

АНАТІЙЧУК В. В.,

кандидат юридичних наук, асистент,
асистент кафедри приватного права
(Чернівецький національний
університет імені Юрія Федьковича)

ЧЕБОТАРЕНКО А. В.,

студентка II курсу навчання
юридичного факультету
(Чернівецький національний
університет імені Юрія Федьковича)
Стаття поширюється на умовах
ліцензії CC BY 4.0

УДК 347.4

DOI <https://doi.org/10.32842/2078-3736/2025.4.1.8>

СУДОВА ПРАКТИКА ЩОДО ДОГОВОРІВ ФРАНЧАЙЗИНГУ: ВИКЛИКИ ПРАВОЗАСТОСУВАННЯ У НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ КОНТЕКСТІ

У статті досліджується судова практика як ключове джерело тлумачення і застосування правових норм у сфері франчайзингових відносин. На основі аналізу як національної, так і зарубіжної практики (зокрема кейсів *Burger King v. Hungry Jack's Pty Ltd* та *Dwyer v. Fredbar Ltd*), автори розглядають характерні проблеми правозастосування, зокрема невизначеність прав та обов'язків сторін, дисбаланс договірних умов, зловживання правами та порушення принципу добросовісності. Ці проблеми мають системний характер і часто ускладнюють правозастосування, особливо в умовах динамічного розвитку договірних відносин на тлі відсутності належного нормативного підґрунтя. Аналіз судових рішень українських господарських судів демонструє, що за відсутності спеціального законодавчого регулювання франчайзингу, суди послуговуються нормами загального договірного права, зокрема Цивільного кодексу України. Це підтверджує гнучкість правової системи, але водночас підкреслює обмеження, пов'язані із застосуванням загальних норм до спеціалізованих правовідносин. Увагу зосереджено на правовому значенні фактичного користування елементами франчайзингової системи після припинення договору, збереженні зобов'язань після припинення фізичної особи підприємця, судовому захисті у випадку невиконання роялті. Особливе значення приділяється аналізу кейсів, у яких суди намагалися збалансувати інтереси сторін за відсутності прямих норм законодавства, використовуючи загальні засади цивільного права, зокрема добросовісність, розумність та справедливість. Визначено, що судова практика формує критерії для правомірного тлумачення зобов'язань сторін, а також виступає індикатором необхідності законодавчої гармонізації. Вона фактично виконує компенсаторну функцію, заповнюючи прогалини в регулюванні через прецедентні підходи, які, однак, не завжди забезпечують передбачуваність правозастосування. Автори доходять висновку, що недосконале регулювання франчайзингу в Україні, а також розбіжності у судовому тлумаченні, зумовлюють потребу в ухваленні спеціального закону, заснованого на найкращих міжнародних практиках, що дозволить підвищити правову визначеність та захист учасників франчайзингових правовідносин. Прийняття такого закону сприятиме не лише розвитку франчайзингу як форми підприємницької діяльності,



а й забезпечить належну правову охорону інтелектуальної власності, стандартизацію договірних зобов'язань та збалансованість прав і обов'язків сторін. У довгостроковій перспективі це створить умови для сталого розвитку малого і середнього бізнесу, а також підвищить інвестиційну привабливість України.

Ключові слова: франчайзинг, комерційна концесія, договір франшизи, судова практика, добросовісність, господарський спір, роялті, правозастосування, міжнародний досвід, правове регулювання.

Anatiichuk V. V., Chebotarenko A. V. Judicial practice concerning franchise agreements: challenges of legal enforcement in national and international contexts.

