

Секція 7. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

*Захарченко Олег Володимирович,
кандидат економічних наук, доцент*

Кришталь Інна Григорівна

студентка 4 курсу

*Одеська державна академія будівництва та архітектури
Україна, Одеса*

ПРОЕКТ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОМПАНІЇ ІЗ ВИГОТОВЛЕННЯ КЕРАМОБЕТОНИХ ВИРОБІВ

Стратегією проекту є отримання прибутку і створення нових робочих місць з виробництва інноваційного продукту - захисного чохла термоелектричного перетворювача, на основі бетонокераміки, для захисту датчика вимірювання температури від впливу вимірюваного середовища при вимірах температури рідких розплавів кольорових металів в плавильних печах, ковшах та інших агрегатах. Бенефіціарами такої продукції в проекті є: підприємства вторинної та первинної металургії алюмінію, машинобудівні підприємства, що займаються литтям алюмінію для виготовлення деталей, підприємства випускають продукцію для будівельних організацій.

Аналіз свідчить про наступне на даний момент на підприємствах вторинної та первинної металургії алюмінію в основному застосовуються два типи захисних чохла:

1) Чавунні чохла. Переваги: відносна дешевизна чохла, всього 27 євро. Недоліки: нетривалий термін служби від 10 до 30 днів в залежності від умов експлуатації.

2) Чохли групи «Sialon» сплав керамік Al_2O_3 і Si_3N_4 при високому тиску. Переваги: тривалий термін служби, від 3 до 12 місяців в залежності від умов його експлуатації. Недоліки: висока вартість даних чохла.

Продукт проекту складається із двох структурних частин: низки відів захисних чохла керамобетонних матеріалів для користувачів тенів до термопар.

Алюмінієвої сировини (боксити, глинозем та інші) яка є кінцевим продуктом кольорових металів, це буде розглядатися як технологічні аспекти використання продукту проекту так і питання управління її автоматизацією.

Метою розробки є - продукт проекту, що володіє перевагами двох, зазначених вище типів чохлів (гібридний) [3]. Головна перевага такого чохла - економічність. Найбільш часто використовуваний чохол групи «Sialon» довжиною 1 метр має вартість - 600 євро. Пропонований продукт – що має в 3 рази меншу вартість, в порівнянні з чохлами групи «Sialon», при цьому зносостійкість 3 - 6 місяців.

Вартість виробу - 220 євро. При собівартості - 150 євро. Економічні переваги такого продукту інноваційного проекту очевидні. Для обслуговування датчика вимірювання температури потрібно на рік експлуатації: або 1-4 чохла групи «Sialon». Вартістю 600 -1800 євро; або від 12 до 36 чавунних чохів. Вартістю 324 - 972 євро; або продукт проекту 2-4 шт. Вартістю 440 - 880 євро.

Переваги продукту такого проекту - значно скоротити витрати і час підприємств на обслуговування термоелектричних перетворювачів, тим самим зменшити собівартість продукції проекту та збільшити продуктивність. Закупівля бетонної основи в даному випадку можлива на території України. Плануються закупівлі бетонної суміші наприклад в ТОВ «Актем» м. Дніпро. Можлива, також і закупівля суміші у компанії «Kerneos», що має 20 баз по всьому світу (особливо широко охоплена Європа). Аутсорсинг із фізико-хімічними лабораторіями для перевірки якості виробу, транспортними компаніями, також компанією юридичного та бухгалтерського обслуговування - дозволяють оптимізувати витрати на проект. Збут буде відбуватися без створення великих товарних запасів [1].

Такі, безумовно, сприятливі умови ведіння сучасного бізнесу переводять фокус оптимізації виключно на процес створення та виробництва (конструювання) продукту проекту.

Надання якісних матеріалів продукції саме в управлінській сфері є критично важливим елементом успіху керамобетонного виробу у майбутніх користувачів. Адже впровадження автоматизації само по собі є проект пов'язаний із розробкою інфраструктурного програмного забезпечення конкретного підрозділу команди інноваційного проекту у складі компанії замовника.

Ці виміри дозволяють підвищити якість готової продукції, за рахунок підтримки необхідної постійної температури. Точніше – процесів з контролю якості виробів. Як результат планується прискорення випуску кінцевої продукції замовника на ринку керамобетонних виробів, швидша реакція інноваційного підприємства на вимоги та зміни ринку.

Завдяки використанню системи управління стандартів підвищення якості продукції та показників прибутку підприємства, кінцевим практичним результатом даної роботи є підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, що особливо важливо в умовах формування зони вільної торгівлі з ЄС [7]. Це сприятиме виходу підприємства із продукцією до міжнародних ринків збуту.

