

заработную плату работников за счет средств предприятия в зависимости от инфляции.

В настоящее время заработная плата в республике, по нашему мнению, утратила свои основные экономические и социальные функции и превратилась в своего рода пособие, размер которого зачастую зависит только от одного – финансового состояния предприятия. Таким образом, рассмотренные точки зрения в части организации системы оплаты труда еще раз подтверждают актуальность этой проблемы.

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО БИЗНЕСА

В.Г. Конколович

*УО «Белорусский государственный
экономический университет», Минск*

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001-2005 гг. в направлении развития торговли и общественного питания предусмотрено внедрение франчайзинга. В Беларуси франчайзинг регулируется Гражданским кодексом РБ. Так, в гл. 53 содержится определение договора франчайзинга, однако не регламентируются вопросы, связанные с таким типом договоров. Поэтому франчайзинг, как таковой, в Беларуси до сих пор практически отсутствует.

Между тем франчайзинговые отношения приносят положительный эффект как франчайзеру, так и франчайзи. Главная привлекательность подобной формы для продавцов франшизы состоит в возможности освоения новых сегментов рынка при минимальных затратах. В работе по договорам франчайзинга именно структуры-пользователи принимают на себя начальные затраты по созданию и совершенствованию предприятия. В то же время, покупатели франшизы меньше тратятся на рекламу, используют репутацию и товарный знак, получают постоянную всестороннюю техническую и управленческую поддержку со стороны франчайзера (продавца). Франчайзинг наиболее распространен среди розничных торговых сетей и в общественном питании.

Планируется внести ряд изменений и дополнений, касающихся договора комплексной предпринимательской лицензии – франчай-

зинга, что, несомненно, положительно скажется на создании в Беларуси благоприятного инвестиционного климата. Но наиболее важным событием станет появление в качестве франчайзеров резидентов республики, ведь в Беларуси также есть свои «раскрученные» марки и брэнды. Так, вполне реально распространение сбытового франчайзинга, предполагающего на определенной территории продажу товара франчайзера под его торговой маркой, что для отечественных промышленных предприятий означает расширение сегмента рынка в регионах без значительных финансовых вложений.

НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕКСЕЛЕЙ В РАСЧЕТАХ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Т.С. Космыкова

*УО «Белорусский государственный
экономический университет», Минск*

В качестве инструмента, предназначенного для передачи прав, многими странами мира, в том числе и Беларусью, используются векселя. Безусловность векселя как долгового обязательства, строгость и быстрота взыскания по нему послужили основой для его активного использования в международных расчетах и внутренних сделках стран с развитой и развивающейся экономикой. Векселя дают возможность оплачивать покупки, производить расчеты с отсрочкой платежа.

Следует отметить, что в Республике Беларусь роль и значимость вексельного обращения в экономической деятельности субъектов хозяйствования повышается. Результаты от широкого применения вексельных расчетов необходимы собственникам, кредиторам, инвесторам, поставщикам, налоговым службам, менеджерам и руководителям предприятий. Роль векселей заключается в том, чтобы с их помощью стабилизировать финансовое состояние предприятий.

Многие ученые видят в векселях механизм, с помощью которого можно улучшить платежеспособность предприятия. Однако следует иметь в виду, что вексель – всего лишь ценная бумага, гарантирующая только выплату денежных средств в определенные сроки, и что никакая ценная бумага не может заменить полноценных денег. Кроме того, необходимо понимать, что векселя, в силу определенных качеств, которыми они обладают по сравнению с другими