

**С.В. Бардаш, д.е.н., проф.**

*Національний університет біоресурсів і природокористування України*

**О.М. Петрук, д.е.н., проф.**

*Державний університет «Житомирська політехніка»*

## **Ідентифікація фінансового потенціалу франчайзингової туристичної мережі: гносеологічний дискурс**

*Статтю присвячено дослідженню сутності та складу фінансового потенціалу франчайзингової туристичної мережі, що сприятиме розробці методичного забезпечення для формування показників і критеріїв аналізу фінансового потенціалу як передумови оцінки ймовірності виходу з кризи, в якій опинилися суб'єкти туристичного бізнесу в період пандемії. Визначено, що сьогодні активно ведуться дослідження поняття «фінансовий потенціал», пошук методів його оцінки, а також розкриття особливостей управління. Для розкриття його сутності використовуються ресурсний або забезпечувальний, результативний, резервний, результативно-резервний, ресурсно-резервний, ресурсно-результативний, комплексний підходи. Велика кількість підходів свідчить про те, що наукове співтовариство активно намагається віднайти істину. Відсутність універсального підходу до визначення сутності та складу фінансового потенціалу не дозволяє сформуванню адекватних методик його оцінки та ефективного подальшого використання, а єдиним критерієм правильності застосування того чи іншого підходу є його масове визнання через практику. Отже, дослідження в цьому напрямі є актуальними та перспективними.*

*Метою статті є аналіз наукових підходів щодо сутності поняття «фінансовий потенціал» як базису для розробки методичних підходів визначення фінансового потенціалу франчайзингових туристичних мереж. У результаті застосування морфологічного аналізу вдалося зробити висновок, що під фінансовим потенціалом слід розуміти сукупність фінансових активів, які на початок фінансового року мають грошову форму та протягом такого періоду можуть бути монетизовані, а також неопераційних необоротних активів, продаж яких протягом фінансового періоду збільшує фінансові можливості відповідно до завдань реалізації економічної стратегії суб'єкта господарювання.*

*Прикладне застосування запропонованого науково-методичного підходу створить можливості виходу зі збиткового становища франчайзингових туристичних мереж, що можливо завдяки повній ідентифікації її фінансового потенціалу. Сам франчайзинг є важливим інструментом розвитку малого бізнесу й однією з найсучасніших моделей організації та здійснення підприємницької діяльності, адже ведення бізнесу за такою моделлю вирішує низку актуальних проблем малого бізнесу, головними з яких є обмеженість у матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсах господарювання.*

**Ключові слова:** фінансовий потенціал; фінансові ресурси; фінансові активи; фінансові резерви; франчайзинг; туристичні мережі.

### **Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими практичними завданнями.**

Туризм є однією з найбільш перспективних галузей економічної діяльності, яка вкрай динамічно розвивалася у світі. Незначні капіталовкладення, вміле поєднання попиту туристів та пропозицій, насамперед готельєрів та перевізників, на тлі світової глобалізації давало можливість туристичній індустрії окремих країн бути в трійці-п'ятірці галузей, що формували їхню національну економіку та валовий внутрішній продукт. Однак за умов пандемії COVID-19 світовий туризм одержав великі збитки. Так за даними Всесвітньої туристичної організації ООН туристична галузь одержала збиток у розмірі 730 млрд дол. за 8 місяців 2020 року через скорочення туристичних поїздок по всьому світі. Цей показник більше ніж у вісім разів перевищує збитки індустрії, що були одержані у 2009 році через глобальну фінансову кризу. Наразі у світі під загрозою 120 мільйонів робочих місць в індустрії туризму [1].

