

франшизу всемирной сети по прокату автомобилей «Hertz». Именно эти две франшизы зарегистрировали во НЦИС Беларуси свои подробные договора франчайзинга.

Российский франчайзинг представлен такими известными брендами, как рестораны «IL PATIO», «Планета Суши» и «Испанский уголок». Есть на нашем рынке также, кофейня «Мока – Лока», торговая марка «1С» (программное обеспечение, ведущий представитель Компания «Мисофт»), торговая марка «Corno Somo» (женская и мужская обувь, представленная Компанией «Диспина»). Также свои мультифраншизы на белорусском рынке представила российская группа компаний «Спортмастер», среди которых, магазины «Спортмастер» и «Спортландия» (спортивные магазины для всей семьи), магазины «Columbia» (одежда и обувь для активного отдыха). Важен тот факт, что никто из выше перечисленных российских франчайзеров не зарегистрировал свои договора во НЦИС Беларуси. Вероятней всего, это связано с общим текущим уровнем формирования франчайзинга в нашей стране. На сегодняшний момент этот уровень можно отнести к этапу дружеских доверительных отношений между франчайзером и франчайзи, не требующих жесткой функциональной формализации. В этом смысле наша страна переживает эмоциональный период развития франчайзинга[4].

Для малого и среднего бизнеса в Беларуси франчайзинг представляет особый интерес как один из способов выхода на внешние рынки, в частности на международный рынок услуг. В силу своего географического положения, являясь транспортным коридором между Россией и Западом, Беларусь заинтересована в развитии таких сфер бизнеса, как отели, кемпинги, рестораны, системы быстрого питания, автосервис, арендные и деловые услуги, отдых, развлечения и путешествия.

В РБ существует проблема развития франчайзинга, причиной которой является отсутствие у предпринимателей информации о преимуществах ведения бизнеса посредством франчайзинга и традиционное пренебрежение к интеллектуальной собственности. У нас ценится товар, имеющий материальную форму, а франчайзинг предполагает передачу и оплату нематериальных форм, таких как: торговая марка; технология производства; организация бизнес-процессов и т.д. Таким образом, для развития франчайзинга в нашей стране белорусский бизнес должен быть психологически готов систематически платить деньги за нематериальные активы[2].

По данным Национального центра интеллектуальной собственности, сейчас в Беларуси зарегистрировано более 130 франчайзинговых договоров. Большинство из них – в сфере розничной торговли, общепита и услуг.

По статистике, вероятность выживаемости новых компаний в РБ примерно 20%. При использовании франчайзинга она возрастает до 90%.

Успешные истории:

- 1) McDonald's Corporation;
- 2) франчайзинг «Milavitsa»;
- 3) франчайзинг «Родная сторона».

Хотя за последние 3 года в Республике Беларусь наметилась тенденция увеличения насыщенности рынка известными брендами, и то лишь в областных городах, однако этого недостаточно. Следовательно, иностранных франчайзеров на рынке Беларуси сравнительно немного. Отчасти это объясняется нестабильностью экономики страны, сложностью ведения бизнеса, частыми и значительными изменениями в законодательстве. В то же время развитие белорусских брендов и торговых марок вообще незначительно, и, как следствие, почти отсутствуют белорусские франчайзеры.

Для изменения сложившейся ситуации необходимо увеличить поддержку для развивающихся предприятий посредством предоставления льгот, субсидий, способствующим выходу на рынок. Анализ белорусского рынка показывает, что рынок заинтересован как в привлечении иностранных франшиз, так и в формализации и продвижении собственных успешных технологий и опыта[3].

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 1998 года с внесенными изменениями и дополнениями по состоянию на 12 декабря 2007 г. - Мн.: Амалфея, 2008. - 688 с.
2. Корзун В.С. Франчайзинг: сущность, проблемы, правовое регулирование // Белорусский журнал международного права и отношений, 2004. №4.
3. Франчайзинг в Беларуси. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kapitalizm.nsys.by/>
4. belfranchising.by [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа : <http://belfranchising.by>

## ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Лазарёнок Р.Н., Рудковский Н.В.*

*Пархименко В.А. – к.э.н., доцент*

В современных условиях хозяйствования вопросы активизации инновационной деятельности определены как один из приоритетов Республики Беларусь. Успешное развитие инновационного предпринимательства невозможно без хорошо организованной системы финансирования, в том числе такой его формы, как венчурная.

