

**В.М.ГРИНЬОВА**, д-р екон.наук, проф., ХНЕУ ім.Семена Кузнеця,  
Харків;

**С.М.ІЛЛЯШЕНКО**, д-р екон.наук, проф., СумДУ, Суми

## **ВИЗНАЧЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА РОЗМІРУ ЗБИТКІВ ВІД ПОРУШЕННЯ ПРАВ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

В статті розглянуто стан та умови здійснення інтелектуально-інноваційної діяльності на промислових підприємствах України. Визначено, що найбільш важливим чинником, який стримує розвиток процесів розробки та споживання об'єктів інтелектуальної власності є слабка фінансова та матеріально-технічна база. Обґрунтовано основні напрямки комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, серед яких особлива увага приділена ліцензуванню інтелектуальних технологій та власному використанню результатів інноваційної діяльності. Показано, що максимальний економічний ефект машинобудівні підприємства можуть отримати лише при раціональному поєднанні як власного споживання, так і ринкової дистрибуції інтелектуальних технологій при максимальній протидії контрафактній діяльності

**Ключові слова:** об'єкти інтелектуальної власності, інноваційна діяльність, комерціалізація, промислові підприємства, контрафакт, економічний ефект.

**Вступ.** Вітчизняна промисловість володіє вагомим інтелектуальним потенціалом, здатним забезпечити структурну трансформацію національної економіки і високий рівень науково-технологічного розвитку економіки країни у цілому та промисловості зокрема. Проте спостерігається значне відставання національної економіки від економіки розвинутих держав світу за рівнем технологічного розвитку та продуктивністю виробництва. Більшість підприємств залишаються технологічно відсталими, енергоємними, а також не провадять інноваційної діяльності, не створюють та не використовують об'єкти інтелектуальної власності. Збереження існуючої моделі розвитку реального сектору економіки України з орієнтацією на низько-технологічні виробництва та експорт може призвести до зниження конкурентних позицій держави і подальшого нарощування технологічного відставання від розвинутих країн.

Особливе значення в інноваційній діяльності машинобудівного підприємства мають об'єкти інтелектуальної власності, використання яких дозволяє підприємству та його продукції отримати низку ринкових переваг, в певній мірі бути незалежним від ринкової кон'юнктури, адекватно реагувати на всі прояви конкурентної боротьби.

Слід зазначити, що володіння інформацією про наявні можливі використання інтелектуальних технологій дозволяє виробнику максимально задовольнити потреби ринку і поєднувати інтереси свого підприємства і суспільства в цілому.

Комерціалізація інтелектуальних технологій, як підприємницький процес використання результатів інноваційної діяльності підприємств в комерційному обороті, в даний час в світі перетворилася в самостійну сферу економічних відносин і складає близько 5 трлн дол. США на рік. Темпи зростання комерціалізації ОІВ на міжнародному ринку становлять 12%, що істотно вище темпів росту промислового виробництва (2,5 - 3% на рік). Завдяки комерціалізації інновацій провідні країни світу займають домінуючі позиції на міжнародному ринку наукомісткої продукції, частка яких становить: США - 39%, Японія - 30%, Німеччина - 16%, Росія - 0,5%, в той час як частка України - менше 0,1% [10]. Тому проблема комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності підприємств має принципово важливе значення для інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Проблема оцінки комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності є у великій мірі економічною проблемою. Не секрет, що тільки близько 25% запатентованих винаходів знаходять своє матеріальне втілення в продуктах і технологіях. Це означає, що більше 75% винаходів не доходить до ринку. Тим не менш, власники патентів на ці винаходи несуть великі матеріальні витрати, пов'язані з правовою охороною винаходів і робляться ними спробами просування цих винаходів на ринок. Деякі з цих винаходів кладуться в основу НДДКР, результатом проведення яких є створення такої продукції, яка не виправдовує очікувань її творців. Вона виявляється або неконкурентоспроможною через низький технічний рівень, або нерентабельною в силу того, що не забезпечує отримання додаткового прибутку. З цієї причини запатентовані винаходи і винаходи, намічені до патентування, потребують такої оцінки, яка на самих ранніх етапах інноваційного процесу дозволяє відповісти на питання, чи варто вкладати кошти в розробку цього винаходу і взагалі здійснювати правову охорону даного винаходу. Тим більше, що на сьогодні досить поширеною практикою є факти вироблення та споживання контрафактної продукції, втрати правовласників від якої є досить значними. Саме на це питання повинна відповідати оцінка комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності.

