

НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ЯРОСЛАВА МУДРОГО

# **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО**

## **ECONOMIC THEORY AND LAW**

*Збірник наукових праць*

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

**№ 1 (52) 2023**

Харків  
«Право»  
2023

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою  
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого  
(протокол № 7 від 24.03.2023)*

**Економічна теорія та право** : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Харків :  
Право, 2023. – № 1 (52). – 128 с.

*Засновник* – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

**А. П. Гетьман** – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України, ректор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (*голова редакційної колегії*); **Л. С. Шевченко** – докторка економічних наук, професорка (*заступниця голови редакційної колегії*); **О. С. Марченко** – докторка економічних наук, професорка (*відповідальна секретарка*); **Alic Bircă** – доктор економічних наук, професор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор економічних наук, професор (Латвія); **Yuliya Chernykh** – кандидатка юридичних наук (Норвегія); **Raimundas Kalesnykas** – доктор юридичних наук, професор (Литва); **Nikola Milović** – доктор філософії з економіки, професор (Чорногорія); **Lina Novikoviēnė** – докторка філософії з права, доцентка (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор філософії з економіки, професор (Румунія); **Alla Pozdnakova** – докторка юридичних наук, професорка (Норвегія); **Antonín Slaný** – доктор економічних наук, професор (Чехія); **Piotr Szymaniec** – доктор юридичних наук, професор (Польща); **Natela Tsiklashvili** – докторка економічних наук, професорка (Грузія); **Yordan Vasilev** – доктор економічних наук, професор (Болгарія); **О. З. Вагаманюк** – доктор економічних наук, професор; **О. С. Гринькевич** – докторка економічних наук, доцентка; **О. А. Гриценко** – докторка економічних наук, професорка; **В. В. Гуменюк** – доктор економічних наук, професор; **О. Р. Дашковська** – докторка юридичних наук, професорка; **Д. В. Задихайло** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук, професор; **Р. А. Казак** – кандидатка юридичних наук; **Т. М. Камінська** – докторка економічних наук, професорка; **О. М. Колдїзев** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України; **М. В. Мартиненко** – докторка економічних наук, професорка; **В. С. Мілаш** – докторка юридичних наук, професорка; **Л. В. Нечипорук** – докторка економічних наук, професорка; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Д. В. Санніков** – кандидат юридичних наук, доцент; **О. Я. Трагнюк** – кандидатка юридичних наук, професорка; **Ю. М. Уманців** – доктор економічних наук, професор; **Л. І. Федулова** – докторка економічних наук, професорка; **І. Б. Чичкало-Кондрацька** – докторка економічних наук, професорка; **Р. В. Шаповал** – доктор юридичних наук, професор; **І. В. Шкодїна** – докторка економічних наук, професорка; **М. В. Шульга** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** – доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

Наказом Міністерства освіти і науки України від 07.05.2019 № 612 збірник наукових праць включено до **Переліку наукових фахових видань України, категорія «Б»**, за спеціальностями: 051 «Економіка», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 081 «Право», 293 «Міжнародне право».

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано в таких міжнародних наукометричних базах, каталогах і системах пошуку: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), а також базах даних «Наукова періодика України» та «Бібліометрика української науки» Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського.

*The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet  
by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University  
(the protocol No.7 of 24.03.2023)*

**Economic Theory and Law** : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2023. – No. 1 (52). – 128 p.

*Founder* – Yaroslav Mudryi National Law University

## EDITORIAL BOARD:

**A. P. Hetman** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Academician of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Rector of the Yaroslav Mudryi National Law University (*editor-in-chief*); **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*executive secretary*); **Alic Bîrcă** – PhD habilitatus in Economics, Professor (Moldova); **Stanislav Buka** – Doctor of Economic Sciences, Professor (Latvia); **Yuliya Chernykh** – Ph Candidate in Law (Norway); **Raimundas Kalesnykas** – Dr., Law (Social Sciences), Professor of Law (Lithuania); **Nikola Milović** – PhD in Economics, Professor (Montenegro); **Lina Novikovienė** – PhD in Law, Associate Professor (Lithuania); **Grigore Ioan Piroșcă** – PhD in Economics, Conf. univ., Professor (Romania); **Alla Pozdnakova** – Dr. Juris, Professor (Norway); **Antonín Slaný** – Professor, Ing., CSc. in Economics (Czech Republic); **Piotr Szymaniec** – Doctor of Legal Sciences, Professor (Poland); **Natela Tsiklashvili** – Doctor of Economics, Professor (Georgia); **Yordan Vasilev** – PhD in Economics, Professor (Bulgaria); **I. B. Chychkalo Kondratska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. R. Dashkovska** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **L. I. Fedulova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. A. Grytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. S. Hrynkevych** – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; **V. V. Humeniuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **T. M. Kaminska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **R. A. Kazak** – PhD in Law; **O. M. Kolodiziev** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of AES of Ukraine; **M. V. Martynenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **D. V. Sannikov** – PhD in Law, Associate Professor; **R. V. Shapoval** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **I. V. Shkodina** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **M. V. Shulha** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **O. Ya. Tragniuk** – PhD in Law, Professor; **Yu. M. Umantsiv** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. Z. Vatamanyuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. L. Yaremenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. L. Yarotskyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **Yu. K. Zaitsev** – Doctor of Economic Sciences, Professor

The Collection of Scientific Papers “Economic Theory and Law” is included in the **List of Scientific Professional Publications of Ukraine** in economic sciences and legal sciences (category “B”) (the Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of 07.05.2019, No. 612).

The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases, catalogs and search engines: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich’s Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), as well as databases “Scientific Periodicals of Ukraine” and “Bibliometryka Ukrainian science” of V. I. Vernadsky National library of Ukraine.

**Address of the editorial team:** Yaroslav Mudryi National Law University,  
77, Pushkinska St., Kharkiv, 61024, Ukraine.

**Tel.:** +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

**E-mail:** kafekonom@nlu.edu.ua, econom\_theory@ukr.net.

**Website:** <http://econlaw.nlu.edu.ua>.

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

МОЖАЙКІНА Н. В., ОСТРОВСЬКИЙ І. А.

Бідність в Україні: підходи до визначення та шляхи подолання..... 6

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Підривна конкуренція: загрози чи нові можливості бізнесу? ..... 30

МАРЧЕНКО О. С., ЯРМАК О. В.

