

# **ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES**

**Zhanna Krysko, Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor**  
*West Ukrainian National University  
Ternopil, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-417-7-32>

## **FRANCHISING AS A MODERN FORM OF BUSINESS DEVELOPMENT AND MANAGEMENT**

### **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СУЧАСНА ФОРМА РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ**

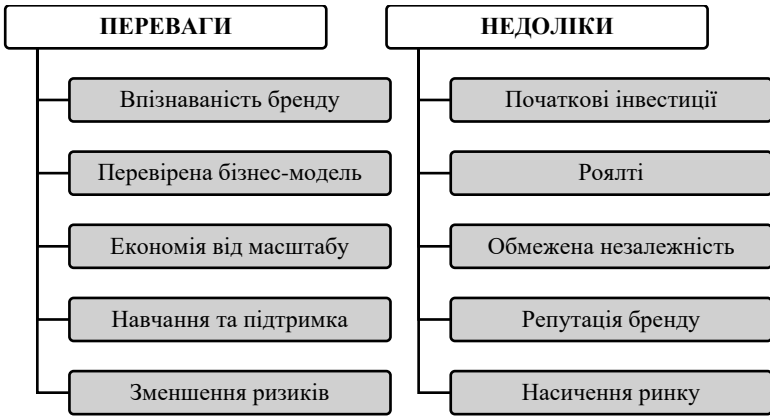
У світі, що швидко змінюється, потрібні нові форми організації бізнесу. Тому виникли організаційні форми, які пристосовуються до нових потреб підприємництва [1].

Франчайзинг став поширеною бізнес-моделлю в сучасному світі, що пропонує унікальний підхід до розвитку та управління бізнесом. Змін зазнали умови заснування і розширення бізнесу через надання платформ для зростання та успіху. В Україні франчайзинг виник відносно пізно – у 1990-х роках, коли майже одночасно з'явилося кілька франчайзингових систем, як вітчизняних, так і з іноземним капіталом [2].

Франчайзинг – це бізнес-стратегія, яка дозволяє окремим особам (франчайзі) володіти та керувати бізнесом, використовуючи бренд, продукти та послуги встановленої компанії (франчайзера) [3]. У цій угоді франчайзер надає франчайзі право використовувати його торгіву марку та бізнес-модель в обмін на гонорари та роялті.

Франчайзинг як сучасна форма розвитку та управління бізнесом є однією з найефективніших стратегій для підприємств будь-якого масштабу. Як і будь-який спосіб організації та ведення бізнесу, франчайзингова система має низку переваг і недоліків (рис. 1). Насамперед, франчайзі отримують вигоду від усталеної репутації та впізнаваності бренду франчайзера, що полегшує залучення клієнтів і отримання прибутку. Крім того, франчайзі отримують перевірену

бізнес-модель, включаючи робочі вказівки, маркетингові стратегії та постійну підтримку від франчайзера.



**Рис. 1. Переваги і недоліки франчайзингової системи**

*Джерело: побудовано автором*

Франчайзинг дозволяє франчайзі отримати вигоду від купівельної спроможності франчайзера, що призводить до зниження витрат на постачання та інвентар. Франчайзі працюють за перевіреною бізнес-моделлю, зменшуючи ризики, пов'язані з відкриттям нового бізнесу з нуля.

Зазначимо, що франчайзі повинні зробити початкові інвестиції для придбання прав на франшизу, які можуть бути значними, постійно сплачувати франчайзеру роялті, що може вплинути на їхню прибутковість. Крім того, франчайзі повинні дотримуватися правил і вказівок франчайзера, що обмежує їхню незалежність у прийнятті рішень. На репутацію бренду франшизи можуть вплинути дії окремих франчайзі, тому важливо підтримувати високі стандарти. У деяких галузях насиченість ринку може обмежити потенціал зростання франчайзингового бізнесу.

Франчайзинг став не лише популярною, але й ефективною стратегією розвитку та управління бізнесом у сучасному світі.

На ринку франчайзингу спостерігається декілька нових тенденцій:

1. Франшизи стають глобальними, розширюючись на нові ринки і країни, що створює можливості для підприємців вести бізнес за межами своєї країни.

2. Франчайзингові компанії використовують цифрові технології для покращення своїх бізнес-процесів через використання мобільних додатків, інтернет-маркетингу, онлайн-продажів.

3. Зростає популярність франчайзингових моделей для маленьких бізнесів та франчайзингу в домашніх умовах, що дозволяє підприємцям запускати бізнес за більш доступними умовами.

4. Франшизи, які пропонують здорову їжу, фітнес-центри, екологічні товари та послуги, отримують все більше попиту через зростання свідомості споживачів про здоров'я та екологію.

5. Споживачі все більше цінують персоналізований досвід, і франшизи активно працюють над удосконаленням своїх послуг та продуктів для відповіді на індивідуальні потреби клієнтів.

6. Компанії все частіше розглядають можливість розвитку не одного, а кількох брендів в рамках одного франчайзингового підприємства, що дозволяє їм залучати більше клієнтів та диверсифікувати ризики.

Отже, франчайзинг пропонує сучасний та інноваційний підхід до розвитку та управління бізнесом. Розуміючи динаміку франчайзингу та проводячи ретельні дослідження, франчайзі можуть приймати обґрунтовані рішення та максимізувати шанси на успіх у бізнес-середовищі.

### **Література:**

1. Крисько Ж.Л. Роль підприємництва в економічному розвитку країни. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32. № 4. С. 15–24. DOI: <http://dx.doi.org/10.35774/econa2022.04.015>

2. Ринок франчайзингу: Україна, світ і сучасні виклики. URL: <https://business.rayon.in.ua/topics/388143-rinok-franchaizingu-ukrayina-svit-i-suchasni-vikliki>

3. Franchise business economic outlook 2020. Franchise Growth Continues. International Franchise Association. URL: <https://franchiseeconomy.com/assets/26604.pdf>