

більш стійкого та успішного розвитку індустрії гостинності забезпечуючи баланс між економічними, соціальними та екологічними аспектами бізнесу. Так, при прийнятті рішень щодо використання енергії та води, наприклад в готельно-ресторанному комплексі, важливо враховувати не лише економічний аспект (економію витрат), але й соціальний (задоволення потреб гостей та працівників у зручностях) та екологічний (зменшення негативного впливу на довкілля) аспекти.

Таким чином, впровадження світових трендів індустрії гостинності в Україні не тільки допоможе вдосконалити сервіс та залучити більше туристів, але й сприятиме розвитку економіки та створенню нових робочих місць.

#### **Список використаних джерел**

1. Матвійчук Л., Дащук Ю. Європейський вектор сталого розвитку індустрії гостинності України. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 45. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-28>.
2. Ніколайчук О. Тренди розвитку вітчизняної індустрії гостинності в умовах COVID-19. *Вісник ХНУ ім. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2021. Вип. 13. С. 108-114.

## **ФРАНШИЗА У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ: ПЕРЕВАГИ**

### **І. Я. Мендела**

канд. екон. наук, доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи

*Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника  
(м. Івано-Франківськ, Україна)*

Франшиза в ресторанному бізнесі – це модель бізнесу, в якому власник бренду ресторану (франчайзер) дозволяє іншим особам (франчайзі) використовувати своє ім'я, товарний знак, рецепти, процедури та інші бізнес-процеси, щоб відкрити та

експлуатувати свій власний ресторан за встановленими стандартами. З кожним роком все більше підприємців звертають свою увагу на франчайзингові проекти та вибирають франчайзинг як інструмент для початку або масштабування свого бізнесу [2, с. 121].

Франчайзинг в ресторанному бізнесі є вигідним для обох сторін. Франчайзер отримує прибуток від продажу франшизи та отримує прибуток від діяльності кожного ресторану-франчайзі, який працює під його брендом. Перевага для франчайзі полягає в тому, що вони мають можливість запустити власний бізнес за встановленими стандартами та залучаються допомогою франчайзера в області маркетингу, реклами, закупівлі та постачання товарів, навчання персоналу, дизайну та будівництва ресторану, обслуговування та ін.

Стійкість франчайзингової моделі бізнесу підтверджують статичні дані про те, що серед усіх українських підприємств 77 % приватних підприємців припиняють роботу на ринку після семи років, а після 10 років роботи на ринку залишаються лише 18 % [1, с. 58]. Відкриття ресторану за договором франчайзингу мають набагато кращі показники.

Однак відкриття ресторану-франчайзі не є безпечним бізнесом. Франчайзер встановлює високі стандарти для кожного франчайзі, що може бути певним обмеженням у вільному управлінні власним рестораном. Також франчайзер вимагає від франчайзі виплатити певну суму грошей за використання бренду та інших складових бізнесу. У деяких випадках франчайзер може встановити високі вимоги щодо показників рентабельності, які можуть призвести до фінансових проблем для франчайзі.

Існує декілька переваг франшизи в ресторанному бізнесі:

- Визнаний бренд та успішна бізнес-модель: можна використовувати відомий та успішний бренд, що знижує ризик неуспіху та забезпечує уже наявною клієнтською базою. Крім того, не потрібно створювати власну бізнес-модель, оскільки

пропонують готову, ефективну та перевірену модель.

- Навчання та підтримка: франчайзер гарантовано забезпечує необхідне навчання та підтримку, які необхідні для ефективного управління рестораном. Це включає підтримку в галузі маркетингу, реклами, закупівлі та постачання товарів, дизайну та будівництва ресторану, обслуговування та інше.

- Економія часу та зусиль: не потрібно проводити дослідження та розробляти власні стандарти, процеси та процедури. Це зменшує час та зусилля, які потрібно витратити, якщо створювати бізнес з нуля.

- Зниження ризику: ризик неуспіху є меншим, надалі ресторатор працює з уже успішним брендом та бізнес-моделлю, а також отримує підтримку та навчання від франчайзера.

- Масштабування: якщо є бажання розширити бізнес, то франшиза надає можливість масштабувати бізнес без значних витрат на дослідження та розробку нових стандартів, процесів та процедур.

Отже, франшиза в ресторанному бізнесі може мати багато переваг, включаючи визнаний бренд та успішну бізнес-модель, навчання та підтримку, економію часу та зусиль, зниження ризику, можливість масштабування та підтримки громадської думки. Однак, перед тим, як вирішувати відкрити свій ресторан на франшизній основі, варто дослідити ринок та відчувати всі переваги та недоліки.

### **Список використаних джерел**

1. Казакова Л. О., Повханич А. Ю. Франчайзинг в Україні: особливості та перспективи розвитку. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 5. С. 56-60.

2. Ставерська Т. О., Шталь Т.В., Козуб В. О. Франчайзинг у ресторанному бізнесі: проблеми міжнародної інтеграції України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2020. Вип. 31. С. 119-126.