**Аналіз основних досягнень і літератури.** Проблеми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них слід відмітити Асаула А.М.[1], Бретт А.[2],

Житенко Е.Д. [4], Зінова В.Г.[5], Клеткіну Ю.А.[6], Козирєва А.М.[7], Косенко А.В.[11, 16], Коціські Д. [19], Перерву П.Г.[8-14], Цибульова П.М.[15], Шеенок Д.А. [18], Шипову Е.В. [19] та ін.

В наукових працях вказаних авторів доведено, що результати інтелектуальної діяльності здатні принести своєму власникові високий дохід, але розміри цього доходу залежать не тільки від потенціалу об'єкта інтелектуальної власності, а й від готовності розробника ефективно його використовувати. На жаль, значна кількість інноваційних розробок сьогодні так і залишаються невикористаними, або реалізуються неефективно. Ряд авторів – Цибульов П.М. [15], Перерва П.Г.[11], Зінов В.Г. [5], Козирєв А.М. [7] та ін. звертають увагу на те, що комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності - тривалий і складний процес, який можливий лише за умови тісної взаємодії науки, промисловості та ринку, при інформаційному забезпеченні всіх етапів інноваційного циклу, при обліку економічних і соціальних факторів появи та використання інтелектуальної власності, а також сучасних тенденцій в бізнесі і економіці, при ефективних маркетингових дослідженнях.

Однак у більшості цих робіт не було спроб визначити методичні підходи до оцінки комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності, акцентувати увагу дослідників на наявності економічних збитків від порушення виключних прав, знайти шляхи та методи визначення цих збитків. В існуючих дослідженнях часто автори ототожнювали поняття значимості з поняттям цінності винаходу. А оскільки цінність винаходу визначається великою кількістю різних факторів (технічних, економічних, правових та ін.), то в залежності від того, які з цих факторів брали до уваги, цим і визначалося відмінність у підходах до оцінки значущості винаходів. Необхідність економічного обґрунтування шляхів комерціалізації інтелектуальної власності на промисловому підприємстві та обговорення проблем порушення виключних прав визначає актуальність вибору теми даної статті.

**Мета дослідження.** Метою статті є розробка науково-обґрунтованих рекомендацій по оцінці комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності, підвищенню ефективності розробки та споживання об'єктів інтелектуальної власності на машинобудівних підприємствах, обґрунтування шляхів їх комерціалізації. Важливою складовою мети дослідження є розробка напрямків протидії протиправному використанню інтелектуальних технологій в промисловості нашої країни.

**Матеріали дослідження.** За оцінками експертів, які здійснювали розглянуті дослідження, інноваційна діяльність в Україні потребує

міжгалузевого технологічного обміну, зміцнення зв'язків компаній з університетами та науково-дослідними інститутами, розвитку міжнародної науково-технічної кооперації, венчурного інвестування в нові прогресивні розробки, створення інноваційної інфраструктури, широкого застосування інформаційних технологій тощо. Проведені нами дослідження свідчать про те, що сумарна вартість створюваних в світі нових інтелектуальних технологій досягає 60% всього валового суспільного продукту, а темп росту торгівлі ними випереджає темпи росту продажів інших товарів. У останнє десятиріччя сумарний обсяг торгівлі технологіями в світі виріс на порядок - з 20-50 млрд. до 500 млрд. дол. [9, 10]. Для такого росту є низка важливих причин. В числі перших фахівці називають високу рентабельність торгівлі таким товаром - витрати становлять лише 10-25% обсягів реалізації. Крім того, набуваючи технологію, компанія за вельми короткий термін може досягти світового рівня конкурентоспроможності виробленої продукції і виявляється здатною виходити на нові ринки збуту, збільшуючи обсяг експорту. Трансфер та комерціалізація інтелектуальних технологій дозволяє отримати перевагу у вигляді значного скорочення власних витрат на науково-дослідні роботи. Крім цього, у потенційного покупця (споживача) інтелектуальної технології з'являється можливість проводити власні дослідження, відштовхуючись від рівня закуповуваних досягнень, і ліквідувати своє технологічне відставання. В свою чергу продавець технології отримує додатковий дохід від розширення меж ринку своєї продукції за рахунок країн, куди експорт товарів ускладнений або не вигідний. Він здатний впливати на ціни і кон'юнктуру ринків, а також контролювати набувача технології [17].

