

УДК 347.77.023:658.8.013

Тахтамиш І. В., Аніщенко О. С., Тарасюк Л. І.

ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ – ЕФЕКТИВНИЙ ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наведені відомості про вплив об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) на конкуренцію підприємств в їх боротьбі за ринки збуту продукції. Вказується на необхідність зростання інноваційної активності підприємств, швидкого використання у виробництві технічних рішень, які є ОІВ підприємства. Вказані пункти комерційної пропозиції, де найбільш ефективно виявляються вигоди від застосування ОІВ. Зокрема, технічні рішення, які забезпечують збільшення продуктивності технологій, обумовлюють зниження собівартості і ціни продукції, а також зниження термінів поставки партій виробів. Терміни поставки виробів часто є основним чинником в торгах на поставку деталей для аварійних ремонтів обладнання. Показано, як застосування нової автомобільної техніки для транспортування великогабаритних ковшів дозволило скоротити не тільки терміни доставки ковшів в Словаччину, але і відмовитися від великого обсягу складальних і монтажних робіт. Стверджується ефективність створення кластерів підприємств для успішної боротьби на тендерах. На прикладі технічних і комерційних досягнень та невдач двох конкуруючих підприємств, що виготовляють візки для конвеєрних машин, обумовлюється необхідність патентування нових технічних рішень в Україні та країнах з потенційними ринками збуту продукції.

***Ключові слова:** власність, тендер, інтелектуальна, продукція, вартість, терміни, технічні, рішення, характеристики, патенти.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки стійка прибуткова робота підприємства багато в чому залежить від його конкурентоспроможності в боротьбі за стабільну присутність в обраному сегменті ринку і освоєння нових ринків збуту продукції. Одним із значущих результатів цієї боротьби є перемога в тендерних процедурах (торгах) на право поставки тієї чи іншої продукції.

Тендерні торги обумовлюють необхідність здійснення гнучкої та ефективної маркетингової політики підприємств стосовно всіх пунктів комерційної пропозиції, що виставлена на тендер.

Одним з ефективних способів боротьби з конкурентами на тендерних торгах є використання прогресивних технічних рішень, що закладені в предмет торгів і є об'єктами інтелектуальної власності (ОІВ) підприємства-учасника тендеру [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міцні конкурентоспроможні позиції підприємства взаємопов'язані, в першу чергу, з конкурентоспроможністю його продукції (товарів, послуг і т.п.), яка виявляється тільки на ринку в момент реалізації продукції, і визначається, в кінцевому рахунку, покупцем, який, купуючи продукцію, визнає відповідність її своїм потребам [2].

Ринковим механізмом придбання продукції покупцем є тендерні торги. Покупець, виступаючи в ролі замовника продукції, організовує проведення тендерних торгів, метою яких є визначення підприємства-виробника продукції, що забезпечує в оптимальному ступені для замовника відповідність її трьом основним умовам [2]:

- споживча цінність (якість продукції, економічний ефект від її використання і т.п.);
- мінімальні витрати замовника (на покупку, споживання, експлуатацію, ремонт, техобслуговування і т.д.);
- комплекс додаткових умов (гарантії, сервісне обслуговування, терміни виготовлення, умови оплати і т.п.).

Відповідно до цього, продукція, що виставляється на тендер, повинна відповідати ряду технічних, нормативних та економічних параметрів [3, 4].

Технічні параметри представляють собою характеристику властивостей продукції, що визначають основні сфери її застосування, функції, які продукція повинна виконувати при експлуатації або споживанні.

Нормативні параметри визначають відповідність продукції вимогам ДСТУ, ТУ, нормативно-правовим законодавчим актам.

Економічні параметри дають уявлення про прибутковість експлуатації продукції і витрати на її придбання.

Одним з трьох напрямків, що збільшують конкурентоспроможність підприємства і його продукції, за твердженням М. Портера [5], є зростання інноваційної активності підприємства шляхом швидкого використання у виробництві інновацій і технологічних знань, які є об'єктом інтелектуальної власності підприємства. Однак у науковій літературі мало відомостей про те, де і яким чином слід використовувати ОІВ для збереження і зміцнення високих конкурентоспроможних позицій підприємства на ринку.

Мета статті - визначення областей ефективного використання ОІВ підприємств і прийомів конкурентної боротьби за допомогою ОІВ за ринки збуту продукції.

