

Окрім цього, бізнес-модель підписки дозволяє підприємствам точно прогнозувати майбутні доходи, що є критично важливим для компаній електронної комерції, які стикаються з високими коливаннями попиту та нестабільністю бізнес-середовища. Цей підхід не лише підвищує фінансову стійкість підприємств, але й сприяє оптимізації управління запасами та ресурсами [1].

Отже, у сучасних умовах, зокрема в умовах повномасштабного вторгнення, бізнес-модель підписки здобуває все більшу популярність завдяки своїй ефективності в забезпеченні зручності для споживачів та оптимізації витрат часу. Хоча бізнес-модель має ризики, підприємці звертаються до неї через раціоналізацію споживчого досвіду, що є важливим у нестабільному економічному середовищі, підвищуючи рівень задоволення клієнтів і знижуючи витрати на їх утримання.

Література

1. Nupura Ughade. Chargebee. (2024, July 15). A comprehensive overview of subscription business model. URL: <https://www.chargebee.com/blog/subscription-business-model/> (дата звернення: 20.10.2024)
2. Skillsetter. Великий гайд з моделі підписки: коли потрібна і як працювати на кожному етапі. Skillsetter. URL: <https://skillsetter.io/blog/how-to-subscriptions-ua> (дата звернення: 22.10.2024)
3. Wi-Fi Talents. (2024, August 5). Key subscription industry statistics: Rapid growth, high revenue potential. URL: <https://wifitalents.com/statistic/subscription-industry/> (дата звернення: 20.10.2024)
4. Бізнес-модель: що це таке, її основні види і як вибрати оптимальну. AG Marketing. URL: <https://ag.marketing/blog/biznes-model-vidi/> (дата звернення: 22.10.2024).
5. Вікіпедія. Учасники проєктів Вікімедіа. Бізнес-модель за підпискою – Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Бізнес-модель_за_підпискою (дата звернення: 20.10.2024)

УДК:336.7

Віра Кружлякова

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту

ЛНУ імені Івана Франка, Україна

vira.kruhlyakova@lnu.edu.ua

Віта Марцеховська

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

освітньо-професійна програма «Фінанси, митна та податкова справа»

ЛНУ імені Івана Франка, Україна

marcehovskavita@gmail.com

РОЛЬ КОМПЛАЄНСУ В СТВОРЕННІ РЕПУТАЦІЇ КОМПАНІЇ

THE ROLE OF COMPLIANCE IN CREATING A COMPANY'S REPUTATION

Анотація. Розкрито ключову роль комплаєнсу у формуванні та підтримці позитивної репутації компанії. Проаналізовано комплаєнс-заходи як невід'ємну частину ефективного управління бізнесом. Обґрунтовано доцільність і важливість їх дотримання. Визначено ризики та шляхи їх мінімізації за допомогою комплаєнсу.

Abstract. The key role of compliance in forming and maintaining the company's positive reputation is revealed. Compliance measures are analyzed as an integral part of effective business management. The expediency and importance of their observance is substantiated. Risks and ways to minimize them with the help of compliance are defined.

Ключові слова: комплаєнс, репутація, ризики, нормативні вимоги, бізнес, комплаєнс-заходи.

Key words: compliance, reputation, risks, regulatory requirements, business, compliance measures.

У сучасному бізнесі репутація компанії – це не просто імідж, а її найцінніший нематеріальний актив. У жорсткій конкуренції виживають ті, хто зберігає довіру клієнтів і

партнерів. Невиконання нормативних вимог, етичні порушення або участь у корупційних схемах можуть мати катастрофічні наслідки, що призведуть до втрати цієї довіри, яку часто важко відновити. У зв'язку з цим питанням, комплаєнс, тобто відповідність будь-яким внутрішнім або зовнішнім нормам чи правилам, – виступає ключовим інструментом захисту та покращення репутації. Основна проблема проявляється в тому, що багато компаній все ще сприймають комплаєнс як суто юридичне питання, тоді як його роль значно ширша. Зростаючі вимоги споживачів, посилення контролю з боку держави та необхідність довгострокових партнерств роблять комплаєнс невід'ємною частиною успішного бізнесу, який претендує на відповідність міжнародним принципам ведення підприємницької діяльності. Порушення правил не тільки тягне за собою фінансові санкції та юридичні ризики, але й завдає значних репутаційних втрат [1]. У зв'язку з цим комплаєнс стає критичним елементом стратегії успішної компанії, яка прагне не тільки вижити, а й процвітати в умовах конкуренції.