Техніко-технологічні та наукові чинники трансформацій управлінського консалтингу ..... 52

ШЕВЧЕНКО Л. С., НЕСТЕРЕНКО І. В.

Управлінський консалтинг в умовах законодавчих та інформаційних обмежень ..... 69

## ПРАВО

ШЕВЧЕНКО Є. В., ЗІНЧЕНКО І. О.

Змішана вина у кримінальному праві України: її види та вплив на кваліфікацію кримінальних правопорушень (Частина перша) ..... 87

## НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

ФАЙВІШЕНКО Д. С., ШКУРОВ Є. В.

Соціально-комунікаційний простір: тенденції, медіа, рефлексії війни..... 105

## Вимоги до оформлення статей, які подаються

до збірника наукових праць «Економічна теорія та право» ..... 123

# TABLE OF CONTENTS

## **ECONOMIC THEORY**

MOZHAIKINA N. V., OSTROVSKYI I. A.

Poverty in Ukraine: approaches to definition and ways to overcome it ..... 6

SHEVCHENKO L. S.

Disruptive competition: threats or new business opportunities? ..... 30

MARCHENKO O. S., YARMAK O. V.

Technical, technological and scientific factors of management consulting  
transformations ..... 52

SHEVCHENKO L. S., NESTERENKO I. V.

Management consulting in conditions of legislative  
and informational restrictions ..... 69

## **LAW**

SHEVCHENKO Ye. V., ZINCHENKO I. O.

Mixed guilt in the criminal law of Ukraine: its types and impact  
on the qualification of criminal offenses (Part one) ..... 87

## **SCIENTIFIC DISCUSSIONS AND REVIEWS**

FAYVISHENKO D. S., SHKUROV Ye. V.

Social and communication space: trends, media, reflections of war ..... 105

### **Requirements for the articles in collection**

**of scientific papers “Economic Theory and Law” ..... 123**

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

---

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-6>  
УДК [338.24:[330.59:364.662]](477)

## Н. В. МОЖАЙКІНА

кандидатка економічних наук, доцентка,  
доцентка кафедри економічної теорії  
та міжнародної економіки  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О. М. Бекетова,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [nvm.natali@gmail.com](mailto:nvm.natali@gmail.com)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4433-6879>



## І. А. ОСТРОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
та міжнародної економіки  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О. М. Бекетова,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [igostr62@gmail.com](mailto:igostr62@gmail.com)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7444-2560>



## БІДНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ<sup>1</sup>

У статті розглянуто основні підходи до визначення сутності поняття «бідність» – абсолютний, відносний і суб’єктивний. Кожен із підходів є ефективним для вирішення свого спектра завдань, і дослідники та країни комбінують їх залежно від своїх цілей. Установлено, що бідність є наслідком різноманітних і взаємопов’язаних при-

<sup>1</sup> © Можайкіна Н. В., Островський І. А., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

чин. У статті проаналізовано основні проблеми виникнення, механізми та світові практики вирішення проблем бідності, динаміку бідності в Україні та особливості її державного регулювання. Зазначено, що центральне місце в регулюванні проблеми бідності відводиться фінансовому забезпеченню та фінансовим інструментам, які потребують різноспрямованого вдосконалення.

**Ключові слова:** бідність, еволюція основних концепцій бідності, визначення бідності, подолання бідності, фінансові інструменти, державне регулювання.

**JEL Classification:** H53, H55, I32, I38.

**Постановка проблеми.** Бідність є невід’ємною частиною комплексу основних викликів, перед якими опинилося людство в умовах глобалізації. Аналіз боротьби з бідністю як у світі, так і в Україні є не тільки актуальним, а й досить складним, адже торкається великої кількості питань, які виходять за межі суто економічних [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У світовій науці сьогодні існує кілька основних теоретико-методологічних підходів до визначення та вимірювання рівня бідності, зокрема абсолютний, відносний і суб’єктивний, які виникали й розвивалися в різні роки, відповідно до розвитку самого феномену бідності. Розвитком концепції абсолютного підходу до бідності є теорія А. Сена (A. Sen) [2; 3]. Англійський учений П. Таунсенд (P. Townsend) [4] став родоначальником «відносної» теоретико-методологічної концепції розуміння та аналізу бідності. Групою вчених різних країн світу, які входять в організацію Oxford Poverty & Human Development Initiative, обґрунтована сучасна версія деприваційного підходу до бідності; найбільший внесок у розвиток цього напрямку досліджень належить С. Алкірі (S. Alkire) та Дж. Фостер (J. Foster) [5].

**Формулювання цілей.** Метою статті є обґрунтування напрямів подолання бідності в Україні на основі аналізу її рівня відповідно до сучасних концепцій її визначення, причин і вимірювання.

**Виклад основного матеріалу.** Бідність як соціально-економічне явище тісно пов’язане з рівнем економічного розвитку. Саме тому в економічній науці склалася одноставна думка, що економічне зростання має вирішальне значення для сталого скорочення бідності. Кожна країна на різних етапах може використовувати різні підходи до визначення бідності залежно від цілей досліджень, що проводяться. Ці підходи виникали й розвивалися в різні роки відповідно до розвитку самого феномену бідності, проте на сьогоднішній день вусі вони використовуються як в Україні, так і в закордонних країнах, хоч і для вирішення різних завдань.

Основними концепціями, що прийняті для вимірювання бідності, у міжнародній статистиці вважаються:

1) *абсолютна*, оснований на відповідності доходів чи витрат населення встановленому мінімуму засобів існування;

2) *відносна*, оснований на відповідності доходів чи витрат населення їх медіанним значенням;

3) *суб'єктивна*, оснований на суб'єктивній думці населення щодо оцінки досягнутого рівня добробуту. Кожна з них поділяється на монетарні та немонетарні методи визначення бідності [1, с. 26].

Історично раніше за інших виникла концепція «абсолютної» бідності, у логіці якої закладено порівняння рівня життя домогосподарств або індивідів з абсолютним, розрахованим експертами показником. Ця концепція полягає в розгляді бідності як неможливості підтримувати нормальний процес життєдіяльності через брак коштів – інакше кажучи, забезпечити собі нормальне фізичне виживання. Таке сприйняття бідності властиве суспільствам, які перебувають на ранніх щаблях розвитку, і більшою мірою притаманне нині економічному підходу до визначення бідності. Бідні при такому розумінні цього феномену – це люди, яким відсутність грошових ресурсів не дозволяє купувати необхідні для життя продукти харчування, одяг тощо.