Виклад основного матеріалу. Основним документом, що надаються підприємством-потенційним виробником продукції на тендер, є комерційна пропозиція.

Як правило, комерційна пропозиція складається з наступного мінімально допустимого числа пунктів:

1. Найменування продукції, що пропонується до виготовлення і постачання.
2. Специфікація (креслення, технічні, експлуатаційні та інші характеристики продукції, сервісне обслуговування).
3. Кількість / маса продукції, що поставляється в штуках, тоннах тощо.
4. Ціна продукції.
5. Умови оплати продукції.
6. Терміни виготовлення.
7. Умови поставки продукції.

Пункти 1 і 3 визначаються замовником і зміні не підлягають.

Ціна на продукцію часто складається із заводської собівартості, обсягу і процентної ставки за кредит, взятий на виготовлення цієї продукції, транспортних, митних витрат, а також прибутку, на який розраховує потенційний виробник. Все частіше Україна та інші держави для участі в тендерах вимагають від учасників сертифікат на право виготовлення даної продукції і наявність квоти або ліцензії на право поставки цієї продукції в конкретну державу. Вартості ліцензії та сертифікату також входять в ціну продукції.

З наведених вище складових ціни продукції ОІВ підприємства можуть впливати лише на заводську собівартість. За термінологією М. Портера [5], в цьому проявляється «перевага у витратах». Дійсно, прогресивні технічні та технологічні рішення, впроваджені на підприємстві, можуть, зокрема, забезпечувати зниження трудомісткості продукції і тим

самим зменшувати її заводську собівартість. Зауважимо, що при цьому дані рішення не обов'язково патентувати як ОІВ підприємства.

Найчастіше ОІВ, спрямовані на зниження трудомісткості продукції, забезпечують досягнення поставленої мети за рахунок збільшення продуктивності, що впливає на встановлення термінів виготовлення всієї партії продукції.

Умови оплати продукції залежать лише від благополучного фінансового стану виробника (при поставці продукції без передоплати) і замовника, який погоджується на часткове авансування замовлення.

В даний час умови поставки продукції встановлюються навіть для поставок в межах України за правилами Incoterms, що практично виключає вплив на ці умови за допомогою ОІВ.

Однак є окремі випадки, коли вдале техніко-логістичне рішення дозволяє змінити не тільки умови поставки, а й інші параметри виконання замовлення.

Таким прикладом може бути унікальна в своєму роді поставку одним з машинобудівних підприємств Маріуполя двох сталерозливних ковшів, що вміщають 190 тонн рідкого металу (рис. 1а) в м. Кошице (Словаччина) на металургійний комбінат компанії «US Steel».



а)



б)

Рисунок 1 – Сталерозливні ковші (маса рідкого металу – до 190 т):
а) відносні габарити ковшів; б) ківш на спеціальному автотранспорті

Раніше такі величезні по висоті ковші поставлялися замовникам декількома частинами. Висота ковша не дозволяла його транспортування залізничним або автомобільним транспортом через наявність на маршруті слідування тунелів, мостів і т.д. з обмеженням габаритів вантажів по висоті. В межах міст транспортуванню ковша стандартним автотранспортом додатково заважали тролейбусні і трамвайні тролєї.

Проблему вдалося вирішити, застосувавши для транспортування ковша новий вид італійських автомобілів з вантажною платформою, яка має аномально малий і регульований (аж до 0) кліренс (рис. 1б). В результаті ківш був поставлений в зібраному вигляді. Це дозволило заощадити 3-5 робочих днів, які були необхідні при старій схемі постачання для монтажу ковша з його окремих частин, здійснюваного на виробничих площах замовника.

Найбільш результативно ОІВ можуть бути використані при неціновій конкуренції, тобто в поліпшенні конструкції і паспортних характеристик продукції. Це джерело переваг в конкурентній боротьбі відоме як «диференціація» [5]. Для ефективної боротьби з конкурентами використовуються кілька прийомів:

1. В пункті «Специфікація» комерційної пропозиції декларуються покращені технічні

та експлуатаційні характеристики продукції в порівнянні з її прототипом, використовуваним замовником на дату проведення тендеру. Ці характеристики досягаються тільки за рахунок використання запатентованих ОІВ. Конкуренти залишаються в програші, оскільки не мають права застосовувати запатентовані ОІВ без дозволу патентовласника - підприємства, що бореться з ними за перемогу в тендері.

