

Darüber hinaus hat die Pandemie die Entwicklung der Zahlungsmethoden beschleunigt: Nach den Prognosen der oben genannten Unternehmen könnten bis 2023 mobile und digitale Geldbörsen traditionelle Kredit- und Debitkarten ersetzen.

Zusammenfassend kann man sagen, dass die COVID-19-Krise die Popularität des E-Commerce sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher in den meisten Ländern der Welt in erheblichen Maße erhöht hat. Somit ist E-Commerce in einer so schwierigen Zeit zu einem Faktor für die Entwicklung des Welthandels geworden.

<http://edoc.bseu.by/>

**A. Gaidutschenia, Y. Pustoschilo**  
**А. С. Гайдученя, Ю. А. Пустошило**  
БГЭУ (Минск)  
*Научный руководитель А. М. Коцаренко*

## **DER BELARUSSISCHE FRANCHISE-MARKT: ENTWICKLUNGSTRENDS**

### **Белорусский рынок фрэнчайзинга: тренды развития**

Jeder Unternehmer, der ein Unternehmen mit einer Idee gründen will, die sich bereits auf dem Markt bewährt hat, hat die Wahl: Von vorne anfangen oder eine Franchise kaufen. Diese Wahl ist schwieriger als es scheint, weil das ins Geschäft investierte Geld auf dem Spiel steht. Einige sagen, dass das Franchise eine Geldverschwendung ist. Andere nennen es den besten Weg, reich zu werden.

Franchising ist der Kauf des Rechts, den Namen, die Marke und die Technologie eines anderen Unternehmens zu verwenden. Der Hauptvorteil eines Franchise-Unternehmens besteht darin, dass man ein "fertiges Geschäft" erhält und viele der Risiken vermeidet, die mit der Gründung eines Unternehmens von null verbunden sind. Im Zeitalter der modernen Technologie kann man nicht nur eine klassische Franchise, sondern auch ein Online-Franchise kaufen.

Franchising ist jedoch nicht das dominierende System in der Wirtschaft, was bedeutet, dass es alles andere als Ideal ist. Der Hauptnachteil sind die hohen Kosten des Launch-Pakets, insbesondere wenn es um exklusives Nutzungsrecht auf die Marke geht. Außerdem kann das Franchise die kreative Entwicklung bremsen. Wenn ein Unternehmer eine neue Idee hat, die das Geschäft erheblich weiterentwickeln und den Gewinn steigern kann, kann er diese nicht immer umsetzen.

Trotz aller Vor- und Nachteile haben sich Franchise-Unternehmen auf der ganzen Welt bewährt. Belarus ist keine Ausnahme, obwohl der Franchise-Markt in unserem Land relativ jung ist. Bis September 2020 wurden in Belarus insgesamt 543 Franchising-Vereinbarungen registriert. Die beliebteste Branche war der Handel,

wobei das Catering an zweiter Stelle stand, obwohl es erwähnenswert ist, dass das Catering in der Welt des Franchisings den ersten Platz einnimmt.

Eines der wichtigsten Ereignisse für den belarussischen Franchise-Markt war die Eröffnung von H & M- und New Yorker-Geschäften. Das Eintreffen dieser Marken zeigt Interesse am Markt und dass globale Unternehmen in unserem Land Potenzial sehen. Wir können auch andere internationale Franchise-Unternehmen wie Japans Miniso und Israels COFIX erwähnen.

Es ist zu betonen, dass neben ausländischen Marken auch die Anzahl der nationalen Marken, die ihre Franchisen anbieten, jedes Jahr wächst. Solche Unternehmen sind "Kommunarka", "Svitanak", "Makei" und andere. Ein markantes Beispiel ist die Website der Firma "KrasnyPishchevik", wo das Franchise aktiv angeboten wird.

Im Zuge unserer Arbeit haben wir eine Studie durchgeführt. Der Zweck der Studie ist es herauszufinden, ob Jungunternehmer Franchising als gutes Start-up wirklich bevorzugen. Als Ergebnis wurden 47 Fragebögen von Befragten im Alter von 17 bis 52 Jahren analysiert. Das Durchschnittsalter beträgt 20 Jahre. 68,2 % der Frauen und 32,8 % der Männer nahmen an der Umfrage teil. Es lohnt sich zu sagen, dass 80,9 % der Befragten darüber nachdachten, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Allerdings würden es nur 14,9 % der Menschen vorziehen, ein Franchise zu kaufen. Überraschenderweise halten dies 78,7 % der Befragten für eine gute Idee. Die Hauptgründe, warum viele Menschen lieber ein Unternehmen von Grund auf neu gründen als ein Franchise kaufen würden, war der Wunsch, ihre eigenen Ideen umzusetzen, sowie selbst erfolgreich zu sein und alle Nuancen der Geschäftstätigkeit zu verstehen. Wir haben die Befragten um ein Urteil gebeten, ob sich ein Manager, der ein Unternehmen neu gegründet hat, von einem Franchise-Manager unterscheidet. 87,2 % der Menschen glauben, dass dies nicht der Fall ist, und die Befragten gaben an, dass ein neu gegründetes Unternehmen einen kreativeren, fleißigeren, hartnäckigeren und geduldigeren Manager erfordert.

Der Franchise-Markt in Belarus verändert sich ständig. Einige interessante Marken erscheinen, andere halten der Konkurrenz nicht stand oder gehen vom Markt aus anderen Gründen. In diesen kleinen Schwankungen kann man aber einen positiven Trend sehen.