The article examines judicial practice as a key source for the interpretation and application of legal norms in the field of franchising relationships. Based on an analysis of both national and foreign case law (in particular, *Burger King v. Hungry Jack's Pty Ltd* and *Dwyer v. Fredbar Ltd*), the authors explore typical issues of legal enforcement, including the uncertainty of parties' rights and obligations, imbalance in contractual terms, abuse of rights, and violations of the principle of good faith. These problems are systemic in nature and often complicate law enforcement, especially in the context of the dynamic development of contractual relations against the background of the lack of a proper regulatory basis. The analysis of decisions issued by Ukrainian commercial courts demonstrates that, in the absence of specialized legislation governing franchising, the courts rely on general contract law provisions, particularly those of the Civil Code of Ukraine. This confirms the flexibility of the legal system, but at the same time emphasizes the limitations associated with the application of general norms to specialized legal relations. Special attention is given to the legal significance of the actual use of franchising system elements after contract termination, the continuation of obligations after the termination of an individual entrepreneur's registration, and the judicial protection in cases of unpaid royalties. Particular importance is given to the analysis of cases in which courts attempted to balance the interests of the parties in the absence of direct legislative provisions, using general principles of civil law, in particular good faith, reasonableness and fairness. It is established that judicial practice shapes the criteria for the lawful interpretation of contractual obligations and serves as an indicator of the need for legislative harmonization. It actually performs a compensatory function, filling gaps in regulation through precedent-based approaches, which, however, do not always ensure predictability of law enforcement. The authors conclude that the current deficiencies in franchising regulation in Ukraine, along with inconsistencies in judicial interpretation, necessitate the adoption of a dedicated law based on best international practices, which would enhance legal certainty and protect the interests of parties to franchising relationships. The adoption of such a law will not only contribute to the development of franchising as a form of entrepreneurial activity, but will also ensure proper legal protection of intellectual property, standardization of contractual obligations, and a balance of rights and obligations of the parties. In the long term, this will create conditions for the sustainable development of small and medium-sized businesses, as well as increase the investment attractiveness of Ukraine.

Key words: franchising, commercial concession, franchise agreement, case law, good faith, commercial dispute, royalty, legal enforcement, international experience, legal regulation.

Вступ. Попри загальні тенденції реформування судової системи, уніфікацію процесуальних підходів та зростання інтересу до альтернативних форм підприємництва, франчайзинг в українських реаліях залишається правовою конструкцією, що потребує



доктринального осмислення та нормативної конкретизації. Відсутність спеціального закону, фрагментарність судової практики та правова невизначеність у питаннях тлумачення й виконання договірних умов свідчать про актуальність дослідження зазначеної теми. Зокрема, недоліки чинного регулювання ускладнюють захист прав і законних інтересів як франчайзерів, так і франчайзі.

У судовій практиці використання загальних норм договірного права до франчайзингових правовідносин викликає складнощі внаслідок відсутності єдності підходів щодо кваліфікації прав та обов'язків сторін, дотримання принципу добросовісності та обрання належного способу захисту. Це зумовлює необхідність доктринального аналізу функцій і потенціалу судової практики як компенсаторного джерела регулювання у сфері франчайзингу. Попри наявність окремих праць, присвячених правовій природі договору комерційної концесії (О. Щербина, С. Погребняк, О. Кібенко), дослідження саме правозастосовних аспектів, зокрема практики господарських судів, залишається недостатньо систематизованим.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити ключові проблеми судової практики, пов'язані з тлумаченням і застосуванням правових норм у сфері франчайзингу, на основі аналізу національних та зарубіжних кейсів, а також обґрунтувати необхідність законодавчої модернізації регулювання франчайзингових правовідносин в Україні.

Результати дослідження. Франчайзинг як правовий інститут та форма ведення підприємницької діяльності передбачає взаємозалежність сторін, що зумовлює виникнення значного обсягу зобов'язань у рамках відповідного договору. У процесі реалізації таких відносин часто виникають конфлікти, що потребують правового регулювання, зокрема судового. Аналіз практики вирішення спорів у сфері франчайзингу дозволяє не лише виявити характерні проблеми у договірному регулюванні, але й сформулювати рекомендації щодо належного укладення та виконання франчайзингових договорів.

Судова практика є надзвичайно важливим джерелом тлумачення правових норм, особливо в умовах обмеженого спеціального законодавчого регулювання франчайзингу в Україні. Дослідження працівників Національної асоціації франчайзингу підтверджують, що велика частина спорів виникає через нечітке визначення зобов'язань сторін і відсутність прозорої системи контролю якості наданих послуг [1]. Водночас міжнародна практика, зокрема у країнах з розвиненою системою франчайзингових правовідносин (США, країни ЄС (Великобританія, Франція, Німеччина)), відіграє значну роль у формуванні правової позиції сторін та виявленні оптимальних моделей договірного регулювання [2].

Порівняльний аналіз національної та зарубіжної судової практики у спорах, пов'язаних із договором франчайзингу, із наведенням конкретних прикладів судових рішень дає змогу глибше осмислити особливості тлумачення зобов'язань сторін – франчайзера та франчайзі. Такий підхід дозволяє виявити ключові правові ризики, що виникають у процесі реалізації франчайзингових правовідносин, а також окреслити типові проблемні ситуації, які потребують уніфікованого підходу до їх вирішення.

