

DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-58-39>

УДК 159:9.315

Когут Мар'яна Володимирівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та
маркетингових стратегій,
Львівський національний університет ветеринарної медицини та
біотехнологій імені С.З. Гжицького
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8275-134X>

Дубинецька Павлина Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцентка кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6155-7716>

Грубінка Ігор Іванович

кандидат економічних наук,
заступник директора з навчальної роботи,
Відокремлений структурний підрозділ «Мукачівський фаховий коледж
Національного університету біоресурсів і природокористування України»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1240-8797>

Содома Руслана Іванівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцентка кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5020-6440>

Maryana Kohut

Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies of Lviv

Pavlyna Dubinetska

Lviv State University of Life Safety

Igor Hrubinka

Detachabloed structural subdivision "Mukachevo Applied College of National University
of Life and Environmental Sciences of Ukraine"

Ruslana Sodoma

Lviv State University of Life Safety

**ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ ОСВІТНЬОГО ЦЕНТРУ
НА ОСНОВІ ФРАНЧАЙЗИНГУ: КЕЙС-АНАЛІЗ****FINANCIAL MODEL OF AN EDUCATIONAL CENTER
BASED ON FRANCHISE: CASE ANALYSIS**

Анотація. У статті досліджено інвестиційну привабливість та стратегічну доцільність відкриття освітнього бізнесу на основі франчайзингової моделі в Україні. У якості практичного прикладу проаналізовано реальний кейс із деталізованими розрахунками витрат, виручки, термінів окупності та ефективності інвестицій. Методологія дослідження базується на застосуванні інструментів інвестиційного аналізу, включаючи показники чистої приведеної вартості, внутрішньої норми дохідності, індексу прибутковості, рентабельності інвестицій, а також моделювання грошових потоків на етапі першого року функціонування бізнесу. Особливу увагу приділено збалансованості структури інвестицій між матеріальним забезпеченням і нематеріальними активами, що робить модель привабливою для представників малого бізнесу. Практична значущість дослідження полягає в наданні ефективного прикладного інструменту для запуску освітнього проекту, що може бути масштабований в регіонах України, особливо в умовах відновлення після війни, коли освіта відіграє ключову роль у забезпеченні сталого розвитку.

Ключові слова: фінанси, освітня франшиза, фінансове моделювання, ефективність інвестицій, аналіз грошових потоків, кейс-аналіз.



Summary. The article examines the investment attractiveness and strategic feasibility of opening an educational business based on a franchise model in Ukraine. The purpose of the study is to assess the economic efficiency of launching a training center based on an already developed franchise concept, taking into account key financial indicators and opportunities for further scaling. As a practical example, a real case with detailed calculations of costs, revenue, payback periods and investment efficiency is analyzed. The research methodology is based on the use of investment analysis tools, including indicators of net present value, internal rate of return, profitability index, return on investment, as well as cash flow modeling at the stage of the first year of business operation. The results obtained indicate that most of the initial investments are directed to intangible assets, in particular, the brand, methodology and marketing. The business achieves positive operating cash flow already in the third month of operation, and the break-even point occurs within the first year. Financial indicators confirm the economic efficiency of the project. The net present value is positive, the internal rate of return exceeds an acceptable discount rate, and the return on investment is over 140%, which indicates the high investment attractiveness of the project both in terms of profitability and long-term stability in the conditions of a dynamic market of educational services. The study emphasizes that the franchise format helps reduce risks when entering the market, provides support from the brand owner, and allows you to quickly adapt to market conditions thanks to ready-made business solutions. Particular attention is paid to the balance of the investment structure between tangible and intangible assets, which makes the model attractive for small business representatives. The practical significance of the study lies in providing an effective applied tool for launching an educational project that can be scaled in the regions of Ukraine, especially in the conditions of post-war recovery, when education plays a key role in ensuring sustainable development.

Keywords: finance, educational franchise, financial modeling, investment efficiency, cash flow analysis, case analysis.

