

social life. At the same time, despite the importance of innovation policy as an integral element of the overall national socio-economic policy, its formation is closely related to many integrative, multicomponent, difficult to predict and often risk-prone parameters, which are debatable for many modern researchers and current representatives government bodies.

### **References:**

1. Ardito, L., Petruzzelli A. M., Dezi, L., Castellano, S. The influence of inbound open innovation on ambidexterity performance: does it pay to source knowledge from supply chain stakeholders? *Journal of Business Research*. 2020. Vol. 119. P. 321-329.
2. Grynko T.V., Gviniashvili T.Z., Moroka D.M. (2021) Peculiarities and priorities of innovative development of business structures in modern changing conditions [Osoblyvosti ta priorityty innovatsiinoho rozvytku pidpriemnytskykh struktur v suchasnykh minlyvykh umovakh]. *Ekonomichnyi prostir*. No. 175. P. 52-58. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/175-10>.
3. Grynko T.V., Gviniashvili T.Z., Romanova L.P. Naukovo-metodychnyi pidkhid do formuvannia mekhanizmu upravlinnia rozvytkom innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva [A scientific and methodological approach to the formation of a management mechanism for the development of the innovative potential of the enterprise]. *Innovation and Sustainability*. 2022. No. 4. P. 30-38. <https://doi.org/10.31649/ins.2022.4.30.38>.
4. Grynko, T., Yermakova, H. (2011) Sutnist innovatsiinoi aktyvnosti pidpriemstva ta yii otsinka [The essence of the enterprise's innovative activity and its evaluation] *Business Inform: Scientific journal*. 2011. № 11 (406). P. 62-64.
5. Hacklin, F., Bjorkdahl J., Wallin M. W. Strategies for business model innovation: How firms reel in migrating value. *Long range planning*. 2018. Vol. 51. No. 1. P. 82-110.

**Білоус В. Є., Гончаренко В. А.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

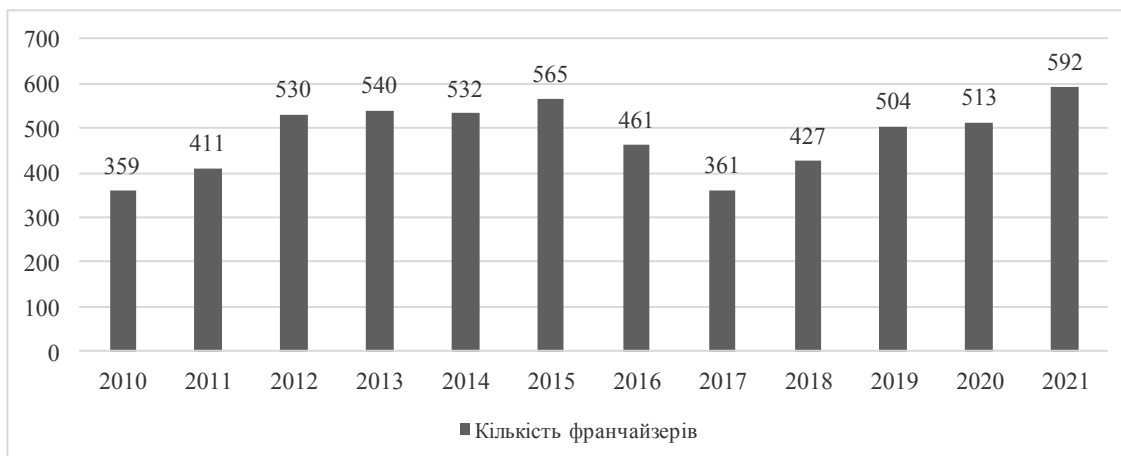
### **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК СПОСІБ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ**

Стрімкий розвиток економіки потребує постійного вдосконалення форм організації підприємництва. Однією з таких форм є франчайзинг. Сутність франчайзингу полягає в тому, що одна юридична особа – компанія (франчайзер) надає іншій юридичній особі (франчайзі) можливість придбати франшизу, тобто здійснювати комерційну діяльність під назвою цієї компанії або її торгової марки [1, с. 87]. Франчайзинг користується популярністю в багатьох галузях через ефективність та швидкість розширення мережі, хоча має ряд переваг та недоліків, як для франчайзера, так і для франчайзі. Щодо переваг, то до них можна

