

6. World Bank. Global Financial Development Report 2019/2020: Bank Regulation and Supervision a Decade after the Global Financial Crisis. Washington : World Bank, 2020.

7. European Banking Federation. Banking in Europe: EBF Facts & Figures 2022. Brussels : European Banking Federation, 2022.

8. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report. Washington : International Monetary Fund, 2023.

9. European Central Bank. Financial Stability Review. Frankfurt am Main : European Central Bank, 2023.

10. Кричевська Т. О. Логіко-історичний аналіз довіри в контексті соціально-економічних відносин. Економічна теорія. 2009. № 3. С. 5–18.

УДК 005.21:005.332.4

Шукліна В. В., к.е.н., доцент,
Юдін В.Р., здобувач вищої освіти,
Херсонський національний технічний
університет, м. Хмельницький, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЯК ЧИННИК КОМЕРЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Сучасна глобальна нестабільність вимагає від підприємств відмови від статичних бізнес-моделей. Традиційні підходи забезпечення комерційного розвитку, орієнтовані на лінійне зростання, поступаються місцем моделям динамічної стійкості. Для вітчизняних підприємств цей виклик посилюється необхідністю одночасної адаптації до стандартів ЄС та завдань національного відновлення. В умовах глобальної нестабільності комерційний розвиток підприємства утворює діалектичну єдність з комерційною стійкістю, які раніше сприймалися як певні протилежності. Комерційна стійкість не є статичним станом збереження ресурсів, скоріше здатність до регенерації та адаптації в процесі комерційного розвитку. У динамічних умовах стійкість досягається через розвиток нових продуктів та вихід на нові ринки, як чинник зниження вразливості до падіння попиту на ринку. Впровадження штучного інтелекту та

CRM-систем підвищує швидкість реакції на зміни, що є основою адаптивної стійкості. Постійна асортиментна оптимізація дозволяє випереджати конкурентів, створюючи запас міцності за рахунок прибутковості. Крім того, кореляція між розвитком і стійкістю комерції найкраще демонструють динамічні спроможності підприємства – його здатність відчувати тобто моніторити глобальні виклики та нові тренди, використовувати комерційні можливості для змін, трансформувати бізнес-модель так, щоб вона залишалася стійкою після кожного стрибка розвитку.

Бізнес-модель в умовах глобальної нестабільності не перестає бути фундаментальною концепцією, яка визначає, як підприємство створює, доставляє та монетизує цінність, стратегічним планом поєднання ресурсів, процесів та ринку, щоб забезпечити стабільний дохід і стійкість. Її функціональні завдання пов'язані, насамперед, з визначенням шляху до прибутку, знаходженням конкурентних переваг, полегшеним масштабуванням. В умовах інфляції й валютних коливань, змін характеру ринкової конкуренції та інвестиційних трансформацій дозволяє уникати зайвих витрат, допомагає підприємству знайти свою нішу та побудувати стратегію диференціації, залучити інвесторів і партнерів повоєнного відновлення [1]. Адаптація бізнес-моделі підприємства до викликів і актуальних трендів передбачає оцінювання фінансових, людських, технологічних ресурсів, вивчення потреби клієнтів і конкурентів, запуск пілотного проекту перевірки життєздатності ідеї. Трансформація як інструмент виживання, коли старі канали постачання руйнуються, дозволяє швидко знайти нових партнерів або локалізувати виробництво, зробити бізнес-модель кращою в умовах хаосу [2]. Як чинник комерційного розвитку підприємств в умовах глобальної нестабільності трансформація відбувається за трьома основними векторами – глобальними детермінантами: цифрове взаємопроникнення з інтеграцією штучного інтелекту та Big Data як основ створення цінності; екологізація з переходом від прибутку «будь-якою ціною» до відповідального споживання, що стає умовою доступу до міжнародного капіталу; перехід від жорстких вертикальних структур до гнучких (децентралізованих) бізнес-екосистем [3]. Мінімізувати комерційні ризики розриву ланцюгів постачання, забезпечити швидку релокацію або перепрофілювання бізнесу, сформувати лояльну спільноту споживачів в умовах глобальної нестабільності дозволяє система сталих зв'язків із партнерами, клієнтами та державою. Особливістю трансформації бізнес-моделей вітчизняних підприємств є їхня роль у повоєнному відновленні економіки. Стійкість як

основа комерційного розвитку визначається здатністю інтегруватися у проекти відбудови інфраструктури та житлового сектору, виробництво продукції подвійного призначення, програми соціальної реінтеграції людського капіталу.

Отже, трансформація бізнес-моделі стає чинником перетворення потенційної вразливості підприємства на його стратегічну перевагу через безперервний комерційний розвиток та інтеграцію у глобальні мережі створення вартості шляхом безперервного балансування ресурсів.

Література

1. Семенчук Т.Б. Трансформаційні процеси в менеджменті підприємств в умовах війни. Бізнесінформ. 2024. №5. С. 291-297. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-5-291-297>

2. Перерва П.Г., Маслак М.В. Класифікація моделей комерціалізації інтелектуально-інноваційних технологій та аналіз їх еволюції. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2023. № 81-82. С. 239-250.

3. Горячова О.О. Інноваційні стратегії та підходи до адаптації українських бізнес-моделей і менеджменту якості в умовах невизначеності. Бізнесінформ. 2024. №12. С. 303-309. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-12-303-309>

УДК 159.9:331.108.2

Пісоцька І. С., здобувач освіти,
Вартанова О. В., науковий керівник,
д.е.н., проф., Київський національний
університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦІЙ КОРПОРАТИВНОГО ПСИХОЛОГА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БЛАГОПОЛУЧЧЯМ ПЕРСОНАЛУ

В умовах воєнного стану, хронічного стресу та трансформації ринку праці забезпечення психологічного благополуччя персоналу стає стратегічним пріоритетом для українських підприємств. У цьому контексті особливої актуальності набуває впровадження посади корпоративного психолога як