

**Объект исследований.** Понятие гибких цепей поставок в контексте интернет-торговли в Республике Беларусь и зарубежных стран, законодательство Республики Беларусь.

**Использованные методики.** Сравнительный и графический анализ, статистические инструменты.

**Научная новизна.** Рынок электронной коммерции – один из наиболее перспективных и развивающихся сегментов белорусской экономики. Зачастую применяются проверенные технологии, которые с годами теряют свою эффективность ввиду смещения центра тяжести от гонки за снижением издержек к покупателю, что является причиной формирования лояльности клиентов и в конечном итоге сверхприбылей.

**Полученные научные результаты и выводы.** Торговля в Интернете уже стала неотъемлемым посредником между продавцом и покупателем. Её главным преимуществом является смещение центра тяжести на рынке и в логистической системе в сторону покупателя. Благодаря современному уровню развития информационных технологий покупатель может удобно и быстро сравнить интересующий его товар с аналогами прямо с экрана своего телефона. Благодаря чему потребителю проще получить то, что хочет именно он, а не то, что ему предлагают. Таким образом логистическая система становится “тянущей” и функционирует именно по заказу покупателя.

**Практическое применение полученных результатов.** Рассмотренные в данной работе типы каналов распределения, примеры их эффективного применения крупными предприятиями могут использоваться при разработке сбытовой политики, которая будет конкурентоспособна в долгосрочной перспективе.

## **ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Д. И. МАЛЬЦЕВА, И. В. ЛЕВОНЮК (СТУДЕНТЫ 2 КУРСА)*

**Проблематика.** Франчайзинг – экономический инструмент, и для его внедрения необходимы соответствующие экономические предпосылки, которые в Беларуси не сформировались либо вообще, либо частично. К данным проблемам можно отнести нестабильность развития экономики Беларуси, т. к. франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости экономики; отсутствие у большинства предпринимателей необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему; сложность, а порой и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала.

**Цель работы.** Выявление особенностей проведения франчайзинговой деятельности в Республике Беларусь, определение тенденций его развития в Беларуси.

**Объект исследования.** Франчайзинг в Республике Беларусь.

**Использованные методики.** Для проведения анализа франчайзинговой деятельности в Беларуси использована совокупность показателей, которые с разной степенью полноты характеризуют франчайзинг в Республике Беларусь.

**Научная новизна.** Франчайзинг представляет собой эффективную форму развития бизнеса. Последние годы франчайзинг активно развивается в Белару-

си, многие белорусские компании на практике убедились в преимуществах франчайзинговой системы. Помимо развития бизнеса, франчайзинг открывает большие возможности в создании и распространении инноваций посредством франчайзинговой сети.

**Полученные научные результаты и выводы.** Франчайзинг в Беларуси находится на начальном этапе своего развития, в основном из-за отсутствия специальной правовой базы, регулирующей функционирование франчайзинга, и из-за отсутствия понимания у людей о том, что данная форма бизнеса является всё более перспективной.

**Практическое применение полученных результатов.** На сегодняшний день для Республики Беларусь чрезвычайно важным является открытие себя для всемирно известных компаний-франчайзеров. В выигрыше от этого будут все: белорусское государство, субъекты хозяйствования и потребители, а также зарубежные франчайзеры. Наше государство на сегодняшний день остро нуждается в скорейшем развитии тех сфер, где франчайзинг наиболее широко применяется – сферы быстрого питания, придорожного сервиса, автосервиса, бытового обслуживания, отдыха и развлечений, охраны здоровья, мелкорозничной торговли и многих других.

## СПЕЦИФИКА ЗАКУПОЧНО-ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*А. А. НИКОНЮК, Л. В. ТРУНЕВСКАЯ (СТУДЕНТКИ 3 КУРСА)*

**Проблематика.** Данная работа направлена на изучение предпосылок развития закупочно-заготовительной деятельности в Республике Беларусь, а также факторы, ему препятствующие.

**Цель работы.** Определить понятие «закупочной деятельности» в Республике Беларусь. Провести анализ бизнес-процессов на предприятии и найти в них место закупочной логистики. Найти взаимосвязь и различия между понятиями «закупки» и «снабжение». Рассмотреть правовые акты, регулирующие работу закупочной деятельности. Выработать стратегии для более эффективной работы отдела закупок.

**Объект исследования.** Процесс закупочно-заготовительной деятельности на отдельном предприятии.

**Использованные методики.** Анализ показателей эффективности закупочной логистики. SWOT-анализ. Рассмотрение законодательных актов. Построение графиков зависимости между различными показателями закупочно-заготовительной деятельности на предприятии.

**Научная новизна.** Изучение проблемы эффективного построения закупочной деятельности предприятия значительно расширяет возможности совершенствования снабжения с позиций рационального использования поставщиков, складских помещений, информационного обеспечения и других составляющих.

**Полученные научные результаты и выводы.** Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что, как и в любой деятельности, в закупочной