

**ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»**

**НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА
БІЗНЕСУ**

Кафедра фінансів, банківської та страхової справи

КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни «СТРАТЕГІЧНІ КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ»

на тему: «Формування інвестиційної стратегії корпорації в контексті зростання її ринкової капіталізації»

Здобувача(ки) 1-го курсу
групи: Е-9-25-М1ФБС-Н(1.6д)
спеціальності: 072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»
Аврамов Дмитро Миколайович
Керівник: д.е.н., проф. Кришталь Г.О.
Національна шкала _____
Кількість балів: ____ Оцінка ECTS _____

Члени комісії: _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Київ – 2026 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	7
1.1. Економічна сутність та класифікація інвестиційної діяльності	7
1.2. Специфіка міжнародної інвестиційної діяльності та чинники, що її формують	16
1.3. Методи для оцінювання специфіки інвестиційного середовища	24
Висновки до розділу 1	31
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПП «МАКДОНАЛЬДЗ ЮКРЕЙН ЛТД» ТА АНАЛІЗ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ	35
2.1. Аналіз динаміки розвитку ПП «МАКДОНАЛЬДЗ» в Україні	35
2.2. Оцінка конкурентоспроможності підприємства та перспективи розвитку бізнесу в умовах глобалізації	48
Висновки до розділу 2	55
РОЗДІЛ 3. ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПП«МАКДОНАЛЬДЗ ЮКРЕЙН ЛТД»	59
3.1. Аналіз інвестиційної діяльності на підприємстві	59
Висновки до розділу 3	65
ВИСНОВКИ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	70

ВСТУП

Ресторанне господарство займає важливе місце у структурі сфери гостинності, оскільки поєднує економічну, соціальну та сервісну складові. Його функціонування пов'язане не лише із забезпеченням населення послугами харчування, а й із формуванням комфортного споживчого середовища, організацією дозвілля, підтриманням культури обслуговування та задоволенням соціокультурних потреб споживачів. У сучасних умовах ресторанний бізнес в Україні розвивається в середовищі підвищеної невизначеності, що посилює ризики господарської діяльності та потребує від підприємств більшої гнучкості, адаптивності й стратегічної обґрунтованості управлінських рішень.

Водночас ресторанний сектор можна розглядати як один із важливих індикаторів якості життя населення, рівня розвитку споживчого ринку та загальної соціально-економічної динаміки країни. Стан ресторанного бізнесу відображає платоспроможність населення, зміну споживчих пріоритетів, рівень сервісної культури та здатність підприємств швидко пристосовуватися до нових умов конкуренції.

Висока конкуренція у ресторанному бізнесі, з одного боку, ускладнює функціонування підприємств, а з іншого — стимулює їх до постійного оновлення, пошуку нових форматів обслуговування, впровадження інноваційних рішень, розширення ринкових ніш і посилення власних конкурентних переваг. За таких умов особливого значення набуває здатність підприємств своєчасно реагувати на зміну споживчого попиту, аналізувати тенденції ринку, оцінювати власний ресурсний потенціал і приймати економічно обґрунтовані інвестиційні рішення.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що в умовах нестабільності ринкового середовища ефективність функціонування бізнес-організацій значною мірою залежить від якості планування інвестиційної діяльності, своєчасності ухвалення управлінських рішень та достовірності аналітичної інформації, яка

використовується в управлінському процесі. Інвестиційне планування нині не може розглядатися як другорядний або допоміжний елемент господарської діяльності, оскільки воно безпосередньо впливає на стратегічний розвиток підприємства, його фінансову стійкість, конкурентоспроможність, інноваційну активність і здатність реалізовувати довгострокові проекти.

Разом із тим значна частина сучасних бізнес-організацій не має належно сформованої системи аналітичного забезпечення управлінської та інвестиційної діяльності. На практиці це проявляється у фрагментарному зборі інформації, недостатній якості її обробки, несистемності передачі управлінських даних, відсутності комплексного бачення зовнішніх можливостей, внутрішнього потенціалу, перспектив економічного розвитку, а також сильних і слабких сторін чинної системи управління. Недостатній рівень аналітичного забезпечення негативно позначається як на якості управлінських рішень, так і на загальній результативності діяльності підприємства.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба у вдосконаленні аналітичного забезпечення діяльності бізнес-організацій. Це дасть змогу здійснювати глибшу оцінку їхнього інвестиційного потенціалу, забезпечувати належний контроль за реалізацією запланованих проектів, підвищувати якість управлінських рішень і формувати більш ефективну систему організації інвестиційного процесу. Належне інформаційно-аналітичне забезпечення має стати основою прозорого, послідовного та економічно обґрунтованого управління інвестиціями.

Активізація управлінської діяльності в бізнес-організаціях можлива лише за умови створення дієвої інформаційної системи, здатної забезпечити повне, своєчасне й достовірне відображення інвестиційних процесів. Саме така система сприяє кращому розумінню логіки інвестування, підвищує якість управлінського контролю, дає змогу виявляти ризики на ранніх етапах і формує передумови для підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів.

Теоретичні, методичні та прикладні аспекти інвестиційного розвитку

підприємств висвітлювалися у працях багатьох науковців. Зокрема, питання оцінювання інвестиційного потенціалу промислових підприємств досліджували О. І. Маслак та Л. А. Квятковська; проблеми визначення ефективності інноваційних проєктів підприємства розглядала О. Б. Жихор; соціально-економічне оцінювання та планування інвестиційного розвитку машинобудівних підприємств аналізувала Т. І. Кужда. Разом із тим сучасні умови господарювання, посилення конкуренції, цифровізація управлінських процесів і зростання ролі інновацій зумовлюють необхідність подальшого поглиблення наукових підходів до організації інвестиційної діяльності підприємств.

Наявні дослідження не повною мірою розкривають питання формування цілісної системи управління інвестиційними рішеннями в бізнес-організаціях з урахуванням аналітичного забезпечення. Недостатньо опрацьованими залишаються проблеми побудови інформаційної системи управління, визначення теоретико-методичного механізму оцінювання ефективності аналітичного забезпечення, а також ідентифікації чинників, які впливають на якість прийняття інвестиційних рішень. Саме це підтверджує доцільність подальшого дослідження процесу затвердження та реалізації інвестиційних рішень у системі управління діяльністю бізнес-організацій.

Методологічну основу дослідження становлять наукові положення, представлені у працях вітчизняних і зарубіжних учених, присвячених проблемам інформаційного та аналітичного забезпечення управління, організації інвестиційних процесів, оцінювання ефективності інвестиційної діяльності та прийняття управлінських рішень. У процесі дослідження використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, зокрема методи порівняння, систематизації, узагальнення, аналізу та логічного обґрунтування. Їх застосування дало змогу розкрити сутність інвестиційного обґрунтування на підприємстві, визначити особливості оцінювання ефективності інвестицій, охарактеризувати процес формування інвестиційного проєкту та дослідити

ризиками, що виникають у процесі інвестиційної діяльності.

Результати дослідження свідчать, що вихід підприємства на зовнішній ринок завжди супроводжується посиленням конкурентного тиску та необхідністю адаптації до нових умов господарювання. Якщо з наявними партнерами підприємство вже має сформовані зв'язки, відпрацьовану систему постачання та певний рівень довіри, то співпраця з потенційними іноземними контрагентами потребує глибшого стратегічного аналізу. Особливу увагу необхідно приділяти регіональним відмінностям, рівню попиту на продукцію, специфіці споживчої поведінки, правовим умовам ведення бізнесу та культурним характеристикам відповідного ринку.

Головним завданням у цьому контексті є комплексний аналіз системи міжнародної торгівлі, економічного середовища країни, на ринок якої планується вихід, а також урахування політико-правових, соціальних і культурних чинників. Такий підхід дозволяє зменшити ризики міжнародної діяльності, підвищити якість стратегічного планування та забезпечити більш обґрунтований вибір напрямів зовнішньоекономічної експансії.

Об'єктом дослідження є підприємство з іноземними інвестиціями **«МакДональдз Юкрейн ЛТД»**.

Предметом дослідження виступає процес затвердження інвестиційних рішень щодо реалізації інноваційних проєктів на підприємстві.

Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та нормативно-правові акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, підручники, монографії, навчальні посібники, матеріали періодичних видань, статистична інформація за темою дослідження, а також фінансова звітність підприємства з іноземними інвестиціями **«МакДональдз Юкрейн ЛТД»**.

Отже, дослідження інвестиційної діяльності та процесу затвердження інвестиційних рішень на підприємстві має важливе теоретичне і практичне

значення. Воно дозволяє поглибити розуміння ролі аналітичного забезпечення в управлінні інвестиційними процесами, визначити чинники ефективності інвестиційних рішень, оцінити перспективи інноваційного розвитку підприємства та сформувати передумови для підвищення його конкурентоспроможності в умовах нестабільного ринкового середовища.

РОЗДІЛ I. ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Економічна сутність та класифікація інвестиційної діяльності

Інвестиційна діяльність традиційно належить до найважливіших об'єктів економічного дослідження, оскільки саме інвестиції виступають одним із ключових чинників економічного зростання, техніко-технологічної модернізації виробництва та забезпечення довгострокового розвитку суспільства. Їх значення проявляється не лише у фінансовому забезпеченні господарських процесів, а й у створенні передумов для структурної перебудови економіки, оновлення виробничого потенціалу, підвищення продуктивності праці, розвитку інновацій та посилення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і національної економіки загалом.

Особливість інвестиційної діяльності полягає у її багаторівневому впливі на економічний розвиток. На рівні підприємства інвестиції забезпечують оновлення основних засобів, технічне переоснащення виробництва, удосконалення продукції, впровадження інноваційних технологій, розвиток науково-дослідної діяльності та підвищення ефективності бізнес-процесів. На макроекономічному рівні вони сприяють покращенню інвестиційного клімату, зростанню конкурентоспроможності держави, збільшенню національного доходу, розширенню виробничого потенціалу та активізації соціально-

економічних перетворень.

Відповідно, однією з базових умов сталого розвитку будь-якої країни є здатність забезпечувати достатній рівень інвестиційної активності. Така активність формується шляхом залучення необхідних обсягів капіталу та його раціонального спрямування у найбільш перспективні галузі, сфери й проекти. Жодна держава не може повною мірою забезпечити прогрес національного виробництва лише за рахунок наявних внутрішніх ресурсів. Саме тому інвестиції у наукові дослідження, технологічні розробки, інноваційні продукти, виробничу інфраструктуру та людський капітал формують основу техніко-виробничого потенціалу країни і посилюють її позиції на міжнародних ринках.

Особливого значення набуває коректне наукове тлумачення категорії «інвестування» та розуміння її практичного змісту. Поняття «інвестиція» походить від латинського *investio* та англійського *investment*, що у загальному значенні пов'язується з вкладенням, розміщенням або спрямуванням капіталу. У сучасному економічному розумінні інвестиції доцільно трактувати як вкладення грошових коштів, майнових цінностей, інтелектуальних ресурсів, технологій або інших активів з метою отримання майбутнього економічного результату, прибутку чи соціального ефекту. При цьому очікуване зростання вартості активів виступає своєрідною компенсацією інвестору за прийнятий ризик, інфляційні втрати, невизначеність ринкового середовища та можливість недоотримання очікуваного результату.

У вітчизняній економічній літературі відсутній єдиний універсальний підхід до визначення сутності інвестиційної діяльності. Різні науковці акцентують увагу на окремих аспектах цього поняття — фінансовому, виробничому, інноваційному, соціальному, інституційному або управлінському. Водночас відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції розглядаються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької чи іншої діяльності, внаслідок чого

створюється прибуток або досягається певний соціальний ефект. Такий підхід дозволяє розглядати інвестиції не лише як фінансове вкладення, а як ширшу економічну категорію, пов'язану зі створенням нової вартості та позитивними змінами у господарській або соціальній системі.

До інвестиційних ресурсів можуть належати рухоме й нерухоме майно, земельні ділянки, будівлі, споруди, виробниче обладнання, грошові кошти, банківські вклади, цінні папери, корпоративні права, інформаційні ресурси, технології, результати інтелектуальної діяльності, а також вкладення у людський капітал, зокрема освіту, професійну підготовку, підвищення кваліфікації персоналу та наукові дослідження. Водночас не кожне розміщення фінансових ресурсів можна вважати інвестицією. Для цього вкладення має відповідати певним ознакам: наявності конкретної мети інвестора, очікуванню прибутку або іншого позитивного ефекту, визначеності строку вкладення, використанню ресурсів, що мають власну вартість, а також наявності ризику, пов'язаного з можливістю відхилення фактичного результату від очікуваного.

Для потреб обліку, планування, аналізу динаміки та підвищення ефективності інвестиційної діяльності важливе значення має науково обґрунтована класифікація інвестицій. Вона дає змогу систематизувати різні форми вкладень, визначити їх економічну природу, оцінити рівень ризику, джерела фінансування, строки реалізації та очікувані результати. Така класифікація є необхідною як на мікроекономічному рівні, де вона використовується для управління інвестиційними процесами підприємства, так і на макроекономічному рівні, де вона допомагає оцінювати загальну інвестиційну активність держави, регіону чи галузі.

На макроекономічному рівні інвестиції традиційно поділяють на валові та чисті. Валові інвестиції охоплюють загальний обсяг ресурсів, спрямованих протягом певного періоду на нове будівництво, реконструкцію, модернізацію, розширення виробничих потужностей, придбання засобів виробництва та

приріст товарно-матеріальних запасів. Вони характеризують загальний масштаб інвестиційної активності в економіці та відображають рівень капіталовкладень у підтримання й розвиток виробничого потенціалу.

Чисті інвестиції, своєю чергою, показують реальний приріст виробничого потенціалу з урахуванням амортизаційних відрахувань. Вони є меншими за валові інвестиції на суму амортизації та точніше відображають спрямованість економічного розвитку. Саме динаміка чистих інвестицій дає змогу оцінити, чи відбувається розширене відтворення, чи економіка лише підтримує наявний рівень виробничих фондів. Основним джерелом формування інвестиційних ресурсів виступає національний дохід, частина якого спрямовується на нагромадження, оновлення та страхування виробничого потенціалу.

За формою вкладених ресурсів інвестиції доцільно поділяти на реальні, фінансові, інноваційні та інтелектуальні. У світовій практиці найбільш поширеним є поділ на реальні та фінансові інвестиції, однак в умовах цифровізації, розвитку економіки знань і зростання ролі нематеріальних активів дедалі більшої ваги набувають інноваційні та інтелектуальні вкладення.

Реальні інвестиції являють собою вкладення капіталу у матеріальні та нематеріальні активи, безпосередньо пов'язані з виробничою діяльністю підприємства. До них належать інвестиції в основні та оборотні засоби, нерухомість, обладнання, транспорт, виробничу інфраструктуру, технологічне забезпечення та інші ресурси, що використовуються у господарському процесі. Основною метою реальних інвестицій є розширення виробництва, оновлення техніко-технологічної бази, підвищення продуктивності праці та формування довгострокового матеріального потенціалу підприємства.

Фінансові інвестиції пов'язані з вкладенням коштів у фінансові активи, зокрема цінні папери, акції, облігації, депозитні сертифікати, паї, банківські депозити та інші інструменти фінансового ринку. Такі інвестиції можуть здійснюватися як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Їх

основною метою є отримання доходу у вигляді дивідендів, процентів, курсової різниці або приросту вартості фінансового інструменту. На відміну від реальних інвестицій, фінансові вкладення часто не мають безпосереднього матеріального вираження, оскільки пов'язані переважно з рухом прав власності та фінансових зобов'язань.

Інноваційні інвестиції спрямовуються на впровадження нововведень, розвиток нових технологій, удосконалення виробничих процесів, створення нових продуктів, модернізацію управлінських систем і забезпечення науково-технічного прогресу. Їх значення особливо зростає в умовах посилення конкуренції, коли підприємства змушені шукати нові рішення для підвищення ефективності, зниження витрат, розширення ринків збуту та створення доданої вартості.

Інтелектуальні інвестиції пов'язані з розвитком людського капіталу, освіти, науки, професійних компетентностей, творчого потенціалу та інформаційних ресурсів. Вони можуть охоплювати фінансування освітніх програм, наукових досліджень, підготовки кадрів, тренінгів, консультаційних послуг, розроблення програмного забезпечення та інших інтелектуальних продуктів. У сучасній економіці саме інтелектуальні інвестиції дедалі частіше стають джерелом довгострокових конкурентних переваг підприємства.

З огляду на сучасні тенденції розвитку економіки частка нематеріальних активів у загальній структурі капіталовкладень постійно зростає. До таких активів належать об'єкти, що не мають матеріально-речової форми, однак мають вартісну оцінку та можуть приносити економічну вигоду. Нематеріальні активи можуть включати ліцензії, патенти, авторські права, програмне забезпечення, товарні знаки, технічну документацію, проєктні розробки, адміністративні регламенти, ноу-хау та інші результати інтелектуальної діяльності. Їхньою важливою ознакою є наявність юридичного підтвердження права власності або права користування відповідним об'єктом.