2. Пропонується нова, більш досконала конструкція продукції, що забезпечує ряд переваг в порівнянні з існуючою. Креслення конструкції обговорюються з технічними службами замовника. Після їх схвалення в умови тендеру вноситься пункт про те, що продукцію необхідно виготовити за новим еталоном, свого роду «стандартом замовника», тобто за вищезазначеними кресленнями. Проведена жорстка «стандартизація» ускладнить оперативне вплив конкурентів на замовника і їх гнучке реагування на зміну попиту. Зокрема, оскільки «стандартизована» замовником конструкція запатентована, конкуренти, не маючи дозволу патентовласника, не можуть використовувати ці креслення у виробництві і змушені відмовлятися від участі в тендері.

3. Кілька підприємств домовляються на період участі в тендері і виконання замовлення (у разі перемоги в тендері) про об'єднання своїх техніко-економічних та інтелектуальних можливостей. Утворюється тимчасовий кластер підприємств (за термінологією Портера [5]), а по суті – корпоративна змова. На тендерні торги подаються або одна об'єднана комерційна пропозиція нібито від одного підприємства, або (рідше) комерційні пропозиції від кожного з підприємств. Об'єднані можливості кластера підприємств дозволяють при тендерних торгах варіювати параметрами практично всіх пунктів комерційної пропозиції: зниженням ціни, термінів виготовлення та поставки продукції, лібералізацією умов оплати, поліпшенням технічних характеристик, сервісного обслуговування, збільшенням термінів гарантії якості продукції і т.д. Це, як правило, не під силу одному підприємству, через що перемога в тендері дістається кластеру підприємств. Обсяги робіт з виготовлення продукції для замовника розподіляються за попередньою домовленістю на всі підприємства, які беруть участь в корпоративному змові.

Розглянемо позитивні приклади використання ОІВ для підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств Приазовського регіону, які поставляють в країни СНД і далекого зарубіжжя візки для спікальних і випалювальних машин, що виготовляють агломерат і окатиші (рис. 2, а, б).



а)



б)

Рисунок 2 – Візки конвеєрних машин: а) спікальний візок для виготовлення агломерату; б) випалювальний візок для виготовлення котунів

Історія їх виробництва така. В СРСР візки виготовляли два заводи: «Уралмаш» (нині - «Машинобудівна корпорація «Уралмаш-УЗТМ») і «Южуралмаш» (нині – «ОРМЕТО-

ЮУМЗ»). Для забезпечення нормативного завантаження своїх величезних ливарних потужностей заводи розробили керівний документ, який наказував виготовляти великогабаритні корпуси візків з масою від 1 до 5 тонн, тільки литтям. Таким шляхом заводи позбулися значної частини потенційних конкурентів, які не мають потужностей для великогабаритного лиття.

З розпадом СРСР цей керівний документ втратив чинність, і в якості альтернативи литим корпусам маріупольські конструктори розробили і успішно випробували на аглофабриці ПрАТ «МК «Азовсталь» спікальні візки, корпус яких був виготовлений зварюванням з листового прокату [6]. При збереженні тієї ж несучої здатності в корпусі вдалося зменшити товщину стінок і, отже, його масу. Зменшилися навантаження на привід агломераційної машини, прокат в порівнянні з литим металом став краще протистояти впливу високих температур при спіканні. Зниження маси прокатно-зварного корпусу і трудомісткості його зварювання в порівнянні з литим варіантом зумовило зменшення заводської собівартості візків і в півтора-два рази зменшення термінів виготовлення першої партії візків і всього замовлення в цілому.

Таким чином, перевага комерційних пропозицій маріупольців на спікальні візки по пунктах «Специфікація», «Ціна продукції» та «Терміни виготовлення» забезпечили високу конкурентоспроможність підприємства і перемогу на перших порах у багатьох тендерах.

На жаль, відсутність патентної служби і непрофесіоналізм укладачів заявки на патент України [6] привели до того, що бердянські конкуренти створили і запатентували ряд конструкцій корпусів візків [7], зокрема – [8], які «обходять» патент маріупольців і мають низку інших переваг, як, втім, і недоліків перед прототипом [6]. Головне, чого домоглися машинобудівники Бердянська, – втрата маріупольцями правових переваг ОІВ для своєї конструкції візків, що забезпечило більш часті перемоги бердянського підприємства в тендерах.

