

УДК 658.5.004

Солодовник Л.М., Скринник Я.О.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано інноваційні процеси у галузі видобутку природного каменю з метою забезпечення послідовного підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, видобуток природного каменю, конкурентоспроможність.

The state of coal mines reserves on the basis of main production processes is investigated. The influence of the degree of redundancy of the resource base mine on the effectiveness of the coal extraction is determined.

Keywords: coal mine, resources, management, internal reserves, regulation.

Щорічне зростання споживання природного каменю обумовлене його надійністю, міцністю та естетичною красою порівняно з різними штучними імітаціями. Проте технологічний процес камнедобувних підприємств України, м'яко кажучи, не бездоганний і багатьом із них (якщо не більшості) сучасні видобувні комплекси, які застосовують комп'ютерне програмне забезпечення процесу буріння, алмазні канати та інші інноваційні методи, бачаться тільки в перспективі. Це, звісно ж, не сприяє появі на українському ринку нових кар'єрів, що урізноманітнювало б асортимент каменю вітчизняного виробника.

Термін «інновація» був введений у науковий обіг Йозефом Шумпетером ще на початку ХХ століття, а пізніше над класифікацією інновацій працювали: О. М. Цветков, П. Н. Завлін, О. У. Васильєв, В.В Горшков, Г. І. Морозова, В.В. Ковальов, В.П. Савчук, Д.З.Старік, Є.М. Четиркин, П.М. Хавраньок, Є.Ф. Бригхем та інші. У сучасному світі, інновація є зброєю конкуренції, а інколи єдиною надією підприємства на омріяну долю ринку.

Метою роботи є виявлення та аналіз інноваційних тенденцій у галузі видобутку природного каменю з метою впровадження їх у виробничий цикл та забезпечення послідовного підвищення конкурентоспроможності підприємства.

За оцінками фахівців, у світі існують великі запаси природного каменю, проте розподіл їх покладів є нерівномірним. Основними видобувачами каменю (більше 2/3 світового видобутку) і постачальниками виробів на міжнародний ринок є Китай (близько 4,6 млн. куб. м на рік), Іран (4,2 млн. куб. м), Італія (3,6 млн. куб. м), Іспанія, Південна Африка республіка, Індія і Бразилія. Основними ринками збуту природного каменю є країни Західної Європи, США і Японія.

Україна значно відстала в технологіях видобутку, зокрема від Європи У той же час, не дивлячись на всі проблеми галузі, на світовому ринку завоювали свою нішу українські родовища габро і лабрадориту (у Коростишівському, Черняхівському, Володар-Волинському районах) і граніти Корнінського (Попелянським район), Межиріцького, Омелянівського (Коростенський р-н), Покостівського (Житомирський р-н) кар'єрів.

Якщо говорити про якість граніту, то український є одним з найкращих у світі, проте він маловідомий, навіть у самій Україні.

У цілому український ринок каменю виглядає наступним чином (рис. 1.1): турецький мрамур і український граніт займають 80% ринку, 10% належить Китаю, 8% - ексклюзивному мрамору з Італії та Іспанії, і 2% - це ексклюзивні імпорتنі граніти.

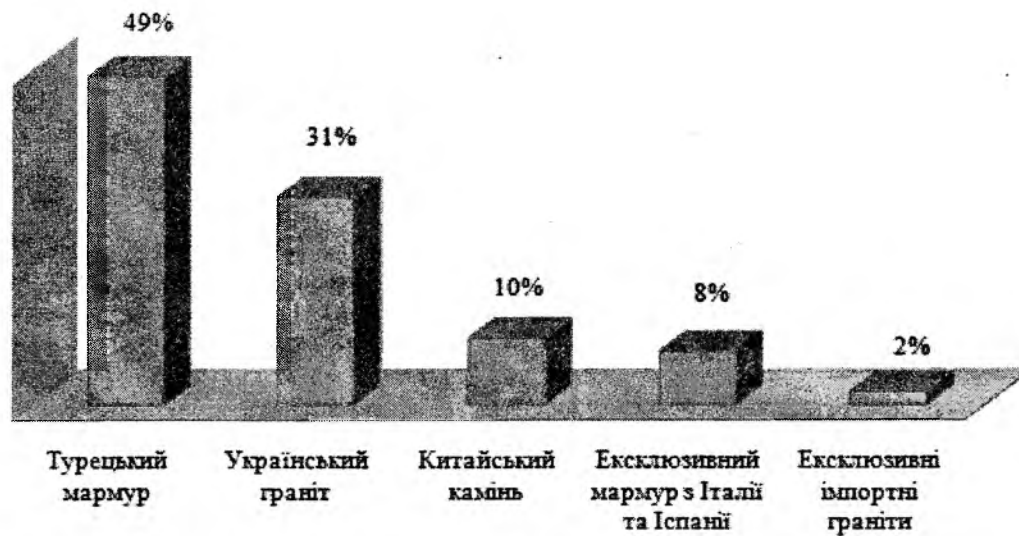


Рис.1. Український ринок каменю в частковому співвідношенні

Нерівномірне розташування родовищ природного каменю і зростаючі потреби в ньому зумовлюють інтенсивний розвиток міжнародної торгівлі каменю. А це, в свою чергу, розвиває ринок каменю та дає шлях для появи інноваційної продукції, здатної забезпечувати найвищий корисний ефект по відношенню до загальних витрат споживача та в цілому забезпечувати підвищення конкурентоспроможності підприємства, підвищення рентабельності його капіталовкладень.