Постановка проблеми. Франчайзинг стає дедалі популярнішою бізнес-моделлю в різних секторах, особливо в освіті, де стандартизація, впізнаваність бренду та операційна підтримка є ключем до довгострокового успіху. У країнах, що розвиваються, таких як Україна, зростаючий попит на персоналізовані та додаткові освітні послуги створює сприятливі умови для розвитку освітніх форматів мікрофранчайзингу. Однак запуск та підтримка такого бізнесу вимагає не лише педагогічної експертизи, але й чіткого розуміння фінансової доцільності, управління ризиками та стратегічного зростання.

У цьому дослідженні представлено комплексну фінансову модель для навчального центру на базі франшизи, що працює на українському ринку. Модель моделює реалістичний трирічний сценарій на основі детальних прогнозів щомісячних доходів, витрат, динаміки грошових потоків та рентабельності інвестицій. Аналіз враховує сезонність попиту, структуру стартових витрат, сегментацію клієнтів за віковими групами та поетапну масштабованість послуг. Він також оцінює ключові показники ефективності, такі як точка беззбитковості, період окупності, чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма рентабельності (IRR) та індекс прибутковості (PI).

Моделюючи бізнес-операції освітнього центру площею 66 м², дослідження надає практичне розуміння того, як фінансові та операційні рішення впливають на успіх франчайзі. Результати ґрунтуються на реальних ринкових умовах, включаючи фіксовані режими оподаткування, спрощені адміністративні ролі для власників франшизи та консервативні прогнози зростання. Результати дослідження сприяють накопиченню знань про освітнє підприємництво та пропонують цінні рекомендації для потенційних інвесторів та франчайзингових мереж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про зростання наукового інтересу до проблематики розвитку освітнього бізнесу, інвестиційної ефективності освітніх проєктів та застосування франчайзингових моделей у сфері послуг. У наукових працях розглянуто концепції освітнього підприємництва, механізми комерціалізації освітніх послуг, а також фінансові моделі функціонування навчальних центрів у конкурентному середовищі. Дослідники також аналізували фактори інвестиційної привабливості освітніх проєктів, зокрема показники рентабельності, окупності інвестицій та управління грошовими потоками.

Питання розвитку франчайзингу як бізнес-стратегії, а також масштабування бізнесу та зниження підприємницьких ризиків висвітлено у працях Шимко О.В., Демидюк С.М. [6], які досліджували організаційно-економічні механізми розвитку франчайзингових мереж у сфері послуг. Концептуальні аспекти інвестиційного аналізу та оцінки ефективності реальних інвестиційних проєктів із використанням показників NPV, IRR, індексу прибутковості та дисконтованих грошових потоків розглянуто у працях Мисяк І.М., Діжак В.В., Степась, М.В [4]. Проблеми та перспективи поширення франчайзингових мереж у середовищі малого підприємництва досліджувала Данилович-Кропивницька М. [2], які акцентували увагу на прогнозуванні доходів, структурі витрат і сценарному аналізі ризиків.

Особливості розвитку освітнього підприємництва та роль освіти як чинника сталого розвитку економіки висвітлено у працях О. Гарашук, В. Куценко [1]. Питання становлення франчайзингової форми ведення бізнесу маркетингових стратегій досліджувала О. Присвітла [5] та інші сучасні автори з проблематики освітнього менеджменту.

Проте, незважаючи на значний науковий доробок, недостатньо уваги приділено комплексному фінансовому моделюванню освітніх франчайзингових проєктів із детальним урахуванням структури послуг, педагогічного навантаження, динаміки попиту, а також оцінці інвестиційної ефективності з використанням дисконтованих грошових потоків і сценарного аналізу. Залишається недостатньо дослідженою практична адаптація таких моделей до умов регіонального розвитку України, особливо в контексті післявоєнного відновлення та масштабування освітніх бізнес-проєктів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження спрямоване на моделювання реальних умов запуску та функціонування приватного навчального центру з урахуванням стартових витрат, динаміки доходів, сезонних коливань, сегментації цільової аудиторії та показників рентабельності інвестицій.