Часткова втрата конкурентоспроможності на вітчизняних ринках змусило маріупольців шукати збут продукції в Росії та Казахстані. На цих ринках конкуренти пропонували візки з корпусом, відлитим з чавуну з глобулярним графітом. Вартість візків була вище, але і термін служби корпусів перевищував аналогічний показник маріупольських візків. Разом з тим, чавунні корпуси більшою мірою піддавалися високотемпературній ерозії і були непридатні до ремонту.

Таким чином, на новому ринку маріупольські візки з прокатно-звареним корпусом в цілому не мали переваг перед продукцією конкурентів.

Успіх в тендерних торгах було досягнуто за рахунок поліпшення технічних параметрів роликів вузлів візків. Як ОІВ для роликів візків були запропоновані нові підшипники з оригінальними антифрикційними наповнювачами, а для ущільнень між роликами і осями – новий матеріал «термографеніт» [9]. Запатентовані нововведення як збільшували (для підшипників), так і знижували (для ущільнень) заводську собівартість візків, однак в цілому забезпечували в 2-2,5 рази більший термін служби підшипників і ліквідацію операцій їх змазування.

Переваги технічних нововведень маріупольських машинобудівників виявилися вагомішими, ніж пропозиції конкурентів. Це дозволило виграти тендери на поставку в довоєнний час спікальних візків на металургійні комбінати «Северсталь» (Череповець) і «Тулачермет», хоча прибутковість замовлень істотно знизилася.

Однак навіть ці нововведення виявилися недостатніми для конкурентної боротьби в

Казахстані за ринок випалювальних візків, які за масою більш ніж в 2 рази перевищують їх аналоги для спікання агломерату.

Для перемоги в тендері на поставку великогабаритних випалювальних візків на Соколовсько-Сарбайське гірничо-збагачувальне виробниче об'єднання довелося вводити технічні нововведення практично в кожен вузол візків. Зокрема, додатково до вищесказаного в конструкціях візків були застосовані нові повзуни в вузлі ущільнення «візок-вакуум-камера» [10] і нові борти [11]. Однак тільки додаткове удосконалення корпусу візка дозволило мариупольському підприємству отримати вирішальну перевагу перед конкурентами. Корпус, найбільш дорогий в ціні візка, був сконструйований не тільки прокатно-звареним, а й розбірним. Це дозволяло після досягнення корпусом при експлуатації критичного прогину вниз відокремлювати його від стінок і роликів, перевертати прогином вгору і знову з'єднувати в єдиний візок [12]. Термін служби корпусу збільшився в 3-4 рази, і гірники Казахстану віддали перевагу українським випалювальним візкам.

У таблиці 1 наведені середньостатистичні дані про собівартість і ціну на спікальні і випалювальні візки на тендерних торгах в країнах СНД.

Таблиця 1 – Відносна частка витрат і прибутку в ціні спікальних і випалювальних візків

Найменування вузлів візків	Спікальні візки		Випалювальні візки	
	усталений рівень цін	нова ціна (з ОІВ)	усталений рівень цін	нова ціна (з ОІВ)
<u>Корпус:</u> - литий; - прокатно-зварювальний	0,41	0,32	0,45	0,35
<u>4 роликівих вузли:</u> - стандартний підшипник + лабіринтне ущільнення; - підшипник з наповнювачем + термографеніт	0,29	0,30	0,25	0,28
<u>Змінні борти та вузли рухомого ущільнення:</u> - литі борта і повзуни; борти з прокату з прорізами + двотаврові повзуни	0,18	0,15	0,15	0,12
Собівартість	0,88	0,77	0,85	0,75
Прибуток	0,12	0,08	0,15	0,08
Σ	1,0	0,85	1,0	0,83

Техніко-економічний аналіз впровадження ОІВ, тобто прокатно-зварної (в тому числі розбірної) конструкції корпусу замість литої, термографенітового ущільнення осі з роликом замість лабіринтового, підшипників з антифрикційним наповнювачем, повзунів і бортів нових конструкцій показав наступне.

