

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ**  
**ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

XI ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ДОСЯГНЕННЯ  
ТЕОРІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ПРАКТИКИ»**

Посвідчення про реєстрацію в УкрІНТЕІ № 540 від 08.10.2024 р.

**м. Полтава, 21 листопада 2024 р.**

*Рекомендовано до друку вченою Радою факультету обліку та фінансів  
Полтавського державного аграрного університету  
(протокол № 3 від 21.11.2024 р.).*

**Редакційна колегія:**

- **Безкровний О. В.**, к. е. н., доцент, декан факультету обліку та фінансів, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Зоря О. П.**, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Аранчій В. І.**, к. е. н., професор, перший проректор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Рудик В. К.**, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи, страхування та електронних платіжних систем Закладу вищої освіти «Подільський державний університет»;
- **Бражник Л. В.**, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Зайцев Ю. О.**, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Томілін О. О.**, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;
- **Кубецька О. М.**, к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»;
- **Аранчій Д. С.**, к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету.

Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики : матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 21 листопада 2024 року). Полтава : ПДАУ, 2024. 449 с.

У збірнику надруковані матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики». Матеріали надруковані в авторській редакції. Редакційна колегія може не розділяти поглядів авторів. Відповідальність за зміст матеріалів, точність наведених фактів, цитат, посилань на джерела, достовірність іншої інформації та за додержання норм авторського права несуть автори.

*Посвідчення ДНУ УкрІНТЕІ №540 від 08 жовтня 2024 року*

*Ладатко Максим Миколайович,  
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня;  
науковий керівник – Єгорова Олена Володимирівна,  
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Полтавський державний аграрний університет*

## **ФРАНЧАЙЗИНГ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ**

У наш час ведення власної справи та заняття бізнесом є дуже актуальною темою, адже все більше і більше людей шукають чогось нового, прагнуть до самостійності, отримання фінансової свободи і саморозвитку. Франчайзинг стає дедалі популярнішим серед підприємців, які прагнуть відкрити власний бізнес, мінімізуючи ризики та оптимізуючи процеси.

The International Franchise Association (IFA) визначає, що «франчайзинг» – це система перманентних відносин, що встановлюються між франчайзером та франчайзі, у результаті яких знання, імідж, успіхи та методи виробництва й маркетинг пропонуються франчайзі в обмін на взаємне задоволення інтересів [1].

Тобто, це бізнес-модель в якій франчайзі сплачує початкову плату та роялті за право вести бізнес під торговою маркою, назвою або брендом франчайзера за бізнес-системою останнього.

Франчайзинг відкриває доступ до широкого спектру ресурсів – від початкового навчання до постійної підтримки з боку франчайзера. Такий підхід дає можливість відкрити бізнес із меншими витратами часу на побудову бренду та маркетинг, оскільки вже існує впізнаваний продукт або послуга, до якої клієнти мають довіру. Однак, як і будь-яка інша бізнес-модель, франчайзинг має свої обмеження та виклики.

Франчайзинг став однією зі сходинок на шляху до поліпшення економічної ситуації за допомогою становлення малого бізнесу у різних країнах світу. Про це свідчать дані ВВП розвинутих країн світу: понад 50% припадає тільки на малий бізнес, тоді як в Україні у структурі ВВП малий бізнес становить лише 15–16% [2, с. 2]. Так сталося в більшій мірі через те, що в розвинутих країнах, зокрема в США, такий підхід ведення бізнесу виник та набув популярності декілька сотень років тому, а в нашій країні бере свій початок тільки з кінця минулого століття. За щорічними аналітичними звітами компанії Franchise Group разом із Комерційною Службою Посольства США в Україні, у період з 2018 по 2022 рік кількість франчайзингових об'єктів зросла з 12 267 до 24 000 [3]. Станом на 2022 рік 51% франчайзерів планували масштабуватися в Україні. Це підтверджує що франчайзинг має перспективи в Україні й нині, але щоб правильно його використовувати потрібно детально розуміти усі переваги та недоліки ведення такого бізнесу.

Головні переваги франчайзингу:

1. **Готова бізнес-модель.** Франчайзі отримує доступ до детально

розробленої бізнес-моделі, яка охоплює всі аспекти управління: від закупівель і постачання до маркетингу та обслуговування клієнтів. Підприємець отримує чіткі інструкції та рекомендації, що знижує ймовірність помилок і підвищує ефективність роботи. Це особливо корисно для тих, хто не має достатнього досвіду у підприємницькій діяльності.

**2. Підтримка з боку франчайзера.** Франчайзери зазвичай забезпечують всебічну підтримку на всіх етапах розвитку бізнесу – початкове навчання, постійні консультації, маркетингові кампанії, юридичну підтримку та інші послуги. Така допомога дозволяє франчайзі сконцентруватися на операційних аспектах, не переймаючись вирішенням багатьох стратегічних питань.