Проте переважна більшість фахівців усвідомлює, що національні уряди мають прикласти максимум зусиль до відродження туристичної індустрії. У зв'язку з тим, що суб'єкти туристичної діяльності діють на засадах приватної форми власності, питання пошуку шляхів відновлення бізнесу є основним для власників. За таких умов пошук оптимальної моделі ведення бізнесу та оцінка фінансового потенціалу набуває неабиякої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Сутність та склад фінансового потенціалу підприємства у своїх працях розглядали такі вчені-економісти, як: В.Бикова, В.Свірський, О.Кайгородов, А.Хом'якова, Е.Терещенко, А.Назаренко, О.Белінська, Л.Журова та інші. Дослідження означеної проблематики не

призупиняються й дотепер. Так в останніх публікаціях автори продовжують порушувати питання: характеристики фінансового потенціалу підприємства як економічної категорії [2]; сутності фінансового потенціалу та його взаємозв'язку з ресурсним і виробничим потенціалом підприємства [3]; визначення сутності категорії «фінансовий капітал підприємства», ролі та значення фінансового потенціалу як необхідної умови забезпечення конкурентоздатності підприємства [4]; вивчення сучасного стану наукових досліджень з проблем економічної сутності фінансового потенціалу [5]; класифікації видів фінансового потенціалу підприємства [6]; розкриття наукових положень щодо процесів управління фінансовим потенціалом [7]; розвитку теоретичних та практичних основ формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості [8]; сутності фінансового потенціалу підприємства, а також теоретичних і прикладних аспектів його оцінки та умов його формування [9]; обґрунтування моделі управління фінансовим потенціалом підприємства [10]. Також варто виокремити дослідження І.Саух, в межах якого було сформульовано теоретико-методологічні та організаційні положення стратегічного аналізу фінансового потенціалу туристичних підприємств в Україні [11]. Наразі можна констатувати, що й надалі триває дискусія щодо ідентифікації фінансового потенціалу, а в частині його визнання та оцінки в туристичній галузі дослідження знаходяться на початковій стадії.

**Метою статті** є узагальнення існуючих поглядів науковців на сутність поняття «фінансовий потенціал», а також доведення необхідності та умов визначення фінансового потенціалу франчайзингових туристичних мереж.

**Викладення основного матеріалу.** Наукове пізнання сутності категорії «фінансовий потенціал», як і будь-якого іншого об'єкта, завжди починається з обрання методів дослідження. На наше переконання, гносеологічний дискурс, дискусія про процес пізнання та критична оцінка раніше одержаних результатів, дає можливість створювати достатні підстави для розвитку наукової думки, а отже подальшого визначення можливих напрямів розв'язання проблем практичного характеру. Перед тим, як розпочати критичну оцінку вважаємо за доцільне навести окремі погляди дослідників на сутність фінансового потенціалу.

Так на думку І.Саух, фінансовий потенціал є сукупністю фінансових можливостей розвитку підприємства, обумовлених наявністю достатнього обсягу фінансових ресурсів, кадрового й інформаційного забезпечення та ефективною системою управління фінансами, що спрямовані на досягнення стратегічної фінансової позиції підприємства у зовнішньому середовищі [11, с. 110]. У наведеному визначенні І.Саух вважає, що ресурсним забезпечення фінансового потенціалу є фінансові, трудові та інформаційні ресурси системи управління фінансами підприємства. Фактично, автор надав визначення поняттю «потенціал фінансової системи підприємства».

Іншої точки зору дотримуються Г.Куліш та В.Чепка, на думку яких «фінансовий потенціал доцільно розглядати як синтез ресурсного і виробничого потенціалів, що беруть участь у господарській діяльності» [3, с. 33]. Дослідники також вважають, що фінансовий потенціал: є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси підприємства; визначає фінансові можливості підприємства і їх реалізацію за певних умов; впливає на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства; передбачає досягнення позитивних фінансових результатів внаслідок його використання [3, с. 30]. З розумінням сутності та характеристик фінансового потенціалу, викладеними авторами публікації, багато у чому можна погодитися, однак викликає питання думка щодо синтезу ресурсного і виробничого потенціалу, адже до ресурсного потенціалу належать матеріальні, фінансові, виробничі, трудові, організаційні, просторові, інформаційні та інші ресурси [12]. Таким чином, згідно з твердженням авторів публікації [3], ресурсною основою фінансового потенціалу є всі наявні фактори виробництва. На нашу думку, такий підхід ускладнюватиме у подальшому оцінку фінансового потенціалу та виводить поняття фінансового потенціалу за межі понять фінансової науки.