За строком вкладення інвестиції поділяють на короткострокові, середньострокові та довгострокові. Короткострокові інвестиції здійснюються на період до одного року і зазвичай охоплюють вкладення у короткострокові фінансові інструменти, ощадні сертифікати або депозити. Середньострокові інвестиції розраховані переважно на період від одного до трьох років і можуть використовуватися для фінансування проєктів із помірним строком окупності. Довгострокові інвестиції передбачають вкладення капіталу на строк понад п'ять років і найчастіше пов'язані з реалізацією масштабних виробничих, інфраструктурних, інноваційних або стратегічних проєктів.

Суб'єктами інвестиційного процесу виступають інвестори, замовники, виконавці робіт, фінансові посередники, банківські та страхові установи, міжнародні організації, органи державної влади, юридичні й фізичні особи. Центральне місце серед них належить інвестору, який здійснює вкладення власних, позикових або залучених ресурсів з метою отримання прибутку чи іншого позитивного ефекту. Інвесторами можуть бути фізичні особи, підприємства різних форм власності, органи державного управління, місцевого самоврядування, міжнародні структури та інші суб'єкти господарювання.

За формою власності інвестиційних ресурсів виділяють державні, приватні, іноземні та спільні інвестиції. Державні інвестиції фінансуються за рахунок бюджетних коштів, ресурсів державних фондів або залучених державою фінансових ресурсів. Вони спрямовуються на реалізацію соціально важливих, інфраструктурних, оборонних, освітніх, наукових та інших проєктів. Приватні інвестиції здійснюються громадянами, підприємствами недержавної форми власності та неурядовими організаціями. Іноземні інвестиції надходять від фізичних або юридичних осіб інших держав і можуть мати важливе значення для модернізації економіки, трансферу технологій та інтеграції країни у світовий економічний простір. Спільні, або змішані, інвестиції реалізуються за участю вітчизняних і зарубіжних суб'єктів.

За характером участі інвестора в інвестиційному процесі розрізняють прямі та портфельні інвестиції. Прямі інвестиції передбачають вкладення капіталу у статутний капітал підприємства з отриманням корпоративних прав і можливістю участі в управлінні. Такі інвестиції часто здійснюються безпосередньо між сторонами, без залучення посередників, і мають стратегічний характер. У міжнародній практиці прямі інвестиції можуть реалізовуватися через створення дочірніх підприємств за кордоном, формування виробничої інфраструктури або придбання контрольного пакета акцій іноземної компанії.

Портфельні інвестиції полягають у придбанні фінансових активів на фондовому ринку без прагнення інвестора брати безпосередню участь в управлінні підприємством. Такі інвестори зазвичай володіють незначною часткою капіталу компанії та розраховують переважно на отримання дивідендів, процентного доходу або приросту ринкової вартості цінних паперів. Портфельні інвестиції є поширеними в економічно розвинених країнах, де значна частина населення використовує фондовий ринок як інструмент формування пасивного доходу та довгострокових накопичень.

Розмежування прямих і портфельних інвестицій має не лише якісний, а й кількісний характер. У міжнародній практиці для визначення прямої інвестиції часто використовується критерій володіння певною часткою статутного капіталу підприємства. У різних країнах цей поріг може відрізнятися, що пов'язано з особливостями національного законодавства та підходами до регулювання інвестиційної діяльності. Прямі інвестиції є особливо важливими для бізнесу, оскільки вони не лише можуть забезпечувати вищу прибутковість, а й дають інвестору можливість впливати на стратегічний розвиток підприємства.

За рівнем ризику інвестиції поділяють на безризикові, низькоризикові, середньоризикові, високоризикові та спекулятивні. Безризикові інвестиції є умовною категорією, оскільки будь-яке вкладення капіталу передбачає певну ймовірність втрат. Проте у розвинених фінансових системах до таких

інструментів часто відносять короткострокові державні цінні папери або депозити у найбільш надійних банках. Низькоризикові інвестиції характеризуються рівнем ризику нижчим за середньоринковий. Середньоризикові вкладення відповідають типовому рівню ризику на інвестиційному ринку. Високоризикові інвестиції пов'язані з імовірністю значних втрат, а спекулятивні або агресивні вкладення орієнтовані на отримання високого доходу за умови прийняття дуже високого ризику.

Оцінюючи ризиковість інвестицій, необхідно враховувати також стадію розвитку проекту, у який спрямовується капітал. Залежно від характеру проектів інвесторів можна поділяти на бізнес-ангелів, венчурних інвесторів, галузевих інвесторів та масових інвесторів. Бізнес-ангели зазвичай фінансують молоді компанії, стартапи або підприємства, що перебувають на ранніх етапах розвитку. Такі вкладення є високоризиковими, оскільки майбутня прибутковість проекту ще не має достатнього підтвердження.

Венчурні інвестори вкладають кошти переважно у високоризикові інноваційні проекти, які за умови успішної реалізації можуть забезпечити значну норму прибутку. Перед ухваленням інвестиційного рішення вони аналізують фінансовий стан підприємства, перспективність продукту, потенціал ринку, якість управлінської команди та можливості масштабування бізнесу. Венчурне фінансування може надаватися на різних етапах реалізації проекту: від розроблення експериментального продукту до розширення виробництва і виходу на нові ринки.

Галузеві інвестори спрямовують ресурси у проекти, що відповідають їхній спеціалізації або стратегічним інтересам. Такі вкладення зазвичай мають нижчий рівень ризику, оскільки інвестор добре розуміє специфіку галузі, її перспективи, технологічні особливості та ринкові тенденції. Масові інвестори, своєю чергою, переважно вкладають кошти у цінні папери, що котируються на фондових ринках, і не мають на меті безпосереднього впливу на управління компаніями.

За статусом та спрямованістю діяльності інвесторів можна поділяти на інституційних, корпоративних та індивідуальних. Інституційні інвестори — це суб'єкти, які акумулюють значні обсяги фінансових ресурсів і розміщують їх на фінансовому ринку. До них належать банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, кредитні спілки, хедж-фонди, лізингові компанії та спеціалізовані фінансові установи. Вони можуть діяти як в інтересах клієнтів, так і з метою досягнення власного фінансового результату або реалізації соціально-економічних завдань.

Корпоративними інвесторами виступають підприємства, акціонерні товариства та інші суб'єкти господарювання, які вкладають власні вільні ресурси у розвиток бізнесу, придбання активів, розширення виробництва або участь у капіталі інших компаній. Індивідуальні інвестори — це фізичні особи, які використовують власні заощадження для отримання доходу, забезпечення фінансової стабільності, формування пенсійних накопичень або досягнення інших особистих економічних цілей.

За відтворювальною спрямованістю інвестиції можуть здійснюватися у нове будівництво, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння. Інвестиції у нове будівництво охоплюють витрати на спорудження підприємств, будівель, виробничих комплексів та інших об'єктів на нових територіях. Вони, як правило, пов'язані з розширенням масштабів діяльності або регіональною диверсифікацією виробництва.

Інвестиції у розширення спрямовуються на збільшення виробничих потужностей діючих підприємств шляхом спорудження нових цехів, виробничих ліній, допоміжних об'єктів або додаткових комплексів. Реконструкція передбачає часткову або комплексну перебудову виробництва, модернізацію технічної бази, оновлення основних фондів, удосконалення організаційної структури та приведення діяльності підприємства у відповідність до сучасних технологічних і управлінських вимог. Технічне переозброєння пов'язане із

заміною застарілого обладнання, впровадженням нових технологій, автоматизацією, механізацією та підвищенням ресурсної ефективності виробничих процесів.

Важливим елементом розуміння інвестиційної діяльності є характеристика інвестиційного циклу. Відповідно до поширених міжнародних підходів, інвестиційний проєкт проходить кілька основних фаз: передінвестиційну, інвестиційну, операційну та ліквідаційну.

Передінвестиційна фаза є підготовчим етапом, на якому формується ідея проєкту, визначаються його цілі, здійснюється попередній аналіз можливостей реалізації, проводиться пошук джерел фінансування, готується техніко-економічне обґрунтування, оцінюються очікувані витрати, доходи, ризики та інвестиційна доцільність. Саме на цьому етапі ухвалюється принципове рішення щодо подальшої реалізації проєкту.

Інвестиційна фаза передбачає безпосередню реалізацію проєкту. На цьому етапі здійснюється детальне проєктування, укладаються договори з підрядниками, придбаваються активи, проводяться будівельні, монтажні, організаційні та підготовчі роботи, закуповується обладнання, формується інфраструктура, здійснюється підбір і навчання персоналу. Ця фаза є найбільш ресурсомісткою, оскільки потребує значних фінансових, матеріальних, трудових і організаційних витрат.

Операційна фаза починається після введення об'єкта в експлуатацію. На цьому етапі інвестиційний проєкт починає генерувати економічний результат. Відбувається виробництво продукції або надання послуг, закупівля сировини, реалізація готової продукції, взаєморозрахунки з постачальниками, клієнтами, підрядниками та іншими контрагентами. Саме в операційній фазі формується основний грошовий потік, який визначає фактичну ефективність інвестиційного проєкту.

Ліквідаційна фаза пов'язана із завершенням життєвого циклу

інвестиційного проєкту. Вона може наставати після досягнення поставлених цілей, морального чи фізичного зношення виробничих потужностей, зміни ринкової кон'юнктури, нестачі фінансових ресурсів, появи альтернативних напрямів інвестування або помилок у прогнозуванні. На цьому етапі може здійснюватися продаж основних засобів, ліквідація залишків матеріалів, оцінювання залишкової вартості активів і прийняття рішення щодо припинення або трансформації проєкту.

Отже, інвестиційна діяльність є складною, багаторівневою та ризикованою сферою економічних відносин, яка охоплює процеси формування, розміщення, використання й відтворення капіталу. Її ефективність залежить від якості інвестиційного планування, правильності вибору джерел фінансування, обґрунтованості класифікації інвестицій, рівня ризику, компетентності інвесторів і здатності підприємства управляти всіма фазами інвестиційного циклу. Саме тому дослідження сутності, видів і механізмів реалізації інвестицій є необхідною передумовою формування ефективної інвестиційної стратегії підприємства та забезпечення його довгострокового розвитку.

1.2. Специфіка міжнародної інвестиційної діяльності та чинники, що її формують

Специфіка інвестиційної діяльності формується під впливом широкого комплексу фінансово-економічних, інституційних, політичних, правових, соціальних та інфраструктурних передумов, які визначають можливість, доцільність і результативність ведення бізнесу в певній країні або регіоні. У широкому науковому розумінні інвестиційне середовище охоплює сукупність умов, що впливають на поведінку інвестора, рівень довіри до економічної системи, очікувану прибутковість капіталовкладень, ступінь ризику та

можливість захисту вкладеного капіталу.

До таких умов належать політичні, правові, історичні, географічні, культурні, соціально-економічні, організаційні, фінансові та інфраструктурні чинники. Важливе значення мають також макроекономічна динаміка, демографічна ситуація, наявність природних ресурсів, стан валютної та фіскальної політики, прозорість ринкового середовища, стабільність державних інститутів і рівень захищеності прав власності.

Інвестиційна привабливість країни визначається не одним окремим показником, а цілісною системою умов, які вітчизняні та іноземні інвестори враховують під час ухвалення інвестиційних рішень. У науковій літературі такі умови доцільно поділяти на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні чинники пов'язані з реальним станом економіки, ресурсним потенціалом, законодавчою базою, рівнем розвитку інфраструктури та макроекономічною стабільністю. Суб'єктивні чинники відображають очікування інвесторів, рівень довіри до держави, сприйняття ризиків, репутацію країни на міжнародному ринку капіталу та загальний психологічний клімат у сфері підприємництва.

Одну з провідних груп становлять інституційні чинники. До них належать внутрішня та зовнішня політична стабільність, якість нормативно-правової бази, послідовність державної політики щодо залучення інвестицій, прозорість судової системи, сталість господарського, фінансового і податкового законодавства, рівень захисту прав власності, гарантування прав і свобод особи, захищеність інтелектуальної власності, а також ступінь адміністративного втручання держави в економічні процеси. Саме якість інституційного середовища значною мірою визначає, чи буде інвестор готовий вкласти капітал на довгостроковій основі.

Важливе значення мають також економічні чинники, які характеризують загальний стан національного господарства та його здатність забезпечувати прибуткове використання капіталу. До них належать рівень відкритості економіки, інформаційна прозорість, стабільність національної валюти,

збалансованість фіскальної політики, динаміка валового внутрішнього продукту, стан банківського сектору, розвиненість ринкової та інвестиційної інфраструктури, рівень податкового й митного навантаження, вартість і доступність робочої сили, можливість доступу до засобів виробництва, рівень конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, стан державного боргу, інтенсивність експортно-імпортних операцій, а також участь країни в міжнародних організаціях і торговельно-економічних угодах.

Окрему роль в оцінюванні економічного потенціалу країни відіграє політика державних органів, спрямована на формування позитивної інвестиційної репутації. Інвестори звертають увагу не лише на формальні економічні показники, а й на якість комунікації між державою та бізнесом, відкритість країни до транснаціональних корпорацій, ефективність супроводу інвестиційних проєктів, готовність органів влади усувати адміністративні бар'єри, а також на здатність держави стимулювати юридичних і фізичних осіб до створення інвестиційно привабливих проєктів.

Не менш вагомими є соціально-психологічні чинники. Вони охоплюють чисельність і структуру населення, стан ринку праці, міграційні настрої, рівень соціального розвитку, якість і стандарти життя, купівельну спроможність населення, відкритість суспільства до представників інших культур, національностей і віросповідань, рівень освіти та професійної підготовки робочої сили, політичну активність громадян, а також криміногенну ситуацію в державі. Для інвестора ці аспекти мають важливе значення, оскільки вони визначають не лише доступність трудових ресурсів, а й стабільність соціального середовища, у якому реалізовуватиметься інвестиційний проєкт.

Інфраструктурні чинники відображають матеріально-технічну та організаційну готовність країни до прийняття інвестицій. До них належать вигідність географічного розташування, якість і розгалуженість логістичної системи, доступність транспортної інфраструктури, розвиненість ринкових

інститутів, стан соціальної та інституційної інфраструктури, доступ до медіаресурсів і засобів зв'язку, забезпеченість виробничими ресурсами, рівень технологічного розвитку, доступність енергопостачання та можливість швидкого підключення підприємств до необхідних інженерних мереж. Чим розвиненішою є інфраструктура, тим нижчими є витрати входження інвестора на ринок і тим вищою є привабливість відповідної території для капіталовкладень.

Політико-правові чинники безпосередньо впливають на рівень інвестиційного ризику. До них належать рівень корупції та бюрократизації державного апарату, участь країни у військових чи міжнародних конфліктах, стабільність політичної ситуації, відповідність законодавства сучасним потребам економіки, наявність механізмів страхування та гарантування інвестицій, зручність податкової системи, прийнятний рівень податкового навантаження, ефективність регулювання зовнішньоекономічних відносин, прозорість політико-адміністративної й судової системи, а також простота процедур відкриття, ведення та припинення підприємницької діяльності.

Інвестиційна політика України формується з урахуванням необхідності досягнення низки стратегічних цілей. Передусім вона має бути спрямована на зниження соціальної напруги, підвищення ефективності бюджетних асигнувань на суспільні потреби, залучення прямих іноземних інвестицій, отримання зовнішнього кредитного фінансування на прийнятних умовах, створення спільних підприємств за участю українських та іноземних суб'єктів господарювання. Важливим завданням є також поступове зменшення залежності виробничого будівництва від державного фінансування та формування більш надійних приватних джерел інвестування.

Серед пріоритетів інвестиційної політики України варто виокремити модернізацію виробничого обладнання, прискорення оновлення промислового потенціалу, розвиток виробничих галузей, фармацевтичної промисловості, паливно-енергетичного комплексу, впровадження енергозберігаючих технологій

та забезпечення населення якісними товарами вітчизняного виробництва. Окремого значення набуває перехід до децентралізованої моделі інвестиційної політики, яка дозволяє зменшити залежність регіональних економічних систем від централізованих капіталовкладень і водночас посилити роль місцевих джерел розвитку.

Інвестиційний ринок як економічна категорія відображає взаємодію попиту і пропозиції на інвестиційні ресурси. Його ефективне функціонування передбачає, з одного боку, створення умов для зростання попиту на інвестиції, а з іншого — формування конкурентного середовища, яке запобігає монополізації ринку та стимулює розвиток інвестиційних послуг. Важливими передумовами розвитку ринкових механізмів у сфері інвестицій є вільна конкуренція, конституційний захист прав власності, наявність правової бази ринкової економіки, дієві механізми соціального захисту, а також усунення надмірних державних обмежень, що перешкоджають саморегуляції ринку.

Сучасна інвестиційна політика України розвивається в умовах становлення ринкових механізмів, хоча цей процес залишається складним і нерівномірним. Державне регулювання інвестиційної діяльності доцільно розглядати як систему законодавчо визначених норм, економічних і адміністративних методів впливу, що застосовуються органами державної влади різних рівнів з метою підвищення ефективності капіталовкладень, забезпечення надійності інвестиційного середовища, стимулювання соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

Правове поле інвестиційної діяльності в Україні охоплює значну кількість законів і підзаконних нормативно-правових актів, які регламентують порядок здійснення інвестицій, захист прав інвесторів, функціонування фондового ринку, залучення іноземного капіталу та реалізацію державної інвестиційної політики. Серед найбільш важливих нормативних актів можна виокремити законодавство про іноземні інвестиції, державні програми їх заохочення, а також нормативно-

правові документи, що регулюють обіг цінних паперів і діяльність фондового ринку.

