

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ
ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему:

**«УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА
СФЕРИ ПОСЛУГ»**

**здобувача освіти за ОС «бакалавр»
денної форми навчання**

**галузь знань 07 «УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»
спеціальність 073 «МЕНЕДЖМЕНТ»
освітньо-професійна програма «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ»**

ЯНКОВОЇ КСЕНІЇ ВІТАЛІЇВНИ

**Науковий керівник:
к. е. н., доцент Кальний
Сергій Володимирович**

Рекомендовано до захисту
на засіданні кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності
протокол № 18 від 12 червня 2025 р.

В.о. Завідувача кафедри
_____ доцент Фірсова С.Г.

Київ-2025

Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Економічний факультет
Кафедра менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності

«Затверджую»

В. о. завідувача кафедри менеджменту інноваційної та
інвестиційної діяльності, доц. Фірсова С. Г.
«09» жовтня 2024 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу бакалавра
здобувача освіти за ОС «бакалавр» денної форми навчання
галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальність 073 «Менеджмент»
освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій»
ЯНКОВОЇ КСЕНІЇ ВІТАЛІЇВНИ

1. Тема роботи: «Управління інвестиційною діяльністю підприємства сфери послуг»

затверджена на засіданні кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, протокол №3 від 09.10. 2024 р.

2. Строк завершення роботи: 09.06.2025

3. Підсумковий передзахист роботи: 04.06.2025

4. Предмет дослідження: процес управління інвестиційною діяльністю підприємства «МУКФ» в умовах ринкових трансформацій.

5. Об'єкт дослідження: інвестиційна діяльність підприємств сфери послуг.

6. Мета і завдання дослідження:

Мета – обґрунтування теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління інвестиційною діяльністю підприємства сфери послуг.

Завдання:

6.1. Вивчити сутність, значення та особливості інвестиційної діяльності підприємств сфери послуг;
6.2. Описати основні методи управління інвестиційними потоками;
6.3. Проаналізувати інвестиційну діяльність підприємства «МУКФ»;
6.4. Встановити основні проблеми та ризики, які супроводжують інвестиційну діяльність підприємства

6.5. Розробити стратегію управління інвестиціями для підприємства «МУКФ»;

6.6 Сформулювати пропозиції щодо вдосконалення фінансового менеджменту для підвищення ефективності залучення інвестицій.

Календарний план виконання завдання

| № | Зміст виконаної роботи | Строки виконання | Відмітка керівника про виконання |
|-----|--|---------------------------|----------------------------------|
| 1. | Вибір теми бакалаврської роботи | жовтень 2024 | виконано |
| 2. | Затвердження теми бакалаврської роботи | жовтень 2024 | виконано |
| 3. | Розробка плану виконання роботи і узгодження його з науковим керівником | листопад - грудень 2024 | виконано |
| 4. | Пошук інформаційних та наукових джерел для написання першого розділу, робота над першим розділом | грудень 2024 - лютий 2025 | виконано |
| 5. | Оформлення першого розділу та подання його на розгляд науковому керівникові | лютий - березень 2025 | виконано |
| 6. | Пошук інформаційних матеріалів і робота над другим розділом | березень - квітень 2025 | виконано |
| 7. | Оформлення другого розділу та подання його на розгляд науковому керівникові | квітень 2025 | виконано |
| 8. | Підготовка третього (конструктивного) розділу | травень 2025 | виконано |
| 9. | Попередній передзахист роботи | 14.05.2025 | виконано |
| 10. | Доопрацювання та остаточне оформлення роботи з урахуванням пропозицій попереднього захисту і зауважень наукового керівника | травень 2025 | виконано |
| 11. | Підсумковий передзахист роботи Остаточне затвердження змісту та структури роботи. | 04.06.2025 | виконано |
| 12. | Усунення зауважень, що були зроблені на підсумковому передзахисті роботи | Травень-червень 2025 | виконано |
| 13. | Завершення написання роботи | 09.06.2025 | виконано |
| 14. | Перевірка роботи на плагіат | червень 2025 | виконано |
| 15. | Зовнішнє рецензування бакалаврської роботи | червень 2025 | виконано |
| 16. | Рекомендація бакалаврської роботи до захисту на засіданні кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності | червень 2025 | виконано |

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| ВСТУП | 3 |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ | 6 |
| 1.1. Сутність та значення інвестиційної діяльності підприємства..... | 6 |
| 1.2. Методи управління інвестиційними потоками підприємства | 10 |
| РОЗДІЛ 2 ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «МУКФ» | 16 |
| 2.1. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ»..... | 16 |
| 2.2. Дослідження основних проблем та ризиків інвестиційної діяльності підприємства..... | 27 |
| РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «МУКФ»..... | 36 |
| 3.1. Розробка стратегії управління інвестиціями підприємства сфери послуг..... | 36 |
| 3.2. Пропозиції щодо вдосконалення фінансового менеджменту для ефективного залучення інвестицій..... | 49 |
| ВИСНОВКИ..... | 59 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 62 |

ВСТУП

У сучасних умовах ринкової економіки інвестиційна діяльність відіграє ключову роль у розвитку підприємств, особливо у сфері послуг, яка динамічно розвивається, вимагаючи постійного оновлення матеріально-технічної бази, вдосконалення сервісу, цифровізації та підвищення якості обслуговування споживачів. Інвестиції є основою для зростання конкурентоспроможності, розширення ринку, впровадження інновацій та досягнення стратегічних цілей.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що ефективне управління інвестиційною діяльністю дозволяє підприємству не лише вижити в умовах конкуренції, а й забезпечувати сталий розвиток. Для підприємств сфери послуг особливо важливими є інвестиції в людський капітал, сучасні технології, маркетингові дослідження та інфраструктуру. Недостатній рівень управління інвестиціями або помилки в інвестиційних рішеннях можуть призвести до зниження прибутковості, втрати позицій на ринку та загрози фінансової стабільності. Саме це й зумовило вибір теми даної роботи.

Наукові дослідження, присвячені управлінню інвестиційною діяльністю, активно розробляються вітчизняними вченими. Зокрема, І. Бланк, В. Геєць, А. Пересада, О. Терещенко, Л. Тарангул зробили значний внесок у формування теоретичних основ оцінки інвестиційної привабливості, розробки інвестиційної стратегії та управління інвестиційними ризиками. У їхніх працях подано різні підходи до оцінювання інвестиційної діяльності, обґрунтовано методи вибору інвестиційних проектів та підкреслено важливість стратегічного бачення у сфері інвестування. Дослідження, представлені у працях О. Атамаса [1], І. Білої [2], Ю. Біленка [3], Н. Білецької [4], Р. Бойка [5], М. Бондаря [6], С. Бурлана та Г. Данілової [7], Л. Бурдонос та В. Виноградні [8], М. Бутка [9] і Л. Бушовської [10], доповнюють наукову картину аналізом конкретних аспектів інвестиційної діяльності. Зокрема, автори висвітлюють роль інвестицій у забезпеченні економічної безпеки,

досліджують регіональні інвестиційні процеси та розглядають облікові підходи до фінансових інвестицій. Попри наявність значної кількості праць, у яких аналізуються інвестиційні процеси, ще недостатньо уваги приділено прикладним аспектам управління інвестиціями саме у сфері послуг. Це особливо важливо з огляду на стрімкий розвиток сервісної економіки та зростаючу роль нематеріальних активів у структурі інвестицій.

Таким чином, існує потреба у подальших дослідженнях, спрямованих на виявлення специфіки управління інвестиційною діяльністю у сфері послуг, адаптації існуючих моделей до особливостей цього сектору та розробки практичних рекомендацій для підвищення ефективності інвестування.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління інвестиційною діяльністю підприємства сфери послуг.

Для досягнення поставленої мети у роботі було поставлено та вирішено такі **завдання**:

- вивчити сутність, значення та особливості інвестиційної діяльності підприємств сфери послуг;
- описати основні методи управління інвестиційними потоками;
- проаналізувати інвестиційну діяльність підприємства «МУКФ»;
- встановити основні проблеми та ризики, які супроводжують інвестиційну діяльність підприємства;
- розробити стратегію управління інвестиціями для підприємства «МУКФ»;
- сформулювати пропозиції щодо вдосконалення фінансового менеджменту для підвищення ефективності залучення інвестицій.

Об'єктом дослідження є інвестиційна діяльність підприємств сфери послуг.

Предмет дослідження – процес управління інвестиційною діяльністю підприємства «МУКФ» в умовах ринкових трансформацій.

Структура роботи передбачає три розділи: перший розділ присвячено теоретичним основам теми, другий – аналізу практики управління інвестиційною діяльністю на прикладі підприємства «МУКФ», третій – розробці напрямів її удосконалення.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

1.1. Сутність та значення інвестиційної діяльності підприємства

Інвестиційна діяльність є одним із ключових чинників забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах динамічного ринкового середовища. Вона охоплює процеси формування, розподілу та використання інвестиційних ресурсів для досягнення стратегічних цілей бізнесу. Саме через інвестиції підприємство має змогу нарощувати виробничі потужності, впроваджувати інновації, підвищувати конкурентоспроможність та фінансову стійкість. Інвестиційна діяльність підприємства є ключовим чинником забезпечення його довгострокового розвитку, конкурентоспроможності та фінансової стабільності. У сучасних умовах господарювання вона виступає не лише інструментом отримання прибутку, але й важелем модернізації основних засобів, впровадження інноваційних технологій, розширення ринків збуту продукції та формування нових напрямів бізнесу. Саме тому вивчення сутності інвестиційної діяльності набуває особливої актуальності як у теоретичному, так і в прикладному вимірах.

У науковій літературі поняття «інвестиційна діяльність підприємства» інтерпретується по-різному. Різні автори акцентують увагу на окремих аспектах цього явища, зокрема на економічній, правовій, організаційній чи стратегічній складових. Одні дослідники [30, с. 54] розглядають інвестиційну діяльність як процес вкладення ресурсів з метою отримання прибутку, інші – як комплекс дій щодо реалізації інвестицій, а деякі автори [22, с. 47; 37, с. 112] – як стратегічну функцію управління підприємством. Для кращого розуміння розмаїття підходів до тлумачення цього поняття доцільним є узагальнення існуючих наукових підходів. У табл. 1.1 систематизовано визначення сутності інвестиційної діяльності, запропоновані провідними вітчизняними вченими.

Такий аналіз дозволяє окреслити основні напрямки трактування поняття, виділити спільні риси та відмінності між ними, а також сформулювати власне розуміння інвестиційної діяльності з урахуванням потреб практики управління підприємством.

Таблиця 1.1

Підходи різних авторів до сутності поняття «інвестиційна діяльність підприємства»

| Автори | Визначення сутності інвестиційної діяльності | Джерело |
|---|--|----------------|
| М. П. Бутко, І. М. Бутко | Інвестиційна діяльність – це процес вкладення ресурсів з метою отримання прибутку в майбутньому. | [9, с. 115] |
| Н. М. Давиденко, Г. О. Скрипник | Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави з реалізації інвестицій. | [18, с. 32] |
| О. Є. Гудзь, П. А. Стецюк | Інвестиційна діяльність – це процес формування та використання інвестицій для досягнення економічних та соціальних цілей. | [16, с. 45] |
| Н. В. Захарченко | Інвестиційна діяльність – це процес вкладення капіталу в різні об'єкти з метою отримання доходу або інших корисних ефектів. | [22, с. 27] |
| І. П. Кравчук, О. В. Попадюк, О. І. Лучик | Інвестиційна діяльність – це процес вкладення коштів у різні активи з метою отримання прибутку. | [30, с. 68] |
| К. М. Крамаренко | Інвестиційна діяльність – це комплекс заходів, спрямованих на ефективне використання інвестиційних ресурсів для досягнення стратегічних цілей підприємства. | [31, с. 247] |
| І. В. Кривов'язюк | Інвестиційна діяльність – це процес вкладення капіталу в різні об'єкти з метою отримання доходу або інших корисних ефектів. | [34, с. 84] |
| М. П. Чайковська | Інвестиційна діяльність – це процес вкладення капіталу в різні об'єкти з метою отримання доходу або інших корисних ефектів. | [62, с. 32] |
| Н. Б. Ярошевич | Інвестиційна діяльність - це сукупність соціально-економічних та організаційно-правових відносин, пов'язаних із вкладенням інвестицій у відтворення основних засобів та приріст матеріально-виробничих запасів, а також в інші об'єкти інвестування. | [65, с. 24] |

Інвестиційна діяльність підприємства є багатоаспектним явищем, яке вивчається та інтерпретується різними науковцями з урахуванням специфіки їхніх досліджень та теоретичних підходів. Аналіз наукової літератури дозволяє виявити ключові аспекти цього поняття, що відображають його складність та багатогранність. Автори М. П. Бутко та І. М. Бутко акцентують

увагу на процесі вкладення ресурсів з метою отримання майбутнього прибутку [9, с. 115]. Це визначення підкреслює економічну мотивацію інвестиційної діяльності та її спрямованість на зростання вартості підприємства.

Дослідники Н. М. Давиденко та Г. О. Скрипник розширюють суб'єктний склад інвестиційної діяльності, включаючи не лише підприємства, а й громадян та державу [18, с. 32]. Їхній підхід відображає макроекономічний контекст інвестування та його вплив на розвиток економіки в цілому. Натомість, О. Є. Гудзь та П. А. Стецюк наголошують на соціально-економічній спрямованості інвестиційної діяльності, що відображає її роль у досягненні не лише економічних, а й соціальних цілей [16, с. 45]. Автори, такі як Н. В. Захарченко, І. П. Кравчук, О. В. Попадюк, О. І. Лучик та М. П. Чайковська, зосереджуються на процесі вкладення капіталу в різні об'єкти з метою отримання доходу [22, с. 27; 30, с. 68; 62, с. 32]. Їхні визначення підкреслюють фінансовий аспект інвестування та його спрямованість на максимізацію прибутковості. Зокрема, К. М. Крамаренко розглядає інвестиційну діяльність як комплекс заходів, спрямованих на ефективне використання інвестиційних ресурсів для досягнення стратегічних цілей підприємства [31, с. 247]. Автор І. В. Кривов'язюк визначає інвестиційну діяльність як процес вкладення капіталу в різні об'єкти з метою отримання доходу або інших корисних ефектів [34, с. 84]. Зокрема, Н. Б. Ярошевич розглядає інвестиційну діяльність у контексті соціально-економічних та організаційно-правових відносин, що виникають у процесі інвестування [65, с. 24].

На основі аналізу наукової літератури, можна сформулювати таке визначення: «інвестиційна діяльність підприємства – це комплексний процес стратегічного управління ресурсами, спрямований на вкладення капіталу в різні активи з метою забезпечення довгострокового розвитку, підвищення конкурентоспроможності та максимізації вартості підприємства, з урахуванням економічних, соціальних та екологічних факторів».

Інвестиційна діяльність підприємства відіграє ключову роль у його розвитку та забезпеченні конкурентоспроможності. Її значення можна розглядати на рис. 1.1.

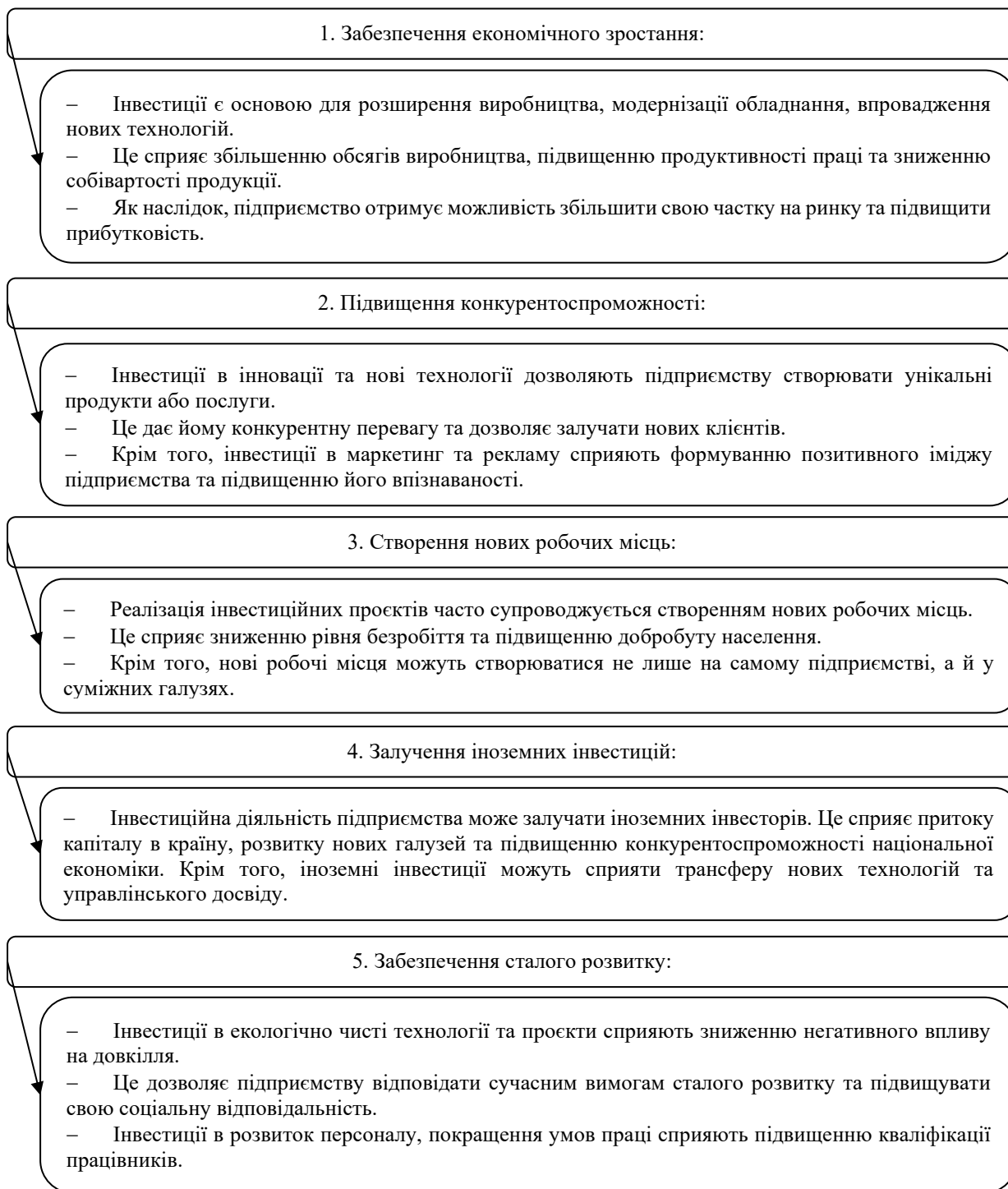


Рис. 1.1. Значення інвестиційної діяльності підприємства

(складено на основі [22, с. 98])

Інвестиційна діяльність підприємства є фундаментальним елементом його економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності в

умовах ринкової економіки [15, с. 138]. Її значення виходить далеко за межі простого вкладення коштів, охоплюючи стратегічні аспекти управління ресурсами та формування майбутнього потенціалу підприємства. Вона є рушійною силою для модернізації виробництва, впровадження інновацій та розширення ринкових можливостей.