Незважаючи на значний науковий доробок, існує потреба в реальних кейсах та практичних порадах для потенційних франчайзі, інвесторів та

політиків, зацікавлених у розвитку франчайзингової освіти в країнах, що розвиваються.

Мета статті. Провести оцінку економічної ефективності запуску навчального центру за вже розробленою франшизною концепцією з урахуванням ключових фінансових показників і можливостей для подальшого масштабування. У якості практичного прикладу проаналізовано реальний кейс із деталізованими розрахунками витрат, виручки, термінів окупності та ефективності інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Франчайзингові відносини сприяють швидкому просуванню сучасних технологій як у сфері виробництва, так і у сфері послуг [3, с. 255].

У рамках дослідження ефективності франшизної моделі навчального центру було побудовано деталізований фінансовий розрахунок доходів від освітніх послуг за допомогою програми Microsoft Excel. В таблиці 1 представлено структуру виручки за напрямками послуг, розраховану на основі реалістичного прогнозу середньої кількості студентів, кількості занять та середньої вартості одного заняття.

Таблиця 1 – Структура виручки навчального центру за видами освітніх послуг: фінансова модель реалістичного прогнозу

Групи послуг	Середня вартість за місяць занять (грн)	Середня вартість за одне заняття (грн)	Середня кількість студентів на місяць (кількість груп), чол./міс. (реалістичний прогноз)	Кількість занять на місяць для однієї групи/для одного студента з індивідуальних занять, од./міс.	Кількість занять на місяць для всіх груп (для викладачів), од./міс.	Середньомісячна виручка (грн)
Індивідуальні заняття (1–10 кл) – 1 раз/тижд.	1 600	400	55	4	220	88 000
Індивідуальні заняття (1–10 кл) – 2 рази/тижд.	2 500	313	55	8	440	137 500
Індивідуальні заняття (1–10 кл) – 3 рази/тижд.	3 650	304	10	12	120	36 500
Групові заняття (1–10 кл) – 1 раз/тижд.	1 200	300	4 (1)	4	4	4 800
Групові заняття (1–10 кл) – 2 раз/тижд.	2 000	250	4 (1)	8	8	8 000
Індивідуальні заняття (для дорослих) – 1 раз/тижд.	1 900	475	2	4	8	3 800
Індивідуальні заняття (для дорослих) – 2 раз/тижд.	3 200	400	2	8	16	6 400
Групові заняття (для дорослих) – 1 раз/тижд.	1 500	375	1 (1)	4	4	1 500
Групові заняття (для дорослих) – 2 раз/тижд.	2 600	325	1 (1)	8	8	2 600
НМТ (індивідуальні) – 1 раз/тижд.	2 200	550	2	4	8	4 400
НМТ (індивідуальні) – 2 рази/тижд.	4 000	500	3	8	24	12 000
НМТ (індивідуальні) – 3 рази/тижд.	6 000	500	2	12	24	12 000
НМТ (група) – 1 раз/тижд.	1 900	475	2 (1)	4	4	3 800
НМТ (група) – 2 рази/тижд.	3 400	425	3 (1)	8	8	10 200
Дошкільна підготовка (група) – 1 раз/тижд.	2 000	500	2 (1)	4	4	4 000
Дошкільна підготовка (група) – 2 рази/тижд.	3 400	425	2 (1)	8	8	6 800
Разом						342300

Джерело: власні розрахунки

Фінансова модель містить 16 груп послуг, до яких входять індивідуальні та групові заняття для дітей і дорослих, підготовка до Національного мультипредметного тесту (НМТ), а також додаткова підготовка в індивідуальному та груповому форматі. Для кожної категорії послуг враховано низку ключових параметрів: середню вартість за місяць та за одне заняття, середню кількість студентів, кількість занять на місяць, кількість груп і педагогічне навантаження, а також підсумкову виручку за кожним видом освітньої діяльності. Загальна місячна виручка за всіма видами послуг при реалістичному прогнозі становить 342 300 грн.