Частіше всього в сфері обороту об'єктів інтелектуальної власності використовуються терміни «комерційне використання» («комерціалізація інтелектуальної власності») і «трансфер (трансферт) технологій». Хоча терміни «комерціалізація» і «трансфер» часто вживають у зв'язці, зміст цих понять неоднаковий. Слово «трансфер» замінило термін «впровадження», яким адміністративно-командна система «нагородила» процес втілення в життя інноваційної пропозиції. Замість насильницького «впровадження» (що передбачає опір середовища) «трансфер» передбачає не тільки передачу інформації про нововведення, але і її освоєння при активній участі як джерела інформації (наприклад, розробника, автора винаходу), так і реципієнта (ліцензіата, споживача, приймача, реалізатора інформації про нову інтелектуальну технологію), а також кінцевого користувача продукту, виробленого за допомогою цієї технології (головне - передається не просто інформація, а «передається право», яке виключає використання технології

іншим конкурентом. Якщо технологія охороняється патентом, то це монополія на ринку. У науці перевага в тому, що цим знанням більше ніхто не володіє), цей об'єкт безроздільно належить тому, хто його створив. Тому основний акцент при трансфері технології робиться не стільки на технології як такої, скільки на суб'єктах - учасниках цього процесу [17]. Слід зазначити, що на українському ринку досить часто умови право збереження досить часто не виконуються. На сьогоднішній день в Україні склалася вкрай складна ситуація на ринку наукомістких товарів. Згідно статистики, станом на 2013 рік, 69% всієї продукції, що продається у нашій державі підроблено (що становить більше половини, в залежності від типу товару). Контрафактні товари, виготовлені на території України чи імпортовані, наносять великих збитків нашій економіці, споживачам (як правило продукція неякісна, виготовляється без дотримання стандартів), шкодять виробникам (використовуючи їхні бренди на своїх фальсифікатах, захоплюючи частину ринку, а також знижують довіру споживачів до конкретного продукту).

Одним з найефективніших стимулів активізації інноваційного розвитку економіки стають питання, пов'язані з формуванням і подальшим вдосконаленням системи його фінансового забезпечення на основі пошуку і диференціації джерел фінансування, створення ефективних форм фінансового забезпечення з урахуванням конкретних умов конкретного етапу інноваційної діяльності. Сучасна наука все більш підтверджує статус головної компоненти інноваційної діяльності, яка здатна забезпечити її ефективність в умовах адаптації підприємств до постійних змін зовнішнього середовища. Світовий досвід і практика пропонує достатньо широкий спектр економічних інструментів, за допомогою яких можливо здійснювати управління інноваційним розвитком як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремого підприємства. Однак необхідно певною мірою враховувати той факт, що функціонування одних і тих самих інструментів в окремих економічних умовах здійснюється по-різному. Тому головним завданням інноваційного менеджменту на макроекономічному рівні є вибір та використання найбільш оптимальних і конкретних економічних умов інструментів управління інноваційними процесами з тим, щоб забезпечити раціональне використання наявних ресурсів суспільства. Кожна країна з урахуванням певної стадії конкурентного розвитку (стадії конкурентного середовища) використовує всі основні джерела розвитку. Загальна конкурентоспроможність та ефективність її економіки визначаються конкретною структурою джерел за певний період. Але пріоритет повинен бути надано не розвитку країни на основі факторів виробництва та інвестицій, а розвитку на основі активізації інноваційної діяльності. Як

вважає переважна більшість науковців, інновації впливають на динаміку економічного зростання. з одного боку, вони відкривають нові можливості для розширення економіки, а з іншого – забезпечують неможливість продовження подібного розширення в загальноприйнятних напрямках. І врешті-решт інновації формують умови для руйнації економічної рівноваги, вносять збурення і розширюють невизначеність в економічній динаміці. Так, згідно з висловлюванням Й. Шумпетера, «...інновація супроводжується творчим руйнуванням економічної системи, обумовлюючи її перехід з одного стану рівноваги в інший» [16].