На думку В.Ноніка та А.Полчанова, фінансовий потенціал – це «фінансові ресурси ... підприємства або іншого суб'єкта та можливості для їх ефективного формування, розподілу та використання з певною метою» [5]. На думку О.Бондар, П.Кулікова та О.Капінос, «фінансовий потенціал можна розглядати як вартісну категорію, яка дозволяє виміряти в абсолютних обсягах та визначити у відносних показниках наявні фінансові активи економічних суб'єктів, змоделювати їх потенційні можливості до нарощування та реалізації у майбутньому» [4, с. 163]. На нашу думку, вартісна категорія навряд чи дозволяє щось виміряти, вона може лише відображати, це по-перше. По-друге, наявні фінансові активи економічних суб'єктів завжди відображаються в абсолютних показниках, тому визначити їх у відносних показниках неможливо. Водночас зазначені вище автори – одні з небагатьох, хто пов'яже фінансовий потенціал з фінансовими активами, що, на наш погляд, є слушним.

У вітчизняній науковій літературі сьогодні, як і колись, зустрічається думка, що «фінансовий потенціал підприємства є складною системою взаємовідносин ...» [6, с. 109]. Не слід виключати доцільність такого підходу до розуміння сутності фінансового потенціалу, однак варто звернути увагу на те, що О.Нагорнюк розглядає фінансові ресурси як єдину ресурсну основу фінансового потенціалу, що, на нашу думку, не дозволяє оцінити його у повному обсязі.

На думку О.Ареф'євої та інших, «фінансовий потенціал є критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже саме він відіграє вагомий роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливим, ліквідним та фінансово надійним» [7, с. 254]. На нашу думку, наведення ресурсної основи такого критерію зняло б багато запитань щодо усвідомлення процедур ідентифікації та подальшої оцінки фінансового потенціалу.

Дотримуючись думки, що фінансовий потенціал підприємства – це, насамперед, складна система взаємовідносин, В.Гринчуцький та Б.Блашак вважають, що «фінансовий потенціал – це взаємозв'язки, які виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально позитивного економічного результату за умов: наявності власного капіталу, який є достатнім для вирішення питання ліквідності та фінансової стійкості; можливості нарощування капіталу, який необхідний для реалізації інвестиційних проєктів; рентабельності власного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану» [8, с. 179]. У наведеному визначенні хочемо звернути увагу на те, що ресурсною основою фінансового потенціалу визнається капітал, однак вид капіталу не вказується.

На думку І.В. Стояненко та інших, під поняттям «фінансовий потенціал підприємства» слід розуміти «сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів і можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства з урахуванням максимізації позитивного фінансового результату» [9, с. 21]. У цьому визначенні, поряд з фінансовими ресурсами, автори акцентують увагу на сукупності можливостей, однак що саме розуміється під такими можливостями не визначається. У науковій літературі є й такий підхід щодо розкриття сутності фінансового потенціалу підприємства, згідно з якими «під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти здатність фінансової служби підприємства створювати достатній обсяг ресурсів для забезпечення своєї операційної та інвестиційної діяльності за принципом їх збалансованості, ефективного використання [10, с. 131].

У результаті оцінки проаналізованих позицій вчених щодо визначення фінансового потенціалу, а також результатів дослідження І.Саух [11], встановлено, що під час обґрунтування категорії «фінансовий потенціал» застосовується сім основних наукових підходів (табл. 1).

Таблиця 1

*Узагальнені наукові підходи до категорії «фінансовий потенціал» підприємства*

№ з/п	Назва підходу	Ознаки фінансового потенціалу
1.	Ресурсний або забезпечувальний	– сукупність фінансових ресурсів підприємств, капітал підприємства; – сукупність грошових коштів підприємства; – максимально можлива вартість усіх ресурсів підприємства за умови їх функціонування в межах певної організаційної структури; – забезпеченість власними ресурсами
2.	Результативний	– відносини, що виникають на підприємстві з метою досягнення максимально можливого фінансового результату; потенційні фінансові показники виробництва (прибутковість, ліквідність, платоспроможність); потенційні інвестиційні можливості підприємства
3.	Резервний	– можливості підприємства; – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей)
4.	Результативно-резервний	– потенційні розміри доходів з урахуванням параметрів резервів
5.	Ресурсно-резервний	– відображає не лише наявні фінансові ресурси, але й приховані резерви
6.	Ресурсно-результативний	– сукупність фінансових ресурсів, які обумовлюють досягнення стратегічних цілей
7.	Комплексний	– поєднує результативний, ресурсний та резервний підходи; – поєднує ресурсний, інституціональний та результативний підходи