Таким чином, з економічної точки зору бідність характеризується, перш за все, рівнем витрат на споживання, які залишаються дуже низькими у більшості населення Землі. Про ступінь добробуту різних груп населення можна судити насамперед щодо їх споживчого бюджету. Зазвичай виділяють раціональний бюджет, що вважається достатнім для нормальної життєдіяльності сім'ї. З ним порівнюють середній споживчий бюджет, що становить трохи більше половини раціонального, ще нижче – бюджет для пенсіонерів. Найнижчим вважається бюджет, що забезпечує фізіологічне виживання. А на іншому полюсі розташований бюджет високого статку, максимальної забезпеченості.

Абсолютний підхід у своїй монетарній формі протримався як однозначно панівний у західних країнах порівняно довгий час – приблизно до 70-х років ХХ століття. Розвитком і одночасно фактичним запереченням концепції абсолютного підходу до бідності вважається теорія А. Сена, який виступив з критикою класичного абсолютного підходу та зазначав, що бідність є результатом не низьких доходів чи недостатності матеріальних засобів самих собою, а нестачею можливостей у індивіда [2; 3]. Ця нестача повноважень залежить не лише від нестачі коштів, а й залежить багато в чому від особистісного, культурного, людського капіталу, соціальних і структурних обмежень тощо, тобто є складним показником. Таким чином, А. Сен запропонував особливий показник риси бідності, що спирається навіть на нематеріальні харак-



теристики становища індивіда. На даний момент ця дуже цікава немонетарна версія абсолютного підходу, однак, недостатньо розроблена для застосування її в емпіричних дослідженнях.

Така фундаментальна розбіжність абсолютного підходу з еволюцією феномену бідності припала на другу половину ХХ століття. Процеси постіндустріалізації, що позначилися на зміні специфіки форм зайнятості, «ліфтів» соціальної мобільності, особливостях моделей стратифікаційних систем і т. п., призвели до того, що, на додаток до економічного ресурсу, на життєві можливості людини та на її більш-менш успішну статусну позицію в суспільстві стали впливати інші види ресурсів. Феномен бідності ускладнився і перестав пояснюватися лише нестачею коштів, лише матеріальна допомога бідним уже не могла виправити їхнє економічне і, як результат, соціальне становище. Стало очевидним, що класична концепція абсолютної бідності в таких умовах перестала адекватно віддзеркалювати сутність цього феномену.

Основоположником нового теоретичного підходу до осмислення бідності став англійський вчений П. Таунсенд, який став родоначальником нової теоретико-методологічної концепції розуміння та аналізу бідності – «відносної». Ключова відмінність цієї концепції криється у співвіднесенні рівня життя аналізованого об'єкта (індивіда або домогосподарства) не з абсолютною бідністю, розрахованою відповідно до обраних умов прожиткового мінімуму, а з найбільш типовим, властивим для більшості представників суспільства рівнем життя [4].

Однією з головних причин незадоволеності абсолютними показниками бідності є те, що вони не враховують проблеми пов'язаних із нею депривації, сорому й соціального відчуження. Соціальне відчуження має багато вимірів, таких як бідність, відсутність базових компетенцій, обмежені можливості працевлаштування та здобуття освіти, а також недостатній доступ до соціальних та общинних мереж і заходів. На відміну від бідності, що є досить статичним визначенням несприятливого стану людини, соціальне відчуження можна трактувати і як процес, і як результат. Як процес соціальне відчуження витісняє людей на периферію суспільства. Воно заважає їхній повноцінній участі в соціальному, економічному, культурному й політичному житті. Як результат соціальне відчуження відображає статус і особливості відповідної людини.

Історично першим у цій логіці почала розвиватися так звана деприваційна версія цього підходу. Суть її полягає насамперед у співвіднесенні становища бідних із неможливістю підтримати прийнятий у суспільстві як мінімально допустимий стандарт способу життя, за якого людина не випадає із спільноти.

Причому ця характеристика залежить від сукупності всіх видів соціальних ресурсів і передається іншим поколінням за допомогою процесу соціалізації. А це означає, що з економічної проблеми бідність перетворилася на соціологічну проблему. Феномен бідності починає сприйматися як багатофакторний і складний соціально-економічний феномен, і саме неможливість підтримати мінімально прийнятний у даному суспільстві рівень життя стає основою зарахування індивіда / домогосподарства до бідних.

При використанні деприваційного підходу та подальшої оцінки доходів бідних домогосподарств у розвинених країнах Європи було емпірично визначено, що мінімально типовий рівень життя зазвичай співвідносний з 40–60% медіанних середньодушових доходів домогосподарств (показник тим вищий, чим із менш економічно розвинутою країною ми маємо справу, оскільки у слаборозвинених країнах слабоеластичні витрати на харчування становлять велику частку бюджетів домогосподарств). Емпірично було знайдено монетарний спосіб оцінювання відносної лінії бідності, що спрощує завдання дослідника, який не має можливості використовувати інструментарій відносного підходу до бідності в його деприваційній версії. Монетарна версія відносного підходу розширила межі бідності та враховує як необхідність простого фізичного виживання, так і проблеми виключення із соціального життя суспільства, відсутності доступу до основних інститутів інтеграції та ін., отже – неможливість підтримувати спосіб життя, який розуміється в цьому суспільстві як мінімально прийнятний [1, с. 54].

Водночас варто зазначити, що при переході від методики виділення бідних, основаної на показниках нестатків, до монетарної версії відносного підходу частина бідного населення випадає з розгляду, оскільки одна й та сама сума грошей у різних домогосподарствах витрачатиметься по-різному. Тому медіанний підхід є застосовним і зручним для міжнародних порівнянь, а деприваційний підхід – для глибшого розуміння самої суті феномену бідності та масштабів її поширення у конкретному суспільстві.

В останні роки почала активно розвиватися ще одна версія деприваційного підходу до бідності. Виділення бідного населення відповідно до цього підходу спирається на багатовимірний індекс бідності, що включає три базові індикатори – стан здоров'я, рівень освіти і рівень життя. Цей підхід був розроблений групою вчених різних країн світу, що входять в організацію Oxford Poverty & Human Development Initiative, серед яких найбільший внесок зробили С. Алкірі та Дж. Фостер [5]. Більшою мірою він застосовується до країн із низьким рівнем життя.

