

(insurtech) та регтех (regtech), що мало розвинуті у країні. Експерти прогнозують значне зростання цих галузей найближчими роками. Так, за прогнозами Reuters, уже до 2020 року обіг у сфері регуляторних технологій становитиме \$120 млрд. Також зростає популярність напряму консалтингу та аналітичних систем. За кількістю стартапів у 2018 році він випередив навіть сферу мобільних гаманців. За оцінками, ця тенденція триматиметься й далі, що пояснюється розвитком big data та штучного інтелекту. Водночас інтерес до технології блокчейн охолов. Після піку 2016 року, у 2017 та 2018 з'явилися лише по дві компанії, що працюють у цій сфері.

Більшість українських фінтех-компаній перебувають на початкових стадіях розвитку, і лише 19% з них є зрілими. Щоб реалізувати їхні можливості повною мірою Україні потрібно й надалі реформувати законодавство, адаптувати його до потреб сьогодення. Одним із перспективних напрямків є створення «фінансової пісочниці». Цей інструмент дає можливість стартапам спробувати свої сили на живому ринку з мінімальними ризиками без отримання ліцензій та повного дотримання законодавства. Звичайно, компанії мають відповідати ряду вимог для отримання дозволу на тестування, що забезпечує безпеку споживачів. Ця система вже успішно працює у Великій Британії, Австралії, Сінгапурі [3]. В Україні, «пісочниця» допоможе вітчизняним фінтех-компаніям якнайшвидше адаптуватися до законодавчого та регуляторного поля й ринкових умов, що, в свою чергу, сприятиме їхньому розвитку.

Також важливо залучати вітчизняні та іноземні інвестиції у галузь, оскільки понад 60% фінтех-компаній, включаючи й зрілі, працюють без залучення коштів сторонніх інвесторів. Компанія «Visa» уже повідомила про свої плани щодо включення України у глобальну програму «Visa Everywhere Initiative», яка допоможе стартапам впроваджувати та просувати свої інноваційні рішення. Проте цього замало. Необхідно й надалі підвищувати інтерес інвесторів до фінтех-галузі.

Сьогодні більшість фінтех-компаній тільки починають розвиватися та потребують підтримки й допомоги у боротьбі з викликами та проблемами. Необхідні реформи вже почалися та мають продовжуватися. Саме фінтех може забезпечити фінансову інклюзію в Україні, тож необхідно докласти зусиль для його подальшого розвитку.

Література:

1. Звіт ФінТех в Україні [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://fintech.unit.city/guide2018>.
 2. Каталог фінтех компаній України [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://map.fintechua.org/>.
- Верпалау А. Sandbox для України як елемент стимулювання інновацій в сфері фінансових технологій [Електронний ресурс] / А. Верпалау, М. Демчук – Режим доступу до ресурсу: <http://loyer.com.ua/uk/sandbox-dlya-ukrayini-perspektiva-chi-realnist/>.

Монтрін І.,

*к.е.н., доцент кафедри туризму, документних та міжкультурних комунікацій
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»*

ОСОБЛИВОСТІ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РИНКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Сучасні тенденції в економіці України та туризмі свідчать про те, що ринок ресторанних послуг є достатньо перспективним для інвестування. Одним з методів інвестування є франчайзинг. Особливого значення в науково-прикладному аспекті набуває аналіз високоефективної і відомої в усьому світі бізнес-технології на засадах франчайзингу як інноваційної моделі економічного розвитку. Успіх у сфері ресторанного бізнесу залежить від наявності концепції закладу ресторану, раціонального менеджменту, цінової політики, бездоганного сервісу, сучасної кухні та

ін. Створити в умовах високої конкуренції прибуткове підприємство ресторанного господарства дуже важко. Тому великою популярністю користуються франчайзингові мережі.

Ринок готельно-ресторанного бізнесу займає найбільшу частку – біля 75% від усіх видів діяльності, які розвивають франчайзинг в Україні. Тенденції франчайзингу у сфері саме ресторанного бізнесу є наступними: сегмент ринку «хлібобулочні втроби»: інвестиції – 15-1980 тис. грн, вартість франшизи – 0,1-100 тис. грн; термін окупності – 3-36 міс.; сегмент «кофе-бар, кав'ярня»: інвестиції – 45-900 тис. грн, вартість франшизи – 24-250 тис. грн; термін окупності – 3-36 міс.; сегмент ринку «солодощі, морозиво»: інвестиції – 12-2000 тис. грн, вартість франшизи – 8-600 тис. грн; термін окупності – 2-36 міс.

Найбільш прибутковими та активними залишаються компанії, що розвивають іноземні франшизи. Серед українських компаній безумовним лідером – є компанія «Система швидкого харчування» (FFS). Деякі українські оператори ресторанного бізнесу активно розглядають можливості покупки іноземних франшиз для посилення власного портфелю бізнесу та збільшення капіталізації.

Оскільки, в Україні питома вага мереж швидкого харчування в загальній кількості закладів громадського харчування поки що складає не більше 15%. Це близько 20 мереж із загальною кількістю ресторанів не більше 200. Їх власники, в основному, вважають за краще створювати власні філіали. За альтернативною схемою, франчайзингу, розвивається не значна кількість. Навіть лідери фаст-фуда (компанії «McDonald's» і «Швидко-Україна») планують розгортати програми франчайзингу тільки у віддаленій перспективі, посилаючись на недосконалість законодавства і високу ціну франшизи.