У процесі фінансового планування діяльності навчального центру, що працює за франчайзинговою моделлю, важливо враховувати поступове нарощування обсягів продажів (кількості студентів) відповідно до етапів розвитку бізнесу. У процесі оцінки ефективності франчайзингових проєктів та побудови довгострокових фінансових моделей важливо враховувати чинник часу та вартості грошей. Одним із ключових елементів такого аналізу є застосування коефіцієнта дисконтування, який дозволяє перераховувати майбутні грошові потоки у вартість на теперішній момент. Представлена таблиця 2 містить щорічні ставки дисконтування, диференційовані за чотирма основними валютами: гривнею (UAN), долларом США (USD), євро (EUR) та польським злотим (PLN).

Таблиця 2 – Коефіцієнти дисконтування для фінансових розрахунків за основними валютами, % річних

Валюта	UAN	USD	EUR	PLN
Коефіцієнт дисконтування, %	8,60%	3,10%	3,40%	2,80%

Джерело: власні розрахунки

Найвищий коефіцієнт дисконтування зафіксовано для української гривні – 8,60%, що відображає високий рівень інфляційного ризику та очікувану премію за ризик на національному ринку. Для іноземних валют коефіцієнти значно нижчі, що є свідченням їх стабільності. Врахування таких показників у фінансовому моделюванні дає змогу об'єктивно оцінити інвестиційну привабливість проєкту залежно від обраної валюти операцій і фінансування.

Прогноз реалізації доходів базується на реалістичному сценарії та розглядає діяльність франчайзі в ролі адміністратора без прямої участі в навчальному процесі (таблиця 3).

Згідно з проведеними розрахунками, навчальний центр уже в перший рік роботи забезпечує місячну виручку в розмірі 245 426 грн за середньої вартості занять 2 391 грн і середньої кількості студентів 103 на місяць. У другому році очі-

кується приріст середньої вартості до 2 618 грн, що супроводжується збільшенням контингенту до 115 студентів і, відповідно, зростанням виручки до 301 681 грн/міс. У третьому році модель передбачає подальше зростання до 327 426 грн/міс при середній ціні занять 2 841 грн. Ці дані свідчать про поступове розширення освітнього бізнесу, стабільне зростання доходів і підтверджують економічну доцільність відкриття навчального центру за франшизою у зазначеному форматі.

Ефективність впровадження бізнес-проєктів визначається за допомогою математичних методів [7]. Розрахунки базуються на реалістичному сценарії виручки, з урахуванням стабільного зростання попиту на освітні послуги, фіксованих витрат і помірної підвищення цін.

Уже в перший рік діяльності середньомісячний чистий прибуток навчального центру становить 43 594 грн, при рентабельності на рівні 18%. Такий же показник прибутку зберігається і після виходу на точку беззбитковості, яку заклад досягає вже на першому місяці повноцінної роботи. У другому році чистий прибуток зростає до 75 670 грн, а рентабельність підвищується до 25%. У третьому році очікується ще вищий прибуток – 97 787 грн на місяць, що відповідає рентабельності 30%. Середня рентабельність вкладеного капіталу за три роки становить 147%, що свідчить про високу ефективність інвестування в освітню франшизу. Загальний термін окупності становить 12 місяців, що є привабливим показником для потенційних франчайзі та інвесторів.

У межах оцінки фінансової ефективності освітнього центру, що функціонує за франшизою, розроблено модель на основі реалістичного прогнозу завантаження, виручки, структури витрат та інвестицій. Найвищі показники досягаються в березні-квітні, де операційний прибуток (EBITDA) перевищує 100 тис. грн/міс, що відповідає високому рівню завантаження освітніх послуг. Розрахунки охоплюють період від старту інвестування до завершення першого року функціонування з урахуванням впливу сезонності, операційних доходів і витрат. На рисунку 1 розміщені ключові показники ефективності інвестування, зокрема, чиста теперішня вартість (NPV), період окупності, індекс прибутковості та дисконтований грошовий потік.