Венчурное финансирование можно определить как долгосрочные капиталовложения во вновь создаваемые либо недавно созданные компании, которые за счет использования инновационных технологий и достижений науки потенциально способны обеспечить производство новых конкурентных товаров (продукта, услуги, технологического решения), а иногда и дать импульс к созданию новых рынков.

Когда человек начинает поиск средств для своей «идеи на миллион», у него есть несколько вариантов:

1) Обратиться в банк для получения кредита. Но для этого нужно быть зарегистрированным юридическим лицом, которое не первый год на рынке и хочет получить финансирование для нового направления в бизнесе.

2) Венчурные фонды. В таком случае надо быть готовым к некоторой бюрократизации процессов и ожиданию. Например, в России период между позитивным принятием решения о финансировании проекта и реальной транзакцией средств может составлять от полугода до года – если обратиться в государственные венчурные компании.

3) Бизнес-ангел. Самый распространенный и оптимальный вариант. В случае с частным инвестором больше шансов на получение финансового вливания, главное – чтобы интересы и цели стартапера и бизнес-ангела совпадали.

Бизнес-ангел - это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития - "посевной" и "начальной". Бизнес-ангелы - это первые инвесторы, вкладывающие средства в инновационные компании.

Венчурным инвестициям присущи единые характеристики, отличающие их от обычных прямых инвестиций. Так, в венчурных инвестициях происходит объединение финансового и интеллектуального ресурса, что дает им возможность проявить синергетический эффект. Органическая связь вкладываемых венчурных средств с человеческим ресурсом обуславливает определенный удельный вес факторов, вкладываемых венчурными инвесторами в профинансированное предприятие.

По оценкам специалистов, в среднем для поиска инвестора для одного венчурного проекта необходимо, чтобы его оценило не менее 50 инвесторов, 5–7 из которых заинтересуются проектом и лишь 1–2 его проинвестируют. Таким образом, для того чтобы реализовать хотя бы 20 проектов в год необходимо не менее 1000 бизнес-инвесторов [1].

Венчурные инвестиции при вложении их в предприятие сочетают в себе фрагментарность и поэтапность. Венчурные инвестиции вкладываются на различных стадиях венчурного проекта, жизненный цикл которого представляется в виде последовательных фаз, или стадий (представлен на рисунке 1)[2].



Рис. 1 - Финансирование фаз жизненного цикла венчурного проекта

Венчурная деятельность в Беларуси находится в стадии становления, и ее развитие сдерживает неразвитость биржевого фондового рынка.

В Белорусскую Венчурную модель был заложен опыт стран соседей. Однако специфика работы Белифонд (Белорусский инновационный фонд создан Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.11.1998 г. № 1739 для усиления государственной поддержки инновационной деятельности в Республике Беларусь и является некоммерческой организацией находящейся в подчинении Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь) – это исключительное финансирование высокотехнологичных и инновационных проектов [3].

На базе Белифонда с недавних пор запущился проект «100 идей для Беларуси». Проект покоряет своими возможностями как участников так и организаторов. По итогам конкурса проектов победителям вручаются гранты и ваучеры для реализации своей идеи.

Не так давно создан Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций (РБФВИ). Соответствующее соглашение между Российской венчурной компанией (РВК), Инфраструктурным фондом РВК и Белорусским инновационным фондом подписано 23 декабря 2016 года в Москве.

Целевой размер фонда составит 1,4 млрд рублей с возможностью дальнейшего увеличения по решению инвесторов.

Также в Республике Беларусь существует организация «бизнес-ангелов» БАВИН — единственного в Беларуси Сообщества бизнес-ангелов и венчурных инвесторов.

Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН», зарегистрированное 10 ноября 2010 года в г. Минске, призвано объединять обладателей капитала с носителями идей без посредников, а также поддерживать проекты с большой перспективой роста.

Инициаторами создания БАВИНа выступил ряд известных предпринимателей и собственников частных компаний из различных отраслей: IT, страхование, строительство, масс-медиа, логистика, энергетика, ритейл, производство и др.