*Джерело:* складено авторами на підставі узагальнення [11]

Велика кількість підходів до розкриття сутності категорії «фінансовий потенціал» суттєво збагачує систему наукових знань, проте, одночасно, й ускладнює пошук істини. Цікавою з цієї точки зору є публікація В.Ноніка та А.Полчанова [5], які запропонували три методологічні підходи до розкриття змісту фінансового потенціалу: 1) метод аналізу, в межах якого дослідженню підлягали види та складові уточненого поняття «фінансовий потенціал»; 2) метод синтезу, в межах якого поняття «фінансовий потенціал» формувалося шляхом синтезу змісту категорій «потенціал» та «фінанси»; 3) методів аналогії і порівняння потенціалу у фізиці та потенціалу у фінансах.

На нашу думку, основним методом уточнення категорії «фінансовий потенціал» має стати морфологічний аналіз. Усвідомлюючи складність поставленої мети дослідження, спробуємо у цій публікації викласти основні результати застосування означеного методу, акцентуючи увагу на поняттях «потенціал», «ресурси», «резерв», «можливості».

Згідно з «Великим тлумачним словником. Сучасна українська мова від А до Я» потенціал – це «сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, сфері. // Запас чогось-небудь; резерв. // Приховані здатності, сили для якоїсь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [13, с. 434]. Згідно з «Економічним енциклопедичним словником» потенціал – це «... наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для поставленої мети» [14, с. 142].

Отже, поняття потенціалу є багатоелементним, адже об'єднує наявні ресурси, вміння їх раціонально використати і, головне, у нього має бути чітко визначена мета. З цього можна зробити висновок, що доцільність визначення потенціалу виникає лише за умови наявності мети діяльності суб'єкта господарювання. В умовах невизначеності найбільш оптимальним є короткострокове (річне) планування досягнення мети бізнесу. Таким чином, потенціал також має розкривати не лише фактичні, а й приховані можливості, що можуть проявитися за певних умов у короткостроковий період.

У філософському контексті можливість – це категорія діалектики, яка у співвідношенні з дійсністю розкриває зміни та розвиток у межах існуючої системи сутнісно нової системи, перетворення цієї системи на нову дійсність. «Дійсність розглядається як об'єктивно існуюча економічна система, як єдність сутності та явища, внутрішнього і зовнішнього, як результат раніше реалізованих можливостей. Тобто можливість виступає потенційно новою економічною системою (або її окремими підсистемами), передумови і тенденції виникнення якої впливають із законів і закономірностей існуючої економічної системи. ... Поряд з абстрактною можливістю існують реальні можливості, для перетворення яких на дійсність є умови, що водночас означає їх щільний зв'язок з необхідністю (абстрактна можливість у такому разі пов'язана з категорією випадковості), оскільки існують передумови, об'єктивні тенденції розвитку в дійсності» [15, с. 544].

Таким чином, можливість виникає з минулого, однак лише поєднання умов та усвідомлення необхідності трансформації дійсності з певною часткою ймовірності може дати у підсумку нові параметри економічної системи – покращені результати діяльності суб'єкта господарювання.

Наразі попередньо можна сформулювати низку тверджень:

- потенціал – це можливості розв'язувати як тактичні, так і стратегічні завдання;
- можливості повинні мати ресурсне забезпечення;
- фінансовий потенціал – це, насамперед, фінансові можливості.

Формуючи основу для уточненого поняття «фінансовий потенціал», звернемо увагу на ще два поняття:

• ресурси – «основні елементи ... потенціалу, які перебувають у розпорядженні системи та використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку» [14, с. 238];

• резерв – «запас ..., грошових коштів, іноземної валюти та інших ресурсів на випадок необхідності» [14, с. 227].

З огляду на вид потенціалу інтерес складатиме тлумачення понять «фінансові ресурси» та «фінансові резерви». На нашу думку, фінансові ресурси – це сукупність грошових засобів, які перебувають у формі грошових коштів, фінансових вкладень та вимог (дебіторської заборгованості), які слід розглядати як фінансові активи суб'єкта господарювання.

