

определенный момент текущего года отметки в \$80 за 1 баррель черного золота [2].

Таким образом, исследовав мировые тенденции изменения цен на нефть и нефтепродукты, можно сделать вывод о том, что в будущем цены на нефть и нефтепродукты будут постепенно расти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.hse.ru/> – Дата доступа: 18.04.2018.

2. Информационное агентство России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.tass.ru/> – Дата доступа: 18.04.2018.

УДК 339.187.44

Студ. В. С. Лобан, В. В. Моряхина

Науч. рук. асс. И. А. Сильванович

(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

ОРГАНИЗАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Франчайзинг это способ сотрудничества нескольких фирм, при котором головная фирма (франчайзер) предоставляет другой фирме (франчайзи) право на использование своего товарного знака, технологий, ноу-хау. Франчайзи приобретают данное право за определенную плату – роялти.

Преимуществом франчайзинга для начинающих свою деятельность фирм является то, что такая фирма не затрачивает огромное количество средств на рекламу, так как она использует уже знакомый потребителям бренд. А также возможность снизить риски, связанные с выходом на рынок новой независимой компании.

Для франчайзера же преимуществом является то, что его товарная марка становится более распространенной. Фирма не затрачивает на это специальных средств, так как не несет дополнительных затрат на обучение и найм персонала, контроль качества, рекламу, приобретение оборудования и расходных материалов. При этом растет прибыль головной компании за счет роялти и увеличения продаж.

Однако данный вид деятельности несет в себе и недостатки. Франчайзи зачастую должен подчиняться правилам и регламентациям вышестоящей фирмы, даже если они не приносят пользы для бизнеса.

Также франчайзи часто обязаны закупать сырье и материалы у тех поставщиков, которых назначит франчайзер, что может вынудить приобретать продукцию по завышенным ценам. Франчайзер же несет риск раскрытия коммерческой тайны своим франчайзи.

Наиболее распространенными являются виды франчайзинга в зависимости от характера деятельности: франчайзинг товара, производственный франчайзинг, деловой и сервисный франчайзинг [1].

В настоящее время рынок франчайзинга в Республике Беларусь находится на этапе становления и развития. По данным Национального центра интеллектуальной собственности, в Беларуси зарегистрировано 130 франшиз [2].

Наиболее известными торговцами франшиз в сфере одежды и обуви на территории Республики Беларусь являются испанские Mango и Women's Secret, немецкий s.Oliver, итальянский United Colors of Benetton, французский Etam, российские «Твое», Sela и Oodji.

В сфере общественно питания широко известны такие бренды, как «T.G.I. Friday's», пекарня «Cinnabon», пиццерия «Papa John's Pizza». А вот «McDonald's», который часто по ошибке считают франшизой, в Беларуси таковой не является. Он напрямую принадлежит «McDonald's Corporation».

К одной из самых успешных франшиз в сфере IT-технологий можно отнести российскую компанию «1С». В Беларуси насчитывается около 60 франчайзи этой фирмы.

Также на белорусском рынке широко представлены всемирно известные бренды, которые занимаются сдачей в аренду и в лизинг автомобильной техники. Это французский «Europcar», немецкий «Sixt», британский «Avis Europe», американский «Budget Rent A Car», российский «Тугеplus».

На ювелирном рынке находятся такие зарубежные торговые марки как швейцарский часовой бренд «Swatch», австрийский «Swarovski», российские компании «Jenavi», «Kristi», и «Diva».

На данном этапе развития франчайзинговая деятельность в Беларуси сосредоточена на розничной торговле и системе общественного питания. Наиболее известным отечественным франчайзером за рубежом является «Милавица», которая имеет более, чем 550 объектов за пределами Беларуси. Также известными белорусскими франчайзерами в сфере торговли являются «Оранжевый верблюд», «Белвест», «Марко» и «Serge».

Как уже отмечалось, франчайзинг в Беларуси не получает широкого развития. Это обуславливается рядом факторов: невысокая

информированность предпринимателей о принципах франчайзинговой деятельности; множественность нормативных актов, контролирующая осуществление франчайзинга; неразвитая система доступного кредитования франчайзинга.

В нашей стране достаточное количество предприятий, которые желают развиваться по данной схеме. Это обусловлено рядом факторов, таких как усовершенствование технологий. Франчайзинг является перспективным видом отношений и при дальнейшем развитии сможет укрепить свои позиции на отечественном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

Корзун В. Франчайзинг: сущность, проблемы, правовое регулирование\ Корзун В. \Белорусский журнал международного права и международных отношений – 2004 – № 4.

Национальный центр интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belgopatent.org.by>.

УДК 339.137.22

Студ. Т. А. Лукашевич, О. Н. Минкевич
Науч. рук. асс. И. А. Сильванович
(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВУЗОВ БЕЛАРУСИ

Стоит отметить, что на текущий момент времени в условиях конкурентной борьбы находятся не только субъекты производственной сферы, но и учреждения образования. Поэтому конкурентоспособность ВУЗов в Республике Беларусь является актуальным вопросом. В Беларуси действует свыше 51 высших учреждений образования. Из них 10 являются частными учреждениями образования, 41 – государственных. Учреждения высшего образования расположены во всех областях республики: 4 находятся в Брестской, 5 – в Витебской, 6 – в Гомельской, 3 – в Гродненской, 5 – в Могилевской областях и 28 в г. Минск.

Для того чтобы определить уровень конкурентоспособности высших учебных заведений страны, можно проанализировать различные рейтинги по всему миру, которые создаются на основе следующих критериев: академическая репутация – мнение академических экспертов об учебном процессе в ВУЗе, интенсивность международного академического сотрудничества; репутация среди работодателей, где учитывается мнение работодателей о выпускниках