1. За умови зниження прибутку від продажу кожного візка до 8 % можна знизити ціну на тендерних торгах до рівня (0,85 і 0,83 – див. таблицю), який нижче встановленого рівня собівартості виготовлення спікальних (0,88) і випалювальних (0,85) візків традиційних конструкцій.

2. Нова ціна на візки є збитковою для підприємств-конкурентів і забезпечує перемогу в тендері власника вищезазначених ОІВ.

В середньостатистичній ціні на випалювальні візки прибуток становить 13-20 %. Це пов'язано, по-перше, з тим, що лише невелика кількість підприємств в змозі виготовити таку великогабаритну продукцію, особливо якщо потрібно литий корпус. Мале число учасників тендерів дозволяє підтримувати ціни на випалювальні візки з високою часткою прибутку.

Собівартість візків для випалу котунів в 3-6 разів (в залежності від типорозмірів) вище, ніж візків для спікання агломерату. Одна конвеєрна машина може мати в своєму складі 500 випалювальних візків, тоді як машини для виробництва агломерату містять від 50 до 175 спікальних візків. Неважко зрозуміти, наскільки вигідно перемогти в тендері на поставку такої великої за загальною масою продукції навіть при зменшенні частки прибутку в ціні на візок.

Заміна лабіринтових ущільнень на термографенітові шнури і застосування підшипників з антифрикційним наповнювачем збільшує в цілому собівартість роликів вузлів випалювальних візків, спроектованих маріупольськими конструкторами. Однак заміна литих корпусів на прокатно-зварні з можливістю кантування на 180° і повторного використання знижує собівартість корпусів більшою мірою, ніж зростання вартості роликів вузлів. Зниження відсотка прибутку до 8 % і в цьому випадку дозволяє зробити збитковим виробництво випалювальних візків-прототипів на тендерних торгах у підприємств-конкурентів. А невеликий відсоток прибутку з урахуванням великих ціни і кількості візків в замовленні забезпечує в абсолютних цифрах значно більший приплив фінансових коштів, ніж від замовлень на спікальні візки навіть з більшим відсотком прибутку в їхній ціні.

Дані, наведені в таблиці 1, відносяться до комерційних пропозицій з умовами поставки EXW (Incoterms), тобто продукція переходить у власність замовника після її навантаження зі складу виробника на транспорт замовника або його контрагента. Якщо в тендері обумовлені інші умови поставки, наприклад, DDP, то виробник зобов'язаний доставити візки в пункт призначення, зазначений замовником. При цьому у виробника з'являться додаткові витрати на митні збори, податки, збори, транспортні витрати і витрати на страхування вантажу при його транспортуванні. Внаслідок цього планований прибуток може істотно скоротитися.

Втім прибуток, що склався на ринку візків Казахстану з лишком компенсував як витрати на впровадження нових ОІВ, так і чималі витрати на транспортування візків з України в Казахстан.

Як видно з викладеного, конкурентоспроможність продукції і, отже, підприємства залежить не тільки від використання в продукції прогресивних технічних рішень, які є ОІВ підприємства, але і від певного ринку [2], утвореного кластером [5] декількох підприємств, що конкурують на цьому ринку.

Важливим фактором конкурентоспроможності підприємств є продуктивна патентно-ліцензійна діяльність [13]. Створювані технічні нововведення повинні бути або надійно захищені патентами, або засекречені до такої міри, що без «ноу-хау» відтворити їх самостійно не представляється можливим. Патенти на ці нововведення повинні бути отримані як в Україні, так і в країнах з потенційними ринками збуту продукції.

Ігнорування необхідної патентного захисту ОІВ тягне за собою непередбачувані негативні наслідки.

Звернемося знову до діяльності маріупольського підприємства-виробника візків. Його

не зовсім успішна конкуренція з бердянськими машинобудівниками, здавалося б, показала необхідність серйозного ставлення до захисту своїх авторських прав на створені технічні нововведення. Однак, маючи в штаті креативних конструкторів, високопрофесійних технологів, які одночасно професійно володіють патентною справою, власники підприємства не змінили свого прохолодного ставлення до питань, що стосуються інтелектуальної власності. Винахідництво належним чином не стимулювалося, через що кваліфіковані кадри з часом знайшли інше місце роботи. До сьогодення патентної служби на підприємстві, як і раніше, немає. Патенти України, що належать підприємству, не продубльовані в інших країнах. Конкурентні переваги, пов'язані з цими патентами, загублені, так як закордонні конкуренти на законних підставах використовують їх в своїх конструкціях. Більш того, дію всіх українських патентів, що належать підприємству, припинено в зв'язку з відсутністю щорічних платежів за підтримання чинності цих патентів, що зазвичай здійснює патентна служба. Як наслідок, немає необхідного числа замовлень, що призвело до катастрофічного фінансового становища маріупольського підприємства.