Фінансові активи містять у собі готівку каси, депозити в банках, вклади, чеки, страхові поліси, вклади в цінні папери, зобов'язання інших підприємств і організацій з виплати коштів за відвантажену продукцію (комерційний кредит), портфельні інвестиції в акції інших підприємств, пакети акцій інших підприємств, які надають право контролю, паї.

Зважаючи на склад фінансових активів, а також потреб оцінки фінансового потенціалу як рівня фінансового забезпечення реалізації завдань соціально-економічного розвитку на наступний рік, фінансові активи (депозити в банках, вклади, чеки, страхові поліси, вклади в цінні папери, портфельні інвестиції в акції інших підприємств, пакети акцій інших підприємств, які надають право контролю, паї) слід розподіляти на поточні та довгострокові. Відповідно, поточні фінансові активи у разі необхідності можуть бути переведені у грошову форму з незначною вартісною втратою від такої операції.

Щодо сутності фінансових резервів у контексті цього дослідження однозначне ставлення сформувавши важко. З теорії фінансів відомо, що фінансові резерви – одна з важливих умов безперервного й ефективного функціонування економічних систем макро-, мезо- та мікрорівнів. Резерви потрібні завжди, їх створення обумовлено ймовірністю настання непередбачуваних обставин та виникненням випадкових факторів, дія яких може обумовити негативні наслідки.

За економічною суттю фінансові резерви – це способи й форми створення та використання фондів фінансових ресурсів для фінансування заходів із локалізації впливу непередбачуваних обставин і підтримки високого рівня виробництва.

Отже, фінансові резерви є видом фінансових резервів, особливою групою фондів грошових коштів, у яких нагромаджуються кошти, що на деякий час вилучаються з обороту та використовуються для забезпечення непередбачених витрат, спеціальних потреб, усунення тимчасових фінансових труднощів і забезпечення нормальних умов діяльності. Так в бухгалтерському обліку це: резерв сумнівних боргів, забезпечення майбутніх витрат і платежів, резервний капітал, капітал у дооцінках, позабалансові резерви.

На нашу думку, під час визначення ресурсної бази фінансового потенціалу, яка дозволяє визначити фінансові можливості, недоцільно окремо вирізняти фінансові резерви, адже це частина фінансових ресурсів, яка фактично не дає приросту фінансових активів.

Водночас ми вважаємо, що у суб'єкта господарювання є прихований резерв, який може бути складовою фінансового потенціалу. Це активи суб'єкта господарювання, які, в разі необхідності, можуть бути реалізовані за готівку, та вибуття яких не здійснюватиме негативного впливу на хід операційної діяльності, а навпаки збільшить обсяг обігових коштів суб'єкта господарювання.

Таким чином, за результатами фрагментарного морфологічного аналізу встановлено, що під фінансовим потенціалом слід розуміти сукупність фінансових активів, що на початок фінансового року мають грошову форму та протягом такого періоду можуть бути монетизовані, а також неопераційних необоротних активів, продаж яких протягом фінансового періоду збільшує фінансові можливості відповідно до завдань реалізації економічної стратегії суб'єкта господарювання.

Отже, оцінка фінансового потенціалу набуває неабиякого значення оцінки ймовірності виходу з кризи, у якій опинилися суб'єкти туристичного бізнесу.

Сьогодні організація бізнесу на умовах франчайзингу істотно знижує матеріальні витрати для учасників франчайзингових відносин (франчайзера та франчайзі), суттєво розширює ринок збуту товарів, робіт та послуг, мінімізує витрати на таке розширення, а також мінімізує ризики для франчайзі, адже останні долучаються до бізнес-проекту, що довів свою ефективність.