Існує також ще одна традиція виділення групи бідного населення, що спирається на суб'єктивні уявлення індивідів про рівень їхнього життя та їхні

доходи, особливо важлива для пошуку груп населення, у яких накопичується соціальна напруженість і локалізуються певні ідентичності. Однак це більш часткове завдання, і суб'єктивний підхід до бідності не може замінити ні абсолютний, ні відносний підходи до неї. Таким чином, на сьогоднішній день провідні дослідники бідності класифікують основні теоретико-методологічні підходи до бідності в такий спосіб (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікація основних теоретико-методологічних підходів до визначення бідності [6, с. 87]**

Основні теоретико-методологічні підходи	Критерії визначення	Інструменти аналізу
Абсолютний	Монетарна версія	Прожитковий мінімум Міжнародна лінія бідності з ПКС
	Немонетарна версія	Індекс можливостей
Відносний	Монетарна версія	Частка від медіани
	Немонетарна версія	Індекс нестатків
Суб'єктивний	Монетарна версія	Сприйняття мінімальних доходів
	Немонетарна версія	Сприйняття можливостей

Виділити один із трьох основних підходів як головний і підходящий для всіх випадків життя та дослідницьких завдань неможливо. Так, із переходом від монетарних до немонетарних критеріїв оцінки портрет бідності якісно змінюється через те, що лише недолік коштів не дозволяє повною мірою охопити складний феномен сучасної бідності. Кожен із підходів є ефективним для вирішення свого спектра задач, тому дослідники та країни комбінують їх залежно від своїх цілей. А різноплановість поняття бідності передбачає вивчення не лише об'єктивних монетарних критеріїв цього явища, тобто достатності доходів громадян для забезпечення своїх першочергових потреб, але і врахування суб'єктивних результатів самооцінки ними свого майнового стану, позбавлення можливості користуватися тими чи іншими послугами та благами (депривації).

У науці склалося багато підходів до визначення причин бідності, наприклад: *функціональний, еволюційний, ситуаційний, соціокультурний, імовірний*. Багато хто з учених велике значення приділяє розгляду особистих якостей індивідів таких як здатність до активності, наявність волі, повільні стратегії економічної поведінки, що дозволяють планувати бюджет і ресурси. Це пояснює існування бідності в будь-якій країні, повсюдно.

Так, ціла низка вчених стверджує, що ця проблема не вирішується у зв'язку з тим, що існування бідного прошарку населення частково корисне для суспільства. Можна позначити таку думку як *функціональний підхід*. Пропонується поділити подібні концепції на три групи [7]. Представники *першої групи* вважають, що причини бідності – в самих людях і в їхній недостатній активності, у їхньому виборі на користь «паразитичного існування». Протилежною стороною тут є справедливе існування багатих, які своєю власною працею заслужили високий соціально-економічний статус. У цьому разі виправдовується становище вищого прошарку населення, але не вирішується проблема бідності, тому що це залишається відповідальністю самих бідняків.

Представники *другої групи* вважають, що бідність у суспільстві зберігається як гарант політичної стабільності, щоб та чимала частина населення, яка не належить ні до багатих, ні до бідних, перебувала в стабільному стані, прагнучи зберегти розрив, перш за все, з бідними. Перебуваючи в такому становищі, більшість лояльно ставиться до політичних еліт, не прагне будь-яких радикальних змін. *Третя група* дослідників бачить причини бідності в необхідності будь-якій групі в суспільстві виконувати найменш престижну працю, перебуваючи в несприятливих умовах, отримуючи малу винагороду. У такому разі бідняки виступають у ролі бар'єра, що захищає вищі верстви населення від безробіття та інших ризиків [7]. Таким чином, усі три напрями розглядають бідність як об'єктивну необхідність, тому вони є неефективними для вирішення цієї проблеми.

У рамках еволюційного підходу до бідності як визначальний фактор розглядається період дитинства і соціалізація в певному соціально-економічному середовищі, що стає детермінантою подальшої поведінки на все життя [8]. Протилежний погляд на проблему бідності пропонує ситуаційний підхід. Тут бідність – це тимчасова нестача ресурсів. Індивід, потрапляючи в таку ситуацію, відчуває складності адаптації у зв'язку зі зниженням когнітивних функцій. У цьому випадку потрібна допомога й підтримка, які дозволять швидше подолати бідність.

Широку популярність у другій половині ХХ століття набула концепція «культури бідності», у якій ідеться про недолік волі, слабкі здібності планування та відкладення, вразливість, залежність, неповноцінність, суперництво та низьку прихильність до близьких, а також виключення з багатьох соціальних інститутів. Найбільша проблема в цій ситуації пов'язана з тим, що ця культура передається наступним поколінням [8].

Таким чином, можна зробити висновок, що бідність – це мінімальний дохід, але й особливий спосіб і стиль життя, що передає з покоління до покоління

норми поведінки, стереотипи сприйняття та особливу психологію. Бідність є наслідком різноманітних і взаємопов'язаних причин, які об'єднуються в такі групи: економічні (безробіття, економічна нерівність, у тому числі низька заробітна плата; низька продуктивність праці, неконкурентоспроможність галузі); соціально-медичні (інвалідність, старість, високий рівень захворюваності); демографічні (неповні сім'ї, велика кількість утриманців у сім'ї, перенаселення); освітньо-кваліфікаційні (низький рівень освіти, недостатня професійна підготовка); політичні (військові конфлікти, вимушена міграція); регіонально-географічні (нерівномірний розвиток регіонів); релігійно-філософські та психологічні (аскеза як спосіб життя, юродство) [9, с. 29].

Однак, розглядаючи причини нерівності, слід враховувати й такі фактори:

1) майнова нерівність. Люди, які володіють багатством, можуть отримувати доходи не лише за рахунок власної праці. Чим більша нерівність у багатстві, тим більша ймовірність нерівності в доходах;

2) різниця у кваліфікації. Це відображення цілого ряду моментів: доступу до освіти, якості освіти, доходів батьків та ін.;

3) різниця в складі домогосподарств. Чим більша кількість утриманців відносно тих, хто заробляє, тим бідніше буде член домогосподарства (за інших рівних умов) [10, с. 292].