Показовим є кейс *Burger King Corporation v. Hungry Jack's Pty Ltd* (Австралія, 2001), який наочно демонструє, як принцип добросовісності може впливати на хід та результат франчайзингових спорів [3]. Ця справа є знаковою для австралійської судової практики та має широке значення для правового аналізу франчайзингу в міжнародному контексті. Суть справи: суперечка між франчайзером (*Burger King Corporation*) та франчайзі (*Hungry Jack's Pty Ltd*) щодо порушення умов франчайзингового договору, зокрема щодо обов'язку відкриття нових ресторанів та принципу добросовісності у виконанні договору. Судом було встановлено, що у 1971 році *Hungry Jack's Pty Ltd* стала ексклюзивним франчайзі *Burger King* в Австралії. У 1996 році *Burger King* звинуватила *Hungry Jack's* у порушенні умов договору, зокрема у невиконанні зобов'язань щодо відкриття нових ресторанів, і намагалася розірвати договір. *Hungry Jack's* подала позов, стверджуючи, що *Burger King* навмисно перешкоджала відкриттю нових ресторанів, відмовляючи в необхідних дозволах, щоб створити підстави для розірвання договору. Суд постановив, що *Burger King* порушила умови договору, діючи недобросовісно, і присудив *Hungry Jack's* компенсацію в розмірі 46,9 мільйона



австралійських доларів. Це рішення стало прецедентом у впровадженні принципу добросовісності у виконанні комерційних договорів в австралійському праві, зокрема у сфері франчайзингових правовідносин, та підкреслює необхідність чіткого визначення прав і обов'язків сторін за відповідним договором.

Також слід розглянути справу *Dwyer (UK Franchising) Ltd v Fredbar Ltd and Another* (2021) [4]. Суть справи полягає в тому, що виникла суперечка між франчайзером (*Dwyer (UK Franchising) Ltd*) та франчайзі (*Fredbar Ltd*) щодо обмежувальних умов після припинення дії франчайзингового договору. Франчайзер уклав з франчайзі договір, який містив положення про заборону ведення аналогічного бізнесу протягом 12 місяців після припинення договору в межах певної географічної території. Після припинення договору франчайзі почав вести подібний бізнес, що стало підставою для позову з боку франчайзера. Зокрема суд постановив, що обмеження, передбачене договором, є надмірним і таким, що необґрунтовано обмежує право франчайзі на ведення підприємницької діяльності. Суд зазначив, що обмеження не було необхідним для захисту законних інтересів франчайзера, тривалість та географічний обсяг обмеження були непропорційними, а франчайзі не отримав достатньої підтримки та навчання від франчайзера, що зменшувало обґрунтованість обмеження.

Даний кейс підкреслює важливість збалансованості умов франчайзингових договорів, зокрема щодо обмежень після їх припинення. Судове рішення демонструє, що такі обмеження повинні бути обґрунтованими, пропорційними та необхідними для захисту законних інтересів франчайзера.

Утім, враховуючи специфіку правової системи України та обмежене нормативне регулювання інституту франчайзингу, важливо також звернутися до національної судової практики, яка, попри свою фрагментарність, відображає актуальні проблеми застосування загальних норм договірної права до франчайзингових відносин. Аналіз вітчизняних судових рішень дозволяє виявити типові труднощі у виконанні франчайзингових договорів та формує уявлення про правову позицію українських судів у подібних спорах. Зокрема, варто розпочати із справи №911/2617/22, яка була розглянута Господарським судом Київської області [5]. Суть даної справи - предметом судового розгляду став спір між фізичними особами-підприємцями (позивач, франчайзер) і відповідач (франчайзі) щодо стягнення заборгованості за договором. Позивач звернувся до суду з вимогою стягнути 13 100 грн. – несплачених роялті, 13 500 грн. – штраф та 2 007,64 грн. – пеню.

Позиція позивача ґрунтувалася на тому, що відповідач після припинення своєї діяльності як ФОП не повідомив про це належним чином та продовжив фактично використовувати об'єкти, надані йому в межах франшизи.

Суд встановив, що: відповідач не повідомив позивача про припинення діяльності як ФОП; фактично продовжив користуватись елементами франчайзингового пакета (системою управління, брендом, технологіями); не сплатив передбачені договором роялті, а також не виконав своїх зобов'язань з повернення матеріалів після припинення співпраці.

Суд підкреслив, що згідно зі ст. 52 ЦК України, фізична особа не звільняється від зобов'язань, навіть у разі припинення підприємницької діяльності, якщо зобов'язання виникли в період її здійснення.