Встановлено, що обов'язковими атрибутами франчайзингових відносин є:

- постійне співробітництво між франчайзером та франчайзі протягом всього строку дії договору франчайзингу з приводу ведення їхньої діяльності;
- умовно постійний обсяг витрат діяльності, обумовлений сплатою комісійних за отримання франшизи, періодичних платежів (роялті), платежів для ведення маркетингу, оформлення юридичної документації, підготовкою персоналу та іншими постійними витратами як франчайзера, так і франчайзі для підтримання свого бізнесу на належному рівні та умовах, встановлених франчайзером;
- обов'язкове укладання строкового договору франчайзингу, термін та умови якого дозволятимуть франчайзі відшкодувати всі свої витрати, здійснені для ведення діяльності на основі франшизи;
- постійна безперервна підтримка франчайзером франчайзі, у т. ч. й фінансова;
- відсутність конкуренції між франчайзером та франчайзі, сприйняття власних бізнес-процесів як єдиного цілого, зростання прибутковості учасників франчайзингових відносин є економічно вигідною усім суб'єктам таких відносин.

Варто зауважити, що одним з багатьох сегментів національної економіки, у якому набув неабиякого застосування франчайзинг, є туристичний бізнес. На початку XXI ст. в Україні активно створювалися туристичні мережі. Відповідно, розвиток туристичного бізнесу почав здійснюватися за франчайзинговою бізнес-моделлю. Навіть за умов логістичних обмежень, обумовлених пандемією COVID-19, франчайзинг залишається найбільш ефективним способом підприємницької діяльності й досі.

Серед небагатьох проведених досліджень проблематики франчайзингу у туристичному бізнесі заслуговує на увагу стаття С.Мельниченко та Т.Ткачук [16]. Уточнення поняття «франчайзингова мережа» дозволило згаданим дослідникам дійти висновку, що під франчайзинговою мережею туристичних підприємств слід розуміти «сукупність туристичних підприємств одного відомого бренда, діяльність яких спрямована на збільшення території збуту туристичних товарів та послуг, отримання додаткових фінансових надходжень, розширення географії присутності (популяризація та впізнаваність бренду серед споживачів), зміцнення конкурентоспроможних позицій на вже існуючих ринках та завоювання нових на умовах, визначених договором франчайзингу» [16, с. 33].

Означене розуміння франчайзингової мережі туристичних підприємств, а також встановлені атрибути франчайзингу дозволяють розглядати франчайзингові відносини як ділове партнерство суб'єктів, що уклали договір франчайзингу.

Звертаємо увагу на те, що здійснення безперервної фінансової підтримки франчайзером франчайзі може бути за умови оцінки фінансового стану останнього на підставі фінансової звітності. Також спільна зацікавленість у зростанні прибутковості як франчайзера, так і франчайзі може бути досягнута завдяки існуванню вільного доступу до фінансової звітності. Отже, організація бізнесу за франчайзинговою моделлю відкриває вільний доступ до фінансової звітності учасників франчайзингових відносин та дозволяє визначити фінансовий потенціал франчайзингової мережі.

На наше переконання, визначення фінансового потенціалу франчайзингової туристичної мережі набуває сенсу лише після:

- оцінювання стадії життєвого циклу мережі та коригування стратегічних напрямів господарської діяльності, якщо вони раніше були визначені;
- визначення факторів впливу макро- та мікросередовища на стратегічні цілі мережі та оцінка їх впливу;
- уточнення стратегії діяльності франчайзингової туристичної мережі та оцінка ймовірності її реалізації протягом наступного фінансового року.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** За результатами проведеного дослідження одержані такі висновки:

1. Вивчення поняття «фінансовий потенціал», пошук методів його оцінки, а також розкриття особливостей управління знаходиться в активній стадії. Для розкриття його сутності використовуються ресурсний або забезпечувальний, результативний, резервний, результативно-резервний, ресурсно-резервний, ресурсно-результативний, комплексний підходи. Велика кількість підходів свідчить про те, що наукове співтовариство знаходиться у витоків пошуку істини. Єдиним критерієм правильності застосування того чи іншого підходу є його масове визнання на практиці;

2. Результати застосування морфологічного аналізу надали підстав дійти висновку, що під фінансовим потенціалом слід розуміти сукупність фінансових активів, що на початок фінансового року мають грошову форму та протягом такого періоду можуть бути монетизовані, а також неопераційних необоротних активів, продаж яких протягом фінансового періоду збільшує фінансові можливості відповідно до завдань реалізації економічної стратегії суб'єкта господарювання;

3. Франчайзинг є важливим інструментом розвитку малого бізнесу та однією з найсучасніших моделей організації та здійснення підприємницької діяльності, адже ведення бізнесу за франчайзинговою моделлю вирішує низку актуальних проблем малого бізнесу, головними з яких є обмеженість у матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсах господарювання;