Механізм передачі інтелектуальних технологій на вітчизняних машинобудівних підприємствах повинен сформувати економічний інтерес і потребу у вищого керівництва підприємств в безперервному масштабному оновленні виробництва на прогресивній технологічній базі. Для цього необхідне створення відділів трансферу технологій, що займаються комерціалізацією результатів науково-технічної діяльності промислових підприємств, вищих начальних закладів, наукових організацій і ефективним управлінням інтелектуальною власністю. Основні завдання при цьому для досягнення ефективного споживання об'єктів інтелектуальної власності можуть бути зведені до наступних положень:

- необхідно виявляти й оцінювати комерційний потенціал інтелектуальної власності, яка виникає в результаті науково-дослідницької діяльності наукових підрозділів промислових підприємств, університетів, академічних та галузевих інститутів, інноваційних (венчурних) підприємств;

- проводити активний маркетинг інтелектуальної власності, контрактних наукових досліджень та консультаційних послуг наукових установ і підприємств, що працюють з новими технологіями, здійснювати маркетингові дослідження ринку інновацій, визначати нові галузі застосування науково-технічних розробок, розвивати стратегію просування технологій на ринок;

- знаходити партнерів, інвесторів, сприяти встановленню нових ділових контактів між розробниками нововведень та їх споживачами;

- здійснювати продаж і ліцензування інтелектуальної власності від імені науково-дослідних організацій та підприємств;

- надавати сучасну інформацію по базі технологій;

- виявляти контрафактні товари, створені з порушень виключних прав, та створювати умови, за яких контрафакт в принципі став би неможливим в даній технологічній ніші;

- організовувати виставки, конференції, семінари, презентації.

Практична реалізація наведених вище заходів дозволяє вітчизняному машинобудівному підприємству ефективно використовувати наукові розробки як власних технологічних підрозділів, так і напрацювання вітчизняної та зарубіжної наукової діяльності, як в даний час представлена на цільовому технологічному ринку.

**Висновки.** Проведене наукове дослідження в сфері інноваційно-інтелектуальної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств дозволяє зробити ряд важливих висновків.

1. Передача виключних прав на використання науково-технічних досягнень, винаходів, товарних знаків, програмних продуктів та інших результатів інтелектуальної діяльності на основі ліцензійних угод - одна з найбільш ефективних форм комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Остаточний вибір шляхів, стратегій і форм комерціалізації різних об'єктів інтелектуальної власності, безумовно, визначається динамікою оновлення технологій, а також іншими особливостями різних галузей народного господарства.

2. На сьогодні машинобудівний комплекс вітчизняних підприємств володіє достатньо високим науковим потенціалом, значною кількістю об'єктів інтелектуальної власності, зберігає значну кількість інтелектуальних технологій в машинобудівній, авіаційній, металургійній, хімічній та космічній галузях, сфері інформаційних технологій, суднобудуванні і т.п., але має значні проблеми з комерціалізацією науково-технічних розробок і трансфером технологій практично у всіх галузях економіки.

3. Ефективний механізм розробки, дистрибуції та споживання об'єктів інтелектуальної власності (процеси трансферу та комерціалізації) неможливий без розробки і впровадження дієвих заходів по протидії контрафактній діяльності порушників виключних прав, які зводять нанівець тривалі і витратні наукові дослідження наукових підрозділів промислових підприємств, вищих навчальних закладів, наукових установ та організацій.

4. Для вирішення проблем в сфері комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності необхідна консолідація зусиль як державних інституцій, законодавців так і представників бізнесової та виробничої сфери, університетів і науково-дослідних організацій.

**Список літератури:** 1. Асаул, А.Н. Оценка собственности. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности: учебник / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. И. Кныш, М. К. Старовойтов; под ред. засл. деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. - 300 с. 2. Бретт А. Оценка коммерциализуемости технологий (технологический аудит) // Коммерциализация технологий: мировой опыт — российским регионам. М., 1995. С. 7–47. 3. Глазова, М.А. Моделирование стоимости разработки проектов в ИТ-компаниях: Дис. канд. экон. наук: Москва, 2008 205 с. 4. Житенко Е. Д. Трансферт технологий: причины успеха // ЭКО. 2002. № 6. С. 75–86. 5. Зинов В.Г. Управление

