

вокупность трех показателей: рентабельность собственного капитала, коэффициент реинвестирования, коэффициент роста собственного капитала на конец отчетного периода. В результате построения и применения модели может быть сделан достаточно точный и обоснованный вывод о том, является ли оцениваемая торговая организация преуспевающей или кризисной по признаку экономического развития.

*Волосевич Ю.В.
УО БГЭУ (Минск)*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Франчайзинг представляет собой современную модель партнерских отношений, которая становится преобладающей в бизнесе. По данным Международной франчайзинговой ассоциации, он используется более чем в 70 странах мира; его методы могут эффективно применяться более чем в 75 различных отраслях хозяйства.

Смысл и ориентация франчайзинга на успех для всех его участников – факторы, которые отличают его от других концепций бизнеса. Данная форма организации бизнеса создает объективные предпосылки для достижения целей двух партнеров, поскольку каждая сторона получает определенные преимущества. Сотрудничество предпринимателей на основе франчайзинга – система, которая предполагает наличие разнообразных дополнительных услуг и льгот.

Для малого и среднего бизнеса в Беларуси франчайзинг представляет собой один из способов выхода на внешние рынки, в частности, на международный рынок услуг. Беларусь заинтересована в развитии таких сфер бизнеса, как отели, системы быстрого питания, автосервис, арендные и деловые услуги, отдых, развлечения и путешествия, в которых франчайзинг может применяться наиболее широко и с высокой эффективностью, способствуя их быстрому развитию. Участвуя во франчайзинговых соглашениях с известными зарубежными производителями услуг, белорусские бизнесмены могут оказать влияние на решение таких важных проблем экономики, как создание новых рабочих мест, обеспечение мирового качества услуг, поступление валюты, а также способствовать повышению деловой активности в стране. Использование франчайзинговой системы может оказать существенное влияние и на формирование конкурентоспособного туристического рынка страны.

Для развития франчайзинга в Беларуси имеются достаточно широкие возможности, но для их реализации необходимы определенные условия. Нужна законодательная инициатива по разработке закона о франчайзинге. Необходимо включение в правительственную программу поддержки малого предпринимательства системы развития франчайзинга. Очень важно создание системы налоговых льгот для франчайзи, системы льготного кредитования франчайзи. Требуется создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу.

Вольнец Н.И., УО БГЭУ (Минск)

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ РАЗНЫХ СТРАН

На поведение покупателей и потребителей всех стран мира влияют, в сущности, одни и те же внешние и внутренние факторы. Однако содержание этих факторов, а также