4. Повноцінна та ефективна реалізації франчайзингових відносин можлива лише на підставі строкового договору франчайзингу, обов'язковими атрибутами якого, як бізнес-моделі, слід вважати: постійне співробітництво суб'єктів франчайзингових відносин протягом всього строку дії договору франчайзингу з приводу ведення їхньої діяльності; дотримання розрахункової дисципліни; постійна підтримка франчайзі франчайзером з метою дотримання встановлених стандартів діяльності; відсутність конкуренції між суб'єктами франчайзингових відносин та здійснення діяльності на засадах ділового партнерства;

5. Визначення напрямів виходу зі збиткового становища франчайзингових туристичних мереж можлива завдяки повній ідентифікації її фінансового потенціалу.

Перспективи подальших досліджень полягатимуть у визначенні організаційних та методичних аспектів оцінки фінансового потенціалу франчайзингової туристичної мережі.

#### Список використаної літератури:

1. Туристическая отрасль потеряла более 700 млрд из-за пандемии, – ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://informator.ua/ru/turisticheskaya-otrasl-poteryala-bolee-700-mlrd-iz-za-pandemii-onn/>.
2. Корнійчук Г.В. Характеристика фінансового потенціалу підприємства як економічної характеристики / Г.В. Корнійчук // Економіка АПК. – 2016. – № 11. – С. 44–49.
3. Куліш Г.П. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільної економіки / Г.П. Куліш, В.В. Ченка // Статистика України. – 2017. – № 1. – С. 29–35.
4. Бондар О.А. Оцінка фінансового потенціалу підприємства / О.А. Бондар, П.М. Куліков, О.М. Капінос // Економічний вісник. – 2017. – № 4. – С. 161–165.
5. Нонік В.В. Фінансовий потенціал як економічна категорія / В.В. Нонік, А.Ю. Полчанов // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 17. – С. 5–9.
6. Нагорнюк О.В. Класифікації видів фінансового потенціалу підприємства / О.В. Нагорнюк // Інтелект XXI. – 2018. – № 1. – С. 104–109.
7. Ареф'єва О.В. Управління фінансовим потенціалом підприємства / О.В. Ареф'єва, М.М. Андрієнко, О.Р. Кравченко // Економіка і суспільство. – 2018. – № 18. – С. 252–257.
8. Гринчуцький В.І. Теоретичні аспекти формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств / В.І. Гринчуцький, Б.Я. Блацак // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. – Вип. 3 (20). – С. 177–182.

9. Стояненко І.В. Оцінка фінансового потенціалу підприємства / І.В. Стояненко, Т.Л. Зубко, А.М. Терещенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2019. – № 6/2. – С. 20–25.
10. Брюховецька Н.Ю. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід / Н.Ю. Брюховецька, І.П. Булесв, Л.В. Іваненко // Бізнес Інформ. – 2019. – № 8. – С. 129–135.
11. Саух І.В. Стратегічний аналіз фінансового потенціалу туристичних підприємств: теорія, методологія, організація : монографія / І.В. Саух. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2017. – 420 с.
12. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства : монографія / С.В. Мних, С.В. Бардаш, О.А. Шевчук та ін. ; за ред. С.В. Мниха. – Київ : Нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 452 с.
13. Великий тлумачний словник. Сучасна українська мова від А до Я / упоряд. А.П. Загнітко. – Донецьк : ТОВ «БАО», 2008. – 704 с.
14. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрїї ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – Т. 2. – 568 с.
15. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрїї ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
16. Мельниченко С. Франчайзингові мережі туристичних підприємств / С.Мельниченко, Т.Ткачук // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 4 (102). – С. 30–43.