интеллектуальной собственностью: учебное пособие/В.Г.Зинов – М.: Дело, 2003. **6.** Клеткина Ю.А. Оценка коммерческого потенциала интеллектуальной собственности // Российское предпринимательство. — 2008. — № 12 Вып. 1 (124). — с. 70-75. **7.** Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н.Козырев, В.Л.Макаров. — М.: Интерреклама, 2003. — 352 с. **8.** Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П. Г. Перерва; за ред. П. Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорелова. — Харків : НТУ «ХПІ», 2008. — 1080 с. **9.** Перерва П. Г. Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П. Г. Перерва, С. А. Мехович, М. І. Погорелов. - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. — 1025 с. **10.** Перерва П.Г. Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / П.Г. Перерва, О.В. Жегус. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vcp/TPtEV/2011\\_26/statiya/Pererva.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vcp/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf) **11.** Перерва П.Г. Трансфер технологій // Под науч. редакцией П.Г.Перервы и Д.Коциски [Монография].- Х.: НТУ «ХПИ», 2012.- 676с. **12.** Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса») **13.** Перерва П.Г. Антикризисові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика [Електронний ресурс] / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко. — Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012\\_25 /statti/16Pererv.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25 /statti/16Pererv.pdf). **14.** Перерва П. Г. Развитие методов анализа фактического stanu конкурентных переваг підприємства / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Экономика развития. — Харків : ХНЕУ, 2011. — № 4 (60). — С. 116-120. **15.** Цыбулев П.Н. Оценка интеллектуальной собственности / П.Н.Цыбулев: — К.: Институт интеллектуальной собственности и права, 2003. — 184 с. **16.** Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. — М.: Прогресс, 1982. — 456 с. **17.** Pererva P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszy.- Kharkiv-Miskolc, 2012.- 668p. **18.** Шеенок Д.А. Анализ существующих моделей оценки стоимости разработки программного обеспечения / Д.А.Шеенок // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». Вып. 5. — 2012. — С. 931-939. **19.** Шумова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности / Е.В.Шумова: Учеб.пособие.— Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.— 122 с. **20.** The Standish Group Report [Электронный ресурс]. URL: <http://www.projectsmart.co.uk/docs/chaos-report.pdf>

**Bibliography (transliterated):** **1.** Asaul, A.N. *Otsenka sobstvennosti. Otsenka nematerialnykh aktivov y yntellektualnoi sobstvennosti: uchebnyk* / A. N. Asaul, V. N. Starynskiy, M. Y. Knish, M. K. Starovoitov; pod red. zasl. deiatelia nauky RF, d-ra ekon. nauk, professora A. N. Asaula. - SPb.: ANO «YPEV», 2010. - 300 p. **2.** Brett, A. *Otsenka kommersyalizatsii tekhnologii (tekhnologicheskyye audyt)* // Kommertsyalizatsiya tekhnologii: mirovoy opyt — rossiyskim rehyonam. Moscow, 1995. P. 7–47. **3.** Hlazova, M.A. *Modelirovaniye stoymosti razrabotki projektov y VT-kompaniyakh*: Dys. kand. ekon. nauk: Moscow, 2008 205 p. **4.** Zhytenko, E.D. *Transfer tekhnologii: prychny uspekha* // EKO. 2002. № 6. S. 75–86. **5.** Zynov, V.H. *Upravleniye yntellektualnoi sobstvennosti: uchebnoe posobie*/V.H.Zynov – Moscow: Delo, 2003. **6.** Kletkina, Yu.A. *Otsenka kommercheskoho potentsyala yntellektualnoi sobstvennosti* // Rossiyskoe predprynimatelstvo. — 2008. — № 12 No 1 (124). — P. 70-75. **7.** Kozirev, A.N. *Otsenka stoymosti nematerialnykh aktivov y yntellektualnoi sobstvennosti* / A.N.Kozirev, V.L.Makarov. — Moscow: Ynterreklyama, 2003. — 352 p. **8.** Pererva, P.G. *Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti : pidruch.* / P.G.Pererva; za red. P.G.Perervy, S. A. Mekhovycha, M. I. Pohorielova. — Kharkiv : NTU «KhPI», 2008. — 1080 p. **9.** Pererva, P.G. *Orhanizatsiia ta upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu*: pidruch. / P.G.Pererva, S.A.Mekhovych, M.I.Pohorielov. - Kharkiv: NTU "KhPI", 2008. — 1025 p. **10.** Pererva, P.G. *Naukovo-innovatsiyni potentsial Ukrainy ta suchasni problemy yoho vykorystannia* / P.G.Pererva, O.V.Zhehus. — [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vcp/TPtEV/2011\\_26/statiya/Pererva.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vcp/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf) **11.** Pererva, P.G. *Transfer tekhnologii* // Pod nauch. redaktsiyei P.G.Pererva i D.Kotsysky [Monohrafiya].- Kharkiv: NTU «KhPY», 2012.- 676p. **12.** Pererva, P.G. *Samomarketing menedzhera y byznesmena.* - Rostov na / D: Fenyks, 2003. - 592 p. (Seriya «Psihologhiya byznesa») **13.** Pererva, P.G. *Antykrizovi instrumenty staloho rozvytku pidpriemstva: innovatsiina, investytsiina ta marketynhova polityka* [Elektronnyi resurs] / P.G.Pererva, A.V. Kosenko, O.P.Kosenko. — Rezhym dostupu: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012\\_25 /statti/16Pererv.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25 /statti/16Pererv.pdf). **14.** Pererva, P.G.