Відповідно до чинних правових норм, суб'єкти інвестиційної діяльності мають рівні права на здійснення інвестицій у різних формах, самостійне розпорядження об'єктами інвестування, визначення цілей, напрямів, обсягів і видів інвестицій, залучення інших учасників інвестиційного процесу на договірній основі, а також контроль за цільовим використанням інвестиційних ресурсів. Такий підхід створює правові передумови для розвитку інвестиційної ініціативи та розширення участі приватного капіталу в економічному розвитку.

Національні та міжнародні інвестиційні ресурси в сукупності формують світовий інвестиційний потенціал, який має як фінансову, так і матеріальну складову. Фінансова частина такого потенціалу представлена грошовими коштами, цінними паперами та іншими фінансовими інструментами, тоді як матеріальна складова охоплює нерухомість, виробничі активи, цінні метали та інші матеріальні цінності. Співвідношення між цими складовими залежить від рівня розвитку світових фінансових ринків, інвестиційної активності, структури заощаджень і загальної динаміки глобальної економіки.

Міжнародна інвестиційна діяльність являє собою сукупність дій інвесторів та інших учасників інвестиційного процесу, спрямованих на здійснення вкладень за межами країни походження капіталу або на залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Її головною метою є отримання прибутку, розширення економічного впливу, доступ до нових ринків, ресурсів, технологій і виробничих можливостей. Суб'єктами міжнародної інвестиційної діяльності можуть бути фізичні особи, корпорації, національні та міжнародні фінансові інституції, уряди держав, а також юридичні й фізичні особи, які забезпечують практичну реалізацію інвестиційних проєктів.

Ресурси інвестора формуються за рахунок внутрішніх, залучених і позикових джерел фінансування. Міжнародна інвестиційна діяльність

здійснюється у двох основних напрямках: вивезення капіталу та залучення іноземних інвестицій. Вивезення капіталу зазвичай зумовлюється його надлишком у країні походження, прагненням підприємств вийти на нові ринки збуту, отримати доступ до сировинних ресурсів, підвищити міжнародну конкурентоспроможність, скористатися перевагами міжнародного поділу праці та процесами транснаціоналізації економіки.

Необхідність залучення іноземних інвестицій виникає тоді, коли внутрішніх ресурсів недостатньо для забезпечення модернізації економіки, а національні інвестори демонструють низьку інвестиційну активність. Іноземний капітал може забезпечити не лише фінансові ресурси, а й доступ до нових технологій, сучасного обладнання, управлінського досвіду, міжнародних стандартів ведення бізнесу та нових ринків. Для країн, що прагнуть підвищити конкурентоспроможність і модернізувати соціальну інфраструктуру, залучення іноземних інвестицій є одним із важливих інструментів розвитку.

У світогосподарській практиці інвесторів поділяють на індивідуальних, інституційних, корпоративних та державних. Індивідуальний інвестор здійснює інвестиційну діяльність самостійно, використовуючи власні фінансові ресурси. Інституційний інвестор виступає фінансовим посередником, який акумулює кошти багатьох вкладників і спрямовує їх у різні інвестиційні інструменти, насамперед цінні папери. До таких інвесторів належать інвестиційні фонди, пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди, банки та інші фінансові установи.

Корпоративними інвесторами є підприємства й організації різних галузей економіки, які здійснюють капіталовкладення з метою розширення виробництва, придбання активів, виходу на нові ринки або посилення власних конкурентних позицій. Специфічним суб'єктом інвестиційної діяльності виступає держава, яка може вкладати капітал як безпосередньо, так і через державні програми, фонди, міжнародні угоди або міжурядові організації.

Головною метою приватних іноземних інвестицій є розміщення капіталу за кордоном у грошовій, майновій або товарній формі з метою отримання прибутку, розширення ринків збуту чи посилення економічного впливу. Державні іноземні інвестиції, на відміну від приватних, здебільшого спрямовуються на створення правових, економічних та організаційних умов для сталого розвитку країни-реципієнта, підтримку стратегічних галузей, інфраструктурні проєкти або реалізацію міждержавних програм співробітництва.

Державний капітал, що переміщується за кордон або надходить із-за кордону за рішенням урядів, а також ресурси, якими розпоряджаються міждержавні та міжурядові організації, належать до офіційного капіталу. Такий капітал має особливий статус, оскільки його рух пов'язаний не лише з економічними інтересами, а й із зовнішньополітичними, соціальними, інфраструктурними та стратегічними цілями.

У межах міжнародної інвестиційної діяльності використовують низку спеціальних понять, які дозволяють точніше визначити роль учасників інвестиційного процесу. Інвестор інвестицій за кордон — це суб'єкт-донор, який є резидентом країни базування та вкладає кошти в об'єкти, розташовані за її межами. Зарубіжний реципієнт інвестицій — це суб'єкт, який не є резидентом країни базування та отримує ресурси від інвестора. Іноземний інвестор — це нерезидент приймаючої країни, який вкладає капітал у її економіку. Реципієнт іноземних інвестицій — це резидент приймаючої країни, який залучає кошти іноземних інвесторів для реалізації певних господарських, інфраструктурних або соціально-економічних проєктів.

Отже, інвестиційна діяльність у національному та міжнародному вимірі є складною системою економічних відносин, що формується під впливом широкого кола інституційних, економічних, соціальних, інфраструктурних і політико-правових чинників. Її ефективність залежить від якості державного

регулювання, стабільності правового середовища, рівня довіри інвесторів, прозорості економічної системи, розвитку фінансової інфраструктури та здатності держави створювати сприятливі умови для руху капіталу. Для України вдосконалення інвестиційної політики має особливе значення, оскільки саме інвестиції можуть стати основою технологічної модернізації, структурного оновлення економіки, посилення конкурентоспроможності та інтеграції у світовий економічний простір.

1.3. Методи для оцінювання специфіки інвестиційного середовища

Як було встановлено вище, інвестиційна діяльність є невід'ємною складовою функціонування підприємства, оскільки безпосередньо пов'язана з його розвитком, оновленням ресурсного потенціалу, підвищенням конкурентоспроможності та забезпеченням довгострокової прибутковості. Якщо виходити зі змісту законодавчого трактування підприємництва, його сутність розкривається через самостійну, систематичну та ризикову діяльність, спрямовану на виробництво продукції, виконання робіт або надання послуг з метою отримання прибутку. Відповідно, для інвестиційної діяльності особливого значення набувають питання оцінювання ефективності, прибутковості, ризиковості та економічної доцільності вкладення капіталу.

Комплексне дослідження інвестиційної ситуації має важливе значення як для держави, так і для потенційних інвесторів. Для органів державної влади така оцінка дає змогу визначити результативність економічних реформ, проаналізувати ефективність управлінських рішень, виявити проблемні зони інвестиційного середовища та сформулювати більш обґрунтовану стратегію інвестиційної політики на перспективу. Для інвесторів аналіз інвестиційного

клімату має прикладне значення, оскільки дозволяє оцінити рівень ризику, очікувану норму прибутковості, стабільність середовища та реальну доцільність реалізації конкретного інвестиційного проєкту.

Отже, залучення інвестицій неможливе без попереднього ґрунтового аналізу економічної, правової, фінансової та організаційної доцільності проєктів. Важливими умовами цього процесу є формування сприятливого середовища для капіталовкладників, налагодження ділових контактів із потенційними інвесторами, розроблення ефективної тактики співпраці та створення прозорих механізмів взаємодії на інвестиційному ринку. Саме на цій основі можна забезпечити не лише приплив капіталу, а й його раціональне використання відповідно до стратегічних цілей розвитку підприємства або економіки загалом.

У сучасній економічній науці та практиці сформувалася значна кількість методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості. Вони можуть застосовуватися на різних рівнях: макроекономічному, галузевому, регіональному, а також на рівні окремого підприємства. Попри відсутність єдиного універсального підходу до вибору показників і методик, більшість дослідників сходяться на тому, що лише комплексний аналіз усіх елементів інвестиційного середовища дає змогу об'єктивно оцінити його якість, виявити взаємозв'язки між основними чинниками та сформувати передумови для підвищення інвестиційної привабливості відповідної території або суб'єкта господарювання.

Зазвичай рівень сприятливості інвестиційного середовища класифікують за кількома групами: найбільш сприятливі умови для вкладення капіталу; достатньо сприятливі умови; середній рівень інвестиційної привабливості; несприятливе середовище для розвитку інвестиційної діяльності. Одним із перших системних досліджень у цій сфері стала робота експертів Гарвардської школи бізнесу, проведена у 1969 році. Її методологія ґрунтувалася переважно на експертному аналізі та передбачала оцінювання таких параметрів, як обсяг і

структура ВВП, тип економічної системи, законодавчі умови для національних та іноземних інвесторів, можливість виведення капіталу, стан зовнішньої торгівлі, роль держави в економіці, стабільність валюти, рівень інфляції, ресурсне забезпечення та податкова система.

Водночас зазначений підхід мав певні обмеження, оскільки базувався переважно на якісних оцінках і не передбачав достатньої кількості кількісних розрахунків. Через це результати могли бути недостатньо точними, а експертні висновки — певною мірою суб'єктивними. Проте поява наприкінці ХХ століття країн із перехідною економікою стимулювала подальший розвиток методик порівняльного аналізу інвестиційної ситуації. Дослідники почали активніше використовувати математичне моделювання, розширювати систему показників, застосовувати статистичний облік та формувати більш складні інструменти оцінювання.

Методологічні принципи, сформовані в цей період, залишаються актуальними й нині. У світовій практиці до класичних підходів оцінювання інвестиційної ситуації належать універсальна методика, методика порівняльного аналізу та методика бальної шкали. Універсальний підхід, започаткований у 1995 році Американським інститутом реформ, передбачає використання значної кількості економічних індексів і характеристик, що дозволяють здійснювати глибокий аналіз поточного стану ринку та його перспектив. Його перевагою є можливість застосування як для розвинених країн, так і для держав, що розвиваються. Водночас до недоліків цієї методики можна віднести недостатнє врахування відмінностей між прямими та портфельними інвестиціями, а також слабку представленість інноваційної складової, яка сьогодні є одним із ключових чинників економічного розвитку.

Методика порівняльного аналізу інвестиційної ситуації переважно використовується для оцінювання країн, що розвиваються, або держав із перехідною економікою. Вона дозволяє визначити ефективність реформ,

простежити динаміку економічних, соціальних і ринкових перетворень, а також оцінити перспективи розвитку бізнесу в конкретному середовищі. Такий підхід має значну практичну цінність, оскільки дає змогу порівнювати країни або регіони між собою та визначати їхню відносну інвестиційну привабливість.

Методика бальної шкали є відносно новішим підходом. Вона була застосована у 2000 році Міжнародним банком та міжнародним інвестиційним агентством Moody для аналізу інвестиційного ринку Японії. Її сутність полягає у кількісному зіставленні основних показників, що характеризують інвестиційний стан країни. До критеріїв оцінювання належать політична стабільність, темпи економічного зростання, конвертованість валюти, ставлення до іноземних інвестицій, ризик націоналізації, вплив девальвації, стан платіжного балансу, рівень державного регулювання інвестицій, заробітна плата і продуктивність праці, якість інфраструктури, можливості виробничої кооперації, доступність консультаційних послуг і рівень успішності реалізації проєктів. Перевагами цієї методики є простота коригування, наочність, універсальність для країн із різним рівнем економічного розвитку та можливість використання результатів для прогнозування.

На міжнародному рівні значного поширення набули також чотири основні методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості: статистичні методи, рейтинги та індекси, експертні оцінки й комбіновані методики. Статистичні методи ґрунтуються на кількісних даних і дозволяють простежити динаміку інвестицій, економічного зростання, капітальних вкладень, ВВП, прибутковості та інших показників. Рейтинги та індекси використовуються для порівняння країн, регіонів або підприємств за узагальненими критеріями. Експертна оцінка передбачає залучення фахівців, які аналізують якісні та кількісні характеристики інвестиційного середовища. Комбіновані методики поєднують кілька інструментів і дають змогу отримати більш збалансований результат.

Метод експертної оцінки передбачає комплексне дослідження чинників розвитку регіону або окремого суб'єкта господарювання на основі поєднання кількісних розрахунків і професійних суджень фахівців. Його логіка полягає в тому, що досліджуване середовище спочатку аналізується за окремими факторами, після чого кожен із них порівнюється з певною базою або умовно ідеальним станом. Отримані значення переводяться у коефіцієнти, що дозволяє сформулювати узагальнену оцінку.

Перевагою експертного підходу є його гнучкість, оскільки він дає змогу адаптувати систему показників до потреб конкретного інвестора. Такий метод забезпечує можливість глибшого аналізу привабливості окремих галузей, є відносно недорогим у застосуванні та дозволяє отримати наочні результати. За його допомогою можна оцінювати темпи зростання ВВП, ВВП на душу населення, прогнозувати макроекономічні показники, визначати кредитоспроможність країни або підприємства, аналізувати податкову політику, рівень корупції, штрафні санкції, адміністративні бар'єри та геополітичне становище.

Водночас метод експертних оцінок має істотні недоліки. Насамперед це суб'єктивність критеріїв, залежність результатів від професійного досвіду, поглядів і позиції експертів, а також ризик неоднакового трактування окремих показників. Крім того, значна частина таких методик орієнтована переважно на макроекономічні параметри, тоді як багато інвесторів приймають рішення з урахуванням мікрорівневих чинників, пов'язаних із конкретною галуззю, підприємством або проєктом. Саме тому експертні оцінки доцільно використовувати не ізольовано, а в поєднанні з кількісним аналізом і фінансово-економічними розрахунками.

Близьким до експертного підходу є оцінювання інвестиційного середовища за допомогою міжнародних рейтингів та індексів. Такі інструменти дозволяють зменшити інформаційну асиметрію, забезпечують інвесторів

порівняльною інформацією про країни, регіони чи компанії та допомагають сформувати загальне уявлення про рівень інвестиційної привабливості. До переваг рейтингового підходу належать прозорість методології, можливість відстеження динаміки змін і впливу реформ, а також здатність формувати міжнародний інвестиційний імідж держави.

Водночас рейтинги мають і певні обмеження. Вони, як правило, демонструють позицію країни або регіону в загальному переліку, але не завжди розкривають специфіку окремих галузей, територій чи конкретних напрямів інвестування. Тому рейтингові оцінки доцільно використовувати не самостійно, а в поєднанні з галузевим, регіональним і мікроекономічним аналізом.

Серед найвідоміших міжнародних організацій, які здійснюють рейтингові та аналітичні оцінки інвестиційного середовища, можна виокремити Організацію економічного співробітництва та розвитку, Світовий банк, Міжнародну фінансову корпорацію, Консультативну службу з іноземних інвестицій, Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, Конференцію ООН з торгівлі та розвитку, а також Організацію Об'єднаних Націй з промислового розвитку. Значний вплив на інвестиційні рішення мають також міжнародні рейтингові агентства, зокрема Moody's Investors Service, Standard & Poor's, Fitch Investors Service та інші аналітичні установи, які оцінюють кредитоспроможність, фінансову стійкість і ризиковість інвестиційних об'єктів.

Дослідження інвестиційного клімату є особливо важливим з позиції збалансованого розвитку економіки, оскільки якість інвестиційного середовища впливає на активність підприємництва, рівень зайнятості, технологічне оновлення, соціальну стабільність і конкурентоспроможність держави. Одним із комплексних підходів є методика **Economic Intelligence Unit**, яка ґрунтується на аналізі десяти груп показників: макроекономічного середовища, політичного середовища, ринкових можливостей, політики щодо іноземних інвестицій, конкурентної політики, міжнародної торгівлі та валютного контролю, ринку

праці, фінансової системи, податкового середовища та інфраструктури.

Для ефективного управління інвестиційним процесом необхідно використовувати систему показників, що характеризують його стан і динаміку. Умовно такі показники можна поділити на кількісні та якісні. До кількісних належать річні обсяги валових інвестицій, темпи їх приросту, обсяги прямих іноземних інвестицій, капітальні вкладення у національну економіку, науку, техніку та соціальні програми, динаміка чистих інвестицій, частка інвестицій у ВВП, співвідношення темпів зростання ВВП та інвестицій, оновлення основних засобів, а також співвідношення між валовими інвестиціями й амортизаційними відрахуваннями.

Особливо важливим є оцінювання ефективності вкладень у різні сфери економіки. Наприклад, якщо темпи зростання виробництва наукоємної продукції перевищують темпи зростання капітальних вкладень, це може свідчити про позитивну динаміку науково-технічного прогресу та перехід до інноваційної моделі розвитку. Аналогічно, якщо продуктивність праці зростає швидше, ніж обсяги інвестованих ресурсів, це може вказувати на ефективне використання капіталу та результативність соціально-економічних інститутів.