Також суд застосував принцип добросовісності (ст. 3 ЦКУ), зазначивши, що відповідач зловживав своїми процесуальними правами, надавав суперечливі пояснення та не підтвердив свої заперечення належними доказами.

Господарський суд Київської області ухвалив: позов задовольнити повністю; стягнути з Котвіцького В.М. 13 100 грн. роялті, 13 500 грн. штрафу та 2 007,64 грн. пені; також – судовий збір у розмірі 3 165,34 грн. Ухвала була залишена без змін Північним апеляційним господарським судом.

Судова практика в Україні демонструє окремі приклади чіткого застосування норм загального договірної права до франчайзингових правовідносин, зокрема щодо відповідальності за використання елементів франшизи, збереження зобов'язань після припинення



підприємницької діяльності та обов'язку повернення франчайзингового пакету. Незважаючи на відсутність спеціального законодавства, суди ефективно використовують положення Цивільного кодексу України, зокрема принципи добросовісності та відповідальності сторін. Порівняння з міжнародною практикою (Австралія, Велика Британія) підкреслює важливість дотримання принципів добросовісності, розумності та справедливості у договірних відносинах франчайзингу.

У досліджених кейсах чітко простежується, що ключовими джерелами спорів між франчайзером і франчайзі є: нечіткість умов договору; надмірні або непропорційні обмеження після його припинення; порушення обов'язків з боку однієї зі сторін; відсутність належного регулювання щодо користування інтелектуальною власністю після припинення договору; недотримання принципу добросовісності у виконанні договірних зобов'язань.

Значна кількість судових спорів, що виникають у сфері франчайзингу як на національному, так і на міжнародному рівні, свідчить про актуальність проблеми неузгодженості договірних умов, нечіткого розподілу зобов'язань сторін і відсутності ефективних механізмів взаємодії. У правозастосувальній практиці посилюється роль судів у тлумаченні договорів з урахуванням конкретних обставин справи, що супроводжується активним застосуванням принципу добросовісності як компенсаторного інструмента за наявності прогалин у нормативному регулюванні. Така ситуація актуалізує необхідність превентивного підходу до укладення франчайзингових договорів, які, попри свою ефективність як моделі стратегічного партнерства, містять потенційні правові ризики. Франчайзинг дозволяє франчайзеру масштабувати бізнес з мінімальними витратами, а франчайзі – скористатися перевагами відомого бренду, однак лише належне врахування судової практики та потенційних ризиків при формулюванні умов договору здатне зменшити ймовірність виникнення спорів і знизити навантаження на судову систему.

Ось узагальнений і структурований перелік основних правових ризиків, пов'язаних із укладенням та виконанням договорів франчайзингу, переформатований у стислій науковій формі:

Серед ключових ризиків, які мають бути враховані сторонами ще до укладення договору франчайзингу, варто виокремити кілька груп проблем [6]. По-перше, це інституційні прогалини, зумовлені відсутністю нормативної апробації бізнес-моделі франчайзера та обов'язку щодо переддоговірного розкриття інформації, як це передбачено в США чи ЄС. Така нерегульованість створює простір для зловживань і прийняття рішень без належної оцінки фінансових та операційних ризиків. По-друге, проблемною залишається правова невизначеність щодо реєстрації договору, що може призводити до обмеження обсягу переданих прав або визнання договору недійсним. До цього ж блоку належить обмеженість судового захисту через несталу правозастосовну практику, а також суперечливість регулювання цінової політики, оскільки ст. 1122 ЦК України забороняє встановлення фіксованих або обмежених цін.

Окремої уваги заслуговують ризики, пов'язані з недосконалістю договірних конструкцій: зловживання інформацією та ноу-хау з боку франчайзі, репутаційні втрати бренду через недотримання стандартів одним із партнерів, відмова від сплати роялті, приховування прибутку, втрата контролю над територією у разі укладення договорів майстер-франшизи [7]. Не менш вагомими є фінансові ризики – високі стартові витрати, які у поєднанні з обмеженнями підприємницької свободи (жорсткими стандартами франчайзера) можуть знижувати рентабельність бізнесу франчайзі. Нарешті, постійна залежність від політики франчайзера – включно зі змінами у розмірі платежів, логістиці, стратегії розвитку або навіть зміні власника бренду – значно ускладнює довгострокове планування для франчайзі та ставить під сумнів стабільність партнерства.

