

чисті технології та проєкти зі збереження біорізноманіття стають ключовими елементами глобальних інвестиційних портфельів. Значення цифрової трансформації та інвестицій в секторі інформаційних технологій продовжує зростати, підкреслюючи потребу в захисті даних, кібербезпеці та розвитку штучного інтелекту. Це створює нові можливості для інвесторів, які шукають інноваційні підходи для збільшення вартості своїх активів та досягнення конкурентних переваг на ринку. Демографічні зміни, зокрема старіння населення в розвинутих країнах та зростання молодого населення в країнах, що розвиваються, також мають значний вплив на глобальні інвестиційні тренди. Це вимагає від інвесторів гнучкості у виборі ринків та секторів для інвестування, а також розробки стратегій, які враховують ці глобальні демографічні зрушення.

В умовах зростаючої невизначеності та волатильності на світових ринках, інвестори звертаються до більш консервативних стратегій, включаючи інвестиції в золото, нерухомість та інші матеріальні активи, які традиційно вважаються «безпечними гаванями» під час економічних потрясінь. Загалом, сучасні глобальні тренди в управлінні іноземними інвестиціями вимагають від учасників ринку глибокого аналізу, стратегічного планування та відповідального підходу до інвестування. Це стосується як великих міжнародних корпорацій, так і приватних інвесторів, які прагнуть досягти стабільного зростання та мінімізації ризиків в умовах швидко змінюваного глобального економічного ландшафту.

Перелік використаних джерел:

1. Casella B., Borga M., Wacker, M. K. Measuring multinational production with foreign direct investment statistics: Recent trends, challenges, and developments. 2023.
2. Ahmedjanov S. The Development of Foreign Exchange Market Trends During the Period of Global Systemic Changes. European Journal of Economics, Finance and Business Development. 2023. № 1(4). pp. 26-30.
3. Su K., Shen W. Environmental Protection Provisions in International Investment Agreements: Global Trends and Chinese Practices. Sustainability 2023. № 15(11). pp. 8525.

Віталій Жирій

Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЮ МЕРЕЖЕЮ

Одним із найпопулярніших і найефективніших сучасних шляхів розвитку торгівлі є об'єднання магазинів у єдину мережу. Торгова мережа – це сукупність двох і більше торгових об'єктів, які належать на законній підставі суб'єкту господарювання або кільком господарюючим суб'єктам, що входять в одну групу осіб [1, с. 37].

Щоб торговельна мережа приносила ще більше прибутку та більш ефективно працювала, необхідним є використання сучасних підходів до управління торговою мережею.

Велике значення відіграє автоматизація управління торговою мережею. Автоматизація торгової мережі полягає в тому, щоб ввести в експлуатацію електронну базу даних, куди заноситимуться всі товари, вестиметься облік їх наявності на складі та вартість [3]. Крім цього, потрібно пов'язати товарооблікову систему з касовим обладнанням, щоб вирішувати завдання контролю за рухом товару.

Переваги автоматизації управління торговою мережею:

- створюється єдина модель та стандарти управління для всіх магазинів торгової мережі;
- відбувається якісний облік товароруку (оцінка запасів, реєстрація доходів та витрат, фіксація результатів продажу);
- автоматизація обліку товару та клієнта дозволяє створити накопичувальну систему знижок, яка залучить клієнтів до цього підприємства;
- своєчасно формується звітність;
- підвищується результативність маркетингових заходів, створюється позитивний образ та репутація торгової мережі;
- знижується вплив людського чинника на торгові процеси, підвищується відповідальність персоналу.

Автоматизувати процеси у торгових мережах можливо як комплексно (включає процеси від прийому до продажу товару покупцю), і частково (здіяні лише окремі процеси на об'єктах торгівлі) [2, с. 56].

Використовуючи автоматизоване програмне забезпечення, з'являється можливість реально оцінити ефективність торгівельних процесів, зменшити ймовірність помилок, оптимізувати роботу, планувати асортимент, регулювати ціноутворення, а також визначати правильний напрямок діяльності торговельної мережі.

Інноваційним методом управління торговою мережею, є використання POS-системи (Point of Sale). POS система автоматизує робоче місце продавця та допомагає магазинам бути сучасними, ефективними та прибутковими.

Правильно спроектована POS-система дозволяє перетворити місце розрахунку дійсно на точку продажу, де касир стає ефективним продавцем-консультантом, при цьому не затримуючи сам процес розрахунку за придбані товари чи послуги. POS інтегрується з різними зовнішніми системами, такими як сканери штрих-коду, фіскальні реєстратори, електронні ваги, каси самообслуговування, банківські та інші термінали. Також POS-система інтегрується з іншими інформаційними системами: системою лояльності, платіжними системами та різними процесами, а також з ERP-системою компанії.

Таким чином, проаналізовані нами сучасні підходи до управління торговою мережею, дають наступні можливості:

- оптимізація та забезпечення оптимального рівня товарних запасів;
- управління асортиментними матрицями та планами;

- формування портфеля товарів ефективних для продажу;
- ціноутворення та маркетингові акції;
- проведення інвентаризацій;
- інтелектуальне (без участі людини) закриття змін та формування відповідного пакету документів у системі;
- документообіг із постачальниками.

Перелік використаних джерел:

1. Безпалько І. Р. Торгові мережі: основи функціонування, управління та розвитку. 2013. С. 37-42.
2. Вороніна В. Л. Торгові мережі України: особливості функціонування, управління та розвитку. *Економічний форум*. 2018. С. 56-62.
3. Іванечко Н. Р. Цифрові технології в роздрібній торгівлі: зарубіжний та український досвід *Food Industry Economics*. 2020.

Юлія Сухович

Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль

ЛІДЕРСТВО ТА МОТИВАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВІ КОМПОНЕНТИ МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Людські ресурси в менеджменті розглядаються як важливий аспект функціонування внутрішнього середовища організації. Оскільки в кожній організації існує власне бачення стратегічних цілей, яких необхідно досягти, то ефективне управління людськими ресурсами є ключовим фактором для їх досягнення, оскільки воно включає в себе мотивацію працівників як ключового критерію досягнення високої продуктивності. Лідерство та мотивація є двома взаємопов'язаними елементами, які впливають на успішність бізнесу і сприяють досягненню стратегічних цілей організації.

У сучасному динамічному ландшафті глобального бізнесу важливо визнати критичне значення створення стійкої корпоративної культури. Лідерство та мотивація виступають незамінними компонентами цієї культури, які визначають стандарти поведінки, рівень продуктивності та, в кінцевому підсумку, успіх організації на міжнародному ринку. У глобальному бізнес-середовищі ефективне лідерство спрямовує різноманітні команди на досягнення спільних цілей.

Міжнародні корпорації функціонують у динамічному середовищі, що охоплює різноманітні культури, мови та бізнес-практики, тому лідери повинні володіти емоційним інтелектом, емпатією та здатністю адаптуватися, щоб залишатися конкурентоспроможними. Додатково, у період значного технологічного прогресу та ринкових турбулентностей, гнучке керівництво стає незамінним. Лідерам потрібно виявляти гнучкість у процесі прийняття рішень, сприймаючи зміни як можливості для розвитку, а не загрози уявній стабільності.