Важливим макроекономічним індикатором є частка інвестицій у ВВП. Її зростання до оптимального рівня свідчить про посилення інвестиційної активності та позитивні зрушення в економіці. Співвідношення між темпами зростання ВВП і темпами збільшення інвестицій дозволяє оцінити результативність використання капіталу. Якщо ВВП зростає швидше, ніж інвестиції, це може свідчити про підвищення ефективності інвестиційної діяльності та раціональне використання вкладених ресурсів.

Не менш важливим є аналіз оновлення основних виробничих засобів. Якщо темпи введення нових основних фондів перевищують темпи їх вибуття, це свідчить про модернізацію виробничого потенціалу та розширення економічної активності. У протилежному випадку може спостерігатися згортання

виробництва або виведення основних засобів за межі країни чи регіону. Співвідношення валових інвестицій та амортизаційних відрахувань також дає змогу визначити характер відтворення: розширене, просте або звужене.

На мікрорівні оцінювання інвестиційної діяльності має враховувати специфіку конкретного підприємства. Серед важливих показників можна виділити динаміку чистих інвестицій, яка характеризує напрям економічного розвитку підприємства, його здатність формувати та розподіляти прибуток, а також частку незавершеного будівництва у структурі необоротних активів. Зростання цього показника може свідчити про активізацію інвестиційної діяльності, реалізацію нових проєктів і формування передумов для майбутнього розширення господарської діяльності.

Отже, оцінювання інвестиційної привабливості та інвестиційної ситуації потребує застосування комплексного підходу, який поєднує кількісні розрахунки, експертні оцінки, рейтингові індикатори та якісний аналіз економічного середовища. Лише така багатовимірна методика дає змогу об'єктивно визначити рівень ризику, очікувану прибутковість, перспективи розвитку та доцільність вкладення капіталу. Для підприємства це має особливе значення, оскільки якість оцінювання інвестиційної привабливості безпосередньо впливає на обґрунтованість інвестиційної стратегії, ефективність реалізації проєктів і здатність забезпечувати довгострокове зростання ринкової вартості.

Висновки до розділу 1

Поняття «**інвестиція**» має латинське походження й пов'язується зі словом *investio*, а також з англійським терміном *investment*, що в узагальненому розумінні означає вкладення, розміщення або спрямування капіталу. У сучасній

економічній науці інвестиції доцільно трактувати як цілеспрямований процес залучення, розміщення та використання грошових коштів, матеріальних цінностей, майнових прав, інтелектуальних ресурсів або інших активів з метою отримання майбутнього економічного результату. Таким результатом може бути прибуток, приріст вартості капіталу, підвищення ефективності господарської діяльності, зміцнення конкурентних позицій підприємства або досягнення певного соціально-економічного ефекту.

Важливо підкреслити, що очікуване зростання вартості вкладених ресурсів виступає своєрідною компенсацією інвестору за прийняття ризику. Інвестор, спрямовуючи капітал у певний об'єкт, фактично відмовляється від його поточного використання на користь майбутнього результату, який не завжди є гарантованим. Тому інвестиційна діяльність завжди пов'язана з невизначеністю, можливими фінансовими втратами, інфляційним знеціненням ресурсів, зміною ринкової кон'юнктури та ймовірністю часткової або повної втрати вкладених активів.

Разом із тим не кожне розміщення фінансових ресурсів можна ототожнювати з інвестиціями. Щоб певне вкладення набуло інвестиційного змісту, воно має відповідати сукупності визначальних ознак. Насамперед інвестор повинен мати чітко сформульовану мету здійснення капіталовкладення. Крім того, вкладені ресурси мають бути спрямовані на отримання прибутку, приросту вартості або іншого позитивного ефекту для суб'єкта інвестування. Важливою характеристикою інвестицій є також наявність певного строку розміщення капіталу, оскільки інвестиційний результат формується не миттєво, а в межах певного часового горизонту.

Інвестиційні ресурси мають власну вартість, перебувають під впливом попиту й пропозиції та можуть використовуватися в різних формах залежно від цілей інвестора. Саме вкладення капіталу має бути цілеспрямованим, економічно обґрунтованим і орієнтованим на майбутній результат. Отже, ключовими

ознаками інвестицій є наявність інвестиційної мети, очікуваного ефекту, строковості, вартості ресурсів, ризику та зв'язку між поточним вкладенням і майбутньою вигодою.

Для потреб обліку, планування, аналізу та підвищення ефективності інвестиційної діяльності важливого значення набуває науково обґрунтована класифікація інвестицій. Вона дає змогу систематизувати різні форми вкладення капіталу, визначити їхню економічну природу, оцінити джерела фінансування, строки реалізації, рівень ризику та очікувані результати. Така класифікація використовується як на макроекономічному рівні, де вона дає змогу оцінити загальну інвестиційну активність держави, галузі або регіону, так і на мікроекономічному рівні, де вона є основою для управління інвестиційними процесами конкретного підприємства.

На макроекономічному рівні інвестиції поділяють на **валові** та **чисті**. Валові інвестиції охоплюють загальний обсяг капіталовкладень, спрямованих на підтримання, оновлення та розширення виробничого потенціалу. Чисті інвестиції відображають реальний приріст капіталу після врахування амортизаційних відрахувань і дають змогу оцінити, чи відбувається розширене відтворення економіки.

За формою прояву інвестиційних активів виокремлюють **реальні, фінансові, інноваційні та інтелектуальні інвестиції**. Реальні інвестиції пов'язані з вкладенням капіталу у виробничі активи, обладнання, будівлі, споруди, технології та інші ресурси, що безпосередньо забезпечують господарську діяльність. Фінансові інвестиції передбачають вкладення коштів у цінні папери, акції, облігації, депозити та інші фінансові інструменти. Інноваційні інвестиції спрямовуються на розроблення і впровадження нових технологій, продуктів або управлінських рішень. Інтелектуальні інвестиції пов'язані з розвитком людського капіталу, освіти, науки, професійних компетентностей, програмного забезпечення та інших нематеріальних активів.

За строком розміщення капіталу розрізняють **короткострокові, середньострокові та довгострокові інвестиції**. Короткострокові інвестиції, як правило, здійснюються на період до одного року й орієнтовані на швидке отримання результату. Середньострокові інвестиції мають більш тривалий горизонт реалізації та можуть використовуватися для фінансування проектів із помірним строком окупності. Довгострокові інвестиції пов'язані зі стратегічним розвитком підприємства, масштабними виробничими, інноваційними або інфраструктурними проектами.

За статусом суб'єктів інвестування інвесторів поділяють на **інституційних, корпоративних та індивідуальних**. Інституційні інвестори акумулюють значні фінансові ресурси й розміщують їх на ринку капіталу. Корпоративні інвестори здійснюють вкладення з метою розвитку власного бізнесу, придбання активів або участі в капіталі інших підприємств. Індивідуальні інвестори використовують власні заощадження для отримання доходу, формування фінансової стабільності або досягнення особистих економічних цілей.

За формою власності інвестиції класифікують на **державні, приватні, іноземні та спільні**. Державні інвестиції здійснюються за рахунок бюджетних ресурсів або коштів державних фондів і спрямовуються переважно на реалізацію соціально важливих, інфраструктурних чи стратегічних проектів. Приватні інвестиції формуються за рахунок ресурсів громадян, підприємств і недержавних організацій. Іноземні інвестиції надходять від нерезидентів і можуть відігравати важливу роль у модернізації економіки, трансфері технологій та інтеграції країни у світовий економічний простір. Спільні інвестиції здійснюються за участю вітчизняних і зарубіжних суб'єктів.

За характером участі інвестора в інвестиційному процесі виділяють **прямі та портфельні інвестиції**. Прямі інвестиції передбачають вкладення капіталу з можливістю участі в управлінні підприємством або впливу на його стратегічний

розвиток. Портфельні інвестиції пов'язані з придбанням цінних паперів без наміру безпосереднього управління підприємством і орієнтовані переважно на отримання дивідендів, процентного доходу або приросту ринкової вартості активів.

За рівнем ризику інвестиції можуть бути **безризиковими, низькоризиковими, середньоризиковими, високоризиковими та спекулятивними**. Такий поділ є важливим для оцінювання очікуваної дохідності, оскільки між ризиком і потенційним прибутком існує прямий взаємозв'язок: чим вищим є ризик вкладення, тим більшу дохідність очікує інвестор. Спекулятивні інвестиції передбачають особливо високий рівень ризику та орієнтовані на отримання значного доходу в умовах нестабільності ринку.

За відтворювальною спрямованістю інвестиції можуть здійснюватися у **нове будівництво, розширення виробництва, реконструкцію або технічне оновлення підприємства**. Інвестиції у нове будівництво пов'язані зі створенням нових виробничих об'єктів. Розширення виробництва передбачає збільшення наявних потужностей. Реконструкція спрямована на оновлення та перебудову діючих виробничих систем. Технічне оновлення передбачає заміну застарілого обладнання, впровадження сучасних технологій, автоматизацію процесів і підвищення ефективності використання ресурсів.

Отже, інвестиції є складною економічною категорією, що охоплює різні форми вкладення капіталу, має багаторівневий характер і виступає основою розвитку підприємств, галузей та економіки загалом. Їхня ефективність залежить від правильного визначення цілей, обґрунтованого вибору форми інвестування, оцінювання ризиків, строків, джерел фінансування та очікуваних результатів. Саме тому класифікація інвестицій є важливим інструментом управління інвестиційною діяльністю та формування ефективної інвестиційної стратегії підприємства.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПП «МАКДОНАЛЬДЗ ЮКРЕЙН ЛТД» В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

2.1 Аналіз динаміки розвитку ПП «Макдональдз Юкрейн ЛТД» в Україні.

Підприємство з іноземними інвестиціями «**МакДональдз Юкрейн ЛТД**» є одним із найвідоміших представників міжнародного ресторанного бізнесу на українському ринку. Компанія була зареєстрована 05 грудня 1995 року відповідно до законодавства України. Юридична адреса підприємства: 02140, Україна, м. Київ, вул. Михайла Гришка, 7. Учасником підприємства є компанія **MDC Europe Limited**, що підтверджує його належність до міжнародної корпоративної структури McDonald's.

Основним видом діяльності «**МакДональдз Юкрейн ЛТД**» є діяльність ресторанів та надання послуг мобільного харчування відповідно до КВЕД 56.10. Водночас підприємство здійснює й інші види господарської діяльності, серед яких виробництво морозива, виробництво безалкогольних напоїв, неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами, професійно-технічна освіта, роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах, а також надання в оренду й експлуатацію власного або орендованого нерухомого майна. Така диверсифікація видів діяльності свідчить про комплексний характер функціонування компанії та її інтегрованість у різні сегменти споживчого ринку.

За період своєї діяльності в Україні **McDonald's** перетворився не лише на розгалужену ресторанну мережу, а й на впізнаваний соціально-економічний бренд, присутність якого стала своєрідним індикатором стабільності споживчого ринку. Показовим у цьому контексті є те, що відновлення роботи закладів

McDonald's восени 2022 року очікувала значна частина українських споживачів. Це свідчить про високий рівень довіри до компанії, сформовану лояльність клієнтів, сталість брендової репутації та важливість McDonald's для повсякденної культури споживання в Україні.

Перший ресторан **McDonald's** в Україні було відкрито 24 травня 1997 року в місті Києві поблизу станції метро «**Лук'янівська**». Уже наступного дня розпочав роботу ще один заклад на Севастопольській площі, а згодом мережа почала розширюватися на інші локації столиці, зокрема Поштову площу, Хрещатик і район станції метро «**Лівобережна**». На початковому етапі діяльності ціни на продукцію були відносно доступними для українського споживача: гамбургер коштував близько двох гривень, а біг-мак — приблизно сім гривень. З урахуванням тодішнього валютного курсу вартість гамбургера становила трохи більше одного долара США.

У подальші роки компанія демонструвала активне розширення присутності на українському ринку. Протягом перших десяти років роботи **McDonald's** інвестував у розвиток української мережі понад 80 млн дол. США та відкрив більше п'ятдесяти ресторанів. Станом на початок 2007 року мережа налічувала 56 закладів, із яких 22 функціонували у Києві, а решта — переважно у найбільших містах України. У цей період компанія планувала досягти показника у 100 ресторанів протягом наступних п'яти-семи років, що засвідчувало її стратегічну зацікавленість у довгостроковому розвитку на українському ринку.

Водночас подальша діяльність **McDonald's** в Україні відбувалася під впливом складних макроекономічних і політичних обставин. Світова фінансова криза 2008 року, анексія Криму у 2014 році та початок бойових дій на сході України істотно скоригували початкові плани компанії щодо масштабування бізнесу. Попри це, McDonald's не припинив розвитку в Україні: нові заклади продовжували відкриватися щороку, хоча темпи розширення мережі були нижчими, ніж прогнозувалося раніше. Позначки у 100 ресторанів компанії

вдалося досягти лише у 2021 році.

Особливістю діяльності **McDonald's** в Україні є те, що операційне управління всіма закладами здійснювалося безпосередньо компанією «**МакДональдз Юкрейн ЛТД**». На відміну від глобальної моделі розвитку, де значна частина ресторанів працює за франчайзинговою схемою, в Україні компанія не відкривала заклади за франшизою. Такий підхід давав змогу забезпечувати централізований контроль якості, єдині стандарти обслуговування, стабільність операційних процесів і цілісність корпоративної політики. Саме пряме управління мережею стало одним із чинників збереження високого рівня сервісу та репутаційної стійкості бренду.

Ще однією характерною рисою українських ресторанів **McDonald's** є відсутність у продажу пива, хоча в окремих інших країнах така практика існує. У 2003 році компанія запускала відповідний пілотний проєкт, однак надалі відмовилася від його розвитку. Це рішення було пов'язане з позиціонуванням **McDonald's** в Україні передусім як сімейного ресторану, орієнтованого на широке коло споживачів, зокрема дітей, молодь і сім'ї. Такий підхід дозволив компанії зберегти чітку соціальну ідентичність бренду та уникнути зміщення сприйняття формату закладів.

Найбільш відвідуваними закладами мережі в Україні традиційно залишалися ресторани, розташовані поблизу великих транспортних вузлів, насамперед залізничних вокзалів у Києві та Одесі. Такі локації стабільно входили до переліку найпопулярніших ресторанів **McDonald's** у світі за рівнем відвідуваності. Це пояснюється поєднанням високого пасажиропотоку, зручного розташування, швидкого формату обслуговування, впізнаваності бренду та стабільного попиту на продукцію компанії.

Важливою рисою діяльності компанії є її послідовність у дотриманні міжнародної санкційної політики та корпоративної відповідальності. Після анексії Криму росією у 2014 році **McDonald's** оперативно закрити ресторани,

розташовані на території півострова, зокрема у Ялті, Сімферополі та Севастополі. Крім того, компанія втратила низку закладів у Донецькій та Луганській областях. Унаслідок цих подій у 2014 році оборот McDonald's в Україні скоротився приблизно на 15%. Однак навіть за таких умов збиток компанії залишався відносно контрольованим, а вже у 2015 році підприємство знову вийшло на прибутковий рівень діяльності.

Починаючи з 2016 року, на тлі покращення фінансових результатів і поступового зростання купівельної спроможності населення **McDonald's** активізував плани подальшої експансії в Україні. Розвиток мережі набув більш динамічного характеру: якщо на кінець 2020 року в Україні працювало 97 ресторанів, то вже на кінець 2021 року їхня кількість зросла до 109. Знаковою подією стало відкриття 21 травня 2021 року сотого ресторану McDonald's в Україні у харківському торговельно-розважальному центрі **Nikolsky**.

Окремої уваги заслуговує відкриття у 2021 році першого в Україні ресторану **McDonald's**, розташованого вздовж автомагістралі, у селі Гора Бориспільського району Київської області. Такий формат відповідав намірам компанії розвивати дорожню інфраструктуру харчування та співпрацювати з мережами автозаправних станцій. У цьому напрямі потенційним партнером називалася мережа **ОККО**, що свідчило про прагнення McDonald's диверсифікувати формати присутності на українському ринку, розширити доступність послуг і адаптувати бізнес-модель до змін споживчої поведінки.

Фінансові результати діяльності **McDonald's** в Україні до початку повномасштабної війни були достатньо сильними. За словами генерального директора McDonald's Україна Юлії Батрітдінової, озвученими у 2021 році, усі заклади мережі в Україні були прибутковими. Це підтверджує ефективність обраної бізнес-моделі, високий рівень операційного управління, стабільний попит на продукцію компанії та здатність мережі адаптуватися до особливостей українського ринку.

Отже, «МакДональдз Юкрейн ЛТД» можна розглядати як приклад успішної адаптації глобальної ресторанної корпорації до умов українського ринку. Компанія поєднує міжнародні стандарти якості, централізовану модель управління, високий рівень брендової впізнаваності, стабільний попит і здатність працювати в умовах економічних та політичних викликів. Її діяльність в Україні свідчить про значний інвестиційний потенціал ресторанного бізнесу, а також про важливість стратегічного планування, операційної стійкості та адаптивності для довгострокового розвитку підприємства з іноземними інвестиціями.