#### References:

1. «Turisticheskaya otrasl' poteryala bolee 700 mlrd iz-za pandemii, – OON», [Online], available at: <https://informator.ua/ru/turisticheskaya-otrasl-poteryala-bolee-700-mlrd-iz-za-pandemii-oon/>
2. Kornijchuk, G.V. (2016), «Harakterystyka finansovogo potencialu pidpryemstva jak ekonomichnoi' harakterystyky», *Ekonomika APK*, No. 11, pp. 44–49.
3. Kulish, G.P. and Chepka, V.V. (2017), «Finansovyy potencial pidpryemstva ta jogo rol' v umovah nestabil'noi' ekonomiky», *Statystyka Ukrai'ny*, No. 1, pp. 29–35.
4. Bondar, O.A., Kulikov, P.M. and Kapinos, O.M. (2017), «Ocinka finansovogo potencialu pidpryemstva», *Ekonomichnyj visnyk*, No. 4, pp. 161–165.
5. Nonik, V.V. and Polchanov, A.Ju. (2017), «Finansovyy potencial jak ekonomichna kategorija», *Investycii: praktyka ta dosvid*, No. 17, pp. 5–9.
6. Nagornjuk, O.V. (2018), «Klasyfikacii' vydiv finansovogo potencialu pidpryemstva», *Intelekt XXI*, No. 1, pp. 104–109.
7. Aref'jeva, O.V., Andrijenko, M.M. and Kravchenko, O.R. (2018), «Upravlinnja finansovym potencialom pidpryemstva», *Ekonomika i suspil'stvo*, No. 18, pp. 252–257.
8. Grynchuc'kyj, V.I. and Blashhak, B.Ja. (2019), «Teoretychni aspekty formuvannja mehanizmu naroshhuvannja finansovogo potencialu pidpryemstv», *Shidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja*, Issue 3 (20), pp. 177–182.
9. Stojanenko, I.V., Zubko, T.L. and Tereshhenko, A.M. (2019), «Ocinka finansovogo potencialu pidpryemstva», *Ekonomika. Finansy. Pravo*, No. 6/2, pp. 20–25.
10. Brjuhovec'ka, N.Ju., Buljejev, I.P. and Ivanenko, L.V. (2019), «Model' upravlinnja finansovym potencialom pidpryemstva: funkcional'nyj pidhid», *Biznes Inform*, No. 8, pp. 129–135.
11. Sauh, I.V. (2017), *Strategichnyj analiz finansovogo potencialu turystychnyh pidpryemstv: teorija, metodologija, organizacija*, monografija, Vyd-vo ZhDU im. I.Franka, Zhytomyr, 420 p.
12. Mnyh, Je.V., Bardash, S.V., Shevchuk, O.A. et al. (2011), *Kontrol' u systemi innovacijnogo menedzhmentu pidpryemstva*, monografija, in Mnyh, Je.V. (ed.), *Nac. torg.-ekon. un-t, Kyi'v*, 452 p.
13. Zagnitko, A.P. (ed.) (2008), *Velykyj tлумачnyj slovnyk. Suchasna ukrai'ns'ka mova vid A do Ja*, TOV «БАО», Donec'k, 704 p.
14. Mochernyj, S.V., Larina, Ja.S., Ustenko, O.A. and Jurij, S.I. (2006), *Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk*, in 2 vol., in Mochernyj, S.V. (ed.), *Svit, L'viv*, Vol. 2, 568 p.
15. Mochernyj, S.V., Larina, Ja.S., Ustenko, O.A. and Jurij, S.I. (2006), *Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk*, in 2 vol., in Mochernyj, S.V. (ed.), *Svit, L'viv*, Vol. 1, 616 p.
16. Mel'nuchenko, S. and Tkachuk, T. (2015), «Franchajzyngovi merezhi turystychnyh pidpryemstv», *Visnyk KNTEU*, No. 4 (102), pp. 30–43.

**Бардаш** Сергій Володимирович – доктор економічних наук, професор Національного університету біоресурсів і природокористування України.

<https://orcid.org/0000-0001-5711-5229>.

Наукові інтереси:

- трансформація теорії бухгалтерського обліку;
- контроль господарської діяльності учасників відносин у сфері господарювання.

**Петрук** Олександр Михайлович – доктор економічних наук, професор Державного університету «Житомирська політехніка».

<https://orcid.org/0000-0002-5351-5679>.

Наукові інтереси:

- операції з фінансовими активами та їх відображення в бухгалтерському обліку;
- аналіз операцій суб'єктів господарювання на фінансових ринках;
- теоретичні та методологічні засади операцій з фінансовими активами суб'єктів господарювання.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2021.