Отже, інвестиційна діяльність є важливим фактором розвитку підприємства та економіки в цілому. Вона сприяє економічному зростанню, підвищенню конкурентоспроможності, створенню нових робочих місць, залученню іноземних інвестицій та забезпеченню сталого розвитку. інвестиційна діяльність підприємства відіграє вирішальну роль у його здатності адаптуватися до змін, розвиватися та забезпечувати стабільне зростання. Вона є не лише інструментом для збільшення прибутковості, але й засобом для підвищення конкурентоспроможності, створення нових робочих місць та забезпечення сталого розвитку. Ефективне управління інвестиційною діяльністю є ключовим фактором успіху підприємства в сучасному економічному середовищі.

1.2. Методи управління інвестиційними потоками підприємства

У сучасному економічному середовищі, де конкуренція та невизначеність є постійними факторами, ефективне управління інвестиційними потоками стає ключовим елементом успішної діяльності підприємства. Правильне використання методів управління інвестиціями дозволяє не лише забезпечити стабільність фінансового стану, але й максимізувати прибутковість та стратегічно розвивати підприємство. У цьому контексті важливо розуміти різноманіття методів управління інвестиційними потоками, їх сутність, переваги та недоліки, а також вміти вибирати найбільш відповідні інструменти для досягнення конкретних управлінських цілей [11, с. 71].

У процесі управління інвестиційними потоками підприємства важливе місце займають методи, які дозволяють забезпечити ефективне планування, контроль, розподіл та аналіз інвестиційних ресурсів. Застосування відповідних методів обумовлюється як зовнішніми умовами функціонування підприємства, так і внутрішніми характеристиками його фінансово-господарської діяльності [19]. Табл. 1.2 узагальнює основні групи методів управління інвестиційними потоками, розкриваючи їх зміст та відповідні інструменти реалізації.

Таблиця 1.2

Загальна характеристика методів управління інвестиційними потоками підприємства (складено на основі [62, с. 112])

| Група методів | Суть методу | Основні інструменти |
|---------------------------------|---|---|
| Адміністративні методи | Управління потоками через накази, інструкції, положення, регламенти | Регламенти, стандарти, організаційні документи |
| Економічні методи | Вплив на інвестиційні потоки через фінансові стимули та ресурси | Бюджетування, ціноутворення, кредитування |
| Організаційно-розпорядчі методи | Прямий вплив на розподіл інвестиційних ресурсів за допомогою управлінських рішень | Планування, делегування, контроль |
| Фінансово-аналітичні методи | Аналіз та оцінка інвестиційної ефективності для прийняття рішень | NPV, IRR, DPP, ROI та інші фінансові індикатори |
| Програмно-цільові методи | Управління інвестиціями через реалізацію програм розвитку | Програми, проекти, індикатори досягнення цілей |
| Математичні та модельні методи | Застосування математичних моделей для оптимізації інвестиційних рішень | Економіко-математичне моделювання, оптимізація |

Адміністративні методи передбачають управління інвестиційними потоками через прийняття нормативно-розпорядчих актів, таких як накази, інструкції, положення та регламенти. Ці методи застосовуються, коли необхідне централізоване управління інвестиціями, що дозволяє забезпечити жорстку підпорядкованість та стандартизацію процесів [24, с. 15]. Основними інструментами є внутрішні нормативні документи, які встановлюють порядок інвестування. Економічні методи базуються на використанні фінансових стимулів, що мотивують ефективне використання інвестиційних ресурсів. До

таких інструментів належать бюджетування, ціноутворення та кредитування. Їх застосування дозволяє гнучко регулювати інвестиційні потоки з урахуванням ринкової кон'юнктури та внутрішніх фінансових пріоритетів [36, с. 217]. Організаційно-розпорядчі методи спрямовані на безпосереднє управління розподілом інвестицій через прийняття управлінських рішень. До інструментів цієї групи належать планування, делегування повноважень, оперативний контроль за реалізацією інвестиційних рішень. Ці методи забезпечують оперативність та адаптивність в управлінні потоками. Фінансово-аналітичні методи застосовуються з метою кількісної оцінки ефективності інвестицій. Вони ґрунтуються на розрахунку фінансових показників, зокрема NPV (чистий приведений дохід), IRR (внутрішня норма рентабельності), DPP (дисконтований строк окупності), ROI (рентабельність інвестицій) тощо. Ці методи забезпечують аналітичне обґрунтування інвестиційних рішень [17]. Програмно-цільові методи орієнтовані на досягнення конкретних стратегічних цілей підприємства через реалізацію програм і проектів. Інструментами виступають індикатори ефективності, плани дій, цільові програми. Вони забезпечують комплексний та довгостроковий підхід до управління інвестиціями. Математичні та модельні методи використовують економіко-математичне моделювання для оптимізації інвестиційних рішень. Завдяки їм підприємство враховує множину варіантів розвитку подій, ідентифікувати ризики та обрати оптимальну стратегію інвестування [58].

Фінансово-аналітичні методи є ключовим інструментарієм для прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень. Вони дозволяють оцінити ефективність інвестиційного проекту з урахуванням вартості грошей у часі, рівня ризику та очікуваного прибутку. Табл.1.3 демонструє порівняльний аналіз основних фінансово-аналітичних методів, їх сутності, переваг та недоліків.

Основні фінансово-аналітичні методи управління інвестиційними потоками (складено на основі [62, с. 113])

| Метод | Сутність | Переваги | Недоліки |
|-------|--|---|--|
| NPV | Чистий приведений дохід від інвестицій | Враховує часову вартість грошей | Потребує точного прогнозу грошових потоків |
| IRR | Внутрішня норма рентабельності | Дає інтегральну оцінку прибутковості | Надає кілька значень при складних потоках |
| DPP | Дисконтований строк окупності | Ураховує ризики через фактор часу | Ігнорує доходи після періоду окупності |
| PI | Індекс прибутковості | Легко порівнювати альтернативні проєкти | Може бути неінформативним без додаткового аналізу |
| ROI | Рентабельність інвестицій | Простота розрахунку | Не враховує тривалості інвестування та фактор часу |

Метод NPV дозволяє визначити чистий приведений дохід, який генерує інвестиційний проєкт [50, с. 81]. Метод IRR розраховує внутрішню норму рентабельності, тобто ставку дисконту, за якої чистий приведений дохід дорівнює нулю. Цей метод дозволяє оцінити інтегральну прибутковість проєкту [47, с. 165]. Метод DPP визначає строк окупності інвестицій з урахуванням дисконтування [43, с. 87]. Індекс прибутковості (PI) використовується для порівняння інвестиційних альтернатив за відношенням приведених доходів до інвестиційних витрат. Цей метод є зручним для ранжування проєктів, однак іноді може бути неінформативним без комплексного аналізу. Метод ROI показує загальну рентабельність вкладених коштів. Його головна перевага – простота розрахунку. Проте цей метод не враховує часову вартість грошей та тривалість інвестиційного циклу, що обмежує його застосування в стратегічному управлінні [52, с. 29].

Управління інвестиційними потоками передбачає досягнення конкретних управлінських цілей, що потребує адекватного вибору методів впливу. Залежно від пріоритетів підприємства – стабільність, прибутковість, швидкість реалізації, прозорість або ефективність розподілу ресурсів – слід застосовувати ті чи інші інструменти управління [64, с. 153]. Табл. 1.4

ілюструє залежність між цілями управління, рекомендованими методами та очікуваними результатами.

Таблиця 1.4

Вибір методу управління інвестиційними потоками залежно від мети

(складено на основі [18, с. 117])

| Мета управління | Рекомендовані методи | Очікуваний результат |
|---|---|--|
| Забезпечення стабільності інвестиційних потоків | Бюджетування, фінансовий контроль, NPV, DPP | Стабільний грошовий потік |
| Оптимізація інвестиційного портфеля | Моделльні методи, аналіз ризиків, мультикритеріальна оцінка | Мінімізація ризиків, максимізація прибутковості |
| Прискорення реалізації інвестиційних проєктів | Адміністративні методи, проєктне управління, контроль строків виконання | Швидке досягнення цільових результатів |
| Підвищення ефективності розподілу ресурсів | Програмно-цільові методи, ROI, PI | Рентабельне використання ресурсів |
| Підвищення прозорості управлінських рішень | Фінансово-аналітичні методи, моделювання сценаріїв | Обґрунтованість та прозорість інвестиційної політики |

Для забезпечення стабільності інвестиційних потоків доцільно застосовувати інструменти бюджетування, фінансового контролю, а також методи NPV та DPP, які дозволяють спрогнозувати прибутковість і строки повернення інвестицій. Це забезпечує стабільність грошових потоків і контрольованість фінансових операцій. У випадку необхідності оптимізації інвестиційного портфеля доцільно використовувати модельні методи, аналіз ризиків, а також мультикритеріальну оцінку. Це дозволяє зменшити невизначеність та підвищити загальну ефективність інвестицій. Для прискорення реалізації інвестиційних проєктів ефективними є адміністративні методи, механізми проєктного управління та контроль строків виконання. Завдяки їм досягається оперативність прийняття рішень і результативність втілення проєктів. Підвищення ефективності розподілу ресурсів забезпечується через використання програмно-цільових методів, а також інструментів оцінки рентабельності – ROI та PI. Це дозволяє раціонально використовувати наявні ресурси та уникати неефективних витрат. Для

забезпечення прозорості управлінських рішень доцільно застосовувати фінансово-аналітичні методи та моделювання сценаріїв. Це сприяє підвищенню довіри до управлінських дій та покращенню стратегічного планування на підприємстві.

Отже, управління інвестиційними потоками є складним та багатогранним процесом, що вимагає комплексного підходу та використання різноманітних методів. Вибір конкретних інструментів залежить від цілей підприємства, його фінансового стану, ринкової кон'юнктури та інших факторів. Важливо не лише володіти знаннями про різні методи, але й вміти їх ефективно застосовувати на практиці. Фінансово-аналітичні методи, зокрема NPV, IRR, DPP, PI та ROI, є ключовим інструментарієм для оцінки ефективності інвестиційних проєктів. Вони дозволяють обґрунтувати інвестиційні рішення, враховуючи часову вартість грошей, ризики та очікуваний прибуток. Однак, кожен з цих методів має свої переваги та недоліки, тому їх слід використовувати комплексно, враховуючи специфіку проєкту та цілі підприємства. Залежно від мети управління – стабільність, прибутковість, швидкість реалізації, прозорість або ефективність розподілу ресурсів – слід застосовувати ті чи інші інструменти управління. Комбінація адміністративних, економічних, організаційно-розпорядчих, програмно-цільових та математичних методів дозволяє досягти оптимального балансу між ефективністю та контрольованістю інвестиційних потоків. Успішне управління інвестиційними потоками вимагає не лише технічних знань, але й стратегічного мислення, здатності до аналізу та прогнозування, а також готовності до адаптації до змінних умов. Ефективне використання методів управління інвестиціями є запорукою стабільного розвитку та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «МУКФ»

2.1. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ»

Інвестиційна діяльність є важливою складовою стратегічного розвитку будь-якого сучасного підприємства, незалежно від галузі його функціонування. У сфері послуг, зокрема індустрії краси, вона відіграє визначальну роль у формуванні конкурентних переваг, забезпеченні високого рівня якості послуг, задоволенні потреб споживачів та адаптації до постійно змінюваних ринкових умов. Саме через інвестиції підприємства мають змогу оновлювати матеріально-технічну базу, впроваджувати інноваційні рішення, розширювати перелік послуг і покращувати клієнтський сервіс. Салон краси «МУКФ», що успішно функціонує на ринку м. Києва з 2015 року, є прикладом підприємства, яке динамічно розвивається завдяки активному інвестуванню у власну інфраструктуру, персонал та інноваційні технології. Його інвестиційна діяльність спрямована на підвищення ефективності операційної діяльності, збільшення клієнтської бази, удосконалення управлінських процесів та забезпечення довгострокового сталого зростання (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Загальна характеристика діяльності підприємства «МУКФ»

| Параметр | Характеристика |
|-------------------|--|
| 1 | 2 |
| Назва салону | МУКФ |
| Юридична адреса | м. Київ, вул. Дмитрівська, 35 |
| Рік заснування | 2015 |
| Тип послуг | Манікюр, педикюр, макіяж, перукарські послуги |
| Основні напрямки | Манікюр, педикюр, бро бар, макіяж, укладання волосся |
| Унікальні послуги | Система IBX для нігтів, ламінування вій INLEI |

Продовження табл. 2.1

| 1 | 2 |
|-----------------------------|--|
| Цільова аудиторія | Жінки та чоловіки різного віку |
| Основні переваги | Професійна команда, висока якість обслуговування, інноваційні методи, економія часу клієнтів, комфортна атмосфера |
| Організаційно-правова форма | Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) |
| Географічне розташування | м. Київ, Україна (столиця) |
| Законодавче регулювання | Податковий кодекс України, Закон України «Про аудиторську діяльність», Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національні положення бухгалтерського обліку, Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, Положення про форму та зміст розрахункових документів |
| Особливості діяльності | Використання новітніх технологій (апаратний педикюр на SUDA), надання широкого спектру послуг, орієнтація на високу якість та професіоналізм |
| Конкурентні переваги | Унікальні послуги, кваліфіковані майстри, інноваційний підхід, зручне розташування |

Загальна характеристика діяльності салону краси «МУКФ» відображає його ключові атрибути та особливості функціонування. Підприємство ідентифікується під назвою «МУКФ» та зареєстроване за юридичною адресою у місті Київ. Заснований у 2015 році, салон пропонує різноманітні послуги, включаючи манікюр, педикюр, макіяж та перукарські послуги, серед яких основними напрямками є манікюр, педикюр, бро бар, макіяж та укладання волосся. Впровадження унікальних послуг, таких як система IBX для нігтів та ламінування вій INLEI, свідчить про інноваційний підхід підприємства. Цільовою аудиторією салону є жінки та чоловіки різного віку, що вказує на його широку орієнтацію на ринку. Серед основних переваг виділяються професійна команда, висока якість обслуговування, застосування інноваційних методів, а також прагнення до економії часу клієнтів та створення комфортної атмосфери. Організаційно-правова форма підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), що визначає особливості його юридичного статусу та відповідальності.

Географічне розташування у столиці України забезпечує доступ до значної кількості потенційних клієнтів. Діяльність салону регулюється низкою законодавчих актів, включаючи Податковий кодекс України, закони про бухгалтерський облік та аудиторську діяльність, а також відповідні національні положення та стандарти. Особливості діяльності салону краси «МУКФ» зумовлені його стратегічним прагненням поєднувати інноваційні рішення з високими стандартами сервісу. Однією з ключових технологічних новацій, що активно використовується в закладі, є апаратний педикюр на системі SUDA – німецькому обладнанні преміумкласу. Цей метод дозволяє не лише забезпечити максимальну гігієнічність та безпеку процедур, а й досягти ідеального результату навіть у випадках складного догляду за стопами. Високоточне обладнання мінімізує дискомфорт клієнтів і дозволяє майстрам досягати стійкого ефекту за коротший час.

Окрім технічних інновацій, «МУКФ» вирізняється комплексним підходом до надання послуг. Салон не обмежується лише традиційними процедурами манікюру чи макіяжу, а пропонує розширене меню сервісів – від ламінування вій до «бро бару», де клієнти можуть отримати професійний догляд за бровами. Такий асортимент послуг дозволяє задовольнити широкий спектр потреб клієнтів у рамках одного візиту, що суттєво підвищує рівень лояльності аудиторії. Ще однією важливою характеристикою діяльності є орієнтація на високий рівень професіоналізму персоналу. У салоні працюють кваліфіковані майстри, які постійно проходять навчання, беруть участь у професійних майстер-класах та семінарах. Це гарантує клієнтам не лише високу якість послуг, а й впевненість у безпечності та актуальності застосовуваних методик. Конкурентні переваги «МУКФ» також формуються за рахунок унікальних послуг, які складно знайти в інших салонах міста. Наприклад, використання системи IBX для зміцнення та відновлення структури нігтів дозволяє не просто створити естетичний вигляд, а й забезпечити довготривале оздоровлення нігтів. У поєднанні з такими сервісами, як ламінування вій INLEI, клієнти отримують доступ до новітніх

beauty-технологій світового рівня. Крім того, зручне розташування салону в центрі Києва створює додаткову цінність для клієнтів, які можуть поєднати візит до салону з іншими справами у місті. Салон легко доступний громадським транспортом, а також розташований у престижному районі, що позитивно впливає на його імідж та привабливість для цільової аудиторії. Загалом, «МУКФ» успішно поєднує інновації, сервісну орієнтацію та стратегічне позиціонування, що забезпечує йому стабільну конкурентну перевагу на ринку послуг краси у столиці України.