Таким чином, ефективне запобігання зазначеним ризикам можливе лише за умови комплексного підходу до укладення договору, що включає правовий аудит франчайзингової системи, врахування судової практики та чітке закріплення механізмів захисту інтересів обох сторін.



Попри численні ризики, перелік яких не є вичерпним, франчайзинг залишається популярною моделлю комерційної взаємодії, яка активно використовується на практиці. Висока частота укладення таких договорів пояснюється низкою переваг, які сторони вбачають у цій формі співпраці. Для франчайзера франчайзинг є ефективним інструментом масштабування бізнесу з мінімальними фінансовими та адміністративними витратами [8]. Він дозволяє залучати зовнішні ресурси для відкриття нових точок, забезпечує стабільний дохід від роялті та закупівель, сприяє підвищенню впізнаваності бренду й органічному розширенню ринкової присутності. Водночас для франчайзі така модель забезпечує доступ до перевіреної бізнес-системи, знань, підтримки та репутації відомого бренду, що істотно знижує підприємницькі ризики на старті. Крім того, вона дає змогу скористатися налагодженими логістичними ланцюгами, маркетинговими рішеннями, спрощеними регуляторними процедурами, а також адаптувати формат співпраці відповідно до власних ресурсів і цілей. Саме сукупність цих факторів формує стійкий інтерес до договору франчайзингу, незважаючи на потенційні правові складнощі та неоднозначність судової практики [9].

Таким чином, договір франчайзингу постає як взаємовигідна, проте складна форма господарської співпраці, яка потребує чіткого правового регулювання, прозорості домовленостей та високого рівня договірної дисципліни. Успішна реалізація франчайзингових правовідносин можлива лише за умови відповідального підходу обох сторін та належного врахування юридичних, економічних і репутаційних ризиків [10]. Водночас, попри значний потенціал цієї моделі, розвиток франчайзингу в Україні стримується низкою системних бар'єрів. До таких належать неузгодженість чинного законодавства, складність податкового регулювання, відсутність усталеної термінології, непрозора процедура розірвання договорів, обмежений доступ до кредитних ресурсів для малого бізнесу, а також загальний низький рівень обізнаності населення щодо природи та механізмів франчайзингу. Подолання цих перешкод є необхідною передумовою для формування сприятливого правового середовища, здатного забезпечити сталий розвиток франчайзингових відносин в Україні [11].

Однією з додаткових проблем, що ускладнює розвиток франчайзингових відносин в Україні, є відсутність у національному правовому полі усталеного терміна «франчайзинг». Замість нього використовується інше поняття, що не повною мірою відображає сутність та сучасні особливості цієї форми співпраці. Така термінологічна невизначеність породжує труднощі як для учасників ринку, так і для правозастосувачів, знижує рівень правової визначеності та ускладнює гармонізацію з міжнародною практикою.

Ще у 2001 році було запропоновано проєкт Закону України «Про франчайзинг» (реєстр. № 8241 від 08.11.2001 р.), однак він так і не був ухвалений. Лише окремі норми були включені до Господарського та Цивільного кодексів, які набули чинності з 1 січня 2004 року. Спроби повторного розгляду законопроекту мали місце, зокрема в грудні 2017 року, але й тоді він був відправлений на доопрацювання [12].

На нашу думку, подальше законодавче врегулювання франчайзингу в Україні має базуватися на ретельному вивченні позитивного міжнародного досвіду, зокрема США, країн ЄС і Китаю, з обов'язковим урахуванням національних особливостей та потреб вітчизняних суб'єктів господарювання. Доцільним є врахування положень Європейського кодексу етики франчайзингу 1990 року, який слугує основою регулювання франчайзингових відносин у більшості європейських країн. Запровадження спеціального закону про франчайзинг стане своєчасним і важливим кроком для забезпечення стабільної правової підтримки малого та середнього бізнесу в умовах післявоєнного відновлення економіки. Основними напрямками удосконалення слід вважати гармонізацію законодавства з європейськими стандартами; заміну термінології, зокрема «комерційна концесія» на «франчайзинг», «правово-поділець» на «франчайзер», «користувач» на «франчайзі»; впровадження переддоговірної стадії (тестування франшизи); чітке врегулювання податкових аспектів, зокрема сплати роялті; надання франчайзеру права встановлювати єдину цінову політику; спрощення процедури розірвання договорів; покращення доступу малого бізнесу до фінансування; а також запуск освітніх ініціатив на національних цифрових платформах, таких як «Дія.Цифрова



освіта». Реалізація цих заходів сприятиме створенню сприятливого правового та економічного середовища, що активізує розвиток франчайзингової діяльності в Україні та сприятиме сталому економічному зростанню.