Кращий індикатор для того, щоб показати повну картину нерівності можливостей, є нерівність багатства. На думку економістів, саме показник нерівності багатства може дати відповідь, наскільки справедливим є суспільство. Дохід – це потік, він вимірює надходження грошей за певний проміжок часу. Багатство, навпаки, являє собою запас. Воно вимірює вартість активів людини в певний момент часу [10, с. 282]. Нерівність багатства більша, ніж нерівність доходів. Основні причини нерівності в розподілі багатства:

1) спадщина. Це дозволяє нерівності передаватися від одного покоління до іншого;

2) нерівність доходів. Люди з вищими доходами можуть більше нагромаджувати;

3) схильність до нагромадження. Люди, які нагромаджують значну частину свого доходу, нагромаджують більший запас багатства;

4) підприємницький талант. Деякі люди більш успішно інвестують своє багатство й забезпечують його швидке зростання [10, с. 290].

Науковці вважають, що вплив передачі як багатства, так і бідності від одного покоління до іншого буде дедалі відчутнішим. Причина полягає в тому, що нині рівень прибутковості капіталу є вищим, ніж рівень економічного зростання. В умовах, коли економічне зростання незначне, доходи на капітал

генерують вищий рівень багатства, аніж доходи від праці. Це веде до концентрації капіталу та зростання ролі спадкового капіталу в економіці [7]. Вихід з цього бачать у запровадженні прогресивного податку на доходи та податку на багатство, що дозволило б скоротити нерівність.

На думку міжнародних експертів, причини зростання бідності й соціальної нерівності у світі починаючи з 2010 року такі:

- ухилення заможних людей від сплати податків;
- скорочення зарплати працівників;
- збільшення різниці між мінімальним і максимальним рівнями оплати праці [7].

Таким чином, одним із важливих практичних завдань сьогодні є побудова моделей багаторівневого державного управління, що забезпечувало б кращий соціальний захист груп населення з мінімальними статками та зменшення явищ бідності й соціальної ізоляції. Для боротьби з нерівністю держави використовують різні інструменти, які включають державне втручання в економіку за допомогою оподаткування та державних витрат. Спосіб, у який держава використовує ці інструменти та форми співвідношення принципів соціальної рівності й економічної ефективності, зумовлює характер соціальної моделі країни.

Розглянемо як приклад країни Європейського Союзу. На сьогодні в країнах ЄС утворилися такі чотири моделі соціальної політики: скандинавська (соціал-демократична), англосаксонська (неоліберальна), континентальна (корпоративна) і південноєвропейська (заснована на традиціях із великим значенням сім'ї). Скандинавська модель поширена у Швеції, Фінляндії, Данії та Норвегії. Характерною рисою цієї моделі є надання державою широкого кола гарантій, пільг і соціальної підтримки всім громадянам у межах державного соціального забезпечення з високим рівнем дотацій сімейних бюджетів. Ця система фінансується за рахунок високих податкових ставок на підприємницький дохід і прибутковий податок (вилучається до 65% доходів високоприбуткових груп населення). Це дозволяє державі акумулювати великі обсяги ресурсів і перерозподіляти значні обсяги доходів. У Швеції соціальні витрати становлять майже 50% державних витрат. Соціальна політика націлена на недопущення бідності й забезпечення всім зайнятим громадянам пристойного рівня життя [11].

Англосаксонська модель прийнята у Великій Британії та Ірландії і основана на принципі надання гарантованого мінімального доходу, що забезпечує задоволення базових потреб. Фінансування соціальної системи розподілене між державою, роботодавцями та працівниками (особисте соціальне страху-

вання). Із державного бюджету фінансується соціальна підтримка сімей. Континентальна модель поширена в Німеччині, Австрії, Франції, країнах Бенілюксу. Центральне місце в ній посідає обов'язкове соціальне страхування, тісно прив'язане до зайнятості та сімейного стану. Фінансування відбувається насамперед у формі внесків працівників і роботодавців у страхові фонди, тобто держава не бере на себе основний тягар соціальної відповідальності. Південно-європейська модель поширена в Іспанії, Португалії, Італії та Греції. Традиційно для неї був характерний низький рівень соціального забезпечення, а соціальний захист переважно належав до сфери турботи родичів, сім'ї та церкви за обмеженої участі держави. Ця модель почала вдосконалюватися лише в останні десятиріччя [11].

Аналіз реалізації соціальної політики провідних європейських міст показав, що проблему бідності ускладнюють загальні комплексні проблеми відносин між локальною та центральною владою, незалежно від національної моделі. Забезпечення місцевого мінімального доходу різниться і залежить від конкретних умов.

Слід зазначити, що в країнах із високим рівнем доходів (ЄС та ОЕСР) для моніторингу завдання Сталого розвитку, спрямованого на підтримку та заохочення активної участі всіх людей у соціальному, економічному й політичному житті, у глобальний перелік включено показник «Частка людей з доходом нижче 50% медіанного доходу в розбивці за статтю, віком та ознакою інвалідності», що характеризує *відносну бідність* і нерівність у розподілі доходів усередині країни. При його оцінці використовують такі ж показники добробуту, які застосовують для розрахунку абсолютної бідності. Як рису відносної бідності застосовують наявний еквівалентний дохід, що становить не менше 60% національного медіанного доходу [12, с. 245].

Дослідження бідності в Україні в період з 1990 по 2022 р. дозволило обґрунтувати особливості її стану й динаміки на різних етапах соціально-економічного розвитку країни.

1. 1990–1998 рр. Кризовий стан економіки нашої держави на початку 90-х років ХХ століття призвів до суттєвого погіршення умов проживання переважної більшості населення. Суттєві негативні наслідки для населення в цей період спричинило також знецінення заощаджень громадян. У таких умовах рівень життя в Україні значною мірою знизився. Так, за період з 1993 по 1998 р. у світовому рейтингу за величиною індексу людського розвитку, який визначає Організація Об'єднаних Націй, наша держава перемістилася з 45 місця (1993 р., країни з високим рівнем людського розвитку) на 102 місце (1998 р., країни з середнім рівнем людського розвитку) (табл. 2).

**Україна в рейтингу країн світу за індексом людського розвитку  
(1990–2000 рр.) [13]**

<b>Human development Report</b>	<b>Місце України</b>	<b>Значення індексу</b>	<b>Група країн за значенням індексу</b>	<b>Кількість країн у рейтингу</b>
Human development Report 1993	45	0,844	Країни з високим рівнем людського розвитку	173
Human development Report 1994	45	0,823	Країни з високим рівнем людського розвитку	173
Human development Report 1995	54	0,842	Країни з високим рівнем людського розвитку	174
Human development Report 1996	80	0,719	Країни з середнім рівнем людського розвитку	174
Human development Report 1997	95	0,689	Країни з середнім рівнем людського розвитку	175
Human development Report 1998	102	0,665	Країни з середнім рівнем людського розвитку	174
Human development Report 2000	78	0,744	Країни з середнім рівнем людського розвитку	174



2. 1999–2007 рр. У 2000 р. Україна займала 78 місце серед 174 країн і належала до групи країн із середнім рівнем людського розвитку.

