

Наливайчук Ірина
студентка групи ППМ-51
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Панухник Олена
доктор економічних наук, професор
завідувачка кафедри економіки на фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Iryna Nalyvaichuk
Student of PPM-51 group
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Olena Panukhnyk
Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of the Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ STATE AND PROSPECTS OF THE FRANCHISING SERVICES MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Франчайзинг є популярною формою бізнесу в багатьох країнах світу, в Україні також набирає популярності. На сьогодні в Україні працює багато відомих франчайзингових мереж у різних галузях, таких як роздрібна торгівля, ресторани, фаст-фуд, салони краси, фітнес-центри тощо. Це свідчить про наявність попиту на франчайзингові послуги з боку підприємців та споживачів. Однією з переваг франчайзингу є можливість створити власний бізнес на базі вже визнаного бренду, зі сформованою бізнес-моделлю та підтримкою франчайзера. Це допомагає знизити ризики відкриття нового бізнесу та підвищує шанси на успіх.

В Україні спостерігається значний ріст ринку франчайзингових послуг, на що вказує наявність понад 24 тисяч франчайзингових точок [2]. Така позитивна динаміка свідчить про те, що франчайзинг є ефективним інструментом розширення бізнесу навіть в умовах економічної кризи. Він надає компаніям можливість увійти у вже налагоджений бізнес, отримати додатковий досвід та залучити нових клієнтів з меншими ризиками та зусиллями.

Однак, слід враховувати, що мінімізація витрат і ризиків, яка є перевагою франчайзингу, не є абсолютною гарантією успіху. Слід також враховувати деякі недоліки. Наприклад, франчайзі може бути обмежений у свободі вибору, оскільки франчайзер може накласти певні умови та обмеження. Існує також ризик конфлікту інтересів між франчайзером і франчайзі, а також можливість потрапляння в залежність від успіху франчайзера.

Незважаючи на зазначені недоліки, ринок франчайзингових послуг в Україні має великий потенціал для розвитку. Виробники та підприємці мають можливість обирати франшизи в різних галузях та під різними брендами, що сприяє розширенню бізнесу та стимулює економічний розвиток. Важливе значення має наявність законодавчої бази та регулювання франчайзингу, які сприяють створенню сприятливих умов для розвитку цього сегменту.

Франчайзинг став основним напрямом бізнесу для багатьох українських компаній, дозволяючи їм стати відомими у всьому світі. Цей інструмент використовується

вже протягом понад 200 років і допомагає локальним підприємствам перетворитися на глобальні бренди [4].

На початок 2022 року в Україні налічувалось 592 компанії-франчайзери і понад 24 000 франчайзингових об'єктів. Ці дані свідчать про поширеність і популярність франчайзингу серед українських компаній [1].

Згідно з дослідженням Franchise Group за 2022 рік, більш ніж 20 000 підприємців обрали купувати франшизи як спосіб розвитку свого бізнесу. Це свідчить про довіру, яку вони мають до українських франчайзерів, а також про трендовість та прибутковість українських компаній. Ці дані підкреслюють, що франчай-зинг є важливим і ефективним інструментом для розвитку бізнесу в Україні, який дозволяє підприємствам швидко розширюватись та отримувати успіх на міжнародному рівні [3].

Франчайзинг давно вважається однією з найбільш практичних і ефективних моделей розвитку малого та середнього бізнесу. Не потрібно шукати новий бренд і вкладати значні кошти в його розкрутку, адже вже існує готовий бренд, про який подбали інші. Крім того, ризик для підприємця-початківця мінімальний, оскільки він працює за відомим і перевіреним форматом.

Навіть на тлі коронакризи та пов'язаних з нею проблем, ринок франчайзингу в Україні та в усьому світі не переживає занепаду, а, навпаки, постійно розвивається. З'являються нові тренди, змінюються пріоритети споживачів, а франчайзери вміло підлаштовуються під ці зміни, враховуючи розвиток сучасного світу. Це свідчить про гнучкість та адаптивність франчайзингової моделі, яка забезпечує успішний розвиток бізнесу навіть у нестабільних економічних умовах. Ця позитивна тенденція спонукає підприємців розглядати франчайзинг як перспективну стратегію розширення свого бізнесу та використання популярності відомих брендів.