*Rozvytok metodiv analizu faktychnoho stanu konkurentnykh perevah pidpriemstva* / P.G.Pererva, N. P. Tkachova // *Ekonomika rozvytku*. – Kharkiv : KhNEU, 2011. – № 4 (60). – P. 116-120. **15.** Tsibulev, P.N. *Otsenka yntellektualnoi sobstvennosti* / P.N.Tsibulev: – K.: Ynstytut yntellektualnoi sobstvennosti y prava, 2003. – 184 p. **16.** Shumpeter, Y. *Teoriya ekonomycheskoho razvytiya: Yssledovanye predprynyatelskoi prybiyi, kapytala, kredyta, protsenta y tsykla koniunktury* / Y. Shumpeter. – Moscow: Prohress, 1982. – 456 p. **17.** Pererva P.G. *Technology transfer* / P.G.Pererva, G.Kocziszky.- Kharkiv-Miskolc, 2012.- 668p. **18.** Sheenok D.A. *Analiz sushchestvuiushchykh modelei otsenky stoymosti razrabotky prohrammnoho obespecheniya* / D.A.Sheenok // *Elektronnoe nauchno-praktycheskoe peryodycheskoe yzdanye «Ekonomyka y sotsyum»*. No 5. – 2012. – P. 931-939. **19.** Shypova E.V. *Otsenka yntellektualnoi sobstvennosti* / E.V.Shypova: Ucheb.posobye.– Yrkutsk: Yzd-vo BHUEP, 2003.– 122 p. **20.** The Standish Group Report [Elektronni resurs]. URL: <http://www.projectsmart.co.uk/docs/chaos-report.pdf>

Надійшла (received) 25.02.2015

**УДК: 656.2.078.8**

**В.І. КУДЕЛЯ**, канд. екон. наук, доц. Український державний університет залізничного транспорту, Харків

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАЛІЗНИЦІ**

В статті виділені недоліки, що існують в розвитку транспортної галузі. Розглянуті основні напрямки конкуренції в яких діє залізниця на ринку транспортних послуг. Підкреслено, що в умовах ринкових відносин залізничний транспорт повинен швидко реагувати на зміну попиту на перевезення і підвищувати конкурентоспроможність шляхом покращення якості вантажних перевезень і підвищення ефективності обслуговування виробництва і населення. А також виділені шляхи підвищення конкурентоспроможності залізниці.

**Ключові слова.** Конкуренція, конкурентоспроможність, якість перевезень, транспортний ринок, ціна, залізниця.

**Вступ.** Ефективне функціонування і послідовний розвиток залізничного транспорту має принципове значення для розвитку регіонів, галузей і окремих підприємств, оскільки наявність транспортних потужностей є необхідною умовою розвитку продуктивних сил, особливо в періоди підйому економічної кон'юнктури.

Необхідністю ефективного функціонування сучасної економіки є формування конкурентного ринку. Конкуренція на транспорті – це суперництво транспортних підприємств за кращі методи господарювання, тобто за найбільш вигідні умови здійснення перевезень і здобуття максимальної вигоди, це боротьба за вантажовласників і пасажирів, за отримання максимально корисного ефекту на основі застосування сучасних

---

© В.І. Куделя, 2015