Взагалі, поняття комплаєнсу є відносно новим в правовому просторі. Ще нещодавно, цей термін асоціювався лише з великими міжнародними корпораціями, проте зараз він починає відігравати важливу роль і у діяльності малих та середніх підприємств [2]. Все більше компаній надають комплаєнс-послугу як окремий продукт, вони займаються стандартизацією всіх внутрішніх процедур, їх регулярним аудитом і перевіркою їх на відповідність законодавства, яке постійно змінюється. Оскільки, багато фірм не можуть дозволити собі комплаєнс відділ, тому у західних компаніях частою практикою є наявність такої посади, як комплаєнс-офіцер в штаті, який несе повну відповідальність за цю діяльність. При цьому одним із ключових елементів ефективної комплаєнс-системи є залучення всіх співробітників до виконання та дотримання відповідних правил. Незалежно від розміру підприємства, кожен працівник повинен розуміти важливість збереження репутації та свою відповідальність у цьому процесі.

Так, виходячи з вище сказаного, можна окреслити ряд певних комплаєнс-заходів, які допоможуть покращити і налагодити усі існуючі бізнес процеси (рис. 1).

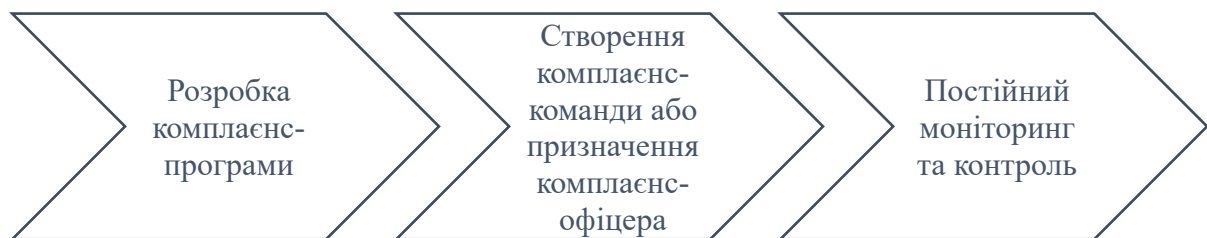


Рис. 1. Комплаєнс-заходи для успішного функціонування бізнесу

Першочерговим завданням є розробка чіткої комплаєнс-програми, адже це фундамент будь-якої ефективної системи. Політика має охоплювати всі основні сфери діяльності компанії, встановлюючи чіткі внутрішні правила, процедури та стандарти, які регулюють роботу кожного підрозділу. Важливо, щоб вона була зрозумілою для всіх співробітників і регулярно оновлювалася з урахуванням змін у законодавстві та внутрішніх процесів [3]. Ефективна побудова програми комплаєнсу вимагає також вивчення нормативно-правового підґрунтя і проведення комплексного аналізу ризиків, які можуть виникати в діяльності компанії [4]. Такий підхід дозволяє впливати на критичні області, де неможливо порушити правила або законодавство.