Приріст ринку «МакДональдз Юкрейн ЛТД» за 2020 р. становив 5066,72 млн. грн, тобто 20,58%, що безпосередньо вказує на перераховані вище критерії (табл. 2.1)

Таблиця 2.1

Структура майна «МакДональдз Юкрейн ЛТД» та джерела його формування

Показник	Значення показника				Зміна за аналізований період	
	тис. грн		% до валюти балансу, тис. грн		тис. грн. (гр.3-гр.2)	±% (гр.3-гр.2) / гр.2
	2019	2020	на 31.12.2019	на 31.12.2020		
1	2	3	4	5	6	7
Актив						
1. Необоротні активи	1885049	2320775	54,1	66,2	435726	0,23
2. Оборотні активи	1601491	1184378	45,9	33,8	-417113	-0,26
в тому числі:	59582	76238	1,7	2,2	16656	0,28
запаси						
дебіторська заборгованість	39023	100266	1,1	2,9	61243	1,57
гроші та їх еквіваленти	1425487	925095	40,9	26,4	-500392	-0,35
1. Капітал	2533475	2500553	72,7	71,3	-32922	-0,01
2. Довгострокові зобов'язання	541285	637380	15,5	18,2	96095	0,18
3. Поточні зобов'язання	411780	367240	11,8	10,5	-44540	-0,11
Баланс	3486540	3505153	100	100	18613	0,01

На кінець аналізованого періоду майнова структура ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» характеризувалася виразним переважанням необоротних активів. Їхня частка у сукупному обсязі активів становила 66,2%, тоді як оборотні активи формували 33,8%. Така структура є цілком закономірною для підприємства ресторанного бізнесу, яке функціонує у форматі розгалуженої мережі закладів і потребує значної матеріально-технічної бази. Діяльність компанії пов'язана з використанням приміщень, ресторанного обладнання, технологічних ліній, права користування орендованими об'єктами, а також із постійними капітальними вкладеннями у підтримання та розвиток операційної інфраструктури.

Упродовж досліджуваного періоду загальна вартість активів підприємства майже не змінилася: приріст становив лише 0,01%, а їхній обсяг досяг 18 613 тис. грн. Така динаміка свідчить про відносну стабільність майнового потенціалу компанії та відсутність різких змін у структурі балансу. Водночас власний капітал також залишався практично незмінним, оскільки його коливання було мінімальним і становило близько -0,01 раза. Це дає підстави стверджувати, що підприємство зберігало стабільні параметри фінансування своєї діяльності та не демонструвало суттєвого перерозподілу між власними й залученими джерелами капіталу.

Попри незначну зміну загального обсягу активів, у їхній внутрішній структурі простежувалися певні позитивні зрушення. Передусім приріст активів ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» був зумовлений збільшенням обсягу незавершених капітальних інвестицій на 108 537 тис. грн, тобто у 2,6 раза. Така динаміка може свідчити про активізацію інвестиційних процесів, пов'язаних із модернізацією, реконструкцією, технічним оновленням або розширенням матеріально-технічної бази підприємства. Для ресторанної мережі зростання незавершених капітальних інвестицій є важливим індикатором майбутнього розвитку, оскільки такі вкладення зазвичай передують відкриттю нових закладів,

оновленню обладнання або вдосконаленню операційних процесів.

Суттєве збільшення спостерігалось і за основними засобами, вартість яких зросла на 293 806 тис. грн, або на 21,96%. Це є важливою ознакою посилення виробничо-операційної бази підприємства. Для ресторанного бізнесу основні засоби мають ключове значення, оскільки саме вони забезпечують безперервність обслуговування, дотримання технологічних стандартів, стабільність якості продукції та ефективність щоденних бізнес-процесів. Зростання вартості основних засобів може свідчити про оновлення обладнання, модернізацію закладів, удосконалення внутрішньої інфраструктури або підготовку до подальшого розширення мережі.

Позитивну динаміку продемонструвало також право оренди, яке збільшилося на 42 240 тис. грн, або на 9%. Така зміна може бути пов'язана як із переглядом умов орендних договорів, так і з розширенням або оптимізацією мережі ресторанів. Для компанії, діяльність якої значною мірою залежить від розташування закладів, права користування орендованими об'єктами мають стратегічне значення. Вони безпосередньо впливають на доступність ресторанів для споживачів, рівень відвідуваності, операційні витрати та потенціал подальшого розвитку.

У складі оборотних активів позитивна динаміка спостерігалась за запасами, які збільшилися на 16 656 тис. грн, або на 27,95%. Водночас у загальній структурі активів цей приріст не мав істотного впливу, що свідчить про відсутність надмірного накопичення товарно-матеріальних ресурсів. Для підприємства ресторанного господарства це є важливим моментом, оскільки надмірні запаси можуть призводити до зростання витрат на зберігання, втрат від псування продукції та зниження оборотності ресурсів. Натомість помірне зростання запасів може бути ознакою підготовки до збільшення операційної активності або стабілізації постачання.

Водночас дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та

послуги зростає на 61 243 тис. грн, тобто у 1,5 рази. Така тенденція потребує окремої уваги, оскільки збільшення дебіторської заборгованості може мати подвійне трактування. З одного боку, воно може свідчити про розширення господарської активності та збільшення обсягів операцій з контрагентами. З іншого боку, зростання заборгованості може вказувати на уповільнення надходження коштів, погіршення платіжної дисципліни окремих партнерів або необхідність посилення контролю за розрахунками. Інша поточна дебіторська заборгованість також збільшилася — на 2 198 тис. грн, тобто утричі, що додатково підкреслює потребу в більш детальному аналізі структури поточних вимог підприємства.

Поряд із позитивними змінами упродовж аналізованого періоду простежувалися й окремі негативні тенденції. Зниження було характерним для таких статей, як нематеріальні активи, відстрочені податкові активи, грошові кошти та їх еквіваленти, а також поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, страхуванням і оплатою праці. Особливої уваги потребує скорочення грошових коштів та їх еквівалентів, оскільки саме ця стаття безпосередньо визначає рівень поточної платоспроможності підприємства, його здатність оперативно виконувати фінансові зобов'язання, підтримувати ліквідність і реагувати на непередбачувані зміни зовнішнього середовища.

На рис. 2.2 представлено співвідношення основних груп активів ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД». Загалом структура активів підтверджує капіталомісткий характер діяльності підприємства, оскільки основна частина майна зосереджена у необоротних активах. Це є типовим для ресторанної мережі, яка потребує значних вкладень у приміщення, обладнання, технологічну інфраструктуру та довгострокові права користування активами. Водночас у складі оборотних активів спостерігається зниження частки грошових коштів та їх еквівалентів, що зумовлює скорочення оборотної складової й може впливати на рівень фінансової гнучкості підприємства.

Приріст запасів у структурному вимірі був майже непомітним і становив лише 0,28%, тому істотного впливу на загальну структуру активів він не мав. Це свідчить про те, що зміни в оборотних активах були менш значущими порівняно з трансформаціями у складі необоротної частини майна. Водночас саме скорочення грошових коштів потребує посиленої управлінської уваги, оскільки навіть за стабільної загальної вартості активів зниження найбільш ліквідної їх частини може створювати певні ризики для поточної фінансової стійкості.

За даними фінансових результатів діяльності **«МакДональдз Юкрейн ЛТД»** можна стверджувати, що пандемічна криза суттєво вплинула на прибутковість компанії. Зокрема, прибуток підприємства скоротився на 32,73%, що відображено у табл. 2.2. Така динаміка є закономірною з огляду на специфіку ресторанного бізнесу, який у період пандемії зазнав обмежень у роботі закладів, зниження споживчої активності, зміни форматів обслуговування та додаткових витрат, пов'язаних із дотриманням санітарно-епідеміологічних вимог.

Отже, аналіз структури активів ПП **«МакДональдз Юкрейн ЛТД»** свідчить про збереження стабільного майнового потенціалу підприємства при одночасному посиленні його необоротної складової. Зростання основних засобів, права оренди та незавершених капітальних інвестицій є позитивною ознакою інвестиційної активності та орієнтації компанії на подальший розвиток. Водночас збільшення дебіторської заборгованості й скорочення грошових коштів потребують додаткового контролю, оскільки можуть впливати на ліквідність і поточну платоспроможність підприємства. Загалом підприємство зберігає стійку майнову основу для функціонування, однак подальше підвищення ефективності його діяльності потребує оптимізації оборотних активів, посилення контролю за дебіторською заборгованістю та підтримання достатнього рівня грошових ресурсів.

Фінансові результати «МакДональдз Юкрейн ЛТД»

Показник	2019	2020	Зміна, тис грн	Зміна, %
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ				
Чистий дохід від реалізації продукції	7757479	7872017	114538	1,48
Собівартість реалізованої продукції	3417020	3473389	56369	1,65
Валовий прибуток:	4340459	4398628	58169	1,34
Інші операційні доходи	97061	95698	-1363	-1,40
Адміністративні витрати	385205	388657	3452	0,90
Витрати на збут	3184660	2802880	-381780	-11,99
Інші операційні витрати	68 719	104 129	35410	51,53
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1180716	816880	-363836	-30,81
Інші фінансові доходи	81319	66602	-14717	-18,10
Фінансові витрати	56483	70190	13707	24,27
Інші витрати	34 901	19 206	-15695	-44,97
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	1170651	794086	-376565	-32,17
Витрати (дохід) з податку на прибуток	211217	148685	-62532	-29,61
Чистий фінансовий результат: прибуток	959434	645401	-314033	-32,73
II. СУКУПНИЙ ДОХІД				
Сукупний дохід	959434	645401	-314033	-32,73

Фінансовий результат підприємства формується як різниця між отриманими доходами та понесеними витратами, тому його динаміка безпосередньо відображає ефективність основної діяльності, здатність підприємства контролювати витрати, підтримувати стабільний рівень прибутковості та адаптуватися до змін зовнішнього середовища. У випадку ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» фінансовий результат від операційної діяльності за аналізований період засвідчує наявність певних негативних тенденцій, оскільки підприємство отримало від'ємний результат у розмірі 363 836 тис. грн.

При цьому скорочення прибутку становило 30,81%, що вказує на погіршення операційної ефективності та посилення витратного навантаження на діяльність компанії.

Основними чинниками такого результату стали зменшення операційних доходів і витрат на збут за одночасного зростання адміністративних витрат. Саме адміністративні витрати відіграють важливу роль у забезпеченні управлінської, організаційної та загальногосподарської діяльності підприємства. Вони охоплюють широкий спектр витрат, пов'язаних із функціонуванням корпоративної структури, утриманням апарату управління, організацією внутрішніх бізнес-процесів, супроводом господарської діяльності та підтриманням стабільної роботи підприємства.

До складу адміністративних витрат належать загальні корпоративні витрати, зокрема організаційні витрати, витрати на проведення зборів органів управління, представницькі витрати, витрати на службові відрядження, оплату праці адміністративного персоналу та утримання управлінського апарату. Окрім того, до цієї групи входять витрати на утримання основних засобів та інших необоротних матеріальних активів загальногосподарського призначення, зокрема витрати на оренду, придбання матеріалів, страхування майна, амортизацію, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та охорону.

Окрему частину адміністративних витрат становлять витрати на оплату консультаційних, інформаційних, аудиторських та інших професійних послуг, які підприємство залучає для забезпечення ефективного ведення господарської діяльності. Також до цієї групи належать витрати на послуги зв'язку, амортизація нематеріальних активів загальногосподарського призначення, витрати на врегулювання судових спорів, плата за розрахунково-касове обслуговування, банківські послуги та інші витрати загальногосподарського характеру.

Попри те, що адміністративні витрати збільшують загальне витратне

навантаження на підприємство, їх не можна розглядати виключно як негативний чинник. У стратегічному вимірі такі витрати забезпечують організаційну стійкість, якість управління, підтримання корпоративних стандартів, ефективність внутрішнього контролю та належний рівень координації бізнес-процесів. Крім того, частина витрат управлінського характеру може опосередковано сприяти зростанню продуктивності підприємства, оскільки належне адміністрування, маркетинговий супровід, корпоративне планування та управлінський контроль створюють передумови для збільшення попиту, оптимізації діяльності й підвищення її результативності.

Витрати з податку на прибуток у досліджуваному періоді скоротилися на 29,61%. Основною причиною такого зниження стало зменшення самого прибутку, адже податкове навантаження безпосередньо залежить від фінансового результату підприємства. Отже, скорочення податку на прибуток у цьому випадку не варто трактувати як позитивну тенденцію, оскільки воно було зумовлене не оптимізацією податкової політики, а погіршенням прибутковості компанії.

Аналіз руху грошових коштів також свідчить про ускладнення фінансової ситуації підприємства. Чистий рух коштів від операційної діяльності істотно знизився і у 2020 році становив 129 630 тис. грн, тоді як у 2019 році цей показник дорівнював 895 127 тис. грн. Таке скорочення було зумовлене насамперед зменшенням надходжень авансів від покупців і замовників, скороченням надходжень від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках, а також зниженням інших операційних надходжень. Така динаміка свідчить про зменшення грошової гнучкості підприємства та послаблення його можливостей щодо самофінансування поточної діяльності.

Разом із тим за статтею реалізації продукції, товарів, робіт і послуг було зафіксовано приріст на 114 538 тис. грн, або на 1,48%. Така динаміка свідчить про певне збереження операційної активності підприємства, однак темп

приросту виручки був недостатнім для компенсації зростання окремих витратних статей і загального погіршення грошового потоку. Це означає, що підприємство продовжувало генерувати доходи від основної діяльності, проте їхнього обсягу було недостатньо для повного нейтралізування впливу витратного тиску.

Витрати за багатьма напрямками продемонстрували зростання. Зокрема, витрати на оплату товарів, робіт і послуг збільшилися з 3 863 994 тис. грн у 2019 році до 3 987 305 тис. грн у 2020 році. Витрати на оплату праці також зросли — з 1 290 474 тис. грн до 1 373 468 тис. грн. Відрахування на соціальні заходи підвищилися з 283 044 тис. грн до 303 064 тис. грн. Крім того, зросли витрати за зобов'язаннями із податків і зборів — з 1 128 697 тис. грн до 1 204 050 тис. грн, а витрачання на оплату зобов'язань із податку на прибуток збільшилося зі 193 012 тис. грн до 204 601 тис. грн. Така динаміка свідчить про збереження високого рівня операційних витрат навіть за умов зниження загальної прибутковості.

Розмір зареєстрованого пайового капіталу підприємства упродовж аналізованого періоду залишався незмінним. Обсяг статутного капіталу ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» становив 901 801 008,99 грн. Підприємство діє на підставі установчих документів, затверджених його засновниками, а фінансова звітність складається у тисячах гривень у повній формі. Незмінність статутного капіталу свідчить про сталість базових параметрів корпоративного фінансування та відсутність суттєвих змін у структурі власницької участі.

Щодо ризику зміни цін на продукцію, підприємство не очікувало їх зниження у короткостроковій перспективі. Саме тому «МакДональдз Юкрейн ЛТД» не уклало деривативні або інші контракти з метою управління ризиком падіння цін. Такий підхід свідчить про впевненість компанії у стабільності попиту на власну продукцію та відсутність необхідності застосування складних фінансових інструментів для хеджування цінових ризиків. Водночас це також демонструє, що підприємство орієнтувалося переважно на операційні, а не фінансово-інструментальні механізми управління ризиками.

Чистий прибуток **McDonald's Україна** в останні роки до кризового періоду демонстрував позитивну динаміку. Якщо у 2016 році він становив близько 300 млн грн, то у 2019 році зріс до 960 млн грн. У 2020 році, попри негативний вплив карантинних обмежень, пов'язаних із пандемією COVID-19, компанія отримала 715 млн грн чистого прибутку. Це свідчить про достатню стійкість бізнес-моделі підприємства, його здатність адаптуватися до зовнішніх шоків і зберігати прибутковість навіть за умов суттєвого обмеження діяльності ресторанного сектору.

У глобальному масштабі **McDonald's** належить до переліку найбільш капіталізованих компаній світу. Станом на середину грудня 2022 року її ринкова капіталізація становила 194 млрд дол. США. У 2021 році консолідована виручка групи досягла 23 млрд дол. США, що на 21% перевищувало показник попереднього року. При цьому 42% загальної виручки сформували ресторани, якими компанія управляє безпосередньо, тоді як решту забезпечили доходи від франчайзингової діяльності. Загальна виручка всіх ресторанів, включаючи франчайзингові, у 2021 році становила 112 млрд дол. США.

Отже, фінансові результати ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» свідчать про неоднозначну динаміку діяльності підприємства у досліджуваному періоді. З одного боку, компанія зберігала прибутковість, демонструвала стійкість бізнес-моделі та мала стабільну основу для подальшого розвитку. З іншого боку, скорочення операційного фінансового результату, зниження чистого руху коштів від операційної діяльності та зростання окремих витратних статей свідчать про посилення фінансового навантаження. У цих умовах особливого значення набуває оптимізація адміністративних і операційних витрат, підтримання достатнього рівня ліквідності, підвищення ефективності управління грошовими потоками та збереження інвестиційної активності підприємства.

2.2. Оцінка конкурентоспроможності компанії McDonald's та перспективи розвитку бізнесу в умовах глобалізації .