Від того, наскільки злагоджено буде працювати команда менеджменту, багато в чому залежать кінцеві результати впровадження бізнес-ідеї такого проекту у життя. За типом "під замовлення". При вирішенні питання про вибір форм продажу необхідно робити акцент на нетрадиційні форми продажів - розстрочка платежу, інвестування у виробництво обладнання або бартер. Як наслідок, з аналізу ринку, основною маркетинговою стратегією підприємства передбачається - цінова конкуренція при забезпеченні якості виробів. Поєднання якісних і вартісних характеристик продукції проекту дозволить новому суб'єкту ринку забезпечити собі гарантований збут продукції на ринок [2].

У зв'язку з цим, фірма зможе не тільки зайняти плановану нішу на ринку, але і закріпитися на ній. Планується, що збалансована команда проекту буде

складатися на початковому етапі з 12 осіб. У кожному відділенні підприємства планується 2 робочих цеху і 1 директор-технолог, 1 непромисловий працівник [4]. Фінансування проекту планується в основному за рахунок залучення інвестицій, (власних коштів, іпотечного кредитування) [7]. Для відкриття виробництва необхідно інвестицій на суму 9151478,52 гривень або 2836958,52 євро.

Отже, із WBS структури проекту можна побачити, скільки днів піде на здійснення того чи іншого завдання, можна побачити. На реалізацію проекту піде - 130 днів. Найактуальніші фактори ризику для нашого проекту - це нестабільна політична ситуація і зростання цін на сировину та енергоносії, коливання валютних курсів. Оскільки ці фактори ризику найімовірніше і найбільше можуть вплинути на зниження прибутку, що в умовах розрахунку з кредиту вкрай несприятливо. Зростання цін на продукт проекту, веде до втрати однієї із основних конкурентних переваг [5].

Решта ризиків, на наш погляд, не зроблять вирішального негативної дії на виробництво, за винятком можливого зростання податків. Тому, особливої небезпеки для організації даного виду діяльності не уявляють. Роблячи оцінку всього бізнес-плану, можна з упевненістю стверджувати, що даний проект мінімізує ризики інвесторів за допомогою розташування виробничих потужностей в декількох країнах, вимагає відносно невеликі капіталовкладення і невелика кількість часу на реалізацію, має ряд переваг перед конкурентами. Все це дозволить інвесторам, які вклали в проект кошти, отримувати стабільний прибуток із найменшим ризиком для вкладених ними коштів в інвестиційний інноваційний проект [6; 9]. Проект містить певні ризики, найбільш вагомими із них наступні: затримка у виконанні технологічних робіт проекту; низька якість продукту проекту.

Було складено план управління ризиками, протиризикові заходи якого передбачають планування технічних робіт із буфером у 20%; план можливого тимчасового збільшення проектної команди; детальний план контролю якості

(контроль проектної пропозиції, якості продукту, якості матеріалів виробів); проведення проектного процесу у тісній взаємодії із майбутніми користувачами. Згідно з розрахунками даний інноваційний проект має позитивний економічний ефект і є привабливим для інвестування. У підсумку результат реалізації проекту забезпечить позитивні зміни у темпах розвитку малого підприємства із виробництва керамобетонних виробів, її ринкової присутності, рівні якості продукції. Також реалізація інноваційного проекту підвищить репутацію компанії замовника виробів як самодостатнього підприємства.

Список джерел:

1. Малий В.В., Мазуркевич О.І., Молоканова В.М. Управління проектами: національні особливості. / Навчальний посібник. Дніпропетровськ. Іма-Прес. 2008. – 256 с.
2. Piterska V.M. Problems concept and differences between project, program and portfolio management / V. Piterska, S. Kramskiy // *"Management of Development of Complex Systems"*. Kyiv: KNUCA. 2017., 31. Pp. 6 – 12.
3. Крамський С.О. Гібридні парадигми та закони ініціації функціонування проектно-орієнтованого управління // Тези доповідей IV міжнар. наук.-практ. конф. "Інформаційні управляючі системи та технології": Мат. тез доповідей. Одеса: ВидавІнформ ОНМА, 2015. – С.322-325.
4. Чимшир В.І. Методологія проектно-орієнтованого управління процесами соціотехнічних систем. Автореф. дис...докт. техн. наук 05.13.22 / Чимшир Валентин Іванович. Одеса: ОНМУ. 2017. – 46 с.
5. Захарченко О.В. Проект менеджмент / Навчальний посібник з менеджменту. Одеса: Екологія. 2018. – 227 с.
6. Boyko V., Rudnichenko N., Kramskoy S., Hrechukha Ye., Shibaeva. Concept implementation of decision support software for the risk management of complex technical system. *Springer international publishing book*, 2017. Pp.255 – 269. doi:org/10.1007/978-3-319-45991-2_17.
7. Муравецький С.А. Планування процесів забезпечення якості у великих та географічно розподілених гібридних ІТ-проектах // Вісник НТУ «ХП», Харків: 2016. – № 1 (1173). – С.106-109.