Проведений аналіз загальних характеристик діяльності салону краси «МУКФ» дозволяє констатувати, що підприємство є сучасним та динамічно розвиваючимся суб'єктом господарювання у сфері краси міста Києва. Впровадження інноваційних послуг, орієнтація на якість та професіоналізм, а також дотримання вимог чинного законодавства є ключовими факторами його успішного функціонування та формування конкурентних переваг.

Інвестиційна діяльність відіграє ключову роль у забезпеченні сталого розвитку підприємств, особливо в динамічному середовищі індустрії краси. Проведемо дослідження обсягу та структури інвестицій підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр. (рис. 2.1).

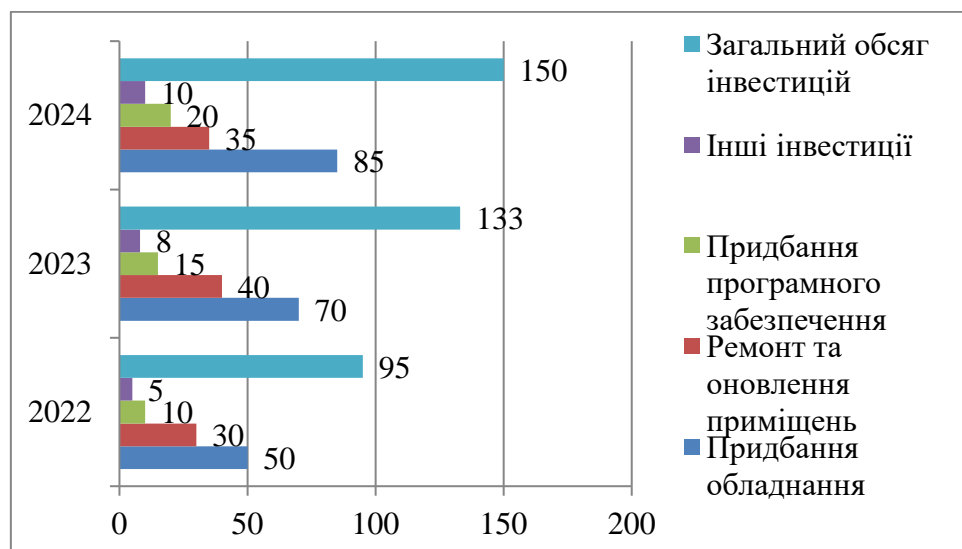


Рис. 2.1. Обсяг та структура інвестицій підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Отримані на рис. 2.1 дані свідчать про стійку тенденцію до зростання загального обсягу інвестицій протягом досліджуваного періоду. У 2022 році загальна сума інвестицій становила 95 тис. грн., збільшившись до 133 тис. грн. у 2023 році та досягнувши 150 тис. грн. у 2024 році. Структурний аналіз інвестицій показує, що найбільша частка інвестиційних вкладень спрямовувалася на придбання обладнання, що є критично важливим для салону краси з огляду на необхідність використання сучасних технологій та забезпечення високої якості послуг. Так, інвестиції в обладнання зросли з 50 тис. грн. у 2022 році до 85 тис. грн. у 2024 році. Значну увагу також приділялося підтримці та покращенню матеріально-технічної бази, про що свідчать інвестиції в ремонт та оновлення приміщень, які коливалися в межах 30-40 тис. грн. протягом періоду. Зростання інвестицій у придбання програмного забезпечення з 10 тис. грн. у 2022 році до 20 тис. грн. у 2024 році відображає важливість оптимізації бізнес-процесів та впровадження сучасних систем управління.

Ефективне управління інвестиційною діяльністю вимагає комплексного підходу, що охоплює не лише вкладення в матеріальні активи, але й стратегічні інвестиції в нематеріальні та фінансові активи, а також розуміння процесів амортизації та оновлення основних засобів. Ці складові є ключовими для забезпечення довгострокового розвитку, підвищення конкурентоздатності та оптимізації фінансових потоків підприємства. Проведемо поглиблений аналіз інвестицій підприємства «МУКФ» у нематеріальні та фінансові активи, розглянуто динаміку амортизації основних засобів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, та оцінено коефіцієнт їх оновлення за період 2022-2024 років.

Аналіз інвестицій в нематеріальні активи підприємства «МУКФ» (рис. 2.2) виявив стійку тенденцію до їх зростання протягом досліджуваного періоду. Загальний обсяг інвестицій у нематеріальні активи збільшився з 6 тис. грн. у 2022 році до 17 тис. грн. у 2024 році. Пріоритетними напрямками інвестування були розробка вебсайту/додатку та придбання ліцензій, що

відображає стратегічне значення онлайн-присутності та дотримання нормативно-правових вимог для підприємства сфери послуг краси. Зростання інвестицій у маркетингові дослідження також свідчить про посилення уваги до вивчення ринкових тенденцій та потреб клієнтів.

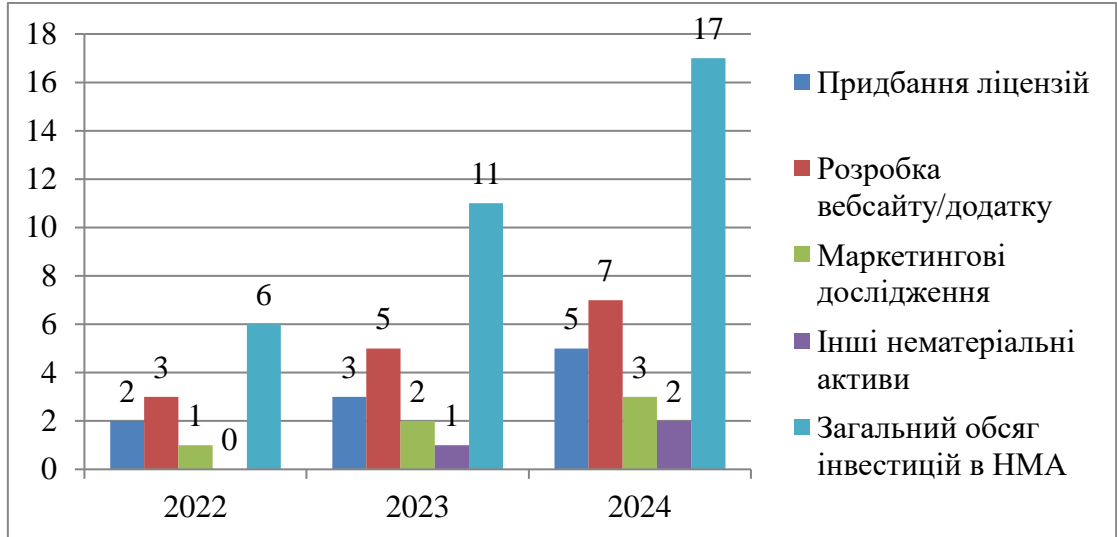


Рис. 2.2. Інвестиції в нематеріальні активи підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Розгляд фінансових інвестицій підприємства «МУКФ» (рис. 2.3) показав їх відносно невеликий обсяг, проте наявність тенденції до зростання з 1 тис. грн. у 2022 році до 4 тис. грн. у 2024 році.

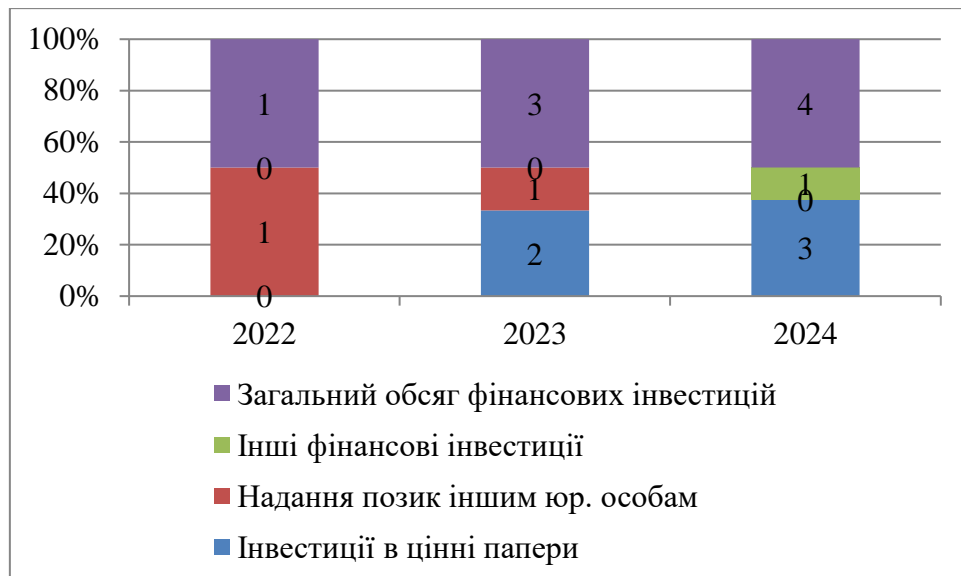


Рис. 2.3. Фінансові інвестиції підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Основними формами фінансових інвестицій були вкладення в цінні папери та надання позик іншим юридичним особам (на початковому етапі). Збільшення обсягу фінансових інвестицій свідчить про прагнення підприємства до диверсифікації своїх активів та пошуку додаткових джерел доходу.

Аналіз амортизації основних засобів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю підприємства «МУКФ» (рис. 2.4), виявив її поступове зростання з 17 тис. грн. у 2022 році до 29 тис. грн. у 2024 році.

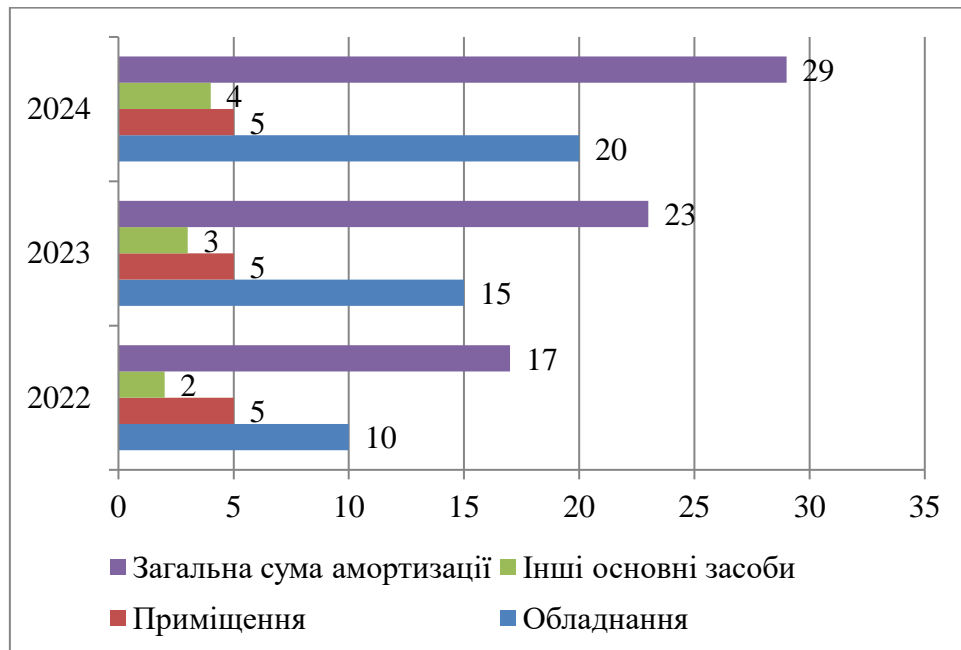


Рис. 2.4. Амортизація основних засобів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Найбільша частка амортизаційних відрахувань припадала на обладнання, що є наслідком значних інвестицій у цю категорію основних засобів. Зростання суми амортизації відображає збільшення вартості та кількості введених в експлуатацію основних засобів внаслідок інвестиційної діяльності.

Проведемо аналіз джерел фінансування інвестицій підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр. (рис. 2.5).

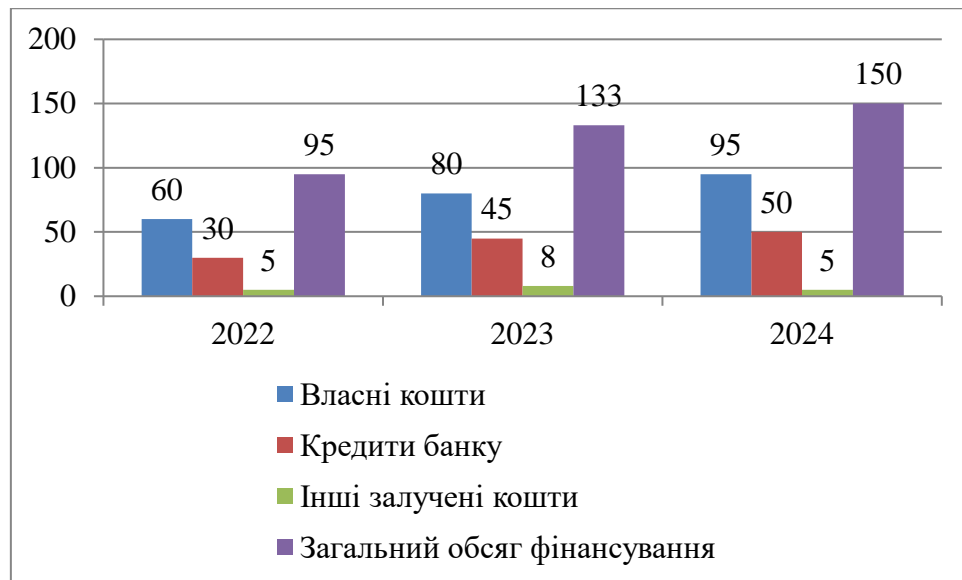


Рис. 2.5. Джерела фінансування інвестицій підприємства «МҮКФ» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності за 2022-2024 рр. були власні кошти підприємства, обсяг яких зростає відповідно до загального збільшення інвестицій. У 2022 році власні кошти становили 60 тис. грн., у 2023 році – 80 тис. грн., а у 2024 році – 95 тис. грн. Це свідчить про достатній рівень самофінансування та фінансову стійкість підприємства. Залучення кредитних коштів також відіграло важливу роль у фінансуванні інвестиційних проєктів, їх обсяг збільшився з 30 тис. грн. у 2022 році до 50 тис. грн. у 2024 році, що пов'язано з реалізацією більш масштабних інвестиційних ініціатив. Частка інших залучених коштів залишалася відносно невеликою протягом усього досліджуваного періоду.

Ефективне управління фінансовими ресурсами є ключовим аспектом успішної інвестиційної діяльності підприємства. Розуміння структури джерел фінансування інвестицій дозволяє оцінити рівень фінансової незалежності, залежність від зовнішніх запозичень та здатність підприємства залучати кошти з різних джерел. Рис. 2.6 ілюструє відсоткове співвідношення різних джерел фінансування інвестиційної діяльності салону краси «МҮКФ» протягом 2022-2024 років.

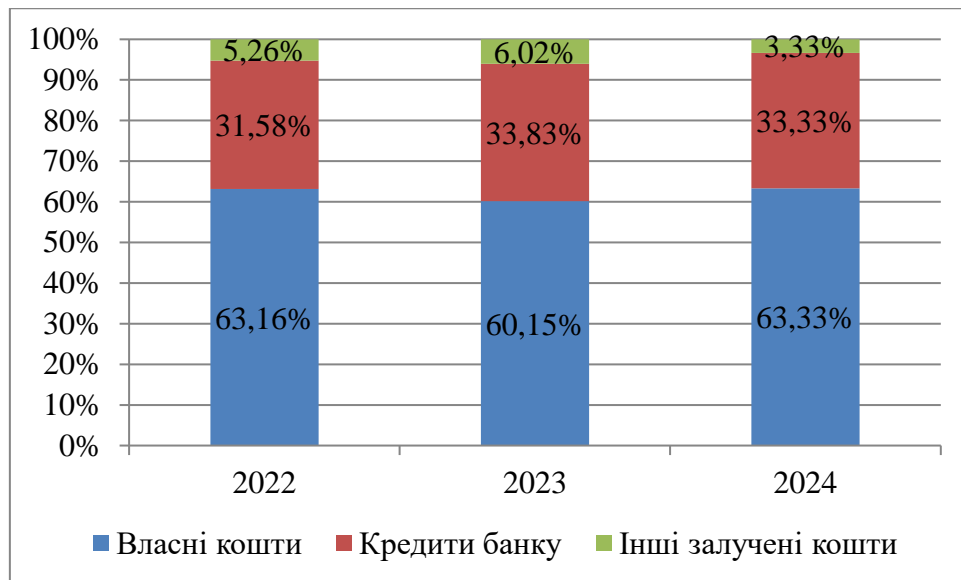


Рис. 2.6. Структура джерел фінансування інвестицій підприємства «МҮКФ» за 2022-2024 рр., %

У 2022 році найбільшу частку у структурі фінансування інвестицій «МҮКФ» займали власні кошти, які становили 63,16%. Це свідчить про значний рівень самостійності підприємства у здійсненні інвестиційної діяльності на початковому етапі досліджуваного періоду. Кредити банку становили 31,58% від загального обсягу фінансування, вказуючи на використання зовнішніх запозичень як додаткового джерела інвестиційних ресурсів. Частка інших залучених коштів була найменшою і складала 5,26%, що включає кошти від інших організацій, цільове фінансування тощо.

Протягом 2023 року спостерігаються певні зміни у структурі фінансування інвестицій «МҮКФ». Частка власних коштів дещо зменшилася і склала 60,15%, проте все ще залишалася домінуючою. Водночас, частка кредитів банку зросла до 33,83%, що свідчить про активніше залучення кредитних ресурсів для фінансування зростаючих обсягів інвестицій. Частка інших залучених коштів також незначно зросла до 6,02%.

