

Во-первых, повышение культуры высшего менеджмента. Часто наблюдаются ситуации, когда бизнесмен открывает компанию без четко продуманной, разработанной стратегии, с бизнес-планом, который написан в краткий срок, без анализа рынка, продукта и рисков. В результате растрачивается бюджет, затраты растут, ищется рефинансирование. В итоге через полтора-два года – компания обанкрочивается, происходят выплаты долгов кредиторам. Это мешает увидеть плюсы франчайзинга, ведь руководители поглощены управленческими занятиями, забывая о стратегии ведения бизнеса.

Второе – отсутствие узконаправленных и консультационных услуг, которые могли бы позволить франчайзерам и франчайзи развивать свой бизнес. Да, на белорусском рынке достаточно финансовых продуктов, имеются кредиты с низкими ставками и уникальными условиями кредитования. Однако нет инструментов, которые бы помогли решить проблемы, встречающиеся на пути начинающих бизнесменов. Тормозит развитие данного бизнеса отсутствие финансовой поддержки, т.н. финансового импульса, когда франчайзер решает увеличить свою долю на рынке.

Третье – отсутствие крупных тематических мероприятий и выставок, которые были бы направлены на привлечение внимания к местным и международным компаниям. В Нью-Йорке проходит ежегодная выставка International Franchise Expo, которая объединяет более 400 известных брендов. На этом и других подобных мероприятиях представители брендов могут встретиться с начинающими бизнесменами, желающими развить свой бизнес по франчайзинговой модели, дают мастер-классы или даже обучают их в специальной школе. Подобные выставки есть в Москве, однако хотелось бы, чтобы такие мероприятия организовывали и у нас в стране.

Белорусский рынок сегодня еще недостаточно насыщен известнейшими брендами. Хотя стоит отметить, что уже и в наши дни белорусам за многими брендовыми товарами нет необходимости пересекать границу страны. Большинство предлагаемых у нас брендов представлены в магазинах частных предпринимателей, которые выкупают коллекции. Однако к сожалению случается, что нередко это происходит без ведома правообладателей.

Заключение. Франчайзинг должен развиваться не только в столице страны Минске, но и в регионах. Существует множество сфер, такие как услуги для населения, либо производство товаров, которыми регионы обеднены. Имеются свободные ниши, которые, опять же, свидетельствуют о дефиците франчайзинга. Беларуси необходимы данные улучшения, с помощью которых предприниматели могли бы избрать франчайзинг основным вектором развития, зная, что с ними будут идти рука об руку квалифицированные консультанты, финансовые и государственные институты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Патент>. – Дата доступа: 13.12.2018.
2. Ihalainen, J. Computer creativity: artificial intelligence and copyright / J. Ihalainen // Journal of Intellectual Property Law & Practice. – 2018. – Vol. 13, iss. 9. – P. 724–728.

УДК 9.12

ФРАНЧАЙЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Я.О. Гусаим, студент гр.10505116, ФММП БНТУ
научный руководитель – докт. техн. наук, профессор Н.М. Чигринова

Резюме – Рассмотрена важность франчайзинга в Республике Беларусь и его влияние на развитие вновь образующихся малых и средних предприятий. Выявлены проблемы развития малого бизнеса в нашей стране и пути их устранения.

Summary. – The importance of franchising in the Republic of Belarus and its influence on the development of newly formed small and medium enterprises is considered. The problems of small business development in our country and ways to eliminate them are revealed.

Введение. Важность данной темы обусловлена тем, что в нашей стране все более важное место отводится развитию экспорта, привлечению иностранных инвестиций, развитию бизнеса в регионах, а франчайзинг является действенным методом для решения указанных проблем.

Широкое распространение франчайзинга объясняется эффективностью и стабильностью вновь образующихся предприятий: по статистике, среди новых предприятий только 15% остаются на рынке за первые пять лет деятельности, тогда как среди франчайзинговых малых предприятий успешно развиваются каждые 8 из 10.