Зростання попиту на послуги ресторанів швидкого харчування значною мірою зумовлене трансформацією способу життя сучасного населення. Прискорений ритм повсякденності, висока зайнятість, мобільність споживачів, обмеженість часу на приготування їжі та прагнення до зручного сервісу формують стійкий попит на заклади, які здатні забезпечити швидко, доступне й стандартизоване харчування. Саме тому для підприємств швидкого обслуговування ключовими чинниками конкурентоспроможності є оперативність виконання замовлень, стабільна якість продукції, зручність розташування, впізнаваність бренду, доступність цін і здатність адаптувати сервіс до змінних очікувань клієнтів.

На світовому ринку швидкого харчування провідні позиції традиційно займають такі міжнародні мережі, як **McDonald's**, **KFC**, **Burger King** і **Subway**. Кожна з цих компаній має власну бізнес-модель, особливості позиціонування, цільову аудиторію, цінову політику та конкурентні переваги. Для більш ґрунтовного оцінювання стратегічного становища **McDonald's** доцільно застосувати SWOT-аналіз, який дає змогу системно визначити сильні й слабкі сторони компанії, а також можливості та загрози, що формуються у зовнішньому середовищі.

До основних сильних сторін **McDonald's** належить насамперед масштабна міжнародна присутність. Компанія є одним із найвпливовіших учасників світового ринку швидкого харчування та має стабільні позиції як на внутрішньому американському ринку, так і в багатьох країнах світу. Глобальна мережа ресторанів забезпечує компанії економію на масштабі, дає змогу оптимізувати закупівлі, логістику, маркетингову діяльність, операційні процеси та підтримувати єдині стандарти якості незалежно від країни функціонування.

Важливою конкурентною перевагою **McDonald's** є висока сила бренду. Компанія володіє одним із найбільш упізнаваних логотипів у світі, а окремі продукти, зокрема **Big Mac** і **Chicken McNuggets**, фактично перетворилися на самостійні бренд-символи. Така впізнаваність забезпечує високий рівень лояльності клієнтів і дозволяє компанії утримувати провідні позиції навіть в умовах посилення конкуренції. Крім того, **McDonald's** має сформований імідж соціально відповідальної компанії, зокрема завдяки діяльності благодійної організації **Ronald McDonald House Charities**, яка посилює репутаційний капітал бренду.

Серед сильних сторін компанії варто також відзначити здатність адаптуватися до культурних особливостей різних країн. **McDonald's** не обмежується механічним перенесенням стандартного меню на всі ринки, а враховує місцеві традиції харчування, споживчі звички, релігійні та культурні особливості. Така гнучкість дозволяє компанії ефективніше інтегруватися в локальне середовище, знижувати ризики неприйняття бренду споживачами та формувати більш тісний зв'язок із місцевою аудиторією.

Важливою перевагою **McDonald's** є також ефективна система обробки продуктів, стандартизовані технологічні процеси та постійне вдосконалення якості інгредієнтів. Компанія надає клієнтам інформацію про харчову цінність продукції, що має особливе значення в умовах зростання уваги споживачів до складу їжі, калорійності, поживної цінності та впливу харчування на здоров'я. Наявність у власності нерухомості також посилює фінансову стійкість компанії, розширює її можливості стратегічного управління активами та формує додаткову основу для довгострокового розвитку.

Разом із тим **McDonald's** має низку слабких сторін, які потребують управлінської уваги. Однією з них є критика щодо орієнтації реклами на дитячу аудиторію. Така маркетингова стратегія, хоча й сприяє довгостроковому формуванню лояльності до бренду, водночас викликає суспільні дискусії щодо

етичності просування продукції швидкого харчування серед дітей. Ще однією проблемою є високий рівень плинності кадрів, що загалом характерно для сфери швидкого обслуговування, однак може негативно впливати на якість сервісу, витрати на навчання персоналу та стабільність операційної діяльності.

До слабких сторін компанії також належить потреба у більш активному реагуванні на зростання популярності натуральних, органічних і здорових харчових продуктів. У суспільстві посилюється запит на збалансоване харчування, зменшення калорійності страв, використання якісних інгредієнтів і прозорість походження продукції. Для **McDonald's** це створює певний стратегічний виклик, оскільки традиційне сприйняття бренду часто пов'язане саме з висококалорійною їжею швидкого приготування.

Суттєвим чинником тиску є також цінова конкуренція з боку інших мереж швидкого харчування. Постійна боротьба за споживача змушує компанію підтримувати доступний рівень цін, запускати акційні пропозиції, оновлювати меню та водночас контролювати прибутковість. Крім того, окремим недоліком можна вважати недостатню кількість принципово нових продуктів у меню, що може обмежувати здатність компанії задовольняти змінні смаки споживачів і підтримувати інтерес аудиторії в довгостроковій перспективі.

Серед можливостей розвитку **McDonald's** доцільно виокремити подальшу адаптацію до культурних і регіональних особливостей ринків, розширення асортименту та впровадження інновацій. Компанія має потенціал для створення нових продуктів, зокрема тих, що відповідають сучасним трендам здорового харчування, екологічності, персоналізації та індивідуалізації споживчого вибору. Перспективним напрямом є також використання «зелених» джерел енергії, енергоощадних технологій, екологічних пакувальних матеріалів і сталих підходів до управління ресурсами.

Окремою можливістю є розвиток нових каналів комунікації з клієнтами. Мобільні застосунки, персоналізовані повідомлення, програми лояльності,

цифрові купони, доставка та інтеграція з онлайн-сервісами можуть посилити контакт із цільовою аудиторією, підвищити частоту повторних покупок і створити додаткові джерела доходу. Крім того, окремі ресторани можуть бути розміщені у більш престижних або стратегічно вигідних локаціях із відповідним коригуванням цінової політики, формату обслуговування та рівня сервісу.

До основних загроз для **McDonald's** належать валютні коливання, оскільки компанія працює на багатьох ринках і стикається з ризиками зміни обмінних курсів. Додатковим викликом є посилення конкуренції з боку **Burger King, KFC, Subway, Starbucks** та інших мереж, які активно використовують цінові стратегії, нові формати обслуговування, локалізовані меню та цифрові інструменти взаємодії з клієнтами. Зростання кількості конкурентів може поступово зменшувати частку **McDonald's** на окремих ринках.

Серйозною загрозою залишається суспільна критика впливу продукції швидкого харчування на здоров'я. **McDonald's** неодноразово ставав об'єктом дискусій і судових спорів, пов'язаних із питаннями харчової безпеки, калорійності продуктів і можливих наслідків частого споживання фаст-фуду. Крім того, значні витрати на рекламу, необхідні для підтримання глобальної впізнаваності бренду, можуть збільшувати витратне навантаження та впливати на фінансовий результат компанії.

Сильні сторони **McDonald's**, які доцільно надалі розвивати, включають диверсифіковану структуру доходів. На відміну від багатьох конкурентів, компанія не залежить від одного ринку або одного джерела прибутку, оскільки її виручка формується у різних країнах і регіонах. Це дозволяє зменшити ризики, пов'язані з економічними спадами, політичною нестабільністю, валютними коливаннями або зміною споживчих настроїв в окремих країнах.

Другою важливою перевагою є висока вартість бренду, сильний імідж і позитивна репутація. **McDonald's** входить до переліку найдорожчих брендів світу, а його впізнаваність забезпечує стабільний потік клієнтів і підтримує

конкуренентоспроможність компанії. Репутаційний капітал дозволяє бренду швидше відновлюватися після криз, успішно запускати нові продукти, формувати партнерства та зберігати лояльність споживачів.

Третьою сильною стороною є значна частка ринку. **McDonald's** залишається одним із найбільших гравців індустрії швидкого харчування, а його глобальний масштаб дозволяє підтримувати високі стандарти діяльності, впроваджувати інновації та швидко масштабувати успішні рішення. Навіть за умов зміни споживчих переваг компанія зберігає стабільні позиції завдяки силі бренду, розгалуженій мережі, ефективній операційній моделі та здатності підтримувати стабільну якість продукції.

Окрему роль відіграє система підготовки управлінських кадрів. **McDonald's** приділяє значну увагу навчанню менеджерів, розвитку корпоративної культури та формуванню управлінських компетентностей. Це дозволяє компанії підтримувати однакові стандарти сервісу в різних країнах, швидко відкривати нові ресторани, забезпечувати ефективну роботу персоналу та зберігати цілісність операційної системи.

Інноваційні технології також є важливим напрямом посилення конкурентних переваг. У ресторанах **McDonald's** активно впроваджуються термінали самообслуговування, цифрові системи замовлення, мобільні застосунки та інші рішення, які формують новий клієнтський досвід. Такі технології скорочують час між оформленням замовлення, його підготовкою та видачею, зменшують черги, підвищують зручність обслуговування і дають змогу персоналізувати взаємодію з клієнтом.

Ефективні маркетингові стратегії також залишаються однією з основ успіху **McDonald's**. Образ Рональда Макдональда, візуальна айдентика, рекламні кампанії, акції, сезонні продукти й комунікація з різними віковими групами створюють сильну емоційну прив'язаність до бренду. Це дозволяє компанії не лише залучати нових клієнтів, а й підтримувати лояльність постійної аудиторії

та зберігати високу впізнаваність на конкурентному ринку.

Водночас слабкі сторони компанії потребують поступового усунення або мінімізації. Насамперед йдеться про сприйняття продукції **McDonald's** як нездорової їжі. Значна калорійність окремих страв, високий вміст жирів, солі або цукру можуть негативно впливати на імідж бренду в умовах зростання популярності здорового способу життя. Тому компанії доцільно активніше розвивати лінійки менш калорійних продуктів, салатів, страв із натуральними інгредієнтами, корисних десертів і альтернативних форматів харчування.

Жорстка конкуренція також створює ризик втрати частини клієнтів. Окремі споживачі можуть обирати альтернативні мережі громадського харчування через нижчу ціну, інший смак, ширший вибір або позиціонування бренду як більш корисного, сучасного чи локально адаптованого. Це вимагає від **McDonald's** постійного оновлення меню, розвитку сервісу, удосконалення клієнтського досвіду та збереження конкурентного співвідношення ціни й якості.

Висока плинність кадрів залишається типовою проблемою для індустрії швидкого харчування. Навіть за наявності системи підготовки менеджерів і кваліфікованих працівників частина персоналу залишає робочі місця через інтенсивний графік, відносно невисокий рівень оплати або обмежені кар'єрні очікування. Для зниження цієї проблеми компанії доцільно посилювати мотиваційні програми, внутрішнє навчання, соціальні гарантії, можливості професійного зростання та інструменти утримання персоналу.

Окремим викликом у глобальній системі **McDonald's** є взаємовідносини з франчайзі. У міру розширення мережі зростають фінансові вимоги до партнерів, пов'язані з використанням бренду, дотриманням стандартів, модернізацією ресторанів та операційними платежами. Це може викликати невдоволення окремих франчайзерів і навіть призводити до продажу бізнесу. Відтак компанії необхідно підтримувати баланс між контролем якості, збереженням корпоративних стандартів і економічною доцільністю для партнерів.

Можливості зовнішнього середовища для **McDonald's** залишаються значними. Передусім це подальше зростання індустрії швидкого харчування, яке зумовлене зміною стилю життя, урбанізацією, мобільністю населення та поширенням культури швидкого споживання. Для компанії це створює потенціал збільшення доходів, відкриття нових ресторанів, розвитку доставки, цифрових сервісів і нових форматів обслуговування.

Ще одним перспективним напрямом є екологізація діяльності. Компанія може посилювати використання екологічно чистих матеріалів, зменшувати кількість пластикового пакування, впроваджувати енергоощадні технології та оптимізувати управління відходами. Такі кроки не лише відповідають сучасним вимогам сталого розвитку, а й позитивно впливають на репутацію бренду серед соціально відповідальних споживачів.

Глобалізація та вихід на нові ринки також залишаються важливою можливістю для **McDonald's**. Розширення присутності у країнах із великою чисельністю населення та зростаючим середнім класом, зокрема в Китаї, Індії та інших перспективних економіках, може забезпечити компанії додаткові джерела доходу. При цьому успішність такої експансії залежить від здатності адаптувати меню, ціни, маркетинг і формат обслуговування до локальних умов.

Зміна смаків і потреб клієнтів відкриває можливості для розвитку нових продуктів і сервісів. Споживачі дедалі частіше очікують не лише швидкого харчування, а й комфортного простору, якісної кави, персоналізованих пропозицій, доставки, цифрового сервісу та можливості вибору більш збалансованих страв. У цьому контексті розвиток **McCafe**, мобільних сервісів, програм лояльності та нових форматів меню може стати важливим інструментом залучення ширшої аудиторії.

Разом із тим зовнішнє середовище містить низку загроз, які необхідно враховувати при формуванні стратегії розвитку компанії в умовах глобалізації. Передусім це велика кількість конкурентів у сфері швидкого харчування. Ринок

стає дедалі більш насиченим, а нові та наявні мережі активно конкурують за клієнта через ціну, якість, асортимент, сервіс, доставку, цифрові інструменти та маркетингові кампанії.

Суттєвою загрозою є також можливе зменшення попиту з боку споживачів, які переходять до здоровішого харчування. Продукція **McDonald's** не завжди може конкурувати з фруктами, йогуртами, салатами та іншими продуктами, що асоціюються зі здоровим способом життя. У разі посилення цієї тенденції компанія може втратити частину клієнтів, якщо не буде достатньо активно оновлювати меню відповідно до нових очікувань ринку.

Економічні спади та рецесії також становлять загрозу для діяльності **McDonald's**. Зниження доходів населення, скорочення споживчих витрат, падіння купівельної спроможності та загальна невизначеність можуть негативно впливати на відвідуваність ресторанів і середній чек. Хоча формат швидкого харчування часто залишається доступнішим порівняно з традиційними ресторанами, економічна нестабільність усе одно здатна обмежувати темпи зростання компанії та впливати на її фінансові результати.

Таким чином, SWOT-аналіз **McDonald's** свідчить, що компанія має потужні конкурентні переваги, пов'язані з глобальним масштабом діяльності, силою бренду, ефективною операційною системою, розвиненою маркетинговою політикою, інноваційними технологіями та здатністю адаптуватися до різних ринків. Водночас її подальший розвиток потребує активнішого реагування на тренди здорового харчування, зниження плинності кадрів, посилення інноваційності продуктів, екологізації діяльності та гнучкого управління конкурентними й макроекономічними ризиками. Саме поєднання внутрішніх переваг із ефективним використанням можливостей зовнішнього середовища може забезпечити **McDonald's** збереження лідерських позицій на світовому ринку швидкого харчування.

Висновок до розділу 2

Проведене у другому розділі дослідження дало змогу комплексно охарактеризувати особливості становлення, функціонування та розвитку ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» на українському ринку ресторанного господарства. У процесі аналізу було встановлено, що історія діяльності **McDonald's** в Україні відображає не лише розвиток окремої міжнародної компанії, а й ширші трансформаційні процеси, пов'язані зі становленням вітчизняного ринку швидкого харчування, зміною споживчої культури, поширенням сучасних стандартів сервісу та формуванням нової моделі ресторанного обслуговування.

Важливим етапом розвитку компанії стало відкриття 24 травня 1997 року першого ресторану **McDonald's** у Києві, що фактично започаткувало присутність глобальної мережі швидкого харчування на українському ринку. Від цього моменту підприємство поступово розширювало свою діяльність, формуючи впізнаваний бренд, стабільну клієнтську базу та розгалужену мережу закладів у різних регіонах країни. Станом на 8 жовтня 2021 року в Україні функціонували 106 ресторанів **McDonald's** у 24 містах і чотирьох селах, що свідчить про значний масштаб присутності компанії на національному ринку та її здатність адаптувати глобальну бізнес-модель до умов українського споживчого середовища.

Окремої уваги заслуговує той факт, що дев'ять українських ресторанів **McDonald's** входили до переліку ста найбільш відвідуваних закладів мережі у світі, а ресторан біля Центрального залізничного вокзалу в Києві займав одну з найвищих позицій у цьому рейтингу. Це підтверджує високий рівень попиту на продукцію компанії, вдалий вибір локацій, ефективність операційної моделі та сформовану довіру споживачів до бренду. Висока відвідуваність українських ресторанів також свідчить про те, що формат швидкого обслуговування виявився

затребуваним в умовах урбанізованого середовища, активної мобільності населення та зростання потреби у швидкому, доступному й стандартизованому харчуванні.

Аналіз фінансово-економічних показників ПП **«МакДональдз Юкрейн ЛТД»** дозволив оцінити майновий стан підприємства, структуру його активів, джерела фінансування, динаміку прибутковості та особливості формування фінансових результатів. Було визначено, що діяльність компанії характеризується значною капіталомісткістю, високою часткою необоротних активів, активним використанням матеріально-технічної бази та необхідністю постійного оновлення ресторанної інфраструктури. Така структура є закономірною для підприємства ресторанного бізнесу, оскільки ефективне функціонування мережі потребує значних вкладень у приміщення, обладнання, технологічні процеси, логістику, стандарти безпеки та якість обслуговування.

У процесі дослідження було встановлено, що майнова структура підприємства відображає його орієнтацію на довгострокову присутність на ринку та підтримання стабільної операційної діяльності. Переважання необоротних активів свідчить про значний обсяг інвестицій у розвиток матеріальної бази, модернізацію закладів, підтримання виробничих потужностей і створення умов для подальшого розширення мережі. Водночас зміни в оборотних активах, зокрема динаміка запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів, свідчать про необхідність постійного контролю за ліквідністю, платоспроможністю та ефективністю управління поточними ресурсами підприємства.