Практично з тих же причин аналогічна фінансова ситуація склалася і на бердянському підприємстві. При цьому був період часу, коли ці підприємства кооперувалися у виробництві продукції. Об'єднавши свій науково-технічний потенціал і ОІВ, підприємства могли б успішно витіснити з ринків збуту своїх конкурентів, висуваючи, як мінімум, дві відмінні одна від одної комерційні пропозиції, а роботу по виконанню виграних в тендері замовлень розподіляти на обидва підприємства. Однак амбіції власників підприємств виявилися вищими здорового глузду.

ВИСНОВКИ

Об'єкти інтелектуальної власності є дієвим засобом конкурентної боротьби підприємств на тендерних торгах, що впливає на технічні переваги, терміни виготовлення, ціну і якість продукції. Перемога в тендерних торгах в чималому ступені залежить від умінь учасників тендерів у вигідному світлі піднести в специфікації до комерційної пропозиції рівень перевищення якості пропонованої продукції в порівнянні з прототипом. Ефективним прийомом тендерної боротьби є заміна прототипу тендерної продукції на новий «стандарт», в якому по максимуму використані ОІВ окремого підприємства-учасника тендера. Корпоративна змова декількох підприємств з об'єднанням їх ОІВ в конструкції продукції, пропонованої в комерційній пропозиції на тендер, також підвищує конкурентоспроможність цих підприємств і забезпечує успіх в тендерах. Ефективне використання об'єктів інтелектуальної власності як засобу підвищення конкурентоспроможності підприємства передбачає кваліфіковане патентування цих об'єктів у всіх країнах з потенційними ринками збуту продукції.

Список використаних джерел:

1. Управління інтелектуальною власністю / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні. – К. : К.І.С., 2005. – 448 с.
2. Конкурентоспособность предприятия : оценка, диагностика, стратегия / Ю. Б. Иванов [и др.]. – Харьков : ХГЭУ-Торнадо, 2003. – 324 с.
3. Горбатко, Е. А. Конкурентоспособность промышленной продукции : учеб.

пособие / *Е. А. Горбатко*. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1991. – 64 с.

4. Основы внешнеэкономических знаний : словарь-справочник / *С. М. Долгов* [и др.]. – М. : Высшая школа, 1990. – 432 с.

5. *Портер, М.* Конкуренция : учеб. пособие / *М. Портер*. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.

6. Пат. 605 Україна, МПК⁵ C22B 1/20, F27B 21/04, F27B 21/08 (2006.01). Спікальний візок / *Агарков В. Я., Дюбін В. Ю., Кучеров В. А., Беспалов О. П.* – № 99105734; заявл. 20.10.1999; опубл. 16.10.2000, Бюл. № 5.

7. Державне підприємство «Український інститут інтелектуальної власності» (Укрпатент) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://base.uipv.org/>

8. Пат. 2421 Україна, МПК⁵ F27B 21/06 (2006.01). Візок для виготовлення агломерату та котунів / *Гершиков І. В., Нехим А. Л.* – № 20031211024; заявл. 04.12.2003; опубл. 15.03.2004, Бюл. № 3.

9. Пат. 13808 Україна, МПК⁵ F27B 21/06. Роликовий вузол візка конвеєрної машини / *Агарков В. Я., Дюбін В. Ю., Беспалов О. П., Яроцький В. Г., Иванов М. П., Аніщенко О. С.* – № u200510244; заявл. 31.10.2005; опубл. 17.04.2006, Бюл. № 4.

10. Пат. 7923 Україна, МПК⁵ F27B 21/06 (2006.01). Ущільнення вакуум-камер конвеєрних машин / *Агарков В. Я., Дюбін В. Ю., Беспалов О. П., Иванов М. П., Ямпілець Р. Г.* – № 20041210362; заявл. 16.12.2004; опубл. 15.07.2005, Бюл. № 7.