Ключові фінансові індикатори підтверджують інвестиційну привабливість (розрахунки на кінець 3-го року): чиста теперішня вартість (NPV) становить 1746026 грн, індекс прибутковості – 3,63. Строк окупності становить 12 місяців (тобто з першого року).

У нульовому періоді було здійснено інвестиції в розмірі 481 500 грн, після чого вже з червня проєкт почав генерувати позитивний грошовий потік. Найвищі надходження зафіксовано у березні та

Таблиця 3 – Фінансова модель запуску та масштабування франчайзингового освітнього бізнесу в Україні

Показник	Значення		Показник	Значення
Валюта, в якій виконується розрахунок	грн		Формат співробітництва	Формат 50–70 кв.м.
Місяць та рік, з якого починається робота	травень (2024)		Прогноз по виручці	реалістичний
Вид оподаткування підприємства	спрощена система оподаткування (фіксована сума)		Франчайзі	Адміністратор
Вид оподаткування зарплати співробітників	фіксована сума за всіх співробітників			
Фінансові параметри				
	Середня вартість за заняття, грн	Середня кількість студентів на місяць разом*, чол./міс.	Середня виручка на місяць по всім товарним групам*, грн/міс. (у робочі місяці)	
1-й рік роботи	2 391	103	245 426	
2-й рік роботи	2 618	115	301 681	
3-й рік роботи	2 841	115	327 426	
Фінансовий результат				
	Середньомісячний чистий прибуток проєкту, грн/міс. (у робочі місяці)	Рентабельність проєкту (чистий прибуток/виручка), %	Середня рентабельність вкладеного капіталу ((чистий прибуток – інвестиції) / інвестиції) за 3 роки, % річних	
за 1-й рік роботи	43594	18%	147%	
за 1-й рік роботи після виходу на точку беззбитковості	43594	18%		
за 2-й рік роботи	75670	25%		
за 3-й рік роботи	97787	30%		
Вихід на самоокупність (точку беззбитковості) з	1 міс.			
Окупність інвестицій	12 міс.			

Джерело: власні розрахунки

квітні, що відповідає періоду пікового попиту. Запуск освітнього центру за франшизою є економічно доцільним і демонструє високий потенціал до масштабування вже після першого року роботи. Фінансову динаміку діяльності франчайзингового навчального центру показано на рис. 2.

Аналіз графіка свідчить про чітку тенденцію поступового зростання виручки вже з перших місяців діяльності, зокрема, після стартової фази у травні-червні, обсяги надходжень стабілізуються та суттєво зростають у період з жовтня по квітень, що відповідає високому сезону в освітньому секторі. Найвищі показники чистого потоку фіксуються у березні-квітні – період пікової відвідуваності та активності клієнтів.

Навантаження на витрати демонструє плавну динаміку з незначними піками в осінній період, що може бути пов'язано з одноразовими операційними витратами або сезонними рекламними кампаніями. При цьому EBITDA зберігає позитивне значення упродовж усього аналізованого періоду, що свідчить про стабільну операційну ефективність бізнесу.

Висновки. Отже, у ході дослідження було розроблено фінансово-операційну модель освітньої франшизи на українському ринку з акцентом на оцінку її інвестиційної привабливості, економічної стійкості та масштабованості бізнесу.

Проєкт відкриття навчального центру за франшизою демонструє високу фінансову стійкість, швидку окупність та ефективне управління грошовими потоками. Високі значення NPV, IRR та ROI, а також досягнення точки беззбитковості у перший рік діяльності, підтверджують інвестиційну привабливість бізнес-моделі. Такий формат є вигідним як для інвестора, так і для майбутнього франчайзі, оскільки передбачає швидке повернення вкладень, прогнозовані доходи та стабільну прибутковість. Побудована фінансова модель демонструє стабільне зростання доходів, швидкий строк окупності та високі показники рентабельності інвестицій, що робить даний формат привабливим для представників бізнесу.