У 2024 році структура джерел фінансування інвестицій «МҮКФ» знову зазнала певних змін. Частка власних коштів збільшилася до 63,33%, повернувшись до рівня 2022 року та знову підкреслюючи важливість самофінансування для підприємства. Частка кредитів банку дещо зменшилася,

склавши 33,33%, проте залишалася значним джерелом фінансування. Найбільш помітним є зменшення частки інших залучених коштів до 3,33%.

Загалом, аналіз структури джерел фінансування інвестицій підприємства «МУКФ» протягом 2022-2024 років показує, що основним джерелом залишаються власні кошти, що забезпечує певну фінансову незалежність. Кредити банку є важливим додатковим джерелом, частка якого коливається залежно від обсягів інвестицій. Частка інших залучених коштів є незначною і має тенденцію до зменшення. Стабільна перевага власних коштів у структурі фінансування є позитивним фактором, який свідчить про фінансову стійкість підприємства та його здатність генерувати достатньо коштів для інвестування у власний розвиток.

Оцінка коефіцієнта оновлення основних засобів підприємства «МУКФ» (рис. 2.7) показала відносно стабільний та високий рівень оновлення протягом досліджуваного періоду (33,33% у 2022 році, 35,00% у 2023 році та 34,00% у 2024 році). Це свідчить про систематичну політику підприємства щодо підтримки та модернізації своєї матеріально-технічної бази, що є критично важливим для забезпечення якості послуг у сфері краси.

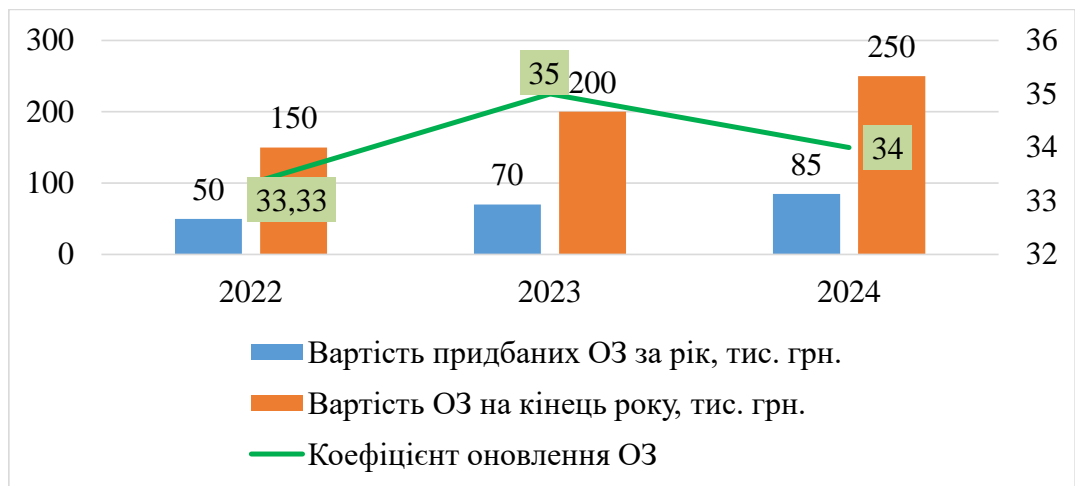


Рис. 2.7. Коефіцієнт оновлення основних засобів підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр., %

Підсумовуючи, аналіз інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» за період 2022-2024 років демонструє не лише активні вкладення в основні

засоби, але й зростаючу увагу до інвестицій у нематеріальні та фінансові активи. Процес амортизації відображає оновлення матеріально-технічної бази, а високий коефіцієнт оновлення основних засобів підтверджує прагнення підприємства підтримувати свою конкурентоздатність через модернізацію. Комплексний підхід до інвестування в різні види активів є важливим фактором для сталого розвитку та зміцнення позицій «МУКФ» на ринку послуг краси.

Оцінка динаміки показників ефективності інвестицій підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр. (рис. 2.8) є ключовим аспектом аналізу інвестиційної діяльності.

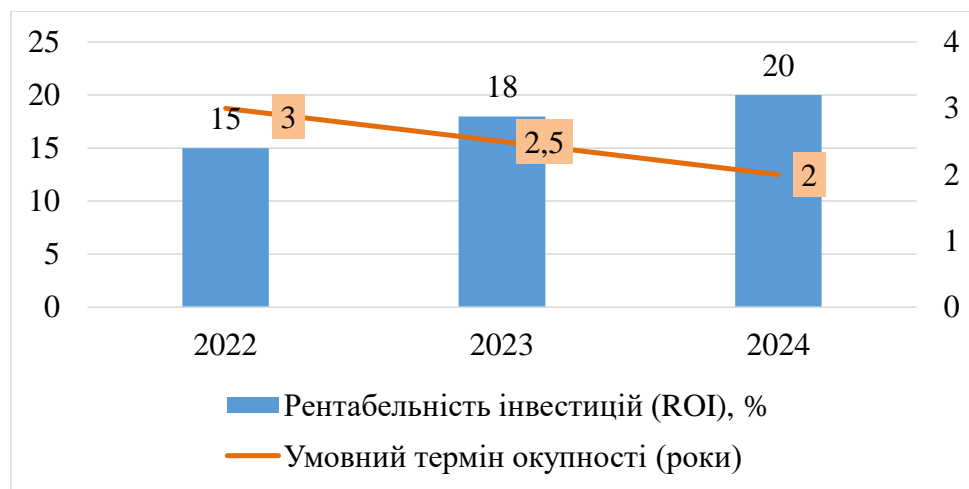


Рис. 2.8. Динаміка показників ефективності інвестицій підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр.

Рентабельність інвестицій (ROI) демонструвала позитивну динаміку зростання з 15% у 2022 році до 20% у 2024 році, що свідчить про підвищення ефективності використання інвестованих коштів та їхню здатність генерувати прибуток. Паралельно спостерігалось скорочення умовного терміну окупності інвестицій з 3 років у 2022 році до 2 років у 2024 році, що є позитивним сигналом та вказує на швидше повернення вкладених коштів.

Підсумовуючи проведений аналіз інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» за період 2022-2024 років, можна констатувати зростання обсягів інвестицій, спрямованих переважно на оновлення матеріально-технічної бази та впровадження сучасних технологій. Основним джерелом фінансування

залишалися власні кошти підприємства, що забезпечує його фінансову стабільність. Позитивна динаміка показників рентабельності та терміну окупності свідчить про зростаючу ефективність інвестиційної діяльності «МУКФ», що є важливим фактором для подальшого розвитку та зміцнення його позицій на ринку послуг краси. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на більш детальний аналіз ефективності окремих інвестиційних проєктів та їх впливу на фінансові результати підприємства.

2.2. Дослідження основних проблем та ризиків інвестиційної діяльності підприємства

Ефективність інвестиційної діяльності підприємства значною мірою визначається здатністю ідентифікувати, оцінювати та мінімізувати потенційні проблеми та ризики, що можуть виникнути на різних етапах реалізації інвестиційних проєктів. Аналіз ідентифікації основних проблем інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» (табл. 2.2) виявив динаміку значущості різних проблем протягом досліджуваного періоду. Недостатність власних коштів була значною проблемою на початковому етапі, але її вплив зменшився до кінця періоду. Натомість, зростання вартості інвестиційних проєктів та невідповідність фактичних результатів очікуваним набули більшої актуальності у 2024 році, що свідчить про зростання складності прогнозування та реалізації інвестицій. Затримки у постачанні обладнання мали періодичний вплив, а складність залучення кредитних коштів залишалася помірною протягом більшої частини досліджуваного часу.

Таблиця 2.2

Ідентифікація основних проблем інвестиційної діяльності підприємства
«МУКФ» за 2022-2024 рр.

| Проблема | 2022 рік | 2023 рік | 2024 рік |
|--|----------|----------|----------|
| Недостатність власних коштів для інвестицій | + | +/- | - |
| Затримки у постачанні обладнання | - | + | +/- |
| Зростання вартості інвестиційних проєктів | - | +/- | + |
| Невідповідність фактичних результатів очікуваним | - | +/- | + |
| Складність залучення кредитних коштів | +/- | - | +/- |
| Недостатня кваліфікація персоналу для роботи з новим обладнанням | - | - | +/- |

Примітки: «+» – проблема була значною; «+/-» – проблема мала помірний вплив; «-» – проблема була незначною або відсутня.

Аналізуючи динаміку основних проблем інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» протягом 2022-2024 років, можна відзначити еволюцію їх значущості: початкова нестача власних коштів поступово втратила гостроту, натомість зросли проблеми, пов'язані зі зростанням вартості інвестиційних проєктів та невідповідністю фактичних результатів очікуваним, що вказує на зростаючу складність управління інвестиційними процесами та необхідність удосконалення прогнозування та контролю за їх реалізацією.

Оцінка основних ризиків інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» (табл. 2.3) показала зростання рівня деяких ризиків, зокрема ризику зростання процентних ставок за кредитами та ризику зміни валютних курсів, особливо у 2023-2024 роках, що відображає загальну економічну нестабільність. Операційний ризик також мав тенденцію до зростання. Водночас, ризик зниження попиту та ризик нецільового використання інвестицій залишалися на низькому рівні, що свідчить про стабільність ринкової позиції підприємства та ефективний внутрішній контроль. Ризик посилення конкуренції оцінювався як стабільно середній.

Таблиця 2.3

Оцінка основних ризиків інвестиційної діяльності підприємства
«МУКФ» за 2022-2024 рр.

| Ризик | 2022 рік | 2023 рік | 2024 рік |
|---|----------|----------|----------|
| Ризик зростання процентних ставок за кредитами | Низький | Середній | Середній |
| Ризик зміни валютних курсів (для імпортного обладнання) | Низький | Низький | Середній |
| Операційний ризик (збої в роботі обладнання) | Низький | Середній | Середній |
| Ризик зниження попиту на послуги | Низький | Низький | Низький |
| Ризик посилення конкуренції | Середній | Середній | Середній |
| Ризик нецільового використання інвестицій | Низький | Низький | Низький |

Аналіз факторів впливу на формування та розвиток інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» (табл. 2.4) виявив ключові внутрішні та зовнішні чинники, що визначали обсяги, структуру, ефективність та джерела фінансування інвестицій. Зростання обсягу інвестицій, орієнтація на модернізацію та розвиток нематеріальних активів, а також підвищення ефективності інвестицій є важливими тенденціями. Власні кошти залишаються основним джерелом фінансування, проте зростає роль кредитних ресурсів.

Таблиця 2.4

Фактори впливу на формування та розвиток інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» за 2022-2024 рр.

| Фактор впливу | Характеристика впливу (2022-2024 рр.) |
|---------------------------------|--|
| 1 | 2 |
| Обсяг та структура інвестицій | Спостерігається стійке зростання загального обсягу інвестицій (95 тис. грн. у 2022 р. до 150 тис. грн. у 2024 р.). Основний акцент робиться на придбанні обладнання, що свідчить про прагнення до модернізації та покращення якості послуг. Зростають також інвестиції в нематеріальні активи, зокрема в розробку вебсайту/додатку та придбання ліцензій, що відображає важливість цифрової присутності та дотримання законодавства. |
| Джерела фінансування інвестицій | Власні кошти залишаються основним джерелом фінансування інвестицій, що свідчить про фінансову стійкість підприємства. Проте зростає і обсяг залучених кредитних коштів, що пов'язано з реалізацією більш масштабних інвестиційних проєктів. Частка інших залучених коштів є незначною. |
| Ефективність інвестицій | Показники рентабельності інвестицій (ROI) демонструють позитивну динаміку зростання, а умовний термін окупності скорочується. Це свідчить про підвищення ефективності використання інвестованих коштів та їхню здатність генерувати прибуток у більш короткі терміни. |

Продовження табл. 2.4

| 1 | 2 |
|---|--|
| Інвестиції в нематеріальні активи (НМА) | Спостерігається значне зростання інвестицій в НМА, що відображає стратегічну орієнтацію на розвиток бренду, онлайн-платформи та впровадження новітніх технологій. Збільшення інвестицій у придбання ліцензій та розробку вебсайту/додатку є ключовими факторами розвитку. |
| Фінансові інвестиції | Обсяг фінансових інвестицій залишається відносно невеликим, але має тенденцію до зростання. З'являються інвестиції в цінні папери, що свідчить про прагнення підприємства до диверсифікації активів та отримання додаткового доходу. |
| Амортизація основних засобів | Загальна сума амортизаційних відрахувань зростає, що є прямим наслідком збільшення обсягу інвестицій в основні засоби, зокрема в обладнання. Це відображає процес оновлення та зносу активів, придбаних у рамках інвестиційної діяльності. |
| Оновлення основних засобів | Коефіцієнт оновлення основних засобів залишається на стабільно високому рівні протягом усього досліджуваного періоду, що свідчить про систематичне оновлення матеріально-технічної бази підприємства для підтримки якості послуг та конкурентоздатності. |
| Загальна економічна ситуація (припущення) | Ймовірно, загальне економічне зростання або стабільність у перші роки досліджуваного періоду сприяли збільшенню інвестиційної активності. Потенційні економічні коливання могли впливати на рішення щодо залучення кредитних коштів та напрямків інвестування. (Конкретна інформація про макроекономічні фактори відсутня, тому це є припущенням, яке підтверджено та спростовано додатковими даними). |
| Конкурентне середовище (припущення) | Активна конкуренція на ринку послуг краси могла стимулювати підприємство до інвестування в нове обладнання, технології та маркетингові дослідження для збереження та зміцнення своїх позицій. (Конкретна інформація про конкуренцію відсутня, тому це є припущенням). |
| Внутрішні фактори підприємства | Ефективне управління, наявність кваліфікованого персоналу та стратегічне бачення розвитку підприємства є внутрішніми факторами, що сприяють активній та ефективній інвестиційній діяльності. Зростання власних коштів свідчить про успішну операційну діяльність, яка забезпечує фінансову базу для інвестицій. |

Розгляд обсягу та структури інвестицій демонструє стійке зростання загальних інвестиційних вкладень, з пріоритетним спрямуванням коштів на придбання обладнання, що підкреслює прагнення підприємства до технологічного оновлення та підвищення якості надаваних послуг. Паралельно, зростання інвестицій у нематеріальні активи, такі як розробка вебсайту та придбання ліцензій, свідчить про усвідомлення важливості цифрової присутності та дотримання законодавчих норм у сучасних умовах ведення бізнесу.

Аналіз джерел фінансування інвестицій виявляє домінування власних коштів підприємства як основного джерела, що є ознакою фінансової стабільності та самодостатності. Проте, спостерігається також тенденція до збільшення обсягу залучених кредитних коштів, що пов'язано з реалізацією більш масштабних інвестиційних проєктів, які потребують значних фінансових ресурсів. Незначна частка інших залучених коштів вказує на обмежене використання альтернативних джерел фінансування. Оцінка ефективності інвестицій на основі показників рентабельності (ROI) та терміну окупності демонструє позитивну динаміку, що свідчить про зростаючу ефективність використання інвестованих коштів та їхню здатність забезпечувати швидше повернення вкладень.

Значне зростання інвестицій у нематеріальні активи (НМА) відображає стратегічний курс підприємства на розвиток власного бренду, розширення присутності в онлайн-середовищі та впровадження передових технологій, що є важливим фактором для забезпечення конкурентоздатності на ринку. Фінансові інвестиції, хоча й мають невеликий обсяг, демонструють тенденцію до зростання та диверсифікацію активів підприємства шляхом вкладень у цінні папери. Збільшення амортизації основних засобів є прямим наслідком зростання обсягу інвестицій в обладнання та інші матеріальні активи, відображаючи процес їхнього зносу та необхідність подальшого оновлення. Підтримання стабільно високого коефіцієнта оновлення основних засобів підкреслює систематичний підхід підприємства до модернізації матеріально-технічної бази для забезпечення високої якості послуг.

Припущення щодо впливу загальної економічної ситуації та конкурентного середовища вказують на потенційну залежність інвестиційної активності від макроекономічних умов та рівня конкуренції на ринку. Сприятливе економічне середовище та висока конкуренція можуть стимулювати підприємство до активнішого інвестування. Нарешті, внутрішні фактори підприємства, такі як ефективне управління, кваліфікований персонал та стратегічне бачення розвитку, є визначальними для успішної

інвестиційної діяльності, забезпечуючи необхідну фінансову базу та організаційні можливості для реалізації інвестиційних проєктів. Комплексний аналіз цих факторів дозволяє глибше зрозуміти рушійні сили та обмеження інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» протягом досліджуваного періоду. SWOT-аналіз основних проблем та ризиків інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» (табл. 2.5) в умовах воєнних дій підкреслив як сильні сторони підприємства, що допомагають адаптуватися до кризових умов, так і слабкі сторони, що можуть бути посилені зовнішніми загрозами. Використання наявних можливостей та мінімізація потенційних загроз є ключовими завданнями для забезпечення сталого розвитку.