Висновки. Метою статті було дослідити ключові проблеми судової практики, пов'язані з тлумаченням і застосуванням правових норм у сфері франчайзингу, через аналіз національних та зарубіжних кейсів. Дане дослідження показало, що основні виклики в Україні виникають через нечіткість договорів, відсутність спеціального законодавчого регулювання та недостатній захист інтересів сторін. Зарубіжна судова практика, зокрема рішення судів Австралії та Великої Британії, підкреслює важливість принципів добросовісності, пропорційності і балансу інтересів для ефективного врегулювання франчайзингових спорів.

Водночас вітчизняні суди, застосовуючи норми загального цивільного та господарського права, демонструють здатність адаптувати правові засади до особливостей франчайзингових відносин, проте практика залишається фрагментарною та непослідовною.

Ці висновки підтверджують необхідність законодавчої модернізації, спрямованої на гармонізацію українського законодавства з міжнародними стандартами, чітке визначення правового статусу франчайзингу, а також впровадження механізмів переддоговірного розкриття інформації, захисту прав інтелектуальної власності та врегулювання спорів.

Таким чином, удосконалення правового регулювання франчайзингу в Україні є ключовим чинником для забезпечення стабільного розвитку малого і середнього бізнесу, підвищення інвестиційної привабливості та інтеграції українського ринку у світову економіку.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний звіт за 2022 рік. *Національна асоціація франчайзингу України* : веб-сайт. URL: <https://franchising.org.ua> (дата звернення: 17.07.2025).
2. Legal Considerations in Franchising. *International Franchise Association (IFA)* : веб-сайт. URL: <https://www.franchise.org> (Last accessed: 17.07.2025).
3. Burger King Corporation v Hungry Jack's Pty Limited. *History & Modern Evolution of Transnational Commercial Law*. 2001. 21 June. URL: [https://www.trans-lex.org/303553/-burger-king-corporation-v-hungry-jacks-pty-ltd-\[2001\]-nswca-187-at-\[186\]/#toc_0](https://www.trans-lex.org/303553/-burger-king-corporation-v-hungry-jacks-pty-ltd-[2001]-nswca-187-at-[186]/#toc_0) (Last accessed: 17.07.2025).
4. Dwyer (UK Franchising) Limited v Fredbar Limited and Shaun Rowland Bartlett. England and Wales High Court (Chancery Division) May 11, 2021. URL: <https://www.casemine.com/judgement/uk/60a205d02c94e04a0f2c9ed7> (Last accessed: 17.07.2025).
5. Ухвала суду від 10.07.2023 по справі № 911/2617/22 Північний апеляційний господарський суд. URL: <https://zakononline.com.ua/court-decisions/show/112144532> (дата звернення: 17.07.2025).
6. Намака К. Ризики сторін у договорі франчайзингу та правові способи їх мінімізації. *Підприємництво, господарство і право*. 2018. № 12. С. 55–59. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2018/12/22.pdf>
7. Ризики при продажу франшизи. *Franchise Capital*: веб-сайт. URL: <https://franchise-capital.com/ru/blog/riski-franchajzera-pri-prodazhe-franshizy/> (дата звернення: 17.07.2025).
8. SPAR Україна. Плюси та мінуси. Spar Україна: веб-сайт. URL: <https://spar.ua/blogs/rozbiraemo-plyusi-ta-minusi-franchayzingu> (дата звернення: 17.07.2025).
9. World Bank Ukraine. Плюси та мінуси франчайзингу. *Copyright WorldBank*: веб-сайт. URL: <https://worldbank.org.ua/3868-plyusi-ta-minusi-franchayzingu.html> (дата звернення: 17.07.2025).
10. Давидяк І. О. Перспективи розвитку франчайзингу в Україні як спосіб забезпечення економічної стійкості під час війни та після перемоги. *Економіка та держава*. 2023. № 9. С. 42–46.
11. Гордеюк А. О., Жук Д. В. Особливості та перспективи розвитку франчайзингу в Україні. *Право і безпека*. 2021. № 4(85). С. 56–62.
12. Проект Закону про франчайзинг № 8241 від 08.11.2001. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=8241 (дата звернення: 17.07.2025).

Дата першого надходження рукопису до видання: 20.07.2025

Дата прийнятого до друку рукопису після рецензування: 21.08.2025

Дата публікації: 26.09.2025

