

Купчак М. Я.,
канд.пед.наук, доцент, доцент кафедри права,
Львівський інститут
Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Львів

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ ЯК СКЛАДОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Підвищенню інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств торговельної сфери економіки як складової продовольчої безпеки сприяє впровадження новітніх продуктів виробництва, технологічні цикли, що вирізняються ефективністю, економічністю, підвищення споживчих властивостей, а також покращенням рівня не лише продовольчої, але й екологічної безпеки. Питання продовольчої безпеки у зарубіжній літературі розглядається як на міжнародному, так і на національному рівні, а також трактується як характеристика продовольчого забезпечення людини й домогосподарства [1, с. 79].

Стратегічні напрями інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств торговельної сфери економіки як складової продовольчої безпеки скеровані на досягнення таких дій [2, с. 144]:

- проведення модернізації обладнання, техніки й устаткування, технології виробництва;
- розширення сфери продажів продовольчої продукції на іноземний ринок;
- налагодження технології виробництва за інноваційними зарубіжними зразками;
- впровадження прогресивних технологій у процес виробництва;
- продаж продукцію за доступними та нижчими цінами, ніж у зарубіжних виробників;
- активізація рекламної політики, тобто налагодження ефективної маркетингової стратегії розвитку.

Підприємства торговельної сфери економіки за нашими розрахунками потребують певних фінансово-економічних змін у напрямку удосконалення виробничої структури унаслідок зносу основних і оборотних фондів. Для впровадження інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства потрібно високопрофесійні кадри, що відповідно супроводжується впровадженням професійного та виробничого навчання персоналу робітничих професій, менеджерів, конструкторів, інженерів, працівників служби маркетингу, кадрової служби, а також начальників виробництв та керівного складу підприємств.

Важливо також підтримувати співпрацю з провідними вітчизняними й зарубіжними фірмами, що використовують якісно новітню технологію виробництва та господарської діяльності. Впровадження інноваційно-технологічного процесу потребує ефективної та злагодженої роботи міжфункціональних команд, головними принципами діяльності яких має стати:

- професійна, виробнича та навчально-методична підготовка й перепідготовка кадрових працівників підприємства;
- вміння працювати в команді;
- вміння делегувати повноваження;
- злагоджений процес управління;
- точне виконання стратегії розвитку підприємства;
- дієва концепція кадрової політики підприємства тощо.

Для цього потрібно розробити дієві заходи щодо забезпечення функцій управління, зокрема контролю, коригування відповідних заходів, планування та прогнозування. Кожен етап впровадження інноваційно-інвестиційного проєкту у стратегії інноваційного розвитку підприємства супроводжується контрольними заходами щодо виконаних робіт за якісними й кількісними показниками, термінами виконання проєкту, аналізу прогалин та недоліків, визначення причин його невиконання у визначені часові рамки, тобто аналіз кожного етапу реалізації проєкту.

Таким чином бачимо, що за допомогою функцій управління можемо виявити причини та відхилення від запланованих заходів інноваційно-інвестиційного проєкту розвитку й фінансової привабливості підприємств торговельної сфери економіки за показниками: вартість нового устаткування; витрати на транспортування нового устаткування; витрати на монтаж нового устаткування.

Ефективність впровадження проєкту досягається за допомогою відповідних корегуючи заходів. Кожен етап впровадження проєкту потребує ретельного аналізу за різними показниками.

З метою виявлення прогалин та недоліків впровадження проєкту потрібно виявити причини відхилення від запланованих дій та провести ретельний аналіз витрат на впровадження та реалізацію проєкту інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства. Загальні витрати на встановлення нового обладнання буде розраховуватися за формулою [1, с. 165]:

$$P = P_o + P_u + P_{pk} + P_m$$

де,

P – вартість обладнання;

P_u – вартість установки;

P_t – вартість товару;

P_{pk} – витрати на перепідготовку десяти працівників;

P_m – маркетингові витрати.

Якщо підприємство не має вільних коштів, необхідно залучити інвесторів або ж взяти кредит.

Орієнтовний план виробничого циклу впровадження інноваційно-інвестиційного проєкту фінансової спроможності та привабливості підприємств торговельної сфери економіки повинен включати: очікуваний обсяг продажів; ціну продажів; виручку від продажів [2].

Для розрахунків повернення коштів потрібно використати статистичний, комбінований та експертний методи, що ґрунтуються на дисконтуванні грошових потоків.

Використаємо дві величини для проведення варіації можливих наслідків для підприємства торговельної сфери економіки як складової продовольчої безпеки: ймовірності отримання віддачі; економічної віддачі.

Нульова ймовірність означатиме неможливість отримання віддачі, а одинична означатиме обов'язкове одержання віддачі.

Сума ймовірностей всіх можливих варіацій одержання прибутку дорівнюватиме одиниці (1). Результати минулих 10 років вказують на оцінку інвестиційного рішення на наступний рік.

Визначимо середній рівень віддачі за останні 10 років та середнє значення по роках:

$$R = (R_{2014} + R_{2015} + R_{2016} + R_{2017} + R_{2018} + R_{2019} + R_{2020} + R_{2021} + R_{2022} + R_{2023}) : 10$$

Проведені розрахунки вказують на рівень віддачі.

Ми оцінили доцільність вкладення коштів у проєкт враховуючи період окупності, дохідність проєкту, а також внутрішні норми рентабельності.

Загальну оцінку ризику капіталовкладень підприємств торговельної сфери економіки прорахуємо за допомогою статистичного методу. Узагальнивши отримані дані можна припустити про інвестиційну привабливість підприємства [1, с. 221].

З метою впровадження проєкту інвестиційної привабливості у стратегії розвитку підприємств торговельної сфери економіки потрібно провести ряд заходів: оновити обладнання, устаткування, технологію виробництва; впровадити ефективну діяльність міжфункціональних команд; формування бюджету витрат; формування дієвої системи мотивації та стимулювання персоналу та управлінських кадрів тощо. Керівництву слід систематично відстежувати світові тенденції розвитку оснащення, збільшувати обсяги випуску продукції з оновленням модельного ряду.

Отже, з метою розширення сфери підприємницької діяльності підприємств торговельної сфери економіки як складової продовольчої безпеки на світовий рівень потрібно зарекомендувати себе, а також брати активну участь у міжнародних заходах і виставках, зокрема у країнах Західної Європи. А також здійснювати пошук нових партнерів серед іноземних торговельних компаній та підтримувати на належному рівні уже налагоджені контакти. Важливо провести розрахунки потенціалу ринку збуту шляхом визначення потреб у продовольчих товарах, що існує на даний момент, а також визначити результати прогнозування її позитивної динаміки з максимально точними показниками обсягів реалізованої продукції.

Список використаних джерел

1. Чорна Н. П. Інноваційний розвиток сфери виробництва продуктів харчування та ризику продовольчої безпеки: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2012. 296 с.

2. Федун І. Л., Соколюк К. Ю. Інституціональне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрному секторі