Таблиця 2.5

SWOT-аналіз основних проблем та ризиків інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ»

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – Можливість швидкої адаптації до змінних умов воєнного часу (якщо така була продемонстрована). – Наявність постійних клієнтів, які продовжують користуватися послугами навіть в умовах війни. – Збереження ключових спеціалістів, готових працювати в складних обставинах. – Позитивний імідж підприємства, що підтримує довіру клієнтів та партнерів. – Успішне впровадження онлайн-послуг або інших адаптованих форматів роботи. | <ul style="list-style-type: none"> – Зменшення прибутків та ускладнення доступу до фінансування через військові ризики. – Перебої з постачанням та зростання цін через логістичні складнощі та валютні коливання, спричинені війною. – Ризик пошкодження приміщень або комунікацій внаслідок бойових дій (особливо актуально для Києва). – Еміграція або мобілізація персоналу. – Погіршення економічної ситуації населення через війну. |
| Можливості | Загрози |
| <ul style="list-style-type: none"> – Зростання попиту на певні види послуг. Зокрема, на послуги, що допомагають зняти стрес або підтримувати зовнішній вигляд в умовах нестабільності. – Зменшення конкуренції з боку іноземних компаній. – Можливість отримання грантів, пільг або інших видів допомоги для підприємств, що постраждали від війни або підтримують економіку. – Залучення клієнтів через інтернет, що є актуальним в умовах обмеження фізичного пересування. – Співпраця з волонтерськими організаціями для підтримки діяльності. | <ul style="list-style-type: none"> – Посилення бойових дій, що призводить до руйнувань, обмеження пересування клієнтів та персоналу. – Зниження доходів населення, зростання безробіття, інфляція, що негативно вплине на попит на послуги. – Тривалі перебої з доставкою матеріалів та обладнання, зростання транспортних витрат. – Зменшення кількості потенційних клієнтів та кваліфікованого персоналу через виїзд за кордон. – Зміни в законодавстві, пов'язані з воєнним станом, що можуть ускладнити ведення бізнесу. – Загроза обстрілів, диверсій, що безпосередньо впливає на діяльність салону. |

До сильних сторін підприємства слід віднести його потенційну здатність до швидкої адаптації до мінливих умов воєнного часу, що включає оперативне переналаштування бізнес-процесів та впровадження нових форматів надання послуг. Наявність сформованої лояльної клієнтської бази є значною перевагою, оскільки забезпечує стабільний попит на послуги навіть в умовах загальної нестабільності. Збереження кваліфікованого персоналу, готового працювати в складних обставинах, є критично важливим для підтримання якості послуг. Позитивний імідж підприємства сприяє збереженню довіри клієнтів та партнерів. Успішне впровадження онлайн-послуг або інших адаптованих форматів роботи розширює охоплення аудиторії та забезпечує доступність послуг в умовах обмежень фізичного пересування.

Проте, підприємство має і певні слабкі сторони, які можуть бути посилені впливом воєнних дій. Зменшення прибутків та ускладнення доступу до фінансування через підвищені військові ризики можуть обмежити інвестиційні можливості. Перебої з постачанням матеріалів та обладнання, а також зростання цін, спричинені логістичними проблемами та валютними коливаннями, можуть негативно вплинути на собівартість послуг та терміни реалізації інвестиційних проєктів. Ризик пошкодження приміщень або комунікацій внаслідок бойових дій, особливо для підприємств, розташованих у безпосередній близькості до зони конфлікту або в великих містах, є значною загрозою. Еміграція або мобілізація персоналу призводить до дефіциту кваліфікованих кадрів. Погіршення економічної ситуації населення через війну неминуче призводить до зниження платоспроможності клієнтів та зменшення попиту на не першочергові послуги.

Зовнішнє середовище також створює певні можливості для підприємства. Зростання попиту на специфічні види послуг, спрямованих на зняття стресу або підтримання зовнішнього вигляду в умовах нестабільності, відкриває нові ринкові ніші. Зменшення конкуренції з боку іноземних компаній, які можуть тимчасово покинути ринок, сприяє зміцненню позицій місцевих підприємств. Можливість отримання державної підтримки у вигляді

грантів, пільг або інших видів допомоги для підприємств, що постраждали від війни або підтримують економіку країни, стає важливим ресурсом для відновлення та розвитку. Активне залучення клієнтів через інтернет, розвиток онлайн-платформ та надання дистанційних послуг є ефективним в умовах обмежень фізичного пересування. Співпраця з волонтерськими організаціями забезпечує додаткову підтримку та ресурси для діяльності підприємства.

Водночас, існують значні загрози, зумовлені воєнними діями. Ескалація конфлікту призводить до подальших руйнувань, обмеження пересування та погіршення загальної безпекової ситуації. Поглиблення економічної кризи, що супроводжується зниженням доходів населення, зростанням безробіття та інфляцією, матиме негативний вплив на споживчий попит. Тривалі перебої з постачанням матеріалів та обладнання, а також зростання транспортних витрат, можуть ускладнити операційну діяльність. Міграція населення за кордон призводить до зменшення як потенційних клієнтів, так і кваліфікованого персоналу. Зміни в законодавстві, пов'язані з воєнним станом, можуть створити додаткові адміністративні та регуляторні бар'єри. Нарешті, безпосередня загроза обстрілів та диверсій становить пряму небезпеку для діяльності салону, його персоналу та клієнтів. Комплексний аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та загроз дозволяє підприємству «МУКФ» розробити ефективні стратегії для адаптації та подальшого розвитку в умовах високої невизначеності, спричиненої воєнними діями.

Розгляд заходів з мінімізації ризиків інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» (табл. 2.6) показав застосування різноманітних інструментів управління ризиками, адаптованих до специфіки кожного ризику та періоду часу. Фіксація процентних ставок, хеджування валютних ризиків, технічне обслуговування обладнання, підвищення якості послуг та диверсифікація джерел фінансування є прикладами вжитих заходів.

Таблиця 2.6

Заходи з мінімізації ризиків інвестиційної діяльності підприємства
«МУКФ» за 2022-2024 рр.

| Ризик | 2022 | 2023 | 2024 |
|---|---|---|---|
| Ризик зростання процентних ставок за кредитами | Фіксація процентної ставки за кредитами на певний період. | Перегляд умов кредитування, пошук альтернативних джерел. | Рефінансування кредитів, зменшення залежності від кредитних коштів. |
| Ризик зміни валютних курсів (для імпортного обладнання) | Укладання форвардних контрактів, хеджування валютних ризиків. | Вибір постачальників з оплатою у національній валюті. | Диверсифікація валютних резервів. |
| Операційний ризик (збої в роботі обладнання) | Регулярне технічне обслуговування, страхування обладнання. | Закупівля резервного обладнання, навчання персоналу з обслуговування. | Впровадження систем прогнозування та запобігання поломкам. |
| Ризик посилення конкуренції | Підвищення якості послуг, розширення спектра послуг, маркетингові заходи. | Впровадження унікальних послуг, програми лояльності для клієнтів. | Активне відстеження дій конкурентів, адаптація стратегії. |

Отже, інвестиційна діяльність підприємства «МУКФ» протягом 2022-2024 років супроводжувалася низкою проблем та ризиків, динаміка яких змінювалася під впливом внутрішніх факторів та зовнішнього середовища, включаючи економічну нестабільність та воєнні дії. Ефективне управління цими проблемами та ризиками, а також своєчасне впровадження заходів з їх мінімізації, є важливими передумовами для забезпечення успішності інвестиційної діяльності та сталого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «МУКФ»

3.1. Розробка стратегії управління інвестиціями підприємства сфери послуг

В умовах зростаючої ролі сфери послуг у сучасній економіці, ефективне управління інвестиціями набуває особливої актуальності для забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоздатності підприємств цієї галузі. Специфіка сервісного бізнесу, що характеризується високою залежністю від людського капіталу, нематеріальних активів та здатності до інновацій, визначає особливості прийняття інвестиційних рішень. Необхідність постійного оновлення матеріально-технічної бази, впровадження нових технологій обслуговування, розвитку персоналу та розширення спектра послуг зумовлює важливість розробки та реалізації ефективної стратегії управління інвестиціями.

Інвестиційна діяльність підприємства сфери послуг являє собою комплекс заходів, спрямованих на вкладення ресурсів у різноманітні активи з метою отримання економічних вигод у майбутньому. На відміну від виробничих підприємств, де значна частина інвестицій спрямовується на придбання та модернізацію основних засобів, у сфері послуг вагому роль відіграють інвестиції в нематеріальні активи, такі як навчання персоналу, розробка програмного забезпечення, створення та просування бренду, а також розширення мережі надання послуг. Ефективна інвестиційна діяльність є ключовим фактором для підвищення якості обслуговування, залучення та утримання клієнтів, оптимізації бізнес-процесів та, як наслідок, зростання прибутковості та ринкової вартості підприємства.

Управління інвестиційними потоками на підприємствах сфери послуг вимагає застосування комплексу методів, що дозволяють здійснювати

ефективне планування, аналіз та контроль інвестиційних проєктів. До основних методів належать:

1) Фінансово-аналітичні методи: включають розрахунок чистої приведеної вартості (NPV), внутрішньої норми рентабельності (IRR), дисконтованого строку окупності (DPP) та індексу прибутковості (PI) для оцінки економічної доцільності інвестиційних проєктів.

2) Бюджетування: передбачає розробку інвестиційного бюджету, який визначає планові обсяги та напрями інвестиційних витрат на певний період.

3) Аналіз ризиків: включає ідентифікацію потенційних ризиків, їх оцінку та розробку заходів з мінімізації негативного впливу на результати інвестиційної діяльності.

4) Моніторинг та контроль: передбачає систематичне відстеження фактичних показників реалізації інвестиційних проєктів та їх порівняння з плановими значеннями для своєчасного виявлення відхилень та прийняття коригувальних дій.

Вибір конкретних методів залежить від специфіки діяльності підприємства, масштабу інвестиційних проєктів та рівня невизначеності зовнішнього середовища.

Протягом останніх трьох років підприємство «МУКФ» активно інвестувало в оновлення обладнання, навчання персоналу та розширення спектра послуг. Аналіз обсягу та структури інвестицій показав зростання загальних інвестиційних вкладень, при цьому найбільша частка припадала на придбання сучасного обладнання для манікюру, педикюру та косметологічних процедур. Інвестиції в навчання персоналу були спрямовані на підвищення кваліфікації майстрів та освоєння нових технік обслуговування. Розширення спектра послуг включало впровадження нових процедур та залучення додаткових спеціалістів.

Оцінка ефективності інвестиційних проєктів здійснювалася з використанням методу NPV, який показав позитивні значення для більшості інвестицій, що свідчить про їхню економічну доцільність. Аналіз ризиків

виявив основні потенційні загрози, такі як зростання конкуренції та зміна споживчих переваг. Для мінімізації цих ризиків підприємство впроваджувало програми лояльності для клієнтів та постійно відстежувало ринкові тенденції.

У процесі управління інвестиціями підприємства сфери послуг можуть зіткнутися з низкою проблем та ризиків. До основних проблем належать:

- Висока залежність від людського капіталу: ефективність інвестицій у навчання персоналу може бути знижена через плинність кадрів.

- Складність оцінки нематеріальних активів: оцінка віддачі від інвестицій у бренд або репутацію є більш складною порівняно з матеріальними активами.

- Швидкі зміни на ринку: інновації в технологіях обслуговування та зміна споживчих переваг можуть швидко знецінити зроблені інвестиції.

До основних ризиків належать:

- Ринкові ризики: зростання конкуренції, зміна попиту на послуги.
- Операційні ризики: збої в роботі обладнання, помилки персоналу.
- Фінансові ризики: зростання вартості залучення капіталу, непередбачені витрати.

Ефективне управління інвестиціями передбачає своєчасну ідентифікацію, оцінку та розробку заходів з мінімізації цих проблем та ризиків.

Для мінімізації ризиків інвестиційної діяльності підприємства сфери послуг можуть застосовувати наступні заходи:

- Диверсифікація інвестиційного портфеля: розподіл інвестицій між різними типами активів та проектами.

- Страхування: страхування майна та відповідальності для захисту від непередбачених втрат.

- Хеджування: використання фінансових інструментів для захисту від валютних та процентних ризиків.

- Постійний моніторинг та контроль: регулярний аналіз результатів інвестиційних проєктів та своєчасне коригування стратегії.

- Залучення кваліфікованих фахівців: забезпечення високого рівня професіоналізму персоналу, що працює з інвестиційними проєктами.

Комплексне застосування цих заходів дозволяє підвищити стійкість підприємства до негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовища та забезпечити більш ефективне управління інвестиціями.

Управління інвестиціями є ключовим елементом успішного розвитку підприємств сфери послуг. Специфіка галузі вимагає особливого підходу до прийняття інвестиційних рішень, врахування значущості нематеріальних активів та високої залежності від людського капіталу. Застосування комплексу методів оцінки ефективності інвестицій та стратегій мінімізації ризиків дозволяє підприємствам підвищити віддачу від інвестиційних вкладень та забезпечити стабільне зростання в умовах конкурентного ринкового середовища. У контексті динамічного розвитку сектора індустрії краси в Україні та зростаючого попиту на якісні послуги, особливо у великих міських центрах, розробка ефективної стратегії управління інвестиціями для підприємств даної сфери набуває особливої актуальності. Салон краси «МУКФ», прагнучи до забезпечення стійкої конкурентоздатності на ринку, розглядає стратегічне інвестування як ключовий фактор успіху. Дана робота присвячена розробці стратегії управління інвестиціями для салону краси «МУКФ», що включає визначення ключових інвестиційних напрямів, аналіз потенційних фінансових потоків та оцінку економічної доцільності інвестиційних рішень, зокрема щодо відкриття нового салону в Шевченківському районі міста Києва.

Сектор індустрії краси в Україні демонструє динамічне зростання, особливо у великих містах, таких як Київ. У зв'язку зі зростанням попиту на високоякісні перукарські та косметологічні послуги, актуальним стає питання розробки ефективної інвестиційної стратегії. Салон краси «МУКФ» прагне забезпечити конкурентоспроможність на ринку через стратегічне планування інвестицій в обладнання, персонал, маркетинг та IT-рішення.

Інвестиційна стратегія салону краси «МУКФ» охоплює наступні напрями: закупівлю високоякісного обладнання та косметичних засобів; інвестування у програмне забезпечення для автоматизації процесів; навчання персоналу; маркетингові кампанії через соціальні мережі та інфлюенсерів; створення комфортного простору для клієнтів. У табл. 3.1 подано канву бізнес-моделі з акцентом на інвестиційні аспекти.

Таблиця 3.1

Канва бізнес-моделі салону краси «МУКФ» з фокусом на інвестиції

| | |
|--------------------------------|---|
| 1. Сегменти клієнтів | Жінки та чоловіки, 18–60 років, мешканці Києва, середній та високий рівень доходів |
| 2. Ціннісні пропозиції | Професійні послуги краси; якісна косметика; сучасне обладнання; комфорт та індивідуальний підхід |
| 3. Канали збуту | Instagram, TikTok, вебсайт, колаборації з брендами, офлайн-продажі |
| 4. Взаємовідносини з клієнтами | Програми лояльності, персональні знижки, зворотний зв'язок через соцмережі |
| 5. Потоки доходів | Послуги (перукарські, косметологія, масаж, манікюр тощо), продаж косметики, подарункові сертифікати |
| 6. Ключові ресурси | Інвестиції в обладнання, косметика, програмне забезпечення, навчання персоналу |
| 7. Ключові партнери | Постачальники косметики та обладнання, маркетингові агенції, програмні платформи (Yclients тощо) |
| 8. Види діяльності | Надання послуг, маркетинг, залучення клієнтів, підбір і навчання персоналу |
| 9. Структура витрат | Зарплати, оренда, косметика, маркетинг, ІТ, навчання персоналу, оновлення обладнання |

Успішна реалізація інвестиційної стратегії салону краси «МУКФ» потребує комплексного підходу до управління ресурсами, маркетингом і персоналом. Визначення ключових інвестиційних напрямів дозволяє ефективно використовувати фінансові ресурси, адаптуватися до змін ринку та забезпечити довготривалий розвиток бізнесу.

У сучасних умовах високої конкуренції та швидких змін ринкового середовища підприємства сфери послуг зіштовхуються з необхідністю раціонального використання ресурсів та ефективного управління інвестиційною діяльністю. Розробка стратегії управління інвестиціями дозволяє не лише оптимізувати витрати на етапі запуску бізнесу, а й забезпечити його довгострокову фінансову стійкість і

конкурентоспроможність. Для вдосконалення інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» доцільно відкрити ще один салон краси в Шевченківському районі м. Києва.

Технічний аналіз передбачає оцінку низки факторів, які впливатимуть на ефективність запуску бізнесу. Приміщення під салон краси буде орендоване. Об'єкт буде розташований у житловому фонді Шевченківського району м. Києва на першому поверсі нової багатоповерхівки, площею 85 м². Він включає: 4 окремих кабінети, рецепцію, кімнату персоналу та санвузол. Район має розвинену інфраструктуру – поруч зупинка громадського транспорту, а станція метро знаходиться за 8 хвилин пішої ходи. Приміщення буде здаватися в оренду без комісії, частково мебльоване, зі встановленими лічильниками. Орендна плата – 37000 грн на місяць. Оскільки частина меблів уже є, для запуску салону буде потрібно лише докупити інструменти для майстрів і косметичні матеріали. У салоні працюватимуть 6 найманих працівників. Поточні витрати на відкриття салону краси «МУКФ» у 1-й рік (табл. 3.2).

Табл. 3.2 відображає структуру поточних витрат, пов'язаних з відкриттям та функціонуванням салону краси «МУКФ» протягом першого року його діяльності. Розрахунок здійснено на основі штатного розкладу та встановленого рівня заробітної плати для персоналу.

Таблиця 3.2

Поточні витрати на відкриття салону краси «МУКФ» у 1-й рік

| Вид витрат | Пояснення | Сума (тис. грн) |
|--------------------------------|--|-----------------|
| Фонд оплати праці | Зарплата одного працівника: 28000 грн/міс. $28000 \times 12 = 336$ тис. грн/рік. Для 6 осіб: $336 \times 6 = 2016$ тис. грн | 2016 |
| Єдиний соціальний внесок (22%) | $2016 \times 0.22 = 443,52$ тис. грн | 443,52 |
| Всього | | 2459,52 |

Ключовою статтею витрат є фонд оплати праці, який становить 2016 тис. грн. на рік та розрахований виходячи з річної заробітної плати одного працівника у розмірі 336 тис. грн та кількості залучених працівників – 6 осіб. Окрім заробітної плати, до поточних витрат включено єдиний соціальний

внесок (ЄСВ) у розмірі 22% від загального фонду оплати праці, що становить 443,52 тис. грн. Таким чином, загальна сума поточних витрат на фонд оплати праці з урахуванням ЄСВ у перший рік діяльності салону «МУКФ» сягає 2459,52 тис. грн.