Динаміка рівня бідності в Україні на основі застосування основних об'єктивних критеріїв у 1999–2009 рр. характеризувалася деякою нерівномірністю (табл. 3).

Таблиця 3

**Рівень бідності в Україні за основними критеріями її визначення  
в 1999–2009 рр. [14]**

Критерій бідності	Роки										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Вартість добового споживання в розрахунку на умовного дорослого нижча, ніж 4,30 дол. США за ПКС	14,0	11,9	11,0	6,9	3,7	3,2	1,3	1,0	1,0	3,8*	4,5*
Середньодушові сукупні витрати на місяць нижчі, ніж прожитковий мінімум	...	80,2	82,7	83,3	76,2	65,6	55,3	50,9	29,3	19,9	22,0
Споживання нижче, ніж 75% від його медіанного рівня в розрахунку на умовного дорослого (офіційна межа), у тому числі:	27,7	26,4	27,2	27,2	26,6	27,3	27,1	28,1	27,3	27,0	28,0
міське населення	27,1	25,4	24,7	23,6	21,5	23,5	23,2	23,0	22,1	21,5	-
сільське населення	29,2	28,7	32,3	34,3	36,7	35,0	35,2	38,4	37,9	38,2	-

\* Примітка: у 2008 р. Світовий банк здійснив перехід від критерію 4,30 до 5,05 дол. США.

Упродовж 1999–2007 рр. відбулося радикальне скорочення рівня абсолютної бідності за всіма критеріями. Так, частка населення, вартість добового споживання якого не перевищувала 4,30 дол. США за ПКС (паритетом купівельної спроможності), поступово зменшувалася кожного року досліджуваного періоду з 14,0% у 1999 р. до 1,0% у 2007 р., що є природним рівнем бідності. Указана межа абсолютної бідності рекомендована ООН для вимірювання цього явища у країнах Центральної та Східної Європи, а також у країнах СНД [14].

Слід зазначити, що у 2008 р. та у 2009 р. рівень бідності, визначений за критерієм Світового банку, значно зріс – відповідно до 3,8% і 4,5% [14]. Проте ця тенденція була спричинена зміною межі бідності з 4,30 дол. США до 5,05 дол. США. Нерівномірність динаміки рівня бідності, визначеного за межею прожиткового мінімуму в умовах значно менших змін інших показників бідності, підтверджує тезу про значний вплив суб'єктивних чинників, пов'язаний з адміністративним способом установа прожиткового мінімуму. Враховуючи те, що прожитковий мінімум охоплює лише видатки на забезпечення найбільш необхідних життєво важливих потреб, той факт, що до недавніх витрати половини населення країни були менші від цього рівня, засвідчує надзвичайно високу гостроту проблеми бідності в Україні.

Значні відмінності в рівні бідності спостерігалися не лише між міським і сільським населенням, але й також між домогосподарствами, які проживають у різних регіонах України. Регіони, у яких спостерігався найвищий рівень офіційної бідності, доволі часто змінювалися. Так, у 2001–2002 рр. найбільший рівень бідності було допущено в Закарпатській області – відповідно 46,6% і 59,0%. У 2003–2005 рр. найвищий рівень бідності був у Рівненській області і становив 43,9–50,2%. У 2006 р. максимальний рівень бідності був зафіксований у Волинській області – 50,7%, а в 2007 р. – у Кіровоградській області – 45,6%. Таким чином, проведений аналіз показує, що в окремих регіонах рівень бідності перебував на значно вищому рівні, ніж у середньому в Україні, внаслідок їхнього нерівномірного соціально-економічного розвитку [14].

Висока нестабільність рівня бідності в цей період пояснюється насамперед невисоким показником глибини бідності. У таких умовах обсяги фінансових ресурсів великої кількості людей наближені до межі бідності, внаслідок чого навіть невелике збільшення доходів домогосподарств призводить до перетину межі бідності і зменшення її рівня. Високий динамізм зміни рівнів бідності в регіонах указує також на значний потенціал вирішення проблеми бідності в масштабах усієї країни.

Різкий стрибок рівня бідності в Україні зумовлений тими ж причинами, що й інші основні проблеми економічного і соціального життя країни. Руїнування господарських зв'язків і перебудова системи господарювання зіграли в цьому процесі важливу роль. На 2007 р. заходи щодо реалізації Стратегії подолання бідності, які були затверджені на засіданні Кабінету Міністрів України, включили заходи боротьби з безробіттям, підвищення мінімальних зарплат і пенсій, забезпечення робочими місцями безробітного і непрацюючого населення, а так само допомогу інвалідам.

З 2002 р. почали зменшуватися масштаби абсолютної бідності. Якщо у 2002 р. рівень бідності за офіційно встановленим прожитковим мінімумом (за змінною витрат) становив 72,5%, то вже у 2008 р. – лише 12,6%. За сім років відбулося багаторазове зменшення частки та чисельності бідних за критерієм прожиткового мінімуму. При цьому аналогічна тенденція відбувалася і стосовно фактичного прожиткового мінімуму, в якому враховані фактичні ціни ринку.

У 2007 р. відбулася принципова зміна картини бідності – рівень бідності за абсолютним критерієм став нижчим, ніж за відносним. Це означало, що основним викликом для суспільства стає вже не подолання значних масштабів абсолютної бідності, а зменшення масштабів нерівності. Таким чином, Україна пройшла майже класичний шлях перетворення економічного зростання на зростання рівня життя та зменшення масштабів бідності з лагом у 1–2 роки. Проте такий вплив відбувався природним шляхом, без ефективного втручання з боку держави [15, с. 305].

Взаємозв'язок показників соціально-економічного розвитку та бідності в Україні в періоди 1999–2008 рр., 2001–2010 рр. розкрито на рис. 1, 2.

