових підприємств, розширенню брендів і підтримці високих стандартів обслуговування клієнтів.

Різні типи франчайзингу пропонують покупцям різні умови. Розрізняють торговий, сервісний та виробничий франчайзинг. Переваги та недоліки бізнес-моделі франчайзингу можна представити у вигляді таблиці

| Переваги                           | Недоліки                    |
|------------------------------------|-----------------------------|
| Мінімізація ризику                 | Обмеження в управлінні:     |
| Швидке масштабування               | Витрати на роялті та збори  |
| Підтримка та навчання              | Проблеми з якістю           |
| Можливість розвитку в нових ринках | Конкуренція серед франчайзі |
| Визнання бренду                    | Залежність від франчайзера  |

У кризових ситуаціях бізнес-модель франчайзингу може також бути актуальною, проте її успішність залежить від специфіки ринку, рівня ризику та адаптивності самої моделі. Чинники релевантності франчайзингу в кризових умовах: мінімізація ризиків, підтримка від франчайзера, зниження інвестиційних витрат, гнучкість і адаптація до змін, стійкість до падіння попиту, локальні обмеження.

Загалом, бізнес-модель франчайзингу може бути стійкою під час кризи, але її життєздатність залежить від адаптивності Франчайзера і здатності враховувати потреби місцевого ринку в нових умовах.

Франчайзинг, як одна з найбільш значущих бізнес-моделей сучасної економіки, демонструє високу популярність та ефективність у різних галузях. Франчайзинг забезпечує можливість швидкої експансії на нові ринки з мінімальними ризиками для франчайзера та високим рівнем підтримки для франчайзі, проте супроводжується певними обмеженнями та залежністю.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Безрукова Н.В. Міжнародний франчайзинг як форма освоєння світових ринків: особливості розвитку та вплив на світо вий валовий продукт. Економічний простір. 2016. № 106. С. 16-25. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escpros\\_2016\\_106\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escpros_2016_106_4) (дата звернення: 31.01.2020).
2. Давидюк Л.П. Розвиток франчайзингового бізнесу в Україні та світі. Причорноморські економічні студії. 2019. С. 13-19. URL: [http://bses.in.ua/journals/2019/46\\_1\\_2019/4.pdf](http://bses.in.ua/journals/2019/46_1_2019/4.pdf) (дата звернення: 28.01.2020).
3. International Franchising: The European Union [Електронний ресурс]. - 2020. - Режим доступу: <https://www.unh.edu/unhctoday/news>.
4. International Franchise Association // The Profile of Franchising. - Washington, DC: The IFA Educational Foundation. 2019. 23 p.
5. Franchise 500 Ranking 2023 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.entrepreneur.com/franchise500>