У табл. 3.3 представлено розрахунок витрат на комунальні послуги, необхідні для забезпечення належного функціонування салону краси «МУКФ». Розрахунок здійснено на основі визначених норм споживання, діючих тарифів та щомісячних обсягів використання ресурсів.

Таблиця 3.3

Витрати на комунальні послуги салону краси «МУКФ»

| Послуга | Норма споживання | Ціна | Місячне споживання | Сума за місяць (грн) | Всього за рік (грн) |
|------------------------------|-------------------------|-----------------------------|--------------------|----------------------|---------------------|
| Електроенергія | 450 кВт/міс | 3,12 грн/кВт | 450 | 1404 | 16 848 |
| Вода (гаряча) | 12 м ³ /міс | 19,85 грн/м ³ | 12 | 238,2 | 2858,4 |
| Вода (холодна) | 25 м ³ /міс | 12,35 грн/м ³ | 25 | 308,75 | 3705 |
| Газ | 120 м ³ /міс | 9,45 грн/м ³ | 120 | 1134 | 13 608 |
| Сміття | 1,5 м ³ /міс | 36,00 грн/м ³ | 1,5 | 54 | 648 |
| Інші (інтернет, каналізація) | - | - | - | 300 | 3600 |
| Всього | - | - | - | 3439,95 | 41 267,4 |

Табл. 3.3 відображає структуру та обсяги витрат на основні комунальні послуги, необхідні для забезпечення діяльності салону краси «МУКФ». До переліку включено витрати на електроенергію, водопостачання (гаряче та холодне), газопостачання, вивезення сміття, а також інші послуги, такі як інтернет та каналізація. Розрахунок щомісячних витрат за кожною послугою здійснено шляхом множення норми споживання на відповідний тариф. Наприклад, витрати на електроенергію за місяць становлять 1404 грн. Загальна сума витрат на комунальні послуги за місяць складає 3439,95 грн, а річна сума – 41267,4 грн. Ці витрати є невід’ємною частиною операційних витрат салону.

Табл. 3.4 містить інформацію про річні витрати на закупівлю основних матеріалів, необхідних для надання послуг салоном краси «МУК

Ф».

Таблиця 3.4

Річні витрати на закупівлю матеріалів для салону краси «МУКФ»

| Матеріал | К-сть | Ціна | Місячна сума (грн) | Річна сума (тис. грн) |
|--------------------------|------------|------|--------------------|-----------------------|
| Шампуні | 12 | 160 | 1920 | 23,04 |
| Кондиціонери | 12 | 190 | 2280 | 27,36 |
| Маски | 6 | 160 | 960 | 11,52 |
| Фарба | 12 | 240 | 2880 | 34,56 |
| Окислювач | 12 | 160 | 1920 | 23,04 |
| Інструменти (одноразово) | 1 комплект | 2600 | 2600 | 31,2 |
| Лаки для нігтів | 15 | 160 | 2400 | 28,8 |
| Засоби для манікюру | 1 комплект | 1300 | 1300 | 15,6 |
| Косметика | 12 | 220 | 2640 | 31,68 |
| Рукавички | 100 пар | 12 | 1200 | 14,4 |
| Диски | 100 шт | 38 | 3800 | 45,6 |
| Палички | 100 шт | 24 | 2400 | 28,8 |
| Фольга | 10 | 28 | 280 | 3,36 |
| Рушники | 10 | 120 | 1200 | 14,4 |
| Інші | - | - | 1200 | 14,4 |
| Всього | - | - | 29 780 | 357,36 |

Загальна річна сума витрат на закупівлю матеріалів становить 357,36 тис. грн. Найбільші статті витрат припадають на шампуні (23,04 тис. грн), кондиціонери (27,36 тис. грн), фарбу (34,56 тис. грн) та інші витратні матеріали, що відображають інтенсивність надання відповідних послуг. Інструменти, що мають одноразовий характер закупівлі на початковому етапі, також включені до цієї таблиці для відображення їхньої річної вартості.

Табл. 3.5 узагальнює початкові інвестиції, необхідні для відкриття салону краси «МУКФ», та щомісячні поточні витрати на його функціонування.

Таблиця 3.5

Початкові та щомісячні витрати на відкриття салону краси «МУКФ»

| Категорія витрат | Сума, тис. грн | Характеристика |
|--------------------------|----------------|---|
| Початкові інвестиції | | |
| Ремонт приміщення | 230 | Капітальний ремонт з урахуванням дизайну |
| Обладнання і меблі | 180 | Часткова закупівля |
| Реклама | 70 | Стартова кампанія (Instagram, Google Ads) |
| Реєстрація, юр. супровід | 35 | Послуги бухгалтера, нотаріуса |
| Всього | 515 | |
| Поточні витрати (1 міс.) | | |
| Оренда | 37 | Приміщення з меблями |
| Зарплата персоналу | 168 | 28 000 грн × 6 |
| ЄСВ | 36,96 | 22% від зарплати |
| Комунальні послуги | 3,44 | |
| Матеріали | 29,78 | |
| Всього поточних витрат | 275,18 | |

До початкових інвестицій належать витрати на ремонт приміщення (230 тис. грн), закупівлю обладнання та меблів (180 тис. грн), проведення стартової рекламної кампанії (70 тис. грн) та реєстрацію підприємства з юридичним супроводом (35 тис. грн), що в сумі становить 515 тис. грн. Щомісячні поточні витрати включають орендну плату (37 тис. грн), заробітну плату персоналу (168 тис. грн), єдиний соціальний внесок (36,96 тис. грн), витрати на комунальні послуги (3,44 тис. грн) та закупівлю матеріалів (29,78 тис. грн), загальна сума яких складає 275,18 тис. грн на місяць.

Табл. 3.6 демонструє розрахунок суми сплачених відсотків за кредитними зобов'язаннями, залученими для фінансування відкриття салону краси «МУКФ», протягом п'ятирічного терміну кредитування. Відкриття ще одного салону краси «МУКФ» у м. Київ – це перспективна підприємницька ініціатива, яка вимагає ретельного фінансового планування та аналізу доступних джерел фінансування. Для реалізації бізнес-ідеї передбачається залучення кредитних коштів. Необхідна сума фінансування становить 520 тис. грн. Згідно з умовами кредитування в «ПриватБанку», проведемо розрахунки кредитних платежів. Сума кредиту: 520 тис. грн. Термін кредитування: 5 років (60 місяців). Відсоткова ставка: 16% річних (1,33% на місяць). Тип платежів:

ануїтетні щомісячні. Розрахуємо щомісячний платіж за кредитом за формулою ануїтетного платежу:

$$P = (PV * r) / (1 - (1 + r)^{-n})$$

де: $PV = 520000$ грн.

$r = 0,0133$.

$n = 60$ місяців.

Розрахунковий щомісячний платіж $\approx 12\,633,95$ грн.

Таблиця 3.6

Сума сплачених відсотків за кожен рік для відкриття салону краси «МУКФ» (грн)

| Рік | Залишок боргу на початок року | Щомісячний платіж | Сплачені відсотки | Залишок боргу на кінець року |
|------|-------------------------------|-------------------|-------------------|------------------------------|
| 2025 | 520 000,00 | 12 633,95 | 79 703,52 | 459 462,58 |
| 2026 | 459 462,58 | 12 633,95 | 64 089,32 | 407 313,43 |
| 2027 | 407 313,43 | 12 633,95 | 56 016,72 | 360 437,61 |
| 2028 | 360 437,61 | 12 633,95 | 45 127,36 | 318 618,46 |
| 2029 | 318 618,46 | 12 633,95 | 33 211,90 | 281 560,08 |

У табл. 3.6 наведено динаміку погашення кредиту в розмірі 520 тис. грн, залученого під 16% річних на 5 років з ануїтетними щомісячними платежами у розмірі 12 633,95 грн. Для кожного року відображено залишок боргу на початок року, щомісячний платіж, суму сплачених відсотків та залишок боргу на кінець року. У перші роки значна частина щомісячного платежу спрямовується на погашення відсотків (79 703,52 грн у 2025 році), а з часом ця частка зменшується, тоді як частка погашення основної суми боргу зростає. Загальна сума сплачених відсотків за весь період кредитування становить різницю між загальною сумою виплачених коштів та сумою кредиту, що становить 238037 грн.

Табл. 3.7 відображає структуру та обсяги запланованих доходів салону краси «МУКФ» протягом першого року його діяльності за різними видами послуг. Розрахунок здійснено на основі середньої ціни кожної послуги та прогнозованої кількості клієнтів на місяць. Загальна сума запланованих

доходів салону за перший рік діяльності становить 6631,6 тис. грн, що є сумою доходів від усіх видів послуг.

Таблиця 3.7

Заплановані доходи салону краси «МУКФ» на 1-й рік відкриття

| Послуга | Середня ціна (грн) | Кількість/міс | Місячний дохід, тис. грн | Річний дохід, тис. грн |
|---|--------------------|---------------|--------------------------|------------------------|
| Карбокситерапія | 850 | 45 | 38,25 | 459 |
| Чистка обличчя ультразвукова + маска | 1300 | 30 | 39 | 468 |
| Мікротокова терапія | 1600 | 20 | 32 | 384 |
| RF-ліфтинг | 2200 | 20 | 44 | 528 |
| Мезотерапія | 2800 | 15 | 42 | 504 |
| Пілінг Джесснера | 2000 | 18 | 36 | 432 |
| Біоревіталізація обличчя | 5000 | 8 | 40 | 480 |
| Лазерна епіляція «все тіло» | 3500 | 12 | 42 | 504 |
| Ліполітики в область підборіддя | 4500 | 6 | 27 | 324 |
| Масаж обличчя + альгінатна маска | 1000 | 40 | 40 | 480 |
| Плазмоліфтинг обличчя | 3800 | 8 | 30,4 | 364,8 |
| Лазерне омолодження | 3100 | 20 | 62 | 744 |
| Вакуумний масаж | 1200 | 25 | 30 | 360 |
| Парафінотерапія рук | 700 | 35 | 24,5 | 294 |
| Кріомасаж обличчя | 850 | 30 | 25,5 | 306 |
| Всього | - | - | 552,65 | 6631,6 |

Найбільшу частку в структурі доходів займають такі послуги, як лазерне омолодження (744 тис. грн на рік), карбокситерапія (459 тис. грн на рік) та чистка обличчя ультразвукова + маска (468 тис. грн на рік), що відображає їхню популярність та вартість.

Табл. 3.8 демонструє прогнозовану динаміку доходів салону краси «МУКФ» на період з 2025 по 2029 роки за основними видами послуг. Прогноз базується на очікуваному зростанні попиту та можливій адаптації цінової політики.

Таблиця 3.8

Заплановані доходи салону краси «МУКФ» на 2025–2029 рр.

| Послуга | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 |
|------------------------|--------|---------|---------|---------|----------|
| Карбокситерапія | 459 | 518,55 | 585,68 | 661,32 | 746,69 |
| Чистка обличчя + маска | 468 | 528,36 | 596,97 | 674,61 | 761,76 |
| Мікротокова терапія | 384 | 433,92 | 490,88 | 555,79 | 629,52 |
| RF-ліфтинг | 528 | 596,64 | 674,24 | 760,35 | 855,59 |
| Мезотерапія | 504 | 569,52 | 643,26 | 726,46 | 819,48 |
| Пілінг Джесснера | 432 | 487,68 | 551,04 | 622,17 | 701,63 |
| Біоревіталізація | 480 | 541,20 | 611,76 | 692,10 | 782,77 |
| Лазерна епіляція | 504 | 568,56 | 641,39 | 724,36 | 817,52 |
| Ліполітики | 324 | 365,88 | 412,42 | 464,76 | 523,78 |
| Масаж + маска | 480 | 542,40 | 613,52 | 694,06 | 785,04 |
| Плазмоліфтинг | 364,8 | 412,63 | 466,44 | 526,82 | 594,58 |
| Лазерне омолодження | 744 | 841,68 | 951,91 | 1075,54 | 1213,81 |
| Вакуумний масаж | 360 | 407,40 | 461,40 | 522,38 | 591,10 |
| Парафінотерапія | 294 | 332,22 | 375,52 | 424,36 | 479,52 |
| Кріомасаж | 306 | 345,66 | 390,47 | 441,35 | 498,93 |
| Всього | 6631,6 | 7490,60 | 8473,49 | 9580,08 | 10861,72 |

Прогнозується поступове зростання доходів за кожною послугою, що відображає очікуване збільшення клієнтської бази, підвищення лояльності клієнтів та можливе коригування цін. Загальний обсяг доходів салону демонструє стійку тенденцію до зростання, досягаючи 10861,72 тис. грн у 2029 році. Припущення щодо темпів зростання доходів можуть базуватися на аналізі ринкових тенденцій, маркетингових стратегій та планів розширення спектру послуг.

Табл. 3.9 є узагальнюючим документом, що представляє ключові показники економічної доцільності реалізації інвестиційної стратегії відкриття салону краси «МУКФ» за реалістичним сценарієм на період 2025-2029 років.

Таблиця 3.9

Економічне обґрунтування доцільності реалізації інвестиційної стратегії відкриття нового салону краси «МУКФ» за реалістичним сценарієм

| Послуга | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Обсяг доходу, Рк, тис. грн | 6631,6 | 7490,60 | 8473,49 | 9580,08 | 10861,72 |
| Обсяг витрат, ІС, тис. грн | 3579,76 | 3758,75 | 3946,69 | 4144,02 | 4351,22 |

Продовження табл. 3.9

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---------|---------|---------|----------|----------|
| Обсяг поточних витрат (рік) | 3302,16 | 3467,27 | 3640,63 | 3822,66 | 4013,79 |
| ССВ (рік) | 443,52 | 465,70 | 488,99 | 513,44 | 539,11 |
| Комунальні послуги (рік) | 41,27 | 43,33 | 45,50 | 47,78 | 50,17 |
| Матеріали (рік) | 357,36 | 375,23 | 393,99 | 413,69 | 434,37 |
| Обсяг кредитних платежів, тис. грн | 151,61 | 151,61 | 151,61 | 151,61 | 151,61 |
| Основна сума кредиту (рік) | 71,91 | 86,37 | 99,29 | 112,91 | 126,79 |
| Відсотки за кредитом (рік) | 79,70 | 65,24 | 52,32 | 38,70 | 24,82 |
| Коефіцієнт дисконтування, a_i | 0,909 | 0,826 | 0,751 | 0,683 | 0,621 |
| Дисконтовані грошові потоки, CF_{a_i} , тис. грн* | 2635,53 | 3038,84 | 3431,53 | 3848,28 | 4307,23 |
| Грошовий потік ($CF = \text{Дохід} - \text{Витрати} - \text{Кредитні платежі}$) | 2900,23 | 3288,24 | 3680,20 | 4094,45 | 4558,89 |
| Дисконтовані інвестиції, I_{a_i} , тис. грн* | 468,05 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Початкові інвестиції (I) | 515 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV_i тис. грн | 2167,48 | 5206,32 | 8637,85 | 12486,13 | 16793,36 |
| NPV (рік) | 2167,48 | 3038,84 | 3431,53 | 3848,28 | 4307,23 |
| ЕВІТДА / Операційний прибуток, тис. грн | 3051,84 | 3731,85 | 4474,19 | 5304,45 | 6260,49 |
| Операційний прибуток (Дохід – Поточні витрати) | 3329,44 | 4023,33 | 4832,86 | 5757,42 | 6847,93 |
| Амортизація (5% від початкових інвестицій) | 25,75 | 25,75 | 25,75 | 25,75 | 25,75 |
| Коефіцієнт рентабельності діяльності | 0,92 | 0,99 | 1,05 | 1,11 | 1,17 |
| Рентабельність діяльності (Операційний прибуток / Дохід) | 0,50 | 0,54 | 0,57 | 0,60 | 0,63 |
| Індекс дохідності | 5,12 | | | | |
| Індекс дохідності ($NPV + \text{Початкові інвестиції}$) / Початкові інвестиції | 5,22 | | | | |
| Термін окупності, місяців | ~20 | | | | |

Для оцінки часової вартості грошей застосовано коефіцієнт дисконтування у розмірі 10%. На основі дисконтованих грошових потоків розраховано чисту приведену вартість проекту (NPV), яка є позитивною та зростає кумулятивно, що свідчить про прибутковість інвестицій. Операційний прибуток (ЕВІТДА) демонструє позитивну динаміку. Коефіцієнт рентабельності діяльності показує зростання ефективності операційної діяльності салону. Індекс дохідності (PI) значно перевищує одиницю, підтверджуючи інвестиційну привабливість проекту. Орієнтовний термін окупності проекту становить близько 20 місяців. Всі розраховані показники

вказують на економічну доцільність реалізації даної підприємницької ідеї за розглянутим реалістичним сценарієм.

Отже, проведене дослідження стратегії управління інвестиціями для підприємства сфери послуг на прикладі салону краси «МУКФ» дозволило визначити ключові інвестиційні напрями та оцінити економічну доцільність розвитку бізнесу шляхом відкриття нового салону. Результати техніко-економічного аналізу продемонстрували перспективність даного інвестиційного рішення, підтверджену позитивними значеннями чистої приведеної вартості (NPV), високим індексом дохідності (PI) та прийнятним терміном окупності проекту. Розроблена стратегія управління інвестиціями, що враховує специфіку галузі та особливості функціонування салону «МУКФ», є важливим інструментом для ефективного розподілу фінансових ресурсів, мінімізації ризиків та забезпечення довгострокового зростання підприємства на конкурентному ринку послуг. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на деталізацію окремих інвестиційних проектів, аналіз чутливості отриманих результатів до змін макроекономічних факторів та розробку сценаріїв реагування на потенційні ризики.

