

## **ФРАНЧАЙЗИНГОВІ МЕРЕЖІ В УКРАЇНІ**

У сучасному світі франчайзинг є досить популярною формою бізнесу. Це спосіб розвитку бізнесу, при якому власник бренду (франчайзер) надає право іншим особам (франчайзі) використовувати свій бренд та знання з метою запуску власного бізнесу. У нашій країні також з'являється все більше франчайзингових мереж, які стають популярними серед підприємців. Розглянемо чотири тези, що стосуються розвитку франчайзингових мереж в Україні [1-3].

Теза 1: Франчайзинг є ефективним інструментом розвитку бізнесу. Франчайзингові мережі можуть бути ефективним інструментом для розвитку бізнесу, оскільки дозволяють швидко і ефективно розширювати бізнес в нових регіонах та країнах. Франчайзер надає франчайзі право використовувати свій бренд, пакет послуг та знання з управління бізнесом. Франчайзі зі свого боку отримуює підтримку та знання від досвідчених фахівців, що допомагає їм успішно запустити та вести власний бізнес.

Теза 2: Франчайзингові мережі дозволяють зменшити ризики для бізнесу. Запуск власного бізнесу завжди пов'язаний з ризиками, особливо для початківців. Франчайзингові мережі дозволяють зменшити ці ризики, оскільки франчайзери надають франчайзі підтримку та знання, що допомагають запустити та успішно вести бізнес. Крім того, більшість франчайзерів надають франчайзі готову та перевірену бізнес-модель, що дозволяє уникнути помилок та зайвих витрат. Таким чином, франчайзинг є надійним способом для підприємців, які хочуть запустити власний бізнес з мінімальним ризиком.

Теза 3: Франчайзингові мережі сприяють розвитку малих та середніх підприємств. Франчайзингові мережі сприяють розвитку малих та середніх підприємств, оскільки дають можливість запустити власний бізнес за вже готовою бізнес-моделлю. Це дає змогу зменшити початкові витрати та зосередитися на розвитку та рекламі свого бізнесу. Крім того, франчайзингові мережі можуть стати відмінною платформою для підприємців, які хочуть вийти на нові ринки та просунути свій бізнес.

Теза 4: Франчайзингові мережі допомагають залучити інвестиції. Для більшості франчайзів запуск власного бізнесу вимагає значних інвестицій. Франчайзингові мережі допомагають залучити інвестиції, оскільки франчайзери зазвичай забезпечують франчайзі підтримку в фінансовій та організаційній сфері. Крім того, франчайзингові мережі забезпечують франчайзі доступ до великої бази клієнтів та забезпечують рекламу та маркетингову підтримку [4-5].

Таким чином, у сучасному бізнесі франчайзинг є ефективним способом запуску та розвитку підприємства. Франчайзингові мережі надають підприємцям можливість запуснути власний бізнес за вже готовою бізнес-моделлю з мінімальним ризиком. Крім того, франчайзингові мережі сприяють розвитку малих та середніх підприємств, допомагають залучити інвестиції та зменшують витрати на рекламу та маркетинг.

Однак, перед тим як обрати франчайзинг як спосіб запуску власного бізнесу, необхідно детально вивчити умови угоди та перевірити репутацію франчайзера. В цілому, франчайзинг є перспективним напрямком розвитку бізнесу в Україні, що забезпечує підприємцям можливість здійснити свої бізнес-амбіції з мінімальним ризиком.

#### Література:

1. Франчайзинг: суть, види, переваги та недоліки / О. В. Мітюк // Вісник Чернігівського національного технологічного університету. – 2019. – № 1. – С. 22-28.
2. Франчайзинг як метод розвитку бізнесу / О. О. Рубан // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 2. – С. 56-61.
3. Франчайзингові мережі як ефективний інструмент розвитку бізнесу / А. А. Литвиненко, О. В. Домашевська // Бізнес Інформ. – 2019. – № 8. – С. 116-122.
4. Франчайзинг як інструмент запуску та розвитку бізнесу в Україні / В. В. Гунько, І. В. Кравченко // Економіка та держава. – 2018. – № 9. – С. 82-86.
5. Франчайзинг в Україні: перспективи та проблеми / О. О. Васильєва, А. І. Бондаренко // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". – 2017. – Т. 10. – С. 126-131.