В Україні франчайзинг розвинений майже в усіх секторах економіки. Серед найпопулярніших секторів – індустрія гостинності, включаючи пекарні, кафе і вуличну їжу, а також різні види послуг – від салонів краси до туристичних агентств. Освіта та виховання дітей, наприклад, навчальні та розвиваючі центри, а також медичні та оздоровчі проекти також є одними з популярних напрямків франчайзингу.

Можна зробити висновок, що франчайзингова бізнес-модель була стабільно присутня на українському ринку протягом досліджуваного періоду. Вона користується популярністю серед підприємців, оскільки дає можливість використовувати успішний досвід ведення бізнесу та вже впізнаваний бренд для розширення власної справи.

Багато франчайзингових брендів, що працюють в Україні, походять з-за кордону. Це означає, що в країні широко представлені міжнародні франчайзери, переважно зі США, Європи та Азії. Однак є також успішні місцеві франчайзі, які розробили власні бізнес-концепції та успішно експортують їх за кордон.

Українські франчайзі характеризуються високою якістю продукції та послуг і відомі як надійні та популярні бренди. Вони вивчають свою цільову групу, розробляють системи управління, маркетингові стратегії та стандарти обслуговування, що дозволяє їм успішно розширюватись та залучати нових франчайзингових партнерів. Багато з цих компаній визнані як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні. Вибір між франчайзингом та іншими варіантами ведення бізнесу залежить від конкретних потреб, ресурсів і цілей кожного суб'єкта підприємницької діяльності.

Перелік використаних джерел:

1. Бондаренко Н. М., Савченко Д. В. Ринок франчайзингових послуг в Україні: переваги та недоліки. Науковий погляд: економіка та управління. 2020. № 2 (68). С. 7–11. DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-68-1>
2. Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України. URL: <https://franchising.org.ua> (дата звернення: 4.05.2023)
3. Franchise Group. URL: <http://franchisegroup.com.ua/catalog-franchise>. (дата звернення: 4.05.2023)

4. Franchise Ventures LLC. "The Franchise Lead Generation Demand Gap: What It Means." Franchise Insights, 11 Nov. 2021. URL: <https://www.franchiseinsights.com> (дата звернення: 4.05.2023)

УДК 336.7

Пелехатий Богдан
студент групи ППм-61
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна
Науковий керівник: Тимошик Наталія
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Bohdan Pelehatiy
Student of PPM-51 group
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine
Scientific supervisor: Nataliia Tymoshyk
PhD (Economics), Docent
Associate Professor of the Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ CHARACTERISTICS OF THE STATE SUPPORT MECHANISM FOR ENTREPRENEURIAL ENTITIES

Державна підтримка підприємництва здійснюється у формі створення прямих чи прихованих переваг суб'єктам підприємництва, які здійснюються державними органами влади. Підприємствам надається державна підтримка шляхом інформаційної підтримки або за допомогою компенсації частини витрат за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Основним завданням державної підтримки підприємництва являється створення умов для позитивних структурних змін в економіці України; сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства; підтримка вітчизняних виробників; формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць. [1]

В Україні сформовано законодавство, яке стимулює та підтримує розвиток українського підприємництва. Основні важелі сприяння розвитку акцентовано на фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, а також на підтримку суб'єктів підприємництва, що здійснюють міжнародний продаж, підтримка професійного розвитку управлінських кадрів та фахівців у сфері підприємництва. В період війни держава забезпечила підтримку розвитку бізнесу за рахунок пільгам у податковій сфері, швидкій можливості та підтримці переміщення підприємств із зони бойових дій у безпечні регіони, наданням пільгових кредитів для фінансування проектів розвитку підприємств в період війни.

Особливої державної підтримки в умовах загострення військових дій з боку рф потребують релоковані підприємства. Релоковані підприємства можуть потребувати різних видів підтримки, таких як, технічна, маркетингова, інфраструктурна, правова та регуляторна підтримка. Загальна підтримка може варіюватися в залежності від конкретних потреб і ситуації підприємства. Водночас практика показує, що найважливішими проблемами, з якими стикаються такого роду підприємства це кадрові та фінансові. Найм нових