віднести: відомість бренду; прогнозоване зростання бренду; знання і досвід франчайзера; готова база постачальників; мінімальні витрати на рекламу. Не варто забувати і про існування недолік, серед яких слід виділити: робота тільки за правилами франчайзера; роялті (плата, яку франчайзер отримує від франчайзі за використання його франшизи) може досягати 15-20%; наявність поблизу конкурентів за тією ж торговою маркою; обмежене коло постачальників; жорсткі умови розірвання договору.

Загалом, франчайзинг має великий потенціал для економіки України, оскільки ця форма бізнесу бурхливо розвивається в останні роки. Перші франчайзингові системи, які почали діяти в Україні, були іноземного походження і впроваджувалися через зарубіжні бренди. Перші франчайзингові договори в Україні було укладено в 1993 році. Незабаром на ринку з'явилися ресторани мережі McDonald's. Також до перших вітчизняних франчайзингових мереж відносять UnMomento, Арбер, Михайло Воронін та інші. У 2001 році було створено Українську Асоціацію франчайзингу.

З рис. 1 видно, як за останні 10 років змінювалася кількість франчайзерів українських компаній. З 2010 по 2015 рік сукупний середньорічний темп зростання (CAGR) склав +15%, однак згодом з 2015 по 2017 рік пішов на спад та склав – 36%. Від початку повномасштабного військового вторгнення в Україну (початок 2022 року) кількість франчайзерів в Україні складала 592, але вже через рік їх кількість зменшилась до 550.



**Рис. 1. Динаміка росту кількості франчайзерів в Україні протягом 2010-2021 рр.**  
Джерело: розроблено авторами за даними [2]

Наразі в Україні франчайзинг представлено в таких галузях, як громадське харчування, виробництво, послуги індивідуальним споживачам, інформація, вендинг, фінанси. Найбільшими франчайзерами являються Domino's Pizza, Pizza Celentano, Нова Пошта, Aroma Kava, Rozetka та ін. Хотілось би також виділи франшизу мереж магазинів напівфабрикатів «Галя Балувана», яка з'явилася на ринку порівняно нещодавно. В Україні мережа налічує близько 900 магазинів. Не дивлячись на стрімкий розвиток в Україні, мережа також функціонує і за кордоном, близько в 25 країнах, але там вона має вже назву «MultiCook».

Франчайзинг в Україні поступово набирає обертів і стає все більш популярною бізнес-моделлю. Хоча розвиток цього напрямку розпочався відносно недавно, вітчизняний ринок франшиз активно зростає. Франчайзинг стає все більш популярним для українських бізнесів, оскільки ця модель дозволяє швидко розширюватися та підвищувати конкурентоспроможність.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бондаренко А.Ф., Гордієнко В.П., Москаленко А.О. Франчайзинг як ефективний інструмент розвитку компанії. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2021. № 3. С. 87-93. URL: [https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3\\_2021/10.pdf](https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2021/10.pdf).
2. Аналітика ринку франчайзингу 2021-2022 років. URL: <https://franchisegroup.com.ua/about-franchising/2021-2022-year//>

**Богатирьова А. О.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

#### **ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ УСПІХУ ДЛЯ СТАРТАПУ**

Визначення ключових факторів успіху для стартапу є дуже актуальним на сьогодні, оскільки все більше людей прагнуть відкрити свій бізнес та розвивати свою справу. А отже, розуміння правильних інструментів для досягнення успіху є дуже важливим та необхідним. В сучасному світі часто можна почути історії про успішний бізнес, який нещодавно з'явився на ринку, але вже встиг досягти результату. Однак мало хто замислюється, скільки невдалих спроб приходиться на один успішний бізнес. Скільки компаній починали працювати та зазнавали поразки. Процес роботи обох категорій можна поділити на періоди та дослідити.