В Республике Беларусь существует ряд проблем, связанных с запуском и функционированием венчурной индустрии, в частности:

Отсутствие сформированной венчурной индустрии, предполагающей наличие цепочки последовательных стадий инвестирования и состоящей из венчурных фондов разных стадий, управляющих компаний, опытных менеджеров и экспертов, в том числе по оценке интеллектуальной собственности и других участников.

Недостаточное количество венчурных инвесторов, в частности, из-за неразвитости механизмов государственно-частного партнерства, равно как и низкий уровень спроса на венчурные инвестиции со стороны инновационных предприятий.

Недостаточный уровень защиты прав на интеллектуальную собственность, созданную с участием государственного финансирования и претендующую на коммерциализацию с помощью венчурных инвестиций.

Неоднозначная оценка потенциала белорусских научно-технических разработок и «неупакованность» проектов.

Наличие объективных и субъективных причин нежелания предпринимателей проявлять инициативу и управлять высокими рисками, реализуя венчурные проекты.

Для эффективного функционирования рынок венчурных инвестиций нуждается в определенной инфраструктуре:

- эффективной защите прав на интеллектуальную собственность;
- предпринимательских инициативах, направленных на поддержку и культивирование венчурных проектов;
- грамотных менеджерах, умеющих брать на себя высокие риски и управлять ими;
- поддержке со стороны государства на наиболее рискованных этапах реализации проектов;
- развитом фондовом рынке для «выхода» инвесторов из профинансированных компаний и дальнейшего роста проекта;
- корректировке законодательства для создания благоприятных условий развития венчурной индустрии;

Основной упор необходимо делать на менеджмент в данной сфере, т.е. на формирование профессиональных команд для управления проектами.

В ближайшие 2–3 года венчурная деятельность в Беларуси приобретет очертания индустрии. Количество инвесторов в венчурные проекты будет расти. Все больше пользы будут приносить бизнес-инкубаторы для развития венчурных компаний. Также в ближайшие 2 года в Беларуси вероятно появятся 1–2 венчурных фонда, а также возрастет интерес как российских, так и западных венчурных фондов к белорусским проектам.

Список использованных источников:

1. Осокина И. Проблемы финансирования инновационных проектов в научно-технической сфере /2009. – №9
2. investeurope.eu [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.investeurope.eu/evc//VentureCapital.pdf>
3. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.11.1998 г. № 1739

## ФАСТФУД В РАЦИОНЕ ПИТАНИЯ МИНСКИХ СТУДЕНТОВ

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Балванович А.С., Шилкина Ю.Д.*

*Архипова Л.И. – к.э.н., доцент*

Целью проведенного исследования является выявление отношения студенческой молодежи Минска к фастфуду. В процессе исследования решались задачи: выяснить, какое место занимает фастфуд в рационе питания столичных студентов; определить отношение студентов к фастфуду и их вкусовые предпочтения; выявить самые популярные заведения быстрого питания; рассчитать среднюю стоимость чека студентов в ресторанах быстрого питания; выяснить, готовы ли студенты отказаться от фастфуда в пользу здорового образа жизни. Для решения задач по поставленной цели определена детерминированная выборка и разработана анкета для опроса (Google-формы).

Современные люди не приучены к рациональному питанию, к режиму потребления пищи. Отсутствие культуры питания, высокий темп современной жизни приводит к тому, что мы всё чаще употребляем еду быстрого приготовления. Такое питание не является ни полезным, ни правильным. Тем не менее проведенное исследование показало, что большинство студентов города Минска регулярно питаются в точках, где продается фастфуд.

С помощью Google-формы был проведен опрос, в котором приняли участие 870 студентов (478 девушек и 392 парня). Возраст респондентов: 17–25 лет. Студентам было предложено ответить на 7 вопросов, которые можно сгруппировать по нескольким направлениям:

1. Стараются ли студенты вести здоровый образ жизни;
2. Любят ли студенты фастфуд и почему предпочитают его здоровой пище;
3. Частота посещения ресторанов быстрого питания и средний кассовый чек;
4. Считают ли студенты себя «зависимыми» от фастфуда или готовы отказаться от него.