Фінансові результати діяльності **«МакДональдз Юкрейн ЛТД»** засвідчили, що компанія, попри зовнішні виклики, зберігала здатність генерувати прибуток і підтримувати стабільність бізнес-моделі. Водночас пандемічна криза негативно позначилася на рівні прибутковості підприємства, що було зумовлено обмеженнями у роботі закладів, зміною форматів

обслуговування, зниженням споживчої активності та зростанням окремих витратних статей. Скорочення прибутку в аналізованому періоді свідчить про вразливість ресторанного бізнесу до зовнішніх шоків, однак збереження позитивного фінансового результату підтверджує достатню стійкість компанії та її здатність адаптуватися до кризових умов.

Окрему увагу було приділено аналізу витрат підприємства. Встановлено, що зростання адміністративних витрат, витрат на оплату праці, соціальних відрахувань, податкових платежів та витрат на оплату товарів, робіт і послуг створювало додаткове навантаження на фінансовий результат компанії. Водночас такі витрати не можна оцінювати виключно негативно, оскільки значна їх частина пов'язана із забезпеченням управлінської стійкості, підтриманням корпоративних стандартів, організацією операційних процесів, якістю обслуговування та стабільністю функціонування мережі. Проте в умовах зниження прибутковості особливого значення набуває оптимізація витрат і підвищення ефективності використання ресурсів.

У другому розділі також було здійснено SWOT-аналіз діяльності **McDonald's**, який дозволив визначити ключові сильні та слабкі сторони компанії, а також можливості й загрози її подальшого розвитку. До основних сильних сторін віднесено глобальний масштаб діяльності, високу впізнаваність бренду, стандартизовану операційну модель, ефективну систему управління якістю, розвинену маркетингову політику, здатність адаптувати меню до локальних ринків і високий рівень довіри споживачів. Саме ці чинники забезпечують компанії стійкі конкурентні позиції як на світовому, так і на українському ринку швидкого харчування.

Водночас було виявлено й окремі слабкі сторони, серед яких варто виокремити суспільну критику продукції швидкого харчування з позиції здорового харчування, високу плинність кадрів, значне витратне навантаження, залежність від споживчих настроїв і необхідність постійного оновлення меню. Ці

чинники можуть обмежувати подальший розвиток компанії, якщо не будуть враховані у стратегічному плануванні. Особливо актуальним для **McDonald's** є посилення уваги до трендів здорового харчування, екологізації діяльності, цифровізації сервісу та підвищення гнучкості операційної моделі.

Серед можливостей розвитку компанії визначено подальше розширення мережі, розвиток нових форматів обслуговування, впровадження цифрових технологій, активізацію доставки, персоналізацію клієнтського досвіду, удосконалення програм лояльності, екологізацію пакування та посилення соціальної відповідальності. Водночас основними загрозами залишаються посилення конкуренції на ринку швидкого харчування, зміна споживчих уподобань, зростання популярності здорового способу життя, економічна нестабільність, валютні коливання та ризики, пов'язані з кризовими явищами у зовнішньому середовищі.

Отже, результати другого розділу дають підстави стверджувати, що ПП «**МакДональдз Юкрейн ЛТД**» є прикладом успішної адаптації глобальної ресторанної корпорації до умов українського ринку. Компанія має сильну брендову позицію, розвинену матеріально-технічну базу, стабільну клієнтську аудиторію та значний інвестиційний потенціал. Водночас подальше зростання ефективності її діяльності потребує посилення контролю за витратами, підтримання ліквідності, оптимізації структури активів, розвитку інноваційних сервісів і стратегічного реагування на зміни споживчого попиту. Саме поєднання фінансової стійкості, операційної ефективності, інвестиційної активності та здатності до адаптації є основою подальшого розвитку компанії на українському ринку ресторанного господарства.

РОЗДІЛ 3. ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПП «МАКДОНАЛЬДЗ ЮКРЕЙН ЛТД»

3.1 Аналіз інвестиційної діяльності на підприємстві

ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» належить до провідних міжнародних операторів ресторанного бізнесу в Україні та є одним із показових прикладів довгострокової присутності іноземного капіталу на національному споживчому ринку. За роки функціонування компанія сформувала розгалужену мережу ресторанів, стала впізнаваним брендом для українських споживачів і зробила вагомий внесок у розвиток сфери швидкого харчування, створення робочих місць, формування податкових надходжень, підвищення стандартів обслуговування та поширення сучасних підходів до організації ресторанного бізнесу.

За період діяльності в Україні компанія спрямувала значні інвестиційні ресурси на розвиток ресторанної мережі, модернізацію закладів, оновлення технологічного обладнання, цифровізацію сервісу, навчання персоналу та реалізацію екологічних ініціатив. Інвестиційна активність ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» має не лише комерційне, а й соціально-економічне значення, оскільки сприяє розвитку суміжних галузей, зростанню локальних закупівель, підвищенню культури ресторанного обслуговування та посиленню інвестиційної привабливості України для міжнародного бізнесу.

Одним із важливих напрямів розвитку компанії є поступове розширення географії присутності. **McDonald's** відкриває нові ресторани не лише у великих містах, а й поблизу важливих транспортних магістралей, що свідчить про прагнення компанії адаптуватися до потреб мобільних споживачів і розвивати формат придорожного харчування. Зокрема, відкриття ресторану біля автотраси М-06 «Київ — Чоп» у Житомирській області стало прикладом переходу до нової логіки розміщення закладів, орієнтованої на автомобільний трафік,

міжрегіональні перевезення, туристичні потоки та зручність для подорожуючих.

Перспективність подальшого розширення мережі підтверджується також зацікавленістю місцевих громад і органів влади у відкритті нових ресторанів. Для багатьох міст поява **McDonald's** сприймається не лише як комерційний проєкт, а й як своєрідний показник економічної активності, туристичної привабливості, розвитку міської інфраструктури та зростання сервісного потенціалу території. У цьому контексті відкриття нових закладів у центральних, історичних або транспортно важливих частинах міст може стати додатковим чинником поживлення локальної економіки, створення робочих місць і підвищення якості міського сервісного середовища.

Довгострокова інвестиційна стратегія ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» спрямована на забезпечення сталого розвитку бізнесу та посилення його позитивного впливу на економіку України. Основними стратегічними орієнтирами компанії є розширення ресторанної мережі, підтримання високих стандартів якості продукції та обслуговування, модернізація наявних закладів, удосконалення внутрішніх операційних процесів, підготовка кваліфікованих кадрів і розвиток корпоративної культури. Реалізація цих завдань дає змогу компанії зберігати конкурентні позиції та водночас посилювати власну роль у соціально-економічному розвитку регіонів.

Окреме місце в інвестиційній політиці компанії посідає модернізація діючих ресторанів. Вона передбачає не лише оновлення інтер'єру чи зовнішнього вигляду закладів, а й глибшу трансформацію їхньої операційної моделі. Йдеться про переобладнання кухонь, збільшення кількості посадкових місць, упровадження терміналів самообслуговування, зміну логіки взаємодії з клієнтом і створення більш персоналізованого сервісного досвіду. Використання цифрових терміналів дозволяє відвідувачам самостійно формувати замовлення, змінювати склад окремих продуктів, додавати або прибирати інгредієнти, що підвищує гнучкість обслуговування та відповідає сучасним очікуванням

споживачів.

Важливо підкреслити, що автоматизація частини процесів не зменшує значення персоналу, а трансформує його функціональну роль. У ресторанах з'являються нові позиції, орієнтовані на комунікацію з клієнтом, підтримання комфортної атмосфери, консультування відвідувачів і допомогу у використанні цифрових сервісів. Такий підхід свідчить про перехід від суто операційної моделі обслуговування до моделі формування позитивного клієнтського досвіду. Отже, одним із ключових напрямів інвестування стає розвиток людського капіталу, навчання працівників і формування нових професійних компетентностей персоналу.

ПІ «МакДональдз Юкрейн ЛТД» є одним із важливих роботодавців у сфері ресторанного господарства України. Компанія створює тисячі робочих місць, забезпечує працівникам можливості професійного навчання, кар'єрного зростання та набуття практичного досвіду в міжнародному корпоративному середовищі. Інвестиції у персонал мають довгостроковий ефект, оскільки сприяють підвищенню якості обслуговування, зменшенню операційних ризиків, формуванню кадрового резерву та розвитку професійних стандартів у галузі ресторанного бізнесу.

У межах обраного періоду аналізу підприємство реалізувало низку інвестиційних рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності. Такі інвестиції мали на меті не лише збільшення прибутковості, а й покращення умов функціонування ресторанів, підвищення комфорту для відвідувачів і створення більш якісного робочого середовища для персоналу. Це свідчить про комплексний характер інвестиційної стратегії компанії, яка охоплює фінансові, технологічні, соціальні, екологічні та організаційні аспекти розвитку.

Одним із важливих напрямів інвестиційної діяльності є впровадження енергоощадних і екологічно орієнтованих рішень. Підприємство застосовує рекуперацію повітря у вентиляційних системах, що дозволяє повторно

використовувати тепло, утворене внаслідок виробничих процесів на кухні, для попереднього нагріву повітря. Також використовуються теплові насоси, які забезпечують більш ефективне нагрівання води та зменшують втрати електроенергії. У 2019 році компанія здійснила повну модернізацію освітлення у приміщеннях ресторанів та на прилеглих територіях, що було спрямовано на скорочення енергоспоживання й оптимізацію експлуатаційних витрат.

Екологічна складова діяльності підприємства проявляється також у постійному моніторингу викидів в атмосферне повітря, упровадженні технологій зниження негативного впливу на довкілля, тестуванні роздільного збору відходів і поступовому переході від пластикових виробів до паперових аналогів. Компанія відмовляється від окремих пластикових елементів пакування, передає вторинну сировину та відпрацьований жир на переробку, а також контролює подальший ланцюг поводження з відходами. Такі заходи відповідають сучасним принципам сталого розвитку та посилюють соціальну відповідальність бізнесу.

Значні кошти були спрямовані на екологічні й енергозберігаючі проекти. Зокрема, інвестиції в установлення спеціальних станцій для сортування відходів у ресторанах мережі та навчання персоналу становили близько 10 млн грн. Сортувальні станції було встановлено у більшості ресторанів, що не розташовані в торговельно-розважальних центрах. Така ініціатива є важливим елементом екологічної трансформації компанії, оскільки вона сприяє формуванню культури відповідального споживання серед клієнтів і персоналу, а також підвищує репутаційну стійкість бренду.

Важливим напрямом інноваційного розвитку стало впровадження нового програмного забезпечення касових апаратів **NP6**. Це рішення дозволило автоматизувати процес щоденної реєстрації даних реєстраторів розрахункових операцій в електронному форматі. Необхідність такого нововведення була зумовлена збільшенням кількості ресторанів, ускладненням процесів фінансової звірки, недостатнім рівнем автоматизації окремих операцій і значними часовими

витратами на комунікацію між ресторанами та фінансовим відділом.

Для реалізації цього проєкту було створено кросфункціональну групу за участю представників фінансового відділу та відділу інформаційних технологій. Основним завданням стало створення єдиної програми реєстру операцій РРО з можливістю оперативного доступу до даних, їх достовірного відображення та експорту в табличному форматі Excel. Така система дала змогу щоденно оновлювати дані щодо продажів, готівкової виручки, безготівкових операцій, податку на додану вартість, касових повернень та інших фінансових показників.

Хоча безпосереднього фінансового ефекту від цього нововведення підприємство не отримало, його управлінська цінність була суттєвою. Запровадження системи дозволило скоротити строки щомісячної звірки продажів, наблизити процес закриття місяця до корпоративних стандартів і підвищити якість передавання фінансової інформації акціонерам. Водночас реалізація проєкту виявила потребу у кращій комунікації між учасниками кросфункціональних груп, адже недостатня узгодженість бачення кінцевого продукту може знижувати ефективність інноваційних рішень.

Наступним важливим інвестиційним нововведенням стала трансформація ресторану **McDonald's** на Південному вокзалі Києва у формат **Experience of the Future**. Цей формат передбачає перехід від традиційного обслуговування на касі до більш самостійної та цифровізованої моделі взаємодії з клієнтом. У ресторані було встановлено кіоски самообслуговування, передбачено можливість безготівкової оплати, змінено підхід до подачі меню та скорочено витрати на друковані інформаційні матеріали. Така модель забезпечила більш лаконічний, сучасний і водночас інформативний формат обслуговування.

Система **Experience of the Future** є інноваційною не лише для **McDonald's**, а й для ресторанного господарства України загалом. Її впровадження стало відповіддю на зміну споживчих очікувань, розвиток цифрових технологій та посилення конкуренції з боку нових форматів закладів харчування. Хоча такий

формат потребує значних інвестицій, він дозволяє компанії підвищити швидкість обслуговування, покращити клієнтський досвід, оптимізувати внутрішні процеси та підтримувати імідж технологічно сучасного бренду.

Стратегія подальшого розвитку ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» передбачає щорічне відкриття нових ресторанів, модернізацію наявних об'єктів, розширення сервісних можливостей і постійне інвестування у персонал. Такий підхід сприяє створенню нових робочих місць, розвитку регіонів і посиленню соціально-економічного впливу компанії. Міцні позиції підприємства на ринку забезпечуються сильним фінансово-економічним потенціалом, міжнародним досвідом корпорації **McDonald's**, ефективною операційною моделлю та високим рівнем довіри споживачів.

Водночас компанія функціонує в умовах певних викликів. До них належать жорстка конкуренція з боку інших мереж швидкого харчування, нестабільність економічної та політичної ситуації, зміна споживчих уподобань, зростання витрат і потреба у постійній адаптації до нових ринкових умов. Для мінімізації цих ризиків підприємство диверсифікує продуктовий портфель, упроваджує нові пропозиції, розвиває програми лояльності, модернізує сервіс і посилює взаємодію з клієнтами.

Інвестиційна діяльність ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» має безпосередній вплив на фінансові результати підприємства. Розширення ресторанної мережі сприяє збільшенню доходів від реалізації, а модернізація технологічних процесів дозволяє оптимізувати операційні витрати. Інвестиції в асортимент, якість обслуговування та цифрові інструменти сприяють залученню нових клієнтів і підвищенню середнього рівня доходу від одного відвідувача. У сукупності це формує передумови для зростання прибутковості, зміцнення конкурентоспроможності та підвищення ринкової цінності бізнесу.

За наведеними даними, обсяг інвестицій компанії протягом окремих періодів мав змінну динаміку: у 1997–2002 роках він становив 35 млн дол. США,

у 2003–2007 роках — 65 млн дол. США, у 2008–2012 роках — 30 млн дол. США, у 2013–2017 роках — 45 млн дол. США, у 2018–2022 роках — 50 млн дол. США, а у 2023 році — 25 млн дол. США. Такі капіталовкладення були спрямовані на відкриття нових ресторанів, реконструкцію наявних закладів, придбання обладнання, розвиток систем управління, маркетингу та підвищення якості сервісу.

Отже, інвестиційна стратегія ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» має комплексний і довгостроковий характер. Вона поєднує розширення мережі, модернізацію ресторанної інфраструктури, цифровізацію сервісу, екологічні ініціативи, розвиток людського капіталу та вдосконалення управлінських процесів. Саме така багатовекторність інвестиційної діяльності дозволяє компанії підтримувати сильні конкурентні позиції, підвищувати якість обслуговування, адаптуватися до змін споживчого попиту та формувати передумови для подальшого зростання фінансових результатів.

Висновок до розділу 3

Проведене у розділі дослідження дало змогу ґрунтовно розкрити основні напрями інвестиційно-інноваційної діяльності ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» та визначити їхню роль у забезпеченні конкурентоспроможності, фінансової стійкості й довгострокового розвитку підприємства на українському ринку ресторанного господарства. Установлено, що інвестиційна активність компанії не зводиться лише до відкриття нових ресторанів, а охоплює значно ширший комплекс управлінських, технологічних, організаційних, екологічних і кадрових рішень, які формують основу стратегічного розвитку підприємства.

Аналіз інвестиційної діяльності підприємства засвідчив, що капіталовкладення ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» спрямовуються на розширення ресторанної мережі, модернізацію діючих закладів, цифровізацію

процесів обслуговування, оновлення технологічного обладнання, підвищення енергоефективності, розвиток екологічних ініціатив і формування якісного кадрового потенціалу. Така структура інвестицій свідчить про стратегічну спрямованість управління розвитком підприємства, оскільки компанія орієнтується не лише на поточне збільшення доходів, а й на створення довгострокових конкурентних переваг, підвищення операційної стійкості та посилення своєї позиції на ринку.

Оцінювання окремих інвестиційних проєктів показало, що їх реалізація має безпосередній вплив на фінансові результати підприємства. Впровадження сучасних технологій, автоматизація окремих операцій, перехід до нових форматів обслуговування та модернізація ресторанів сприяють підвищенню операційної ефективності, скороченню часу обслуговування, покращенню клієнтського досвіду та зростанню продуктивності праці персоналу. Водночас частина інвестицій має не миттєвий, а відкладений ефект, оскільки спрямована на зміцнення репутації бренду, підвищення лояльності споживачів, розвиток корпоративної культури та посилення організаційної стійкості підприємства.