У сучасних умовах збільшення частки інноваційної продукції дозволить вирішити завдання модернізації виробництва підприємства, зменшити науково-технологічне відставання, підтримати вітчизняну продукцію на внутрішньому ринку та забезпечити обмін науково-технічною інформацією на зовнішньому ринку.

Слід особливо підкреслити дві найважливіші характеристики інновації. Це новизна (науково-технічний аспект) та комерційний успіх (економічний аспект). Обидва ці аспекти нероздільні, причому важливо підкреслити, що науково-технічний аспект стає економічним фактором тільки тоді, коли нововведення втілюється в новий продукт, що має попит. Іншими словами, будь-яка інновація повинна мати орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру.

Так, на прикладі дослідження поточного стану українського підприємства ТОВ "Дніпрогранітсервіс" та оцінки його конкурентного середовища, можна простежити формування нової конкурентної стратегії (стратегію концентрованого росту), яка вирішить задачу підвищення конкурентоспроможності за рахунок створення і реалізації інноваційного продукту на освоєному підприємством ринку. В системі управління процесом впровадження інновацій на підприємстві ТОВ "Дніпрогранітсервіс" велику роль грає інноваційний менеджмент, як сукупність економічних, мотиваційних, організаційних та правових засобів, методів та форм управління інноваційною діяльністю підприємства з ціллю отримання найоптимальнішим шляхом економічних результатів цієї діяльності.

Алгоритм інноваційного процесу по впровадженню нових технологій на підприємстві ТОВ "Дніпрогранітсервіс" представлений на рис.2.

Використання досягнень науково-технічного прогресу і здатність керувати великими обсягами інформації дозволили компанії ТОВ "Дніпрогранітсервіс" удосконалити способи задоволення потреб споживачів. Підприємством було проаналізовані потреби та очікування споживачів та загальноєвропейські тенденції, на основі яких були впроваджені дві потужні розробки: інноваційна опалювальна система "ThermoStone" і гнучкий камінь "FlexStone".



Рис.2. Алгоритм інноваційного процесу по впровадженню нових технологій на підприємстві ТОВ "Дніпрогранітсервіс"

Розрахунок показників економічної ефективності впровадження інноваційної технології гнучкого каменю "Flexstone" та опалювальної системи "ThermoStone" виявив, що:

- період окупності проектів складатиме 3 квартали, тобто після цього періоду ТОВ "Дніпрогранітсервіс" почне отримувати прибуток.

- інвестиційний дохід складе 1,13 грн. для технології " Flexstone " та 1,24 грн. для "ThermoStone".

Було також проведено необхідні розрахунки та виявлено, що ТОВ "Дніпрогранітсервіс" при впровадженні інновацій буде забезпечено високим рівнем запасу фінансової міцності 33,9 % - 41,6 % при рекомендованому мінімальному значенні нижче 10 %.

Характеристики показників ефективності інноваційних проектів наведені в табл.1.

Таблиця 1

Характеристики показників ефективності інноваційних проектів "Flexstone" та "ThermoStone"

Показники\ Інновації	"Flexstone"	"ThermoStone"
NPV	24324,8 грн.	28863 грн.
IRR	52,40%	49,18%
PI	1,13 грн.	1,24 грн.
PP	3 кв.	3 кв.
N	103 м ²	14 шт.
Запас фін. міцності	63600 грн.	85000 грн.

На сьогодні задача підвищення конкурентоспроможності є основоположною у процесі управління підприємством. Задля вирішення цієї задачі підприємству, інколи, треба докорінно змінити стратегію розвитку, організаційну структуру або, навіть, змінити

сферу діяльності та повністю переорієнтуватися на випуск нового товару. Для забезпечення високого рівня конкурентоздатності матеріалів та послуг в сучасних умовах розвитку ринку каменю, необхідно відстежувати світові тенденції в руслі обробки природного каменю та вчасно встигати впровадити корисні інновації в технологічний цикл підприємства.

Література:

1. Воловецкая А. Каменный век // Бизнес. - №44. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.business.ua/i719/a23016/
2. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учебный посібник. Таганрог: Вид-во ТРТУ, 1998. – 132 с.
3. Инновационный менеджмент: Підручник / Під ред. С. Д. Ильенковой. – М.: Юніті, 1997. – 184с.
4. Мединський В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство. - М., Инфра-М, 1997. – 241 с.
5. Откуда ты, каменный гость? / ИНСТЕХ [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// www.instech.com.ua /article/31.html](http://www.instech.com.ua/article/31.html)
6. Рынок гранита и мрамора// Практический маркетинг №11 (105), 2005. – С. 10-13 / [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.research-techart.ru/report/natural-stone-market-report.htm

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Музиченко А.С. 24.03.2012

Надійшла до редакції
03.04.12