3.2. Пропозиції щодо вдосконалення фінансового менеджменту для ефективного залучення інвестицій

У сучасних умовах глобальної економічної нестабільності та жорсткої конкуренції фінансовий менеджмент відіграє ключову роль у забезпеченні стійкості підприємства та його привабливості для потенційних інвесторів. Ефективне управління фінансами дозволяє не лише раціоналізувати витрати й оптимізувати структуру активів, а й підвищити прозорість діяльності, знизити ризики та створити довгострокову вартість для акціонерів. В табл. 3.10 представлено ключові напрями, заходи та очікувані результати вдосконалення фінансового менеджменту, що спрямовані на підвищення ефективності залучення інвестицій.

Напрями вдосконалення фінансового менеджменту для ефективного залучення інвестицій

| Напрямок | Запропоновані заходи | Очікуваний ефект для залучення інвестицій | Критерії оцінки ефективності впровадження | Відповідальні за впровадження | Термін впровадження |
|--|--|--|---|--|--------------------------------------|
| Підвищення прозорості фінансової звітності | - Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). - Проведення регулярних незалежних аудитів. - Публікація детальних фінансових звітів у відкритому доступі. | - Підвищення довіри потенційних інвесторів до фінансової інформації компанії. - Зниження perceived risk інвестицій. - Покращення позиції компанії в інвестиційних рейтингах. | - Наявність та якість фінансової звітності, підготовленої за МСФЗ. - Наявність аудиторських звітів від незалежних аудиторів. - Рівень відкритості фінансової інформації. | Фінансовий директор, головний бухгалтер, відділ зв'язків з інвесторами | Постійно (з періодичним оновленням) |
| Підвищення ефективності управління активами | - Проведення інвентаризації та оптимізації використання наявних активів. - Впровадження системи управління оборотними активами (запасами, дебіторською заборгованістю). - Оцінка та продаж неефективних або непрофільних активів. | - Збільшення віддачі від використання активів (ROA). - Покращення ліквідності компанії. - Звільнення коштів для інвестування в основну діяльність. | - Коефіцієнти оборотності активів (загальної, оборотних, необоротних). - Рівень ліквідності (поточної, швидкої, абсолютної). - Обсяг вивільнених коштів від продажу неефективних активів. | Керівники структурних підрозділів, фінансовий менеджер, відділ управління активами | Постійно |
| Вдосконалення системи бюджетування та контролю витрат | - Розробка детальних бюджетів за центрами відповідальності. - Впровадження системи контролю за виконанням бюджетів та аналізу відхилень. - Оптимізація операційних витрат та пошук шляхів їх зниження. | - Підвищення передбачуваності фінансових результатів. - Демонстрація ефективного управління витратами. - Збільшення прибутковості та рентабельності інвестицій. | - Рівень виконання бюджетів. - Величина відхилень фактичних витрат від запланованих. - Динаміка операційних витрат. | Фінансовий директор, керівники структурних підрозділів, планово-економічний відділ | 3-6 місяців (з подальшою підтримкою) |
| Покращення управління фінансовими ризиками | - Ідентифікація та оцінка основних фінансових ризиків (валютних, процентних, кредитних тощо). - Розробка та впровадження стратегій управління ризиками (хеджування, страхування). - Моніторинг та контроль рівня фінансових ризиків. | - Зниження волатильності фінансових результатів. - Захист інвестицій від негативного впливу ринкових факторів. - Підвищення фінансової стійкості компанії в умовах нестабільності. | - Рівень впливу фінансових ризиків на фінансові результати. - Вартість інструментів управління ризиками. - Наявність та ефективність внутрішніх положень з управління ризиками. | Фінансовий директор, казначейство, юридичний відділ | 6 місяців (з подальшим моніторингом) |
| Посилення комунікації з потенційними інвесторами | - Розробка чіткої інвестиційної презентації та інформаційних матеріалів. - Організація зустрічей та конференцій з інвесторами. - Забезпечення своєчасного розкриття інформації про діяльність компанії. | - Покращення розуміння інвестиційної привабливості компанії потенційними інвесторами. - Формування позитивного іміджу та репутації. - Розширення кола потенційних інвесторів. | - Кількість та якість проведених зустрічей з інвесторами. - Оцінка інвесторами інформаційних матеріалів. - Зростання інтересу інвесторів до компанії. | Відділ зв'язків з інвесторами, топ-менеджмент | Постійно |
| Впровадження сучасних інформаційних технологій у фінансовий менеджмент | - Впровадження або оновлення ERP-системи з модулем фінансового управління. - Використання інструментів бізнес-аналітики (BI) для аналізу фінансових даних. - Автоматизація процесів підготовки звітності та контролю. | - Підвищення оперативності та точності фінансової інформації. - Зменшення операційних помилок. - Покращення якості аналізу даних для прийняття інвестиційних рішень. | - Рівень автоматизації фінансових процесів. - Швидкість підготовки звітності. - Якість та глибина аналізу фінансових даних. | ІТ-відділ, фінансовий директор, головний бухгалтер | 6-18 |

Першочерговим напрямом є забезпечення відкритості та достовірності фінансової інформації. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), проведення регулярних незалежних аудитів, а також відкритий доступ до фінансової звітності сприяють формуванню довіри з боку інвесторів. Очікуваний ефект полягає у зменшенні сприйняття ризику та поліпшенні рейтингових позицій компанії. Основними критеріями ефективності будуть наявність звітності за МСФЗ, аудиторські висновки та рівень відкритості звітності. Відповідальність за реалізацію покладається на фінансового директора, головного бухгалтера та відділ зв'язків з інвесторами.

Оптимізація структури активів дозволяє підприємству підвищити свою фінансову гнучкість і привабливість для інвесторів. Запропоновані заходи включають інвентаризацію, впровадження системи управління оборотними активами, а також виведення з експлуатації неефективних ресурсів. Це забезпечує зростання рентабельності активів (ROA), поліпшення ліквідності й вивільнення коштів для реінвестування. Ефективність оцінюється через коефіцієнти оборотності, рівень ліквідності та обсяг реалізованих непрофільних активів. За впровадження відповідають фінансовий менеджер, відділ управління активами та керівники підрозділів.

Раціональне використання фінансових ресурсів і контроль витрат є важливим індикатором фінансової дисципліни. Деталізоване бюджетування за центрами відповідальності, регулярний аналіз відхилень і оптимізація витрат підвищують передбачуваність та рентабельність. Критеріями ефективності є дотримання бюджету, величина відхилень і динаміка операційних витрат. Впровадження цієї системи здійснюється упродовж 3–6 місяців, а відповідальними є фінансовий директор, керівники підрозділів та планово-економічний відділ.

Зменшення впливу зовнішніх і внутрішніх фінансових ризиків сприяє стабільності діяльності та підвищує інвестиційну привабливість. Ідентифікація, оцінка та впровадження стратегій управління ризиками (наприклад, хеджування або страхування) забезпечує захист інтересів

інвесторів. Основними критеріями ефективності є рівень ризиків, витрати на захист і наявність внутрішніх регламентів. За реалізацію цього напряму відповідають фінансовий директор, казначейство та юридичний відділ.

Якісна комунікація з інвесторами формує позитивний імідж підприємства, підвищує рівень поінформованості про його потенціал і стратегії розвитку. Розробка презентацій, проведення конференцій і оперативне розкриття інформації дозволяють залучити ширше коло зацікавлених сторін. Критеріями успішності виступають кількість зустрічей, якість інформаційних матеріалів і зріст зацікавленості інвесторів. Цей напрям має постійний характер і реалізується відділом зв'язків з інвесторами за участі топ-менеджменту.

Автоматизація фінансових процесів за допомогою ERP-систем та BI-аналітики підвищує точність даних і ефективність управлінських рішень. Це дозволяє скоротити час на підготовку звітності, уникнути помилок і забезпечити якісне планування. Основні критерії — рівень автоматизації, швидкість обробки даних та якість аналітики. За реалізацію цього напряму відповідають IT-відділ, фінансовий директор і головний бухгалтер. Орієнтовний термін впровадження – 6–18 місяців.

Узагальнюючи, системний підхід до вдосконалення фінансового менеджменту охоплює ключові аспекти управління прозорістю, активами, витратами, ризиками, комунікацією та IT-інфраструктурою. Його реалізація створює міцну основу для залучення довгострокових інвестицій і забезпечення стабільного зростання підприємства.

Салон краси «МУКФ», прагнучи розширити свою діяльність та підвищити конкурентоздатність, потребує впровадження прогресивних підходів до управління фінансами, що сприятимуть формуванню позитивного інвестиційного іміджу та мінімізації фінансових ризиків для потенційних інвесторів. Одним із першочергових напрямів вдосконалення фінансового менеджменту для салону «МУКФ» є підвищення рівня прозорості та якості фінансової звітності. Впровадження міжнародних стандартів фінансової

звітності (МСФЗ) забезпечить уніфікацію облікових процедур та зрозумілість фінансових показників для міжнародних інвесторів. Регулярне проведення незалежного аудиту провідними аудиторськими компаніями підтвердить достовірність фінансової інформації та підвищить довіру з боку потенційних інвесторів. Публікація детальних фінансових звітів у відкритому доступі сприятиме формуванню іміджу надійного та прозорого бізнес-партнера.

Важливим аспектом ефективного фінансового менеджменту є оптимізація структури капіталу салону «МУКФ». Ретельний аналіз співвідношення власного та залученого капіталу дозволить виявити потенційні дисбаланси та розробити стратегію їх усунення. Залучення додаткового акціонерного капіталу на вигідних умовах зміцнить фінансову стійкість підприємства та зменшить залежність від боргового фінансування, що є позитивним сигналом для інвесторів, які цінують фінансову стабільність та низький рівень ризику.

Підвищення ефективності управління активами також є важливим резервом для покращення фінансового стану та інвестиційної привабливості салону «МУКФ». Проведення детальної інвентаризації та оптимізації використання наявних активів, особливо оборотних (запаси, дебіторська заборгованість), дозволить вивільнити додаткові фінансові ресурси та підвищити рентабельність їх використання (ROA). Оцінка та своєчасна реалізація неефективних або непрофільних активів сприятиме покращенню ліквідності балансу та спрямуванню коштів на розвиток основної діяльності.

Вдосконалення системи бюджетування та контролю витрат є невід'ємною складовою ефективного фінансового менеджменту. Розробка детальних бюджетів за центрами відповідальності, впровадження системи регулярного контролю за їх виконанням та аналізу відхилень дозволить підвищити передбачуваність фінансових результатів та продемонструвати інвесторам здатність керівництва ефективно управляти витратами. Оптимізація операційних витрат та пошук шляхів їх зниження без втрати

якості послуг сприятиме збільшенню прибутковості та рентабельності інвестицій.

Ефективне управління фінансовими ризиками є критично важливим для залучення інвестицій. Салон «МУКФ» повинен ідентифікувати та оцінити основні фінансові ризики, такі як валютні, процентні, кредитні та ризики ліквідності. Розробка та впровадження адекватних стратегій управління цими ризиками, включаючи хеджування, страхування та диверсифікацію джерел фінансування, дозволить знизити волатильність фінансових результатів та захистити інвестиції від негативного впливу зовнішніх факторів.

Посилення комунікації з потенційними інвесторами є важливим елементом стратегії залучення інвестицій. Розробка чіткої та інформативної інвестиційної презентації, підготовка якісних інформаційних матеріалів про діяльність та фінансовий стан салону, а також організація регулярних зустрічей та конференцій з інвесторами сприятимуть кращому розумінню інвестиційної привабливості компанії. Забезпечення своєчасного та прозорого розкриття інформації про діяльність салону формуватиме позитивний імідж та підвищить рівень довіри з боку інвесторів.

Впровадження сучасних інформаційних технологій у фінансовий менеджмент салону «МУКФ» значно підвищить його ефективність. Встановлення або оновлення комплексної ERP-системи з інтегрованим модулем фінансового управління, використання інструментів бізнес-аналітики (BI) для глибокого аналізу фінансових даних та автоматизація рутинних процесів підготовки звітності та контролю дозволять підвищити оперативність, точність та якість фінансової інформації, що є важливим для прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень.

Реалізація запропонованих заходів щодо вдосконалення фінансового менеджменту дозволить салону краси «МУКФ» підвищити свою інвестиційну привабливість, зміцнити фінансову стійкість та створити сприятливі умови для залучення необхідних інвестиційних ресурсів, що є запорукою подальшого розвитку та успішної конкуренції на ринку індустрії краси.

Військова агресія проти України спричинила безпрецедентні виклики для вітчизняного бізнесу, зокрема для підприємства «МУКФ». В умовах руйнування інфраструктури, порушення логістичних ланцюгів, високої невизначеності та значних ризиків, питання залучення інвестицій набуває критичного значення для забезпечення стійкості та подальшого розвитку. Ефективний фінансовий менеджмент стає не просто інструментом управління ресурсами, а ключовим фактором, що визначає інвестиційну привабливість підприємства в очах потенційних інвесторів, які з особливою обережністю оцінюють перспективи вкладень у воюючу країну.

Першочерговим завданням фінансового менеджменту в умовах війни є забезпечення фінансової стабільності та платоспроможності підприємства «МУКФ». Це передбачає ретельний контроль за грошовими потоками, оптимізацію оборотних активів, мінімізацію непродуктивних витрат та формування достатнього резервного фонду для покриття непередбачених витрат і потенційних збитків, спричинених воєнними діями. Прозора та достовірна фінансова звітність, яка відображає реальний стан справ підприємства з урахуванням воєнних ризиків, є критично важливою для формування довіри з боку інвесторів.

В умовах високої невизначеності та ризиків, пов'язаних з війною, підприємству «МУКФ» необхідно переглянути свою інвестиційну політику. Пріоритет слід надати короткостроковим та середньостроковим проектам з швидкою окупністю та мінімальними ризиками. Ретельна оцінка інвестиційних проектів з урахуванням воєнних факторів, таких як руйнування активів, перебої у постачанні, зміна попиту та логістичні складнощі, є обов'язковою. Залучення інвестицій має бути обґрунтованим та спрямованим на відновлення виробничих потужностей, диверсифікацію ринків збуту та впровадження інноваційних рішень, що підвищують конкурентоздатність підприємства в нових реаліях.

Для ефективного залучення інвестицій в умовах війни підприємству «МУКФ» необхідно активно комунікувати з потенційними інвесторами,

надаючи їм вичерпну інформацію про свою діяльність, фінансовий стан, стратегію адаптації до воєнних умов та перспективи розвитку після закінчення бойових дій. Демонстрація стійкості, здатності до швидкого відновлення, прозорості управління та чіткого розуміння існуючих ризиків є ключовими факторами для переконання інвесторів у доцільності вкладень. Важливу роль відіграє також використання інструментів державної підтримки та міжнародних фінансових інституцій, які можуть запропонувати пільгові умови фінансування для підприємств, що працюють в умовах війни.

Вдосконалення фінансового менеджменту є критично важливим для забезпечення фінансової стійкості та ефективного залучення інвестицій підприємства «МУКФ» в умовах воєнної нестабільності. Зосередження на контролі грошових потоків, оптимізації активів, обґрунтованій інвестиційній політиці, прозорій комунікації з інвесторами та використанні доступних інструментів підтримки дозволить підприємству не лише вистояти в складних умовах, але й створити фундамент для подальшого відновлення та розвитку після закінчення війни.

Вдосконалення фінансового менеджменту є ключовим чинником сталого розвитку підприємства, зокрема й у сфері послуг краси. У контексті стратегічного планування діяльності салону краси «МУКФ» на 2025–2027 роки було розроблено прогностичні показники, які відображено у табл. 3.11. Вони базуються на аналізі попередніх результатів господарської діяльності за 2022–2024 роки та враховують тенденції до зростання ефективності управлінських рішень у фінансовій сфері.

Першочергову увагу у прогнозах приділено інвестиціям в основні засоби (ОЗ), що є матеріальною основою розвитку послуг салону. У 2025 році заплановано спрямувати 100 тис. грн на придбання нового обладнання, з подальшим зростанням до 130 тис. грн у 2027 році. Таке зростання пов'язане з оновленням технічного парку, впровадженням нових процедур і розширенням асортименту послуг.

Заплановані значення від вдосконалення фінансового менеджменту для ефективного залучення інвестицій салону краси «МУКФ»

| Показник | 2025 | 2026 | 2027 |
|--|------|------|------|
| Інвестиції в основні засоби (ОЗ), тис. грн | 100 | 115 | 130 |
| Інвестиції в ремонт/оновлення, тис. грн | 40 | 45 | 50 |
| Інвестиції в ПЗ, тис. грн | 25 | 30 | 35 |
| Інвестиції в НМА, тис. грн | 22 | 26 | 30 |
| Фінансові інвестиції, тис. грн | 5 | 6 | 7 |
| Загальний обсяг інвестицій, тис. грн | 192 | 222 | 252 |
| Власні кошти, тис. грн | 120 | 140 | 160 |
| Кредити банку, тис. грн | 60 | 70 | 80 |
| Інші залучені кошти, тис. грн | 12 | 12 | 12 |
| ROI, % | 21 | 22 | 23 |
| Термін окупності, роки | 2 | | |
| Амортизація основних засобів, тис. грн | 34 | 39 | 44 |
| Коефіцієнт оновлення ОЗ, % | 36 | 37 | 38 |

Наступним пріоритетом визначено ремонт та оновлення приміщень. У найближчі три роки обсяги витрат на ці цілі складуть 40 тис. грн у 2025 році та поступово зростатимуть до 50 тис. грн у 2027 році. Це забезпечить підтримання високих стандартів обслуговування клієнтів та комфортні умови праці персоналу. Заплановано також значні вкладення у програмне забезпечення (ПЗ), яке сприятиме автоматизації запису клієнтів, обліку ресурсів, а також проведенню аналітики. Інвестиції у ПЗ зростатимуть з 25 тис. грн до 35 тис. грн у відповідному періоді. Паралельно передбачено збільшення інвестицій у нематеріальні активи (НМА) – такі як розробка мобільного додатку, оновлення вебсайту, брендинг та маркетингові дослідження – з 22 тис. грн до 30 тис. грн.