11. Пат. 980 Україна, МПК⁵ F27B 21/00, C22B 1/16 (2006.01). Спікальний візок / *Агарков В. Я., Дюбін В. Ю., Кучеров В. А., Беспалов О. П., Марченко О. О.* – № 2001010048; заявл. 03.01.2001; опубл. 16.07.2001, Бюл. № 6.

12. Пат. 2253 Україна, МПК⁵ F27B 21/06. Корпус спікального візка агломераційної машини / *Агарков В. Я., Беспалов О. П., Кошелев О. В., Иванов М. П., Аніщенко О. С.* – № 2003032114; заявл. 11.03.2003; опубл. 15.01.2004, Бюл. № 1.

13. *Жиль, В.* Конкурентоспособность: общий подход (проект) / *В. Жиль*. – М. : РЕЦЭП, 2005. – 52 с.

Тахтамыш И. В., Анищенко А. С., Тарасюк Л. И.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Приведены сведения о влиянии объектов интеллектуальной собственности (ОИС) на конкуренцию предприятий в их борьбе за рынки сбыта продукции. Показана необходимость роста инновационной активности предприятий, быстрого использования в производстве технических решений, которые являются ОИС предприятия. Указаны пункты коммерческого предложения, где наиболее эффективно проявляются выгоды от применения ОИС. В частности, технические решения, которые обеспечивают увеличение производительности технологий, обуславливают снижение себестоимости и цены продукции, а также снижение сроков поставки партий изделий. Сроки поставки изделий часто являются основным фактором в торгах на поставку деталей для аварийных ремонтов оборудования. Показано, как применение новой автомобильной техники для транспортировки крупногабаритных ковшей позволило сократить не только сроки

доставки ковшей в Словакию, но и отказаться от большого объема сборочных и монтажных работ. Подтверждается эффективность образования кластеров предприятий для успешной борьбы на тендерах. На примере технико-коммерческих достижений и неудач двух конкурирующих предприятий, изготавливающих тележки для конвейерных машин, обуславливается необходимость патентования новых технических решений в Украине и странах с потенциальными рынками сбыта продукции.

Ключевые слова: *собственность, тендер, интеллектуальная, продукция, цена, сроки, технические, решения, характеристики, патенты.*

Takhtamysh I. V., Anischenko O. S., Tarasyuk L. I.

THE USE OF INTELLECTUAL PROPERTY IS AN EFFECTIVE WAY TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article contains information on the impact of intellectual property (IP) on the competition of enterprises in their struggle for markets for products. Objects of intellectual property are an effective means of competition of enterprises in tenders, which affects the technical advantages, production times, price and quality of products. The victory in the tender bidding largely depends on the ability of bidders in a favorable light to raise in the specification to the commercial offer the level of excess quality of the proposed products compared to the prototype. An effective method of tendering is to replace the prototype of the tender product with a new "standard", in which the maximum use of IP of an individual enterprise participating in the tender. The corporate conspiracy of several companies to combine their IPRs in the design of products offered in a commercial tender also increases the competitiveness of these companies and ensures success in tenders. The authors point to the need for the growth of innovative activity of enterprises, the rapid use in the production of technical solutions, which are the IP of the enterprise. The article shows the points of the commercial proposal, where the most effective are the benefits of the application of IP rights. In particular, technical solutions that provide an increase in the productivity of technologies determine a reduction in the cost and price of products, as well as a reduction in the delivery time of batches of products. Product delivery times are often a major factor in bidding for the supply of parts for emergency repairs of equipment. The authors show how the use of new automotive equipment for transporting large-sized buckets allowed to reduce not only the delivery time of buckets to Slovakia, but also to abandon a large amount of assembly and installation work. The article shows the effectiveness of the formation of enterprise clusters for the successful struggle at tenders. On the example of the technical and commercial achievements and failures of two competing enterprises that manufacture carts for conveyor machines, the authors determine the need for patenting new technical solutions in Ukraine and countries with potential markets for products.

Keywords: *property, tender, intellectual, production, cost, terms, technical, solutions, specs, patents.*

Рецензент: д-р екон. наук, професор Логутова Т. Г.

Стаття надійшла