Для впровадження цієї програми – необхідне створення комплаєнс-команди або призначення комплаєнс-офіцера. Спеціалісти цього підрозділу повинні мати необхідну кваліфікацію та регулярно підвищувати свою компетентність. Вони відіграють важливу роль у моніторингу дотримання комплаєнс-вимог, проведенні внутрішніх аудитів та розробці нових процедур. Систематичне навчання та розвиток таких фахівців є необхідною інвестицією для забезпечення ефективної роботи системи комплаєнсу в компанії. Але, так як комплаєнс – це

не просто дотримання правил, а стиль роботи компанії. Важливо створити таку культуру, де дотримання етичних стандартів і законів є пріоритетом для кожного співробітника [5]. Регулярні тренінги та навчальні сесії, які пояснюють основні принципи комплаєнсу, ризики та шляхи їх уникнення, дозволяють не лише підвищити обізнаність співробітників, а й сформувати атмосферу довіри та відповідальності. Важливо, щоб навчання охоплювало широкий спектр тем, включаючи корпоративну культуру, етику бізнесу, конфлікт інтересів, захист конфіденційної інформації та дотримання законодавства.

Ефективність системи комплаєнсу залежить не лише від її впровадження, а й від постійного моніторингу та контролю. Це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення того, що всі процеси в компанії відповідають встановленим стандартам і вимогам законодавства. Це включає регулярні аудити, оцінку ризиків, встановлення системи звітності та внутрішніх розслідувань. Важливо, щоб компанія впроваджувала і підтримувала механізми контролю, які забезпечують чесне ведення бізнесу через розподіл обов'язків і чітке визначення відповідальності. Оскільки бізнес-середовище динамічно змінюється, компаніям необхідно бути гнучкими та швидко реагувати на нові стандарти, зокрема щодо репутаційних ризиків [6]. Вчасно здійснений моніторинг, швидко може врегулювати це і не призведе до збитків чи порушень. Комплаєнс повинен бути не статичним, а динамічним процесом, який інтегрується на всіх рівнях компанії. Політика регулярних оновлень, процесів автоматизації, активна взаємодія з регуляторними органами та інноваційний підхід до управління ризиками призводить до того, що компанія не тільки відповідає сучасним стандартам, але й залишається конкурентоспроможною на ринку.

Успішна компанія – це та, яка не тільки встановлює вимоги, але й робить комплаєнс невід'ємною частиною своєї стратегії розвитку.

Відтак, хоча сьогодні для більшості підприємств впровадження та використання комплаєнс-програм не є пріоритетним, що пов'язано швидше з відсутністю у них загального розуміння концепції його запровадження, проте, його наявність надає важливі переваги суб'єктам господарювання у здійсненні їх діяльності. Зокрема, комплаєнс відіграє визначальну роль у формуванні репутації компанії, адже дотримання нормативних вимог і етичних стандартів на основі впровадженої ефективної комплаєнс-системи забезпечує надійну основу для довіри з боку клієнтів, партнерів та суспільства.

Систематичне впровадження комплаєнс-заходів дозволяє бізнесу не тільки уникати штрафів і санкцій, але й підвищувати свою конкурентоспроможність на ринку. Сучасні компанії, що дотримуються високих стандартів прозорості, відповідальності та етики, отримують більше можливостей для розвитку та довгострокового успіху [7]. Окрім того, комплаєнс виступає інструментом не тільки для мінімізації ризиків, але й для створення позитивного іміджу, який сприяє зміцненню позицій компанії в умовах конкуренції. Тому означений напрям досліджень є перспективним у теоретичному, методологічному і практичному аспектах.

Література

1. Карпушенко М., Карпушенко О. Теоретико-методологічні аспекти формування системи комплаєнс-контролю. Сучасний стан наукових досліджень та технологій в промисловості. 2023. №1(23). С. 132-142.
2. Фурман О.О. Комплаєнс-контроль та необхідність його запровадження. Економіко-правові та управлінсько-технологічні виміри сьогодення: молодіжний погляд, матеріали міжнар. науково-практ. конф., Дніпро. 2023. С.243-244.
3. Кобелева Т.О. Складові комплаєнс-програми підприємства : дисертація. 2020. С. 109-111. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/334783927.pdf> (дата звернення: 18.10.2024).
4. Френк Браун, Драго Кос, Ірина Більяченко та інші. Комплаєнс для малого та середнього бізнесу : посібник. 2015. С. 22-47.
5. Коваленко А.В., Яценко М.С. Управління комплаєнс-діяльністю підприємства в умовах глобалізаційних обмежень. Економіка: реалії часу, науковий журнал. 2020. №5(51). С.73-77.
6. Василішин С.І., Рагуліна І.І., Орлов В.В. Комплаєнс-контроль як складова управління економічною безпекою та формування конкурентоспроможності підприємств. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія "Економічні науки" №2, Т.2. 2021. С.5-9.
7. Петренко В.О., Бушуєв К.М. Репутаційний комплаєнс як інструмент збільшення гудвілу підприємства.

