

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.

Можна виділити п'ять основних факторів, які важливо враховувати при плануванні стартапів.

1. Перший з них це перший етап – генерування та затвердження ідеї. Важливо вміти швидко формувати та відмовлятися від ідеї, які не підходять. Щоб знайти гарну ідею, варто зрозуміти потребу ринку та визначити галузі, у яких у людини є досвід або де вона сама є активним споживачем. Звісно, наявність команди та належного фінансування є важливими, але ідея – це рушійна сила будь-якого підприємства, яке прагне досягти успіху. Саме завдяки ідеї стартап набуває форми та напрямок руху, визначає його ринковий потенціал. Загальна концепція стартапу має бути унікальною, інноваційною та мати потенціал розвитку. До того ж важливо, щоб ідея була досить простою для зрозуміння та пояснення, щоб мати змогу швидко привернути увагу потенційних інвесторів. Однак до моменту презентації ідеї інвесторам, її варто детально вивчити та продумати. Проект має мати чітко визначені етапи та терміни, щоб було легко відстежувати прогрес та слідкувати за процесом [4].

2. На другому етапі важливо перевірити ідею. Наскільки вона справді необхідна і працездатна. Корисно буде поспілкуватися з потенційними споживачами, дослідити їх поведінку та запевнитися, що ідея правильна [3]. Перевірка продукту на відповідність ринку допомагає визначити попит на нього, підлаштовує продукт до запитів споживачів, робить його більш конкурентоспроможним та впливає на багато інших важливих аспектів будування стартап-проекту. В процесі перевірки важливо спілкуватися з потенційними клієнтами, задавати правильні питання, з'ясовувати, які проблеми та труднощі в них є, як вони їх вирішують тощо. Тобто, важливо дивитися на продукт з боку клієнта, таким чином продукт дуже влучно буде вирішувати проблеми цільової аудиторії [4].

3. Важливо також обрати правильний час для реалізації свого задуму. Слід звернути увагу та замислитися, чому саме зараз ринок й споживачі готові до такого продукту, а раніше не були готові. Відповідність продукту та часу є ключовим у досягненні успіху. Тут є два шляхи: або пропонувати старі ідеї новим ринкам, або нові ідеї старим ринкам [3]. Усі ідеї та бізнеси залежать від зовнішніх факторів, в тому числі від часу. Крім актуальності продукту слід ще враховувати, що він не опереджав свій час, оскільки у такому випадку стартап не зазнає успіху. Як правило, люди бояться нового, незрозумілого та

непередбачуваного, не хочуть ризикувати, тому такий продукт не буде користуватися попитом, не дивлячись на його практичність та зручність [1].

4. Наступним важливим елементом є правильно обране середовище. Без наявності інфраструктури, знань, талантів, фінансування тощо майже неможливо побудувати успішний стартап. До того ж існування однодумців, з якими можна розділити труднощі створення нового бізнесу, може підвищити шанси успіху. Таке середовище та спільноту можна здобути фізично у своєму місті або доєднатися через Інтернет [3]. Тобто аспекти, які є важливим, але які не були продумані до цього. Крім того, експерти галузі можуть дати цінні поради та поділитися своїм досвідом. Отже, спілкування з людьми є дуже важливим та корисним у будівництві стартапів [2].

5. Останнім елементом є наявність особистісних характеристик у людини, яка безпосереднього створює стартап. Дані риси можна виховувати в собі, і до них входять наступні: спокійно ставитися до вірогідності зазнати невдач, пам'ятати, що такий шанс є; мати високий рівень стресостійкості та вміти поратися з невідомістю; поєднувати такі риси як креативність для створення нових ідей та дисципліну, необхідну для їх реалізації; бути відкритим до критики та адаптуватися в залежності від нових фактів та даних; аналізувати показники ринку та перетворювати це на успішний продуктивний бізнес; вміти справлятися з незадоволенням з боку тих, хто може емоційно висловлювати сумніви з приводу ідеї та рішень; розуміти важливість та вміти спілкуватися зі споживачами, продавати свій продукт та управляти командою; будувати довіру та зберігати цей зв'язок навіть у важкі періоди; не втрачати віру та постійно пробувати різне, не бути сильно прив'язаним до однієї ідеї, якщо вона не працює. Отже, щоб засновник стартапу міг досягти успіху необхідно поєднувати вищезазначені навички, мислення та час [3].

#### **Список використаних джерел:**

1. 10 Key Success Factors for Startups. URL: <https://devrix.com/tutorial/10-key-success-factors-for-startups/>
2. Яковенко В.С. Новітні можливості та форми організації бізнесу в циркулярній економіці. Підприємництво: сучасні виклики, тренди та трансформації: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. Гринько. Дніпро: Видавець Біла К.О., 2023. С. 88-120.

3. Яковенко В.С. Стартап-підприємництво як прояв креативної економіки. Актуальні аспекти розвитку суб'єктів підприємництва в умовах глобальної економіки: колект. моногр. за заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпро: Біла К.О., 2021. С. 225-237.
4. Яковенко В.С. Організаційно-інфраструктурне забезпечення екосистеми стартапів в Україні. Теорія та практика управління суб'єктами підприємництва: колект. моногр. / за заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпро: Видавець Біла К.О., 2020. 379-386.

**Канд. екон. наук Гвініашвілі Т. З., Білоус Д. В.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

В останні роки спостерігається стрімке зростання уваги до проблем впливу антропогенної діяльності на довкілля. Ця тенденція знайшла відображення і в сфері проектного аналізу, де все більшого значення надається екологічним аспектам. Вивчення екологічних аспектів при підготовці проектів є невід'ємною частиною практики зарубіжних організацій. Це обумовлено прагненням суттєво мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище та забезпечити стійкий розвиток.

В Україні питання екології враховуються при проведенні державної екологічної експертизи проектів. Глибина проведення екологічного аналізу залежить від ступеня впливу проекту на довкілля, масштабу запланованої діяльності, а також особливостей регіону реалізації проекту.

Метою екологічного аналізу є комплексна оцінка впливу проекту на довкілля, включаючи визначення ймовірної шкоди довкіллю, що може бути завдана під час реалізації проекту, оцінку всіх вигод та витрат, пов'язаних з екологічним впливом проекту та розробка заходів для запобігання або пом'якшення негативного впливу на довкілля [4].

В ході екологічного аналізу вирішуються питання ідентифікації та оцінки потенційних екологічних проблем, пов'язаних з проектом, прогнозування короткострокових та довгострокових наслідків екологічного впливу проекту. Проводиться розробка комплексів заходів для мінімізації негативного впливу на довкілля, включаючи заходи з попередження забруднення, рекультивації земель та збереження біорізноманіття. Також проводиться оцінка економічної