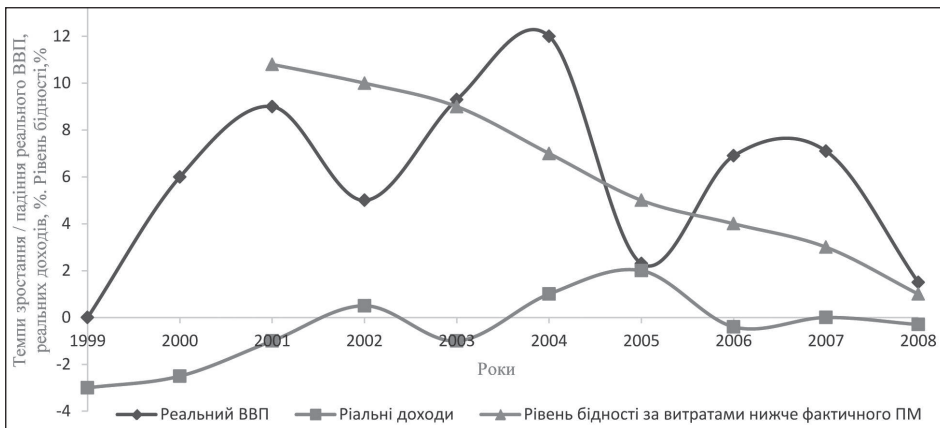


Рис. 1. Динаміка основних показників соціально-економічного розвитку України за 1999–2008 рр.: річні темпи зростання реального ВВП і реальних доходів, рівень бідності за витратами нижче фактичного прожиткового мінімуму [10, с. 305]

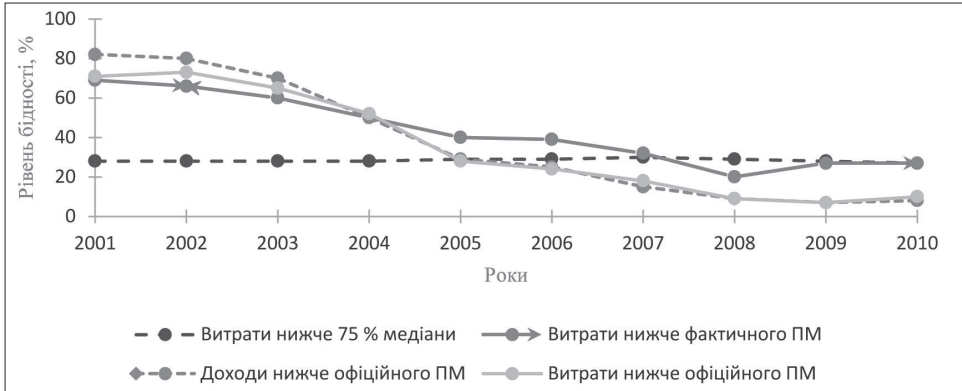


Рис. 2. Динаміка рівня бідності за різними критеріями визначення, 2001–2010 рр.

3. 2008–2019 рр. Після фінансово-економічної кризи (2008–2009 рр.), періоду стагнації (2010–2013 рр.) та обвалу у 2014–2015 рр. 2016 рік став вирішальним – зупинилося падіння рівня життя та намітилися ознаки зростання основних показників. Саме з 2016 р. почали зростати макроекономічні показники, зокрема ВВП на душу населення та наявний дохід. Крім того, за підсумками 2016 р. вперше за трирічний період зросла реальна заробітна плата – на 11,6% [16, с. 8].

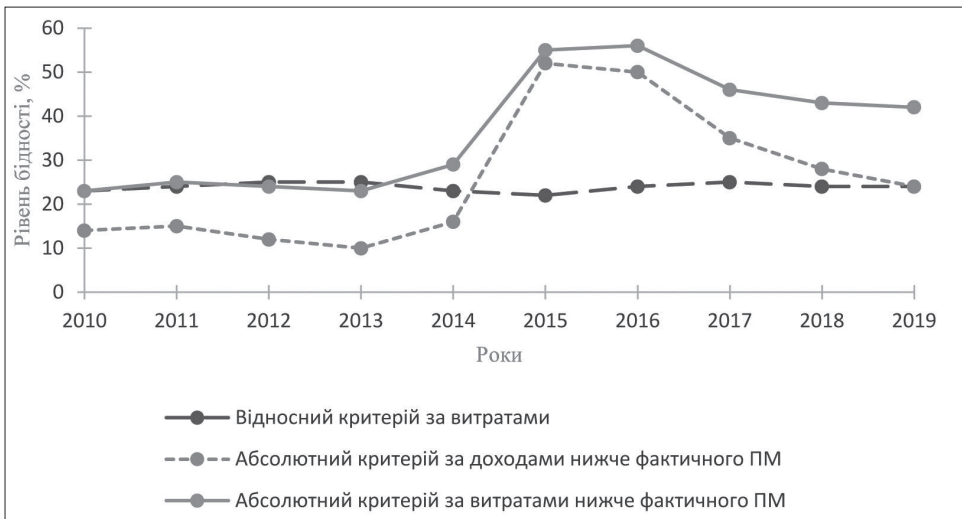


Рис. 3. Динаміка рівня бідності за основними критеріями, 2010–2019 рр. [10]

Із 2017 р. позитивні тенденції в рівні життя вплинули на ситуацію з бідністю. Упродовж 2017–2019 рр. Україна демонструвала впевнене зменшення

масштабів бідності і мала реальні шанси в найближчій перспективі досягти за рівнем бідності значення 2008 р. (періоду до фінансово-економічної кризи) (рис. 3).

Суттєве зниження масштабів бідності відбулося насамперед за рахунок політики підвищення стандартів оплати праці в країні, яка вплинула як на населення в цілому, так і на найбільш вразливі до бідності категорії. У системі соціального захисту найбільшу роль відігравали житлові субсидії. Роль інших соціальних трансфертів у цей період або не зростала, або зростала менш суттєво.

4. З 2020 р. по цей час. Період 2020–2021 рр. – це період коронакризи, який характеризувався зростанням рівня бідності в Україні. Тільки в першому півріччі 2020 р. спостерігалось катастрофічне зростання рівня абсолютної бідності – на десять відсоткових пунктів порівняно з першим півріччям 2019 р. (рис. 4) [10; 17].