У межах аналізу ефективності інвестиційних проєктів було встановлено, що їх результативність доцільно оцінювати не лише за фінансовими показниками прибутковості, а й за якісними індикаторами. До таких індикаторів належать рівень задоволеності клієнтів, швидкість обслуговування, стабільність бізнес-процесів, екологічний ефект, рівень кадрової мотивації, якість внутрішньої організації праці та відповідність інвестиційних рішень стратегічним цілям компанії. Саме поєднання фінансових і нефінансових критеріїв дає змогу більш повно оцінити реальну цінність інвестиційної діяльності підприємства та її вплив на довгостроковий розвиток.

Окрему увагу в розділі було приділено ризикам інвестиційної діяльності. Визначено, що основними загрозами для підприємства є нестабільність економічного середовища, воєнні ризики, зростання операційних витрат,

коливання купівельної спроможності населення, посилення конкуренції, зміна споживчих уподобань, а також можливі труднощі під час упровадження інноваційних рішень. Водночас ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» має достатній управлінський, фінансовий і репутаційний потенціал для мінімізації зазначених ризиків через диверсифікацію інвестицій, розвиток цифрових сервісів, локалізацію постачання, підвищення енергоефективності, оптимізацію витрат і посилення роботи з персоналом.

Довгострокові результати інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства значною мірою залежатимуть від того, наскільки ефективно компанія зможе реалізовувати нововведення в умовах змінного ринкового середовища. У разі успішного впровадження інновацій підприємство матиме можливість посилити свої ринкові позиції, збільшити прибутковість, підвищити якість сервісу, оптимізувати внутрішні процеси та забезпечити подальше розширення мережі. Водночас недостатньо обґрунтовані або організаційно слабко підготовлені інноваційні рішення можуть спричинити додаткові витрати, ускладнення в управлінні, опір персоналу чи ризики для фінансової стабільності.

Отже, результати дослідження дають підстави стверджувати, що інвестиційна стратегія та інноваційна діяльність є ключовими складовими успішного функціонування ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД». Вони забезпечують не лише економічне зростання підприємства, а й підвищення його адаптивності, технологічної готовності, соціальної відповідальності, екологічної орієнтованості та конкурентоспроможності. Подальше вдосконалення інвестиційної політики підприємства має ґрунтуватися на системному аналізі фінансових показників, комплексному оцінюванні ризиків, визначенні пріоритетних напрямів капіталовкладень і посиленні зв'язку між інвестиційними рішеннями та стратегічними цілями розвитку компанії.

ВИСНОВКИ

У роботі було здійснено комплексне дослідження інвестиційної стратегії та інноваційних напрямів розвитку ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД». У процесі дослідження розкрито теоретичні засади інвестиційної діяльності підприємства, проаналізовано фінансово-економічний стан компанії, визначено основні напрями її інвестиційної активності, оцінено результативність окремих інвестиційних рішень та охарактеризовано ризики, пов'язані з упровадженням нововведень у діяльність підприємства ресторанного господарства.

У першому розділі було узагальнено теоретико-методичні основи дослідження інвестиційної діяльності підприємства. Розкрито економічну сутність поняття «інвестиції», визначено основні ознаки інвестиційних ресурсів, охарактеризовано класифікацію інвестицій за різними критеріями та розглянуто основні етапи інвестиційного процесу. Установлено, що інвестиційна діяльність є одним із ключових інструментів розвитку підприємства, оскільки вона забезпечує оновлення матеріально-технічної бази, упровадження інновацій, підвищення продуктивності праці, удосконалення організації бізнес-процесів і формування довгострокових конкурентних переваг.

У другому розділі було проаналізовано особливості функціонування ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» на українському ринку ресторанного господарства. Дослідження історії становлення та розвитку компанії показало, що **McDonald's** став одним із найбільш упізнаваних міжнародних брендів в Україні та вагомим учасником ринку швидкого харчування. Компанія пройшла етапи активного розширення, адаптації до кризових умов, модернізації операційної моделі та поступового відновлення діяльності після зовнішніх шоків. Це підтверджує здатність підприємства пристосовуватися до складного бізнес-середовища, зберігати стратегічну присутність на українському ринку та підтримувати довіру споживачів навіть в умовах економічної й соціальної

нестабільності.

Аналіз фінансово-економічних показників підприємства дав змогу визначити основні тенденції його розвитку, структуру активів, джерела фінансування, особливості формування прибутковості та напрями зміни фінансового стану. Установлено, що діяльність ПП **«МакДональдз Юкрейн ЛТД»** є капіталомісткою, оскільки потребує значних вкладень у необоротні активи, основні засоби, право оренди, модернізацію ресторанів, технологічне обладнання та підтримання високих стандартів обслуговування. Водночас підприємство має потужний бренд, стабільну клієнтську базу, ефективну операційну модель, розвинену корпоративну культуру та значний потенціал подальшого розвитку.

У третьому розділі було досліджено інвестиційно-інноваційну діяльність ПП **«МакДональдз Юкрейн ЛТД»**. Визначено, що інвестиційна стратегія підприємства має комплексний характер і охоплює відкриття нових ресторанів, реконструкцію діючих закладів, цифровізацію процесів обслуговування, упровадження терміналів самообслуговування, автоматизацію фінансових операцій, реалізацію енергоощадних заходів, екологічних проєктів і розвиток персоналу. Така стратегія відповідає сучасним тенденціям ресторанного бізнесу, у межах яких дедалі більшого значення набувають швидкість сервісу, технологічність, персоналізація клієнтського досвіду, екологічна відповідальність і гнучкість операційної моделі.

Оцінювання ефективності інвестиційних рішень показало, що впровадження нововведень позитивно впливає на діяльність підприємства, оскільки сприяє оптимізації бізнес-процесів, підвищенню якості сервісу, скороченню операційних витрат, зростанню лояльності споживачів і зміцненню фінансових результатів. Особливо важливими є інвестиції у цифрові технології та персонал, адже саме вони формують сучасний формат взаємодії з клієнтом, забезпечують швидше обслуговування, підвищують зручність користування

послугами та створюють передумови для більш гнучкого управління ресторанною мережею.

Разом із тим дослідження засвідчило, що інвестиційна діяльність підприємства супроводжується низкою ризиків. До них належать економічна нестабільність, посилення конкуренції, зміна споживчих пріоритетів, зростання витрат, валютні коливання, воєнні ризики та можливі організаційні труднощі під час реалізації інноваційних проєктів. Тому ефективне управління інвестиційною стратегією має передбачати не лише вибір перспективних і прибуткових напрямів капіталовкладень, а й системний моніторинг ризиків, прогнозування змін ринку, оцінювання ефективності проєктів і своєчасне коригування управлінських рішень відповідно до умов зовнішнього середовища.

Загальний результат дослідження дає підстави стверджувати, що інвестиційна стратегія та нововведення відіграють визначальну роль у розвитку ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД». Вони сприяють підвищенню прибутковості, зміцненню ринкових позицій, оновленню матеріально-технічної бази, удосконаленню сервісу, розвитку персоналу, підвищенню екологічної відповідальності та посиленню соціально-економічного впливу компанії. Саме завдяки послідовній інвестиційній політиці підприємство має можливість адаптуватися до змін зовнішнього середовища, підтримувати операційну стійкість і зберігати конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Таким чином, для подальшого розвитку ПП «МакДональдз Юкрейн ЛТД» доцільно продовжувати реалізацію інвестиційної стратегії, орієнтованої на модернізацію ресторанів, цифровізацію процесів, екологізацію діяльності, розширення мережі, підвищення якості обслуговування та розвиток людського капіталу. Водночас підприємству необхідно посилювати систему управління ризиками, регулярно аналізувати ефективність інвестиційних проєктів, оптимізувати структуру витрат і забезпечувати гнучкість управлінських рішень відповідно до змін сучасного бізнес-середовища. Саме такий підхід дозволить

компанії зберегти конкурентні переваги, підвищити фінансову стабільність і забезпечити сталий розвиток на українському ринку ресторанного господарства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Костевко В. І. Методологічні питання оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства / Костевко В.І. // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698.
2. Підприємство з іноземними інвестиціями Макдональдз Юкрейн ЛТД. Сервіс перевірки контрагентів «YouControl». [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/23744453/.
3. ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 5 жовтня 2017 року № 2164-VIII. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
4. Висновок на проект закону про «Внесення зміни до деяких законодавчих актів України (щодо встановлення мінімальної питомої ваги заробітної плати у структурі собівартості)» (N 2332a від 10.07.2015 р.) [Електронний ресурс]. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/XH1SS68A>
5. МакДональдз® в Україні. Офіційний сайт корпорації. URL: https://www.mcdonalds.com/ua/uk-ua/to_know/mcdonalds_in_ukraine.html.
6. Щербак А. В. Інформаційне забезпечення інвестиційної діяльності на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 3. С. 103–107.
7. Ковтун Н. В. Індексний аналіз інвестиційної діяльності. *Статистика України*. 2004. № 3. С. 19–21.
8. Антонюк А. А. Аналіз теоретичних підходів до оцінки ефективності маркетингової діяльності на підприємстві. *Держава та регіони. Економіка та підприємництво*. 2006. № 5. С. 11–16.
9. Багінський В. В. Вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві. *Економіка та держава*. 2009. № 5 (77). С. 57–60.
10. Чупайленко О. А. Планування інноваційної діяльності на підприємстві. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Економіка*. 2005. Вип.

1. С. 166–173.
11. Семенов А. Г. Мотивація трудової діяльності на підприємстві. *Держава та регіони. Економіка та підприємництво*. 2007. № 1. С. 303–311.
12. Маковецька І. ОРГАНІЗАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ. *Економіка та суспільство*. 2021. № 33. [Електронний ресурс]. URL: <https://doi.org/10.32782/524-0072/2021-33-37>
13. Бондарєва Т. І., Баришева К. В., Коломієць К. В. СТРУКТУРНІ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ. *TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC REFORMS*. 2021. № 1. С. 82–90. [Електронний ресурс]. URL: <https://doi.org/10.32620/cher.2021.1.10>
14. Барташевська Ю. М. Оцінка ризику інвестиційних проектів підприємства в процесі їх реалізації. *Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки*. 2014. № 2 (17). С. 15–21.
15. Balazyuk O. Y., Sysoyeva I. N., Pilyavets V. N. COMPREHENSIVE ASSESSMENT EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS TO EXPAND THE ENTERPRISE INFORMATION SYSTEM. *Economy and Society*. 2018. No. 18. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-118>
16. Колесов С. В. Оцінка ефективності інноваційних проектів з позиції їх впливу на інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2009. № 7/8 (98/99). С. 88–94.
17. Гненний О. М., Гненний О. Н., Нпеннуї О. М. Оцінка ефективності інвестиційних проектів на залізничному транспорті в умовах невизначеності і ризиків : автореф. thesis. 2004. [Електронний ресурс] URL: <http://eadnurt.diit.edu.ua/jspui/handle/123456789/9326>
18. Меліхова Т. О. Дослідження можливості використання методів оцінювання економічної ефективності інноваційних та інвестиційних проектів для створення служби економічної безпеки підприємства. *Агросвіт*. 2018. № 4, лютий. С. 25–32.

19. Rabokon Y., Tomchuk E. Аналіз ефективності використання запасів на підприємстві. *Фінанси, облік, банки*. 2019. № 1. С. 76–86. [Електронний ресурс]. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2296.2019.1.8>
20. Шевченко І., Паламарчук Ю. АНАЛІЗ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ. *НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОГРЕСУ XXI СТОРІЧЧЯ*. 2020. URL: <https://doi.org/10.36074/01.05.2020.v1.02>
21. Аналіз ефективності організаційного забезпечення НТП на підприємстві : thesis / О. О. Карпіщенко та ін. 2008. [Електронний ресурс]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/18720>
22. Дядюра В. В. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві : master's thesis. 2018. [Електронний ресурс]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70685>
23. Pozhar I. ENTERPRISE FINANCIAL RISKS ANALYSIS AND NEUTRALIZATION METHODS. *Market Infrastructure*. 2020. No. 43. URL: <https://doi.org/10.32843/infrastructure43-70>
24. Shaposhnik O. METHODOICAL APPROACHES TO EFFECTIVENESS EVALUATION OF RISK MITIGATION STRATEGY IMPLEMENTATION OF INFORMATION TECHNOLOGY IN ENTERPRISES AS A MAJOR REENGINEERING BACKGROUND. *International scientific journal "Internauka". Series: "Economic Sciences"*. 2016. No. 4(36). URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-4-5721>
25. Бережна І. Ю. Поняття та роль інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу на сучасному етапі економічного розвитку / І. Ю. Бережна. – Київ: Науковий вісник ЧДІЕУ, 2011. – 102 с. – №1(9)
26. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність / Т. В. Майорова. – Київ: Центр учбової літератури,, 2009. – 472 с.
27. Болтянська Л. О. Економіка підприємства: навчальний посібник / Л. О.

- Болтянська, Л. О. Андрєєва, О. І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.
28. Погодіна Т. В. Інвестиційний менеджмент / Т. В. Погодіна. – Харків: Юрайт, 2017. – 311 с. – (Бакалавр, академічний курс).
29. Інвестування / В. М.Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепенко, О. П. Коюда. – Київ: Знання, 2008. – 456 с.
30. Скрипник Г. О. Інвестування / Г. О. Скрипник, В. Л. Гераймович. – Київ: Компринт, 2015. – 307 с.
31. Чилдаєва Л. А. Ринок цінних паперів / Л. А. Чилдаєва, А. А. Килячков. – Одеса: Юпітер, 2006. – 688 с.
32. Борисова О. В. Інвестиції. Інвестиційний аналіз / О. В. Борисова. – Харків: Юрайт, 2018. – 218 с. – (Т.1).
33. Сазонець І.Л. Інвестування: Підручник. / Л. І. Сазонець, В.А Федорова - Київ.: Центр учбової літератури, 2015. - 312 с. unef_kmfge_sme_dmid_LECA.pdf
34. Мойсеєнко І. П. Інвестування : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко. – Київ : Знання, 2006. – 490 с.
35. Петухова О. М. Інвестування / О. М. Петухова. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.
36. Про інвестиційну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - 646 с. 18.Про іноземні інвестиції: Закон України // Відомості Верховної Ради України. - 1992. – № 26. - 357 с.
37. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України // Ред. від. 17.02.2006 - Голос України. - 1992.
38. Закон України “Про цінні папери і фондову біржу” // Ред. від 02.04.2020 - № 38 - 1991 - 512 с.
39. Про режим іноземного інвестування// Відомості Верховної Ради України. : Закон України від 19.03.1996 № 93 – 1996- 370 с.
40. Гребенюк Н. О. Інвестиційна привабливість: сутність та засоби покращення / Н. О. Гребенюк. // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №13. – С. 12–17.

41. Касьяненко Т. Г. Економічна оцінка інвестицій / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. –: Юрайт, 2014. – 562 с.
42. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності / Д. М. Черваньов. – Київ: Знання-Прес, 2003. – 622 с.
43. Бланк І. П. Інвестиційний менеджмент / Ігор Петрович Бланк. – Київ: Ніка-Центр, Ельга-Е, 2001. – 448 с.
44. Крейдич І. М. Діагностика впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на процес інноваційно-інвестиційного забезпечення стійкого розвитку промисловості / І. М. Крейдич, О. С. Наконечна, К. М. Швець // Ефективна економіка / І. М. Крейдич, О. С. Наконечна, К. М. Швець. – Київ: Національна академія наук України,, 2014. – С. 7–9.
45. Вергун В. А. Іноземні інвестиції: офшорні зони та їх інституції в міжнародному бізнесі / В. А. Вергун, О. І. Ступницький. – Київ: Київський університет, 2012. – 416 с.
46. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко. – Київ: Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
47. Гуткевич С. А. Оцінка інвестиційного середовища / С. А. Гуткевич // Інвестиційна привабливість аграрного сектору економіки / С. А. Гуткевич. – Київ: Європа, 2014. – С. 44.
48. Nam, Dae-II ; Kim, Juhee ; Arthurs, Jonathan D. ; Sosik, John J. ; Cullen, John V. Measurement and structural invariance of entrepreneurial investment climate: A cross-country scale development *International Business Review*. – October 2016, – Volume 25(5). - pp.1053-1065.
49. Старченко Г. В. Управління проектами: теорія та практика: навч. посіб. / Г. В. Старченко. - Чернігів: видавництво Брагінець О. В., 2018. - 306 с.
50. Вергун В. А. Іноземні інвестиції: офшорні зони та їх інституції в міжнародному бізнесі / В. А. Вергун, О. І. Ступницький. – Київ: Київський університет, 2012. – 416 с.

51. Інвестиційний клімат в Україні погіршився [Електронний ресурс] // РБК Україна. – 2019. – URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/investitsionnyy-klimat-ukraine-uhudshilsya-156206881.1.html>.

52. Спільник, І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності. Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Том 14. No 2. 78-87 с.