

ФРАНЧАЙЗИНГ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ УКРАЇНИ

Поточилова І.С.
асистент кафедри економіки підприємств
Миколаївський національний аграрний університет

Глобалізація та загострення конкуренції створюють значні виклики для бізнесу, збільшуючи їхні операційні ризики. Однак формування партнерства та розширення співпраці між компаніями можуть ефективно вирішити ці проблеми, допомагаючи підтримувати конкурентні переваги, сприяти сталому розвитку та сприяти обміну знаннями. Франчайзинг - це один із методів, який допомагає підприємствам адаптуватись до нових викликів.

Зараз франчайзинг швидко розвивається як стратегія управління бізнесом у глобальній ринковій системі. Хоча це може бути відносно нещодавня тенденція в нашій державі, вона давно використовується в розвинених країнах для задоволення широкого спектру суспільних потреб у послугах.

Франчайзинг дозволяє підприємствам, особливо в ресторанному секторі, отримати конкурентні переваги, ефективно розширюватися та уникати високих витрат, пов'язаних із утриманням великої адміністративної структури. Це також дозволяє трансформувати існуючі мережі в ефективні підприємства, у яких працюють висококваліфіковані професіонали. У сучасній конкурентній ресторанній індустрії підприємства стикаються з необхідністю створення конкурентних переваг, підвищення своєї конкурентоспроможності, формування лояльної клієнтської бази, вивчення нових стратегій розвитку та постійного пристосування своєї політики до динаміки розвитку галузі.

Франчайзинг став потужним інструментом для підвищення ефективності малого бізнесу. Він допомагає вирішувати різноманітні виклики, з якими вони стикаються, зокрема шляхом збільшення потоку інвестицій для модернізації та оновлення обладнання, необхідного для виробництва товарів і надання послуг. Ця модель ефективно поєднує в собі сильні сторони як малих, так і великих підприємств. Однак важливо визнати ризики та виклики, які можуть перешкодити розвитку цієї бізнес-моделі [1].

Експерти відзначають, що франчайзинговий ринок в Україні налічує приблизно 500-600 учасників. Дані Franchise Group показують, що в Україні працює 600 франшиз, що охоплює близько 31 500 компаній [2]. MOST Franchising відзначає зацікавленість як досвідчених підприємців, так і управлінців з достатнім капіталом для створення власного підприємства [3]. Деякі інвестори використовують франчайзинг як стратегію диверсифікації своїх інвестиційних портфелів.

Асоціація ритейлерів України навела перелік найбільш успішних франшиз України за 2023 рік, ми виокремили з нього франшизи в сфері громадського харчування (таблиці 1).

Таблиця 1.

Найбільш успішні франшизи в сфері громадського харчування

Торгова марка	Кількість закладів	Сума інвестицій/ \$	Термін окупності
Галя Балувана	більше 900	від 30 000 до 40 000	від 6 місяців
Сімейна пекарня	290	20 000	від 6 місяців
Aroma Kava	більше 220	від 6500 до 22 500	від 6 місяців
Döner Market	170	від 5000 до 10 000	8–12 місяців
Lviv Croissants	160	від 30 000 до 70 000	12–14 місяців

Джерело: розроблено на основі [4]

Таким чином, до переваг франчайзингу в ресторанному секторі можна віднести:

- Відомий бренд: використання визнаного та надійного бренду сприяє миттєвому визнанню клієнтів і довірі до закладу.
- Бізнес-модель «під ключ»: франчайзинг пропонує готову до впровадження бізнес-концепцію, включаючи меню, декор і стандарти обслуговування, що спрощує процес запуску.
- Підтримка та навчання: нові франчайзі отримують комплексну підтримку та навчання, включаючи навчання персоналу, маркетингову допомогу та керівництво бізнесом.

- Ефективність часу та ресурсів: франчайзинг усуває потребу в розробці оригінальної бізнес-моделі, дозволяючи підприємцям зосередитися на виконанні та зростанні.

- Зменшені ризики: використання перевіреної бізнес-моделі мінімізує ймовірність невдачі та пов'язані з нею ризики.

- Маркетингова підтримка: франчайзингові системи часто пропонують маркетингові стратегії та рекламні заходи для залучення клієнтів і сприяння розвитку бізнесу.

Отже, франчайзинг сьогодні це ефективна стратегія організації та розвитку ресторанного бізнесу, яка знижує ризики за рахунок використання усталених брендів і моделей.

Стратегічні міркування щодо вибору моделі франшизи та відносини франчайзера та франчайзі мають вирішальне значення для успішної реалізації та максимізації переваг для обох сторін.

Крім того, розуміння сучасних тенденцій та інновацій у франчайзингу дозволяє підприємству адаптуватися до умов, що постійно змінюються, забезпечуючи його конкурентоспроможність. Нарешті, надання списку популярних франшиз та реальних історій успіху дає цінну інформацію та приклади для підприємців, покращуючи їхнє розуміння потенціалу франчайзингу в сучасному економічному ландшафті.

Список використаних джерел

1. Franchise Group. URL: <https://franchisegroup.com.ua/en/>
2. Асоціація франчайзингу в Україні. Стан ринку. URL: http://www.franchising.org.ua/page/sostojanie_rynka
3. MOST Franchising. URL: <https://franchise.most.eu.com/>
4. Найкращі копії: топ-10 франшиз в Україні за розміром мережі. Веб-сайт. URL: <https://rau.ua/novyni/top-10-najbilshih-franshiz-ukraini>