Фінансові інвестиції, хоча й залишаються незначними за обсягом (від 5 тис. грн до 7 тис. грн), відіграватимуть роль у формуванні резервного капіталу, участі у партнерських проектах або інвестуванні в короткострокові фінансові інструменти. Загальний обсяг інвестицій прогнозовано збільшиться з 192 тис. грн у 2025 році до 252 тис. грн у 2027 році. Це забезпечується в основному за рахунок власних коштів підприємства, які становитимуть 120–160 тис. грн відповідно, що свідчить про підвищення фінансової стабільності салону.

Частка кредитних коштів також поступово зростатиме, але у межах допустимого ризику.

Ключовим показником ефективності інвестицій є рентабельність (ROI), яка прогнозовано зросте з 21% до 23%. Це свідчить про покращення результативності використання фінансових ресурсів. Умовний термін окупності зберігатиметься на рівні 2 років, що є оптимальним для малого бізнесу. Враховуючи амортизаційні нарахування, які зростатимуть з 34 тис. грн у 2025 році до 44 тис. грн у 2027 році, підприємство матиме змогу оновлювати обладнання та підтримувати конкурентоспроможність. Коефіцієнт оновлення ОЗ відповідно також продемонструє позитивну динаміку – від 36% до 38%, що свідчить про активну інвестиційну діяльність. Таким чином, вдосконалення фінансового менеджменту у салоні краси «МУКФ» дозволяє забезпечити ефективне залучення та розподіл інвестицій, підвищити фінансову ефективність і зміцнити позиції підприємства на ринку послуг краси.

Отже, системне вдосконалення фінансового менеджменту є ключовим фактором підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Забезпечення прозорості фінансової звітності, оптимізація управління активами, вдосконалення бюджетування та контролю витрат, ефективне управління фінансовими ризиками, посилення комунікації з інвесторами та впровадження сучасних інформаційних технологій у фінансову сферу створюють комплексну основу для формування позитивного інвестиційного іміджу та мінімізації ризиків для потенційних інвесторів. Реалізація цих напрямів дозволить підприємству не лише підвищити свою фінансову стійкість та ефективність діяльності, але й значно розширити можливості для залучення необхідних інвестиційних ресурсів, що є запорукою його сталого розвитку в умовах глобальної економіки.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

Інвестиційна діяльність є фундаментальною складовою сталого розвитку підприємства, що охоплює стратегічне управління ресурсами для вкладення капіталу в різноманітні активи. Її ключове значення полягає у забезпеченні довгострокового зростання, підвищенні конкурентоздатності, впровадженні інновацій, модернізації виробництва та, як наслідок, максимізації вартості підприємства в умовах динамічного ринкового середовища. Ефективне здійснення інвестиційної діяльності є визначальним фактором успіху та стійкості підприємства в сучасній економіці.

Ефективне управління інвестиційними потоками підприємства є ключовим фактором його фінансової стабільності та стратегічного розвитку, що досягається шляхом застосування різноманітних методів. Адміністративні, економічні, організаційно-розпорядчі, фінансово-аналітичні, програмно-цільові та математичні методи, кожен зі своїми інструментами, забезпечують комплексний підхід до планування, контролю, розподілу та аналізу інвестиційних ресурсів. Вибір конкретних методів залежить від цілей управління підприємства, пріоритетів (стабільність, прибутковість, швидкість реалізації, прозорість, ефективність розподілу ресурсів) та необхідності обґрунтованого прийняття інвестиційних рішень на основі фінансових показників, таких як NPV, IRR, DPP та ROI.

Підсумовуючи проведений аналіз інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ» за період 2022-2024 років, можна констатувати стійке зростання обсягів інвестицій, спрямованих переважно на модернізацію матеріально-технічної бази та впровадження сучасних технологій, що є критично важливим для підтримки конкурентоздатності у сфері послуг краси. Основним джерелом фінансування виступали власні кошти підприємства, що свідчить про його фінансову стабільність та здатність до самостійного розвитку. Позитивна

динаміка ключових показників ефективності інвестицій, таких як рентабельність та термін окупності, підтверджує зростаючу ефективність інвестиційної діяльності «МУКФ» та створює міцну основу для подальшого розвитку й зміцнення його позицій на ринку.

Проаналізоване дослідження основних проблем та ризиків інвестиційної діяльності підприємства «МУКФ», вказує на еволюцію значущості проблем, де початкова нестача власних коштів втратила гостроту, а натомість зросла актуальність проблем, пов'язаних зі зростанням вартості проєктів та невідповідністю очікуваних результатів фактичним, що вказує на зростаючу складність управління інвестиційними процесами. Оцінка ризиків виявила зростання рівня фінансових та операційних ризиків, тоді як ризики, пов'язані зі зниженням попиту та нецільовим використанням коштів, залишалися низькими. Аналіз факторів впливу підкреслив важливість власних коштів як основного джерела фінансування, зростання інвестицій у нематеріальні активи та підвищення ефективності інвестицій. SWOT-аналіз в умовах воєнних дій виявив сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози, що є критично важливим для розробки адаптивних стратегій. Вжиті заходи з мінімізації ризиків демонструють проактивний підхід підприємства до управління потенційними негативними наслідками інвестиційної діяльності.

У процесі розробки стратегії управління інвестиціями для підприємства сфери послуг, зокрема салону краси «МУКФ», проведене дослідження підкреслює важливість комплексного підходу, що охоплює визначення ключових інвестиційних напрямів, ретельний техніко-економічний аналіз та оцінку фінансової доцільності обраних проєктів. Результати аналізу відкриття нового салону в Шевченківському районі Києва демонструють його інвестиційну привабливість, підтверджену позитивними показниками NPV, високим PI та прийнятним терміном окупності. Таким чином, розроблена стратегія управління інвестиціями є важливим інструментом для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, ефективного розподілу ресурсів та

забезпечення сталого розвитку підприємства в динамічному середовищі індустрії краси.

В умовах воєнної нестабільності в Україні, вдосконалення фінансового менеджменту підприємства «МУКФ» набуває особливої актуальності для ефективного залучення інвестицій. Першочерговими є заходи, спрямовані на забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності, включаючи ретельний контроль грошових потоків, оптимізацію оборотних активів та створення резервних фондів. Прозора та достовірна фінансова звітність, яка враховує воєнні ризики, є критично важливою для формування довіри інвесторів. Перегляд інвестиційної політики з акцентом на короткострокові проекти з швидкою окупністю та активна комунікація з інвесторами щодо стратегії адаптації до воєнних умов, демонстрація стійкості та використання інструментів державної підтримки стають ключовими елементами успішного залучення інвестицій у складних воєнних реаліях. Впровадження запропонованих заходів дозволить підприємству не лише вистояти, але й закласти фундамент для майбутнього відновлення та розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атамас О. Модель управління стратегією розвитку інвестиційної привабливості економічної системи держави: парадигма трансформаційних перетворень та синергетичний ефект інноватики. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2024. № 4 (13). С. 75-79.
2. Біла І. С. Місце України у загальносвітових потоках прямих іноземних інвестицій в умовах криз різної природи. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2022. № 5. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-5-02-01> (дата звернення: 17.04.2025)
3. Біленко Ю. Макроекономічне моделювання впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток української економіки. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2018. Т. 23. Вип. 4 (69). С. 7–10.
4. Білецька Н. Фактори розвитку інвестиційної привабливості туристичної сфери країни. *Економічний простір*. 2024. № 191. С. 440-445.
5. Бойко Р. В. Інвестиційні процеси в регіональній економіці на прикладі Львівської області: стан і проблематика. *Бізнес Інформ*. 2024. №11. С. 134–140.
6. Бондар М. І. Проблеми оцінки та обліку фінансових інвестицій. *Облік, аналіз, аудит, оподаткування та фінансовий моніторинг в умовах глобалізаційних змін : зб. матеріалів VIII Міжнар. наук.-практ. конф.* Київ : КНЕУ. 2022. С. 15–17.
7. Бурлан С. А., Данілова Г. О. Фінансові інвестиції: обліковий аспект. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-40> (дата звернення: 17.04.2025).
8. Бурдонос Л. І., Виноградня В. М. Управління інвестиційною привабливістю підприємства. *Modern Economics*. 2021. № 30(2021). С. 47-51.
9. Бутко М. П. Менеджмент інвестиційної діяльності: підручник / М. П. Бутко, І. М. Бутко. К.: Центр навчальної літератури, 2018. 480 с.

10. Бушовська Л.Б. Управління інвестиційною діяльністю як важливий складник економічної безпеки підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 11. С. 170–176.
11. Вербицька Г. Сучасний стан та проблеми активізації інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств в умовах міжнародних економічних відносин. *Економічний простір*. 2018. Вип. 129. С. 66–74.
12. Вітер О., Килин О., Стручок Н. Прямі іноземні інвестиції в умовах рецесії світової економіки. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. № 11. С. 7-11.
13. Вороненко І., Клименко Н., Нагорна О. Пріоритетні напрями підвищення інноваційного потенціалу України в умовах цифрової трансформації. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2022. № 1(42). С. 313–321.
14. Галько Л. Інвестиційна діяльність підприємства: стратегія і тактика управління. *Економіка та суспільство*. 2021. № 31. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-63> (дата звернення: 17.04.2025)
15. Гевко В. І. Інноваційна політика держави як чинник соціально-економічного розвитку. *Агросвіт*. 2020. № 10. С. 136–143.
16. Гудзь О. Є., Стецюк П.А. Інвестиційний менеджмент: навчальний посібник. Львів: ТОВ «Галицька видавнича спілка», 2020. 223 с.
17. Гук О., Мохонько Г., Шендерівська Л. Тенденції інвестування в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-35> (дата звернення: 17.04.2025)
18. Давиденко Н. М., Скрипник Г. О. Інвестування: підручник; НУБіП України. К.: Ямчинський О. В., 2021. 460 с.
19. Далик В. П., Чорній Б. І., Гарасим Л. С., Каспрук С. І., Фар'ян В. О., Ванькович Л. Я. Інноваційні стратегії підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2023. № 11. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-11-9188> (дата звернення: 17.04.2025)

20. Довгань Ю. В. Теоретичні аспекти управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств. *Modern Economics*. 2022. № 36 (2022). С. 38-44.

21. Ємельянов О., Степанків В. Моделювання впливу інвестування у заходи з ресурсозбереження на підвищення фінансової стійкості підприємств. *Collection of scientific papers «Scientia»*. April 7, 2024; Valencia, Spain. С. 13–15.

22. Захарченко Н. В. Інвестування: навч.-метод. посіб. для здобувачів вищої школи. Одеса : Атлант, 2018. 184 с.

23. Захарченко В., Гутарева Ю. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії промислового підприємства на основі його портфеля інновації. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2021. Том 21. № 4 (47). С. 9–19.

24. Караван Н. А. Класифікація інвестицій та обґрунтування вибору критеріїв їх ефективності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 1. С. 13–17.

25. Китайчук Т. Інвестиційна привабливість: теоретичний аналіз та впливові фактори. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-65> (дата звернення: 17.04.2025)

26. Коваленко В. В. Перспективи використання цифрових технологій в управлінні проєктами у процесі неформальної освіти фахівців ІТ-компаній. *Інформаційно-комунікаційні технології в освіті*. Випуск 68. Том 1. 2024. С. 249-253.

27. Косач І. А., Дегтярьов А. В. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємництва в умовах трансформаційної економіки. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2021. № 2. С. 16–22.

28. Кравченко М.В. Механізми впровадження інноваційних технологій у виробництво сектору. *Домашня сторінка*. 2020. № 7-8. С. 158-164.

29. Кравченко М., Павленко Т. Проблеми забезпечення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств: макроекономічні аспекти. *Економіка*

та суспільство. 2022. № 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-104> (дата звернення: 17.04.2025).

30. Кравчук І. П., Попадюк О. В., Лучик О. І. Інвестування: опорний конспект лекцій. Чернівці: ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2019. 120с.

31. Крамаренко К. М. Управління інвестиційною діяльністю підприємств в умовах сталого розвитку економіки. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Випуск 4 (21). С. 246–250.

32. Краус К. М., Краус Н. М., Марченко О. В. Особливості та характер інформаційного забезпечення інвестиційної проєктної діяльності на регіональному рівні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 6. С. 30–36.

33. Краус К. М., Краус Н. М., Манжура О. В. Методика розрахунку дохідності й окупності інвестиційного проєкту та інформаційне забезпечення його експертизи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 8. С. 36–42.

34. Кривов'язюк І. В. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність, методика аналізу та шляхи підвищення її ефективності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2018. Вип. 31. С. 83–90.

35. Крамаренко К. М. Прямі іноземні інвестиції у системі міжнародних фінансів. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4_2021/83.pdf (дата звернення: 17.04.2025)

36. Криклива М. О. Методи оцінки ефективності інвестицій в сучасних умовах ведення бізнесу. *Молодий вчений*. 2019. № 1 (65). С. 216-218.

37. Кузьмініх В. О., Коваль О. В., Тараненко Р. А. Моделі та засоби управління ІТ проєктами : навч. посіб. Київ, КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. 222 с.

38. Куліш В. А. Оцінка рівня розвитку іноземного інвестування економіки України. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2018. № 1 (59). С. 171.

39. Кушал І. М., Осьмак Д. І. Зарубіжний досвід стимулювання інвестиційної діяльності підприємств. *Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2023. № 4. С. 36-40.

40. Ладиченко К., Анацька І., Силецька Є. Оцінка наслідків вивозу прямих іноземних інвестицій для національної економіки. *Економіка та суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1061/1018> (дата звернення: 17.04.2025)

41. Лютий Я. Сутність, класифікація та функції зовнішніх інвестицій в діяльності підприємств. *Економіка та суспільство*. 2024. № 70. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-70-97> (дата звернення: 17.04.2025).

42. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (дата звернення: 17.04.2025).

43. Макаренко С. Особливості інноваційного розвитку промислових підприємств в умовах діджиталізації. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2020. № 3. С. 86-94.

44. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. Львів: ЛьвДУВС, 2019. 276 с.

45. Могильна Л., Воробйов І. Стратегії управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств у сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2024. № 60. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-140> (дата звернення: 17.04.2025)

46. Небрат В. В., Корніяка О. В. Особливості механізмів капіталоутворення та інвестування в Україні як чинник фінансових ризиків в умовах війни та післявоєнного періоду. *Грааль науки*. 2022. № 16. С. 31–34.

47. Нікольчук Ю., Лопатовська О. Інвестиційна привабливість України: основні тенденції, проблеми та ключові вектори вирішення. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 1. С. 164–175.

48. Новіков В. Економічна сутність та аналіз вітчизняного ринку фінансових інвестицій. *Економіка та суспільство*. 2025. № 71. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-76> (дата звернення: 17.04.2025)

49. Офіційний сайт ТОВ «МΥΚF». URL: <https://mykf.com.ua/contact/> (дата звернення: 17.04.2025)

50. Погребняк А. Ю., Лопатюк В. С. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2023. № 26. С. 79–83.

51. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ. Дата оновлення 10.10.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 17.04.2025).

52. Роганова Г. О. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу, методичні підходи. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2019. № 4(24). С. 28-34.

53. Скоробогатова Н. Є., Потапова В. П. Роль інвестицій у формуванні економічного зростання України. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2018. Вип. 12. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130925> (дата звернення: 17.04.2025).

54. Славкова А., Колісник Д. Інвестиційна привабливість України: реалії в умовах війни та перспективи повоєнної відбудови. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-138> (дата звернення: 17.04.2025).

55. Сметанюк О. А., Бондарчук А. В. Особливості системи управління проєктами в ІТ-компаніях. *АГРОСВІТ*. 2020. № 10. С. 105-111.

56. Смесова В., Яськов Є. Інвестиційна привабливість економіки України: сучасний стан та рейтингове оцінювання. *Економіка та суспільство*.

2024. № 64. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-66> (дата звернення: 17.04.2025)

57. Смесова В. Л., Бондаренко Л. С. Конкуренентоспроможність як основа соціально-економічного розвитку та економічної безпеки регіонів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 1. С. 5–11.

58. Тимошенко Н., Вишне夫ська А. Аналіз інвестиційної привабливості економіки України. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*. 2023. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/272016> (дата звернення: 17.04.2025).

59. Фісуненко П. А., Атамас О. П. Сучасні аспекти забезпечення інвестиційної привабливості України крізь призму діджиталізації: аналітичний погляд. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2024. № 11. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-03-03> (дата звернення: 17.04.2025)

60. Хоменко І., Волинець Л., Шамкало А. Особливості надходження прямих іноземних інвестицій та їхній вплив на економіку України. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 1 (25). С. 15–26.

61. Чапляк Н. І. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи вирішення в сучасних реаліях. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. № 40. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-80> (дата звернення: 17.04.2025)

62. Чайковська М. П. Інвестування: підручник. Одеса: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2016. 322 с.

63. Чернега В., Полозун А., Касьян А. Сучасні тенденції інвестування в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-78> (дата звернення: 17.04.2025)

64. Якушко І. В. Рейтингові підходи до оцінювання інвестиційної привабливості національної економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 23, ч. 2. С. 152–159.

65. Ярошевич Н. Б. Державне управління інвестиційною діяльністю: Навчальний посібник. Львів.: «Новий Світ-2000», 2020. 429 с.

66. UNCTAD. (2023) World Investment Report 2023. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023> (дата звернення: 17.04.2025)

67. Ease of Doing Business. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ> (дата звернення: 17.04.2025)

68. Global Competitiveness Index. URL: <https://databank.worldbank.org/metadataglossary/africa-development-indicators/series/GCI.INDEX.XQ> (дата звернення: 17.04.2025)

69. Index of Economic Freedom. URL: <https://www.heritage.org/index/> (дата звернення: 17.04.2025)

70. Corruption Perceptions Index. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2024> (дата звернення: 17.04.2025)