Управління проєктами. перспективи розвитку проєктного та нейроменеджменту, інформаційних технологій управління, технологій створення та використання об'єктів права інтелектуальної власності, матеріали міжнар. науково-практ. інтернет-конф., Дніпро. 2022. С.158-163. URL: https://nmetau.edu.ua/file/zbirnik_materialiv_konf_udunt_2022.pdf#page=158 (дата звернення: 18.10.2024).

УДК:656.2+334.764«364»(477)

Антоніна Радіонова

PhD з економіки,

доцент кафедри комерційної діяльності і логістики,

КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

antserad@gmail.com

Наталя Мельничук

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

освітньо-професійна програма «Комерційна діяльність і логістика»

КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

natalya.melnichuk.04@gmail.com

ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТРАНСПОРТ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВІЙНИ В УКРАЇНІ

RAILWAY TRANSPORT AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE CONDITIONS OF WAR IN UKRAINE

Анотація. Повномасштабне вторгнення росії в Україну завдало й продовжує завдавати значних збитків як населенню, так і інфраструктурі країни. У зв'язку з цим виникла об'єктивна потреба швидко перебудувати логістичну систему, створити нові ланцюги постачання та перенаправити торговельні потоки через блокаду українських морських портів і часткову втрату залізничної мережі. Розглянуто важливу роль залізничного транспорту в умовах воєнного стану.

Abstract. Russia's full-scale invasion of Ukraine caused and continues to cause significant damage to both the population and the country's infrastructure. In this regard, there was an objective need to quickly rebuild the logistics system, create new supply chains and redirect trade flows due to the blockade of Ukrainian seaports and the partial loss of the railway network. The important role of railway transport in the conditions of martial law was considered.

Ключові слова: логістика, залізничний транспорт, воєнний стан, вантажопотік, пасажиропотік.

Key words: logistics, railway transport, martial law, freight traffic, passenger traffic.

Війна в Україні має руйнівні наслідки не лише для нашої держави, а й для всього світу, який уже відчуває та усвідомлює, що ці наслідки матимуть глибокий і тривалий характер. Бізнеси по всьому світу намагаються передбачити та оцінити вплив війни на свою діяльність, працівників, клієнтів і ланцюги постачання [6, с.2]. Згідно з даними Державної служби статистики України у 2021 році експорт транспортних послуг становив 9109,9 млн доларів США. Найбільшу частку в структурі експорту мали авіап перевезення (15,6%), морський транспорт (6,5%), залізничний (5,5%) та автомобільний (3,7%). Українська транспортно-логістична мережа охоплює країни Європи, ЄС, Азії, Африки, Америки, Австралії та Океанії. У 2019 році спостерігалася позитивна динаміка експорту послуг авіаційного (110,7%), морського (107,0%) та автомобільного (101,6%) транспорту, тоді як експорт залізничних послуг скоротився на 22,6% [6, с. 4]. Зараз залізничний транспорт, який здійснює перевезення вантажів в Україну, затримується через додаткові перевірки на кордонах. Різниця в ширині колії в залізничних мережах ЄС та України вимагає заміни колісної пари щоразу, коли залізничний вагон перетинає кордон з Україною; обмежена пропускна здатність євро-залізниць і рухомого складу ЄС сприяє ще більшим затримкам. В Європі ширина залізничної