**3. Пізнаваність торгової марки.** Якщо компанія створюється з «нуля» доводиться багато ресурсів витратити на рекламу та залучення клієнтів. У випадку франшизи такі витрати майже непотрібні, адже для пересічного споживача компанія є вже відомою і довіра до неї буде вищою, ніж до якоїсь новоствореної невідомої.

**4. Колективні закупівлі та знижки.** Франчайзі часто можуть скористатися перевагами централізованих закупівель матеріалів або товарів, що дозволяє знизити витрати на їх придбання. Франчайзери, як правило, укладають угоди з постачальниками на вигідних умовах, забезпечуючи франчайзі доступ до знижок.

**5. Мінімальний ризик під час ведення бізнесу.** Часто, коли підприємець-початківець розпочинає власну справу, є багато різних перешкод і непередбачуваних ситуацій для новачка на ринку, що змушує дуже багато вивчати, працювати, вчитись навіть на своїх помилках. Дуже важко одразу знайти правильний шлях та прийти до успіху, багато хто не витримує цього натиску і зазнає провалу. Франчайзинг є доволі простим і дієвим рішенням, адже надає всі інструкції для влаштування успішного бізнесу, розроблені власником торгової марки з його досвіду.

Переваги в даному випадку є досить суттєвими і можуть спонукати до того, щоб негайно розпочати франчайзинговий бізнес та стати франчайзі, але не все так однозначно, бо тут мають місце й недоліки:

**1. Висока ціна на франшизи.** Незважаючи на те, що створення власного бізнесу за договором франшизи набагато простіше ніж без цього договору, франшизи коштують чимало [4]. Це особливо стосується відомих та розкручених брендів та майстер-франшиз.

**2. Обмежена самостійність.** Франчайзі повинен дотримуватися жорстких стандартів та інструкцій, встановлених франчайзером. Це обмежує можливість впровадження власних ідей, творчих підходів або інновацій. Будь-які зміни у концепції, меню, дизайні або маркетинговій стратегії повинні бути узгоджені з франчайзером, що може уповільнити адаптацію бізнесу до локальних умов.

**3. Залежність від репутації франчайзера.** Незважаючи на високий рівень підтримки, франчайзі залишається залежним від загальної репутації мережі. Якщо бренд потрапляє у кризову ситуацію або зіткнеться з негативними відгуками в ЗМІ, це може вплинути на всі філії франшизи, незалежно від якості роботи конкретного підприємця.

4. **Постійні виплати роялті** Франчайзі зобов'язаний регулярно сплачувати роялті незалежно від того, наскільки прибутковим є його бізнес. Це може створити додаткове фінансове навантаження, особливо у періоди економічної нестабільності або зниження доходів.

5. **Можливі конфлікти з франчайзером** Хоча франчайзер і франчайзі є партнерами, можуть виникати конфлікти через різні погляди на управління бізнесом. Якщо франчайзер вимагає надто суворого дотримання стандартів або втручається в операційні питання, це може спричинити напруженість та проблеми у взаєминах.

Отже, франчайзинг – це дійсно зручний та перспективний формат ведення бізнесу. Однак, він також передбачає певні обмеження у свободі дій та фінансові зобов'язання. Вибір цієї моделі вимагає детального аналізу, враховуючи всі за та проти, адже кожен підприємець повинен зрозуміти, чи підходять йому умови, які пропонує франчайзер, і чи готовий він працювати в рамках вже існуючої системи. Навіть попри невизначеність та підвищену ризикованість в умовах війни бізнес продовжує рости, зокрема, спостерігається зростання кількості франчайзингових об'єктів на території України. Безперечно й надалі франчайзинг в Україні має перспективи поширення.

#### **Список використаних джерел:**

1. International Franchise Association. URL : <http://www.franchising.org>.
2. 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>
3. Аналітика ринку франчайзингу 2021-2022 років. Franchise Group. URL: <https://franchisegroup.com.ua/about-franchising/analitika-rynku-2021-2022/>.
4. Гудима О. Переваги та недоліки розвитку бізнесу з використанням договору франшизи. Collection of Scientific Papers with the Proceedings of the 1st International Scientific and Practical Conference «Modern Science: Exploring Theories, Innovations and Practical Solution» (September 9-11, 2024. Odesa, Ukraine). European Open Science Space, 2024. PP. 77. URL: [https://www.eoss-conf.com/wp-content/uploads/2024/09/Odesa\\_Ukraine\\_09.09.2024.pdf](https://www.eoss-conf.com/wp-content/uploads/2024/09/Odesa_Ukraine_09.09.2024.pdf).