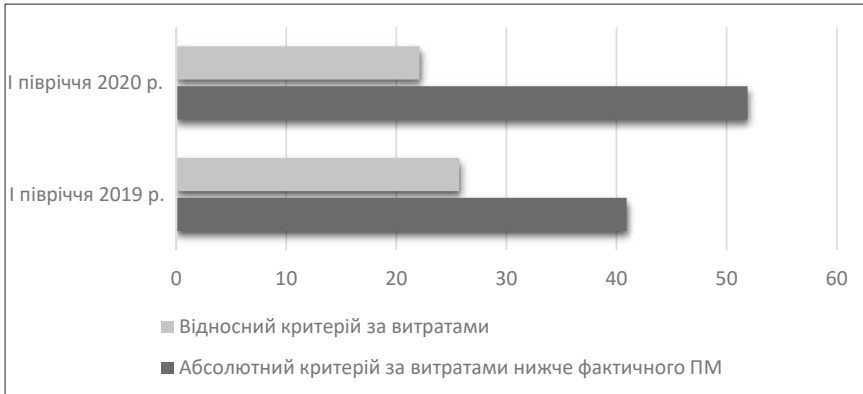


Рис. 4. Рівень бідності в Україні за перші півріччя 2019 та 2020 рр., %

З 2020 р. на фоні зростання абсолютної бідності зменшується рівень відносної бідності, проте це явище зазвичай є індикатором не лише зменшення нерівності в суспільстві, але й падіння економіки та доходів населення. Як свідчить досвід України, падіння реальних доходів і життєвого рівня завжди супроводжувалося зниженням рівня відносної бідності.

Унаслідок російсько-української війни, за прогнозами на 2022 р., в Україні очікувалося суттєве зростання рівня бідності. За найбільш оптимістичними оцінками, прогнозувалося зростання показника з 39,9% у 2021 р. до 57,6% у 2022 р. Згідно із середніми варіантами макроекономічних прогнозів (за даними відомих аналітичних агенцій) і поміркованими оцінками експертів соціально-економічної сфери, рівень бідності у 2022 р. становитиме 66,7%. За песимістичними оцінками, які передбачають найгірші сценарії розвитку

подій, показник зростає до 79,3%, або майже вдвічі порівняно з попереднім роком (рис. 5) [18].

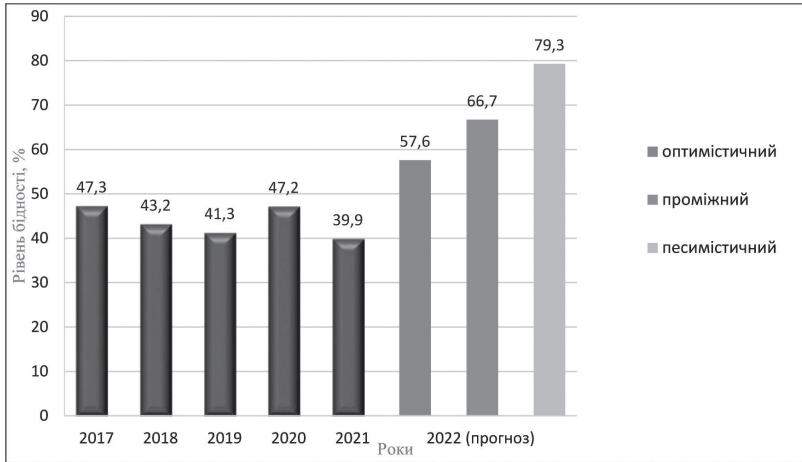


Рис. 5. Прогнозна оцінка рівня бідності в Україні у 2022 р. за трьома сценаріями

Станом на червень 2022 р. в Україні майже половина підприємств зупинені (18,7%) або майже зупинені (28,1%), понад 10 млн українців (близько 25% населення) покинули свої домівки, у тому числі 7,5 млн виїхали за кордон, щонайменше 3 млн українців уже втратили роботу, а 53% населення ризикує її втратити (за даними ООН). Зростання рівня безробіття, за приблизними оцінками, перевищило 30%. Рівень заробітної плати, за експертними оцінками, знизився з 9% до 58% у різних сферах економічної діяльності, а заборгованість із заробітної плати перевищила 3 млрд грн [19].

Аналіз стану й динаміки бідності в Україні в період 1990–2022 рр. дає підстави для висновку, що матеріальна допомога – це головний інструмент допомоги бідним, оскільки передбачається, що вона може виправити як економічне становище, так і, як наслідок, соціальний стан індивіда чи домогосподарства. Матеріальна допомога реалізується через фінансове забезпечення. Фінансове забезпечення подолання бідності доцільно розуміти як сукупність фінансових ресурсів, форм та інструментів їх використання для радикального поліпшення стану домогосподарств (осіб), які не досягли економічного благополуччя, через що вони не можуть підтримувати спосіб життя, характерний для конкретного суспільства і в конкретний період часу.

Оскільки в процесі фінансового забезпечення подолання бідності передбачено застосування різних джерел фінансових ресурсів, слід виокремити різні форми фінансового забезпечення, а саме: самофінансування, бюджетне фінансування, кредитування і страхування (рис. 6) [20, с. 67].

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ

### Джерела фінансового забезпечення

- доходи домогосподарств;
- фінансові ресурси підприємств;
- зведений бюджет;
- бюджети державних фондів соціального страхування;
- фінансові ресурси міжнародних організацій

### Форми фінансового забезпечення

- самофінансування;
- бюджетне фінансування;
- кредитування;
- страхування

### Інструменти фінансового забезпечення

- доходи від самозайнятості населення;
- заробітна плата;
- податки та податкові пільги;
- трансферти населенню;
- безоплатне надання соціальних послуг;
- надання населенню пільг;
- благодійна допомога;
- інші інструменти

Рис. 6. Основні елементи системи фінансового забезпечення подолання бідності

Інструменти фінансового забезпечення подолання бідності є засобами впливу бюджетно-фінансової політики на вирішення цієї проблеми. До найважливіших інструментів слід віднести заробітну плату, доходи від самозайнятості населення, податки й податкові пільги, трансферти населенню, безоплатне надання соціальних послуг та ін.

Поєднувати різні джерела, методи й інструменти подолання бідності доцільно відповідно до таких принципів: збалансованості й комплексності фінансового забезпечення найважливіших суспільних потреб; створення рівних можливостей для реалізації своїх здібностей людьми; соціальної справедливості; економічної ефективності; пріоритетності впливу на чинники бідності [16, с. 7].

**Висновки.** У сучасний період в Україні проблема бідності – одна з найбільш актуальних і складних, у її вирішенні центральне місце відводиться фінансовому забезпеченню і фінансовим інструментам, