

Нужно отметить, что фактический уровень специализации продовольственных магазинов по молочным, хлебобулочным и кондитерским товарам значительно ниже рационального. В то же время розничная сеть насыщена специализированными магазинами по продаже рыбы, появились также специализированные винно-водочные магазины.

В развитии торговой сети непродовольственных товаров приоритетная роль должна принадлежать крупным и средним специализированным магазинам с полным ассортиментом соответствующей группы товаров в сочетании с сетью небольших узкоспециализированных магазинов с углубленным ассортиментом по отдельным видам товаров. Но на сегодняшний день на долю специализированных непродовольственных магазинов приходится 40 % торговой площади, универсальных — 25 %, неспециализированных — 35 %.

В отношении специализированных непродовольственных магазинов можно отметить, что фактический уровень их специализации по многим товарным профилям значительно ниже рационального. Причем по продаже одежды фактический уровень специализации сети магазинов г. Минска ниже рационального в 5 раз; обуви, трикотажа, галантереи и парфюмерии — в 1,5 раза; радиотоварами — в 2 раза. Уровень специализации только мебельных магазинов (8,5 %) соответствует рациональному (8—10 %).

Из 1110 непродовольственных магазинов 489 приходится на магазины типа “Промтовары”, которые не предусмотрены для структуры торговой сети крупных городов. При этом торговая площадь минских магазинов “Промтовары” колеблется от 10 до 395 м<sup>2</sup>. Можно ли говорить о качестве торгового обслуживания, если торговый зал всего 10, 20, 36 или 43 м<sup>3</sup>? А ведь все эти торговые объекты получили лицензию на торговую деятельность. Поэтому, когда звучит цифра, что непродовольственные товары реализуются через 1110 торговых предприятий, складывается впечатление, что все не так уж плохо. А если подумать о качестве торгового обслуживания? Может лучше меньше, да лучше. Такая ситуация характерна для всех белорусских городов.

*Д.О. Козлов  
БГЭУ (Минск)*

## **ТОРГОВЛЯ ОБЪЕКТАМИ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Поиск направлений эффективного развития научной сферы Республики Беларусь, коммерциализации результатов НИОКР, а также необходимость производства конкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынке продукции заставляет ученых, практиков обратить особое внимание на такую область экономической жизни, как торговля объектами промышленной собственности (ОПС).

В настоящее время наиболее динамичным международным рынком является рынок научно-технической продукции. Большинство стран стремятся попасть на этот рынок, закрепиться на нем и максимально расширить долю продукции, реализуемую на данном рынке, что связано с его преимуществами в сравнении с рынком традиционных видов продукции, потому что: 1) это наиболее динамичный рынок а, следовательно, он постоянно расширяет потенциал его участников; 2) этот рынок отличается более высокой, чем рынок традиционных товаров рентабельностью; 3) присутст-

вие на данном рынке позволяет говорить о высоком научно-техническом и экономическом развитии страны. Около 60 % рынка научно-технической продукции приходится на лицензионную и патентную торговлю ОПС.

В торговле ОПС заинтересованы оба контрагента, участвующих в сделке. С одной стороны, организация создавшая ОПС путем продажи компенсирует затраты на его создание и получает, как правило, значительную прибыль. С другой стороны, покупатели ОПС экономят время, а зачастую и финансовые средства на покупке по сравнению с созданием ОПС собственными силами, при этом не имея гарантии на успех и значительную экономическую эффективность.

Торговля ОПС, активно развивающаяся во всем мире, пока не получила должного развития в Республике Беларусь. Так, в Государственном реестре зарегистрировано только 206 договоров. И хотя в 2000 г. наблюдалась активизация деятельности предприятий по купле-продаже лицензий (заключено 15 договоров) можно говорить, что даже внутренняя торговля ОПС в Республике Беларусь находится практически в зачаточном состоянии.

Несмотря на самостоятельную ценность торговли ОПС и ее высокий торгово-экономический потенциал, она несет и другую не менее важную функцию получения прямой экономической выгоды — через интенсивный технологический обмен способствует развитию общества. Отсутствие же динамического развития в торговле ОПС приводит не только к прямым экономическим потерям в виде упущенных выгод, но и тормозит технологическое, экономическое развитие общества.

Основной проблемой в области торговли ОПС является низкий уровень их коммерческой ценности, что может быть обусловлено двумя основными причинами: завершением большинства НИОКР является создание ОПС, при этом не предусматриваются направления его коммерциализации; огромное количество ОПС было создано в Республике Беларусь с большим технологическим отрывом от текущего технического уровня предприятий, что требует необходимости коренного пересмотра технологического уклада производства и значительных финансовых затрат для того, чтобы ОПС можно было использовать и получать экономическую выгоду.

Вместе с тем ведущие постиндустриальные страны обладают относительно дешевыми ОПС в силу их распространенности с отработанными механизмами эффективной коммерческой реализации и заинтересованы в их продаже и приобретении действительно новых, пусть и не доведенных до коммерческого уровня ОПС. В связи с чем возникает возможность эффективного обмена ОПС путем торговли как на внутреннем, так и на внешнем рынке, в том числе с другими государствами. Попытки же сохранения потенциально высокоэффективных, но не имеющих возможности реализации в РБ ОПС приведет к тому, что через 2—3 года их никто не захочет приобрести в силу их технологической отсталости и неактуальности.

*Г.К. Козлова  
БГЭУ (Минск)*

## **ПРЕДПРИЯТИЯ БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ — КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

Конкурентоспособность — это способность продавать товар и услуги и конкурировать, а также постоянно увеличивать свою долю на рынке.