Практична цінність дослідження полягає у можливості використання запропонованої моделі як універсального інструменту для запуску



Рисунок 1 – Оцінка інвестиційної ефективності освітнього проекту (на кінець 3-го року)

Джерело: власні розрахунки

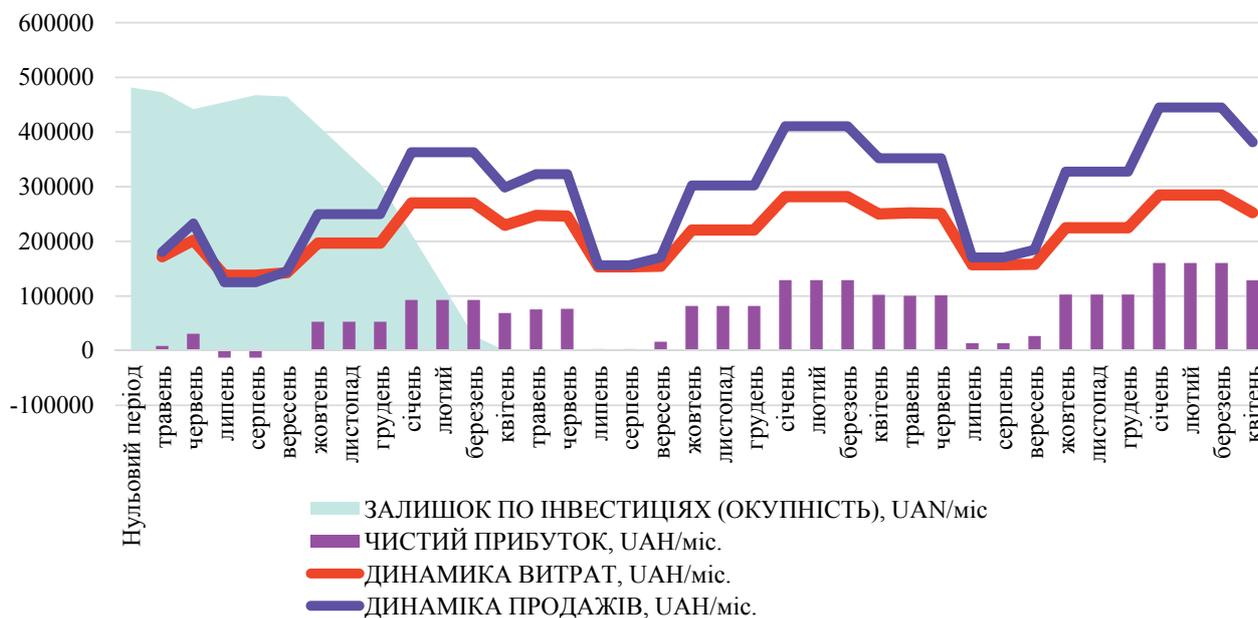


Рисунок 2 – Динаміка виручки, витрат, прибутковості та чистого грошового потоку освітнього центру у франшизній моделі

Джерело: власні розрахунки

та масштабування освітніх проектів у регіонах України, особливо в умовах післявоєнного відновлення, коли розвиток освіти є ключовим чинником формування людського капіталу та забезпечення сталого економічного зростання.

Франчайзинг у сучасних умовах є ефективним способом виходу на нові ринки, не потребуючи для цього значних коштів, а надаючи можливість продавати свою розроблену модель ведення освітньої діяльності.

Список використаних джерел:

1. Гарашук О., Куценко В. Конкурентоздатність держави та сталий розвиток в контексті нової освітньої парадигми. *Вісник економіки*. 2021. Вип. 1. С. 8–21. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2021.01.008>
2. Данилович-Кропивницька М. Проблеми та перспективи поширення франчайзингових мереж у середовищі малого підприємництва України. *Підприємництво та інновації*. 2021. Вип. 20. С. 33–43 <https://doi.org/10.37320/2415-3583/20.4>
3. Мартиненко О., Шуба М. Світовий досвід використання франчайзингу як ефективної моделі розширення бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2018. № 9. С. 253–258. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-9_0-pages-253_258.pdf
4. Мисяк, І. М., Діжак, В. В., & Степась, М. В. Оцінка ефективності реальних інвестиційних проєктів. *Scientific Notes of Lviv University of Business and Law*, 2023. № (37), Р. 277–283. URL: <https://nzlubp.org.ua/index.php/journal/article/view/858>
5. Присвітла О. В. Сутність становлення франчайзингової форми ведення бізнесу. *Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету*. 2021. № 1(2). С. 23–29. DOI: [https://doi.org/10.31319/2709-2879.2021_iss1\(2\).232561pp23-29](https://doi.org/10.31319/2709-2879.2021_iss1(2).232561pp23-29)
6. Шимко О.В., Демидюк С.М. Сучасні тенденції розвитку франчайзингу як бізнес-стратегії. *Бізнес Інформ*. № 1. 2024. С. 363–368. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-1-363-368>
7. Agres, O., Sodoma, R., Binert, O., Samilo, A., & Romaniv, V. Construction of a management model for financial security of business projects in the context of digitalization. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 2025. № 5(13 (137), P. 29–38. DOI: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2025.340920>

References:

1. Garashchuk O., Kutsenko V. (2021) Konkurentozdatnist' derzhavy ta stalyy rozvytok v konteksti novoyi osvithnoyi paradyhmy [Competitiveness of the state and sustainable development in the context of a new educational paradigm]. *Visnyk ekonomiky – Bulletin of Economics*. Issue 1. Pp. 8–21. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2021.01.008> (in Ukrainian)
2. Danylovych-Kropivnytska M. (2021) Problemy ta perspektyvy poshyrennya franchayzinhovykh merezh u seredovyskhi maloho pidpryyemnytstva Ukrayiny. [Problems and prospects of the spread of franchise networks in the environment of small businesses in Ukraine]. *Pidpryyemnytstvo ta innovatsiyi – Entrepreneurship and Innovation*. Issue 20. Pp. 33–43. <https://doi.org/10.37320/2415-3583/20.4> (in Ukrainian)
3. Martynenko O., Shuba M. (2018) Svitovyy dosvid vykorystannya franchayzynhu yak efektyvnoyi modeli rozshyrennya biznesu. [World experience in using franchising as an effective model of business expansion]. *Biznes Inform – Business Inform*. No. 9. P. 253–258. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-9_0-pages-253_258.pdf (in Ukrainian)
4. Mysyak, I. M., Dizhak, V. V., Stepas, M. V. (2023). Otsinka efektyvnosti real'nykh investytsiynykh proektiv [Assessment of the efficiency of real investment projects]. *Scientific Notes of Lviv University of Business and Law – Scientific Notes of Lviv University of Business and Law*, no. (37), pp. 277–283. Available at: <https://nzlubp.org.ua/index.php/journal/article/view/858> (in Ukrainian)
5. Prysvitla O. V. (2021) Sutnist' stanovlennya franchayzinhovoyi formy vedennya biznesu. [The essence of the formation of the franchise form of business]. *Ekonomichnyy visnyk Dniprovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*. [Economic Bulletin of the Dnipro State Technical University]. 2021. No. 1(2). P. 23–29. DOI: [https://doi.org/10.31319/2709-2879.2021_iss1\(2\).232561pp23-29](https://doi.org/10.31319/2709-2879.2021_iss1(2).232561pp23-29) (in Ukrainian).
6. Shymko O. V., Demydyuk S. M. (2024) Suchasni tendentsiyi rozvytku franchayzynhu yak biznes-stratehiyi [Modern trends in the development of franchising as a business strategy] *Biznes Inform – Business Inform*, No. 1. P. 363–368. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-1-363-368> (in Ukrainian).
7. Agres, O., Sodoma, R., Binert, O., Samilo, A., & Romaniv, V. (2025). Construction of a management model for financial security of business projects in the context of digitalization. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, no. 5(13 (137), pp. 29–38. DOI: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2025.340920>

Дата надходження статті: 09.02.2026

Дата прийняття статті: 24.02.2026

Дата публікації статті: 11.03.2026