Франчайзинг є прогресивною тенденцією розвитку бізнесу, про що свідчить той факт, що сегмент фаст-фуда в Україні сьогодні оцінюється фахівцями в 800 млн. дол. США за рік. За підрахунками власників мереж, кількість українських громадян, що харчуються «по-швидкому» поза домівкою, щорічно зростає на 20...25% і в грошовому, і в натуральному виразі.

Мотивами використання франчайзингу є:

- 1) інвестування у відомий бренд з метою мінімізації ризиків банкрутства;
- 2) зменшення початкових інвестицій у розвиток бізнесу, зокрема витрат на рекламу;
- 3) використання чітко розробленої бізнес-моделі (лекало майбутньої бізнес-моделі).

Для успішного ведення бізнесу та недопущення негативного впливу на загальний імідж і ринкову репутацію франчайзингової мережі франчайзер забезпечує франчайзі різними формами підтримки і регулює певні аспекти його діяльності. При цьому не порушується економічна і юридична самостійність франчайзі. Правовідносини між франчайзером і франчайзі закріплюються підписанням договору. Договір може стосуватися роботи підприємств в конкретній географічному або ринковому середовищі, кількості підприємств, які охоплюються франчайзингом, термінів дії договору і ряду тощо. Найважливішим елементом договору франчайзингу є узгодження форм оплати. У зарубіжній практиці використовуються такі форми оплати, як вступний внесок («initial fee»), відрахування або річні фіксовані виплати («royalty fee»), плата за маркетингові послуги («marketing fee»).

Внесок є одноразовою виплатою фіксованого за надані права та надані послуги. Як правило, він включає вартість комплексу проектних документів, повного набору інструкцій з управління підприємством, підвищення кваліфікації вищої і середньої ланки керівництва, навчання обслуговуючого персоналу до відкриття підприємства, а також вартість періодичної підготовки персоналу з обслуговування протягом всього

терміну дії договору. Виплата вступного внеску здійснюється відразу ж після підписання договору франчайзингу або ділиться на дві частини: 50 % до навчання, 50 % під час навчання. На додаток до вступного внеску франчайзі зобов'язаний здійснювати роялті (відрахування), розміри яких безпосередньо залежать від обсягів операцій. Для готельно-ресторанної індустрії вони складають в середньому 3-4 % від доходу. Початковий внесок і роялті залежать від популярності марки франчайзера. Чим сильніше ринкова позиція мережі, тим дорожче коштує її фірмовий знак. В цілях отримання великих роялті франчайзер проводить періодичні перевірки підприємств, огляд виробництва та надання рекомендацій про шляхи підвищення продуктивності. Франчайзер може відрекомендувати нові продукти або види обслуговування, нове обладнання або зміни у зовнішньому оформленні підприємства для створення необхідного іміджу.

Тенденції на ринку франчайзингу є як достатньо позитивними так і такими, що стримують розвиток, але їх наявність свідчить про те, що франчайзинг буде ще не один рік стрімко розвиватися в Україні, адже даний напрямок зосереджує в собі не тільки вітчизняні бренди, але й відомі світові бренди, що, безсумнівно, є кращим стимулом для споживачів продукції або послуг. Нейтралізація чинників, що стримують активне впровадження франчайзингу, посилить переваги цієї прогресивної системи розвитку бізнесу. Саме тому ринок франчайзингу можна розглядати як перспективний напрямок для ведення комерційної діяльності на території України та варто очікувати збільшення кількості франчайзерів та, особливо, франчайзі. За умов розвитку ресторанного бізнесу в Україні шляхом активного формування ресторанних мереж франчайзинг визначається однією з найефективніших систем.

Література:

1. Сайт асоціації франчайзингу – URL: <http://www.franchising.org.ua> (дата звернення: 20.10.2019)
2. Кузьмін Є.О. Франчайзинг: навчальний посібник. К.: Знання, 2011. 267 с.
3. Сокол Н.А. Франчайзинг як прогресивна форма швидкого розвитку бізнесу у сфері масового харчування. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/sokol5.htm (дата звернення: 20.10.2019)
4. Махнуша С. М. Франчайзингова форма використання бренду: погляд з позиції маркетингу інновацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 2. С. 26–33.
5. Сухорська-Кравець У.Р. Франчайзинг як вид інноваційної діяльності підприємств в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки..-Хмельницький*. 2015. №2 Т.1. С. 236-239.

Музиченко К.М.

«Фінансові технології та інновації», 5 курс

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Науковий керівник – д.е.к., професор кафедри фінансів Буряченко А. Є.

ТЕХНОЛОГІЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах відбуваються глобальні технологічні трансформації, обумовлені розвитком інформаційно-комунікаційних технологій. Ключові технології, під впливом яких банківський сектор вже змінюється і кардинально зміниться найближчим часом, - це блокчейн, хмарні обчислення і штучний інтелект.

Штучний інтелект - це комп'ютерні системи, що володіють такими ключовими навичками людського розуму, як розуміння мови, здатність спілкуватися, розмірковувати, навчатися, вирішувати проблеми, діяти, робити висновки. Ключова особливість штучного інтелекту - його здатність до вирішення поставлених завдань за алгоритмом, подібною до тої, який використовує людський мозок.

Одна з найбільш обговорюваних тем в сфері штучного інтелекту в банківській діяльності сьогодні - боти, які скоро повністю змінять те, як ми використовуємо