Основная часть. Франчайзинг интересен как для тех, кто хочет начать свой бизнес, так и для тех, кто стремится быстро развить бизнес без дополнительных крупных капиталовложений. Сегодня в Беларуси зарегистрировано 438 договоров франчайзинга. И этот показатель все время растет за счет открытия новых компаний как в Минске, так и во всех областях страны. Эти сведения были озвучены ассоциацией «Белфранчайзинг» на семинаре и выставке франшиз, которые прошли 16 октября этого года в Минске в

рамках проекта «Малые города», реализуемого ПРООН и Минэкономики нашей страны при финансовой поддержке России. В последнее время все больше популярных международных брендов приходят на белорусский рынок. Значительная часть этих компаний начинают работать по договору франшизы с нашими согражданами. Результаты подобной востребованности закономерны: предпринимателям не требуется с нуля создавать собственную торговую марку и выстраивать бизнес-процессы. В общей сложности с покупкой франшизы бизнесмены получают не только право на использование популярного бренда и его технологий, но также готовые бизнес-план, маркетинговые кампании, стандарты по работе с клиентами, поставщиками и персоналом. При этом следует учитывать, что у франчайзинга существует ряд определенных трудностей в его осуществлении.

Одной из главных проблем является то, что франчайзер всегда нацелен на рост *прибыли*. Из этого следует, что все его усилия, связанные с ростом сети, ориентированы на увеличение поступлений от клиентов – дополнительная реклама, рост продаж, акции, скидки и т.п. Франчайзи же стремится к росту *прибыли*, а, следовательно, не всегда доброжелательно относится к условиям франчайзера.

Для того, чтобы франчайзи могли открыть продуктивный бизнес с помощью франшизы, франчайзер делится с ними всеми секретами бизнеса. Но именно конфиденциальность подобных сведений создает конкурентноспособные сети. В связи с этим всегда существует опасность того, что небрежный франчайзи раскроет информацию третьим лицам, либо будет использовать эти сведения за рамками договора, чем причинит вред всей сети франчайзера. Для исключения таких рисков сегодня предлагается рациональный выход – объединять франчайзи в сеть, предоставляя им не только информационные, а в первую очередь – экономические выгоды. Проблемой развития малого бизнеса в нашей стране является отсутствие достаточного для открытия и рост бизнеса собственного капитала и затрудненный доступ к источникам внешнего кредитования, а также недостаточное количество обученных кадров. Франчайзинг же связан с меньшим количеством опасностей, чем открытие нового бизнеса, и выгоден, прежде всего, начинающим бизнесменам, которые получают неоценимый опыт ведения бизнеса. Кроме того, он представляет интерес и для той части населения, у которой есть предпринимательский опыт и навык ведения коммерческой деятельности, но нет хорошей идеи для открытия своего бизнеса.

Заключение. В БНТУ на ФММП студентам предоставляют знания об особенностях франчайзинга, о его преимуществах и недостатках, что позволит тем нашим выпускникам, кто решит связать свою жизнь с этим бизнесом, вполне осознанно браться за дело и рассчитывать на успех.

ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Патент>. – Дата доступа: 13.03.2019.
2. Ihalainen, J. Computer creativity: artificial intelligence and copyright / J. Ihalainen // Journal of Intellectual Property Law & Practice. – 2018. – Vol. 13, iss. 9. – P. 724–728.

УДК 7.061

ЗАЩИТА АВТОРСКОГО ПРАВА НА ПРЕДМЕТЫ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ТВОРЧЕСТВА В ОТКРЫТОМ ИНТЕРНЕТЕ

*П.В. Драгун, студентка группы 10508117 ФММП БНТУ,
научный руководитель – докт. техн. наук, профессор Н.М. Чигринова*

Резюме – В данной статье рассмотрены меры, предпринимаемые для защиты прав на изобразительное творчество в условиях открытого доступа. Проанализированы существующие приемы защиты, а также способы воздействия на нарушителей авторского права и возможности разрешения конфликтов дистанционно.

Summary. – This article discusses the measures taken to protect the rights to fine art in open access. Analyzed the existing methods of protection, as well as ways to influence copyright violators and the possibility of conflict resolution remotely.

Введение. Современные компьютерные технологии дают возможность значительно расширить информационную насыщенность различных групп творческих деятелей, ориентируя их на сотрудничество, взаимоподдержку и часто, на здоровую конкуренцию. Чем лучше информирован и образован человек, чем лучше он владеет современным набором технологических приемов ознакомления широкой аудитории с собственными разработками, тем более содержательным может быть его взаимодействие с коллегами, тем ярче просматриваются перспективы его продвижения по карьерной лестнице, и тем успешнее будут складываться его отношения с работодателем, заинтересованным в успехе дела.

Основная часть. В диджитал пространстве существуют различные способы предоставления информации разработчиком, в нашем случае – художником. Существует большое количество ресурсов, полностью защищающих авторские права, такие как UpWork (платформа, предоставляющая рабочие ва-