

## **ФРАНЧАЙЗИНГ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Руклецов М.М., Рекеш В.К.**, студенты  
Научный руководитель – Вакулич Н.А., ст. преподаватель  
каф. «Экономическая теория и логистика»  
Брестский государственный технический университет  
г. Брест, Республика Беларусь

Одним из достаточно эффективных каналов дистрибуции, по которому услуги и товары распространяются по всему миру, а также внутри Республики Беларусь, является франчайзинг.

Франчайзинг – это вид бизнеса, благодаря которому франчайзи получает право на продажу, распространение или поставку своих товаров или услуг через несколько мест, каждое из которых принадлежит и управляется другим лицом или бизнесом.

Преимущества покупки франшизы в Республике Беларусь:

- Франшиза предлагает независимость владения малым бизнесом, подкрепленную преимуществами крупной сети;
- Покупка франшизы может стоить дешевле, чем открытие собственного бизнеса того же типа;
- Франшизы часто имеют устоявшуюся репутацию и имидж.

Франчайзинг – одно из наиболее перспективных направлений развития бизнеса в Республике Беларусь, как в торговле, так и в производственной сфере.

Один из первых и самый успешный пример белорусского франчайзинга – «Милавица», сеть, которая развивается за рубежом. Ведущей и первой компанией, заключившей договор на белорусском рынке франчайзинга, безусловно, является компания «НТС», представляющая сеть розничных магазинов «Родная сторона».

Можно сделать вывод, что с одной стороны в Республике Беларусь достаточно хорошие условия для Франчайзинга, как канала дистрибуции, но с другой стороны франчайзинг не является гарантией успеха, и те же принципы хорошего управления, такие как: принятие обоснованных решений, упорный труд, управление временем, наличие достаточного количества денег и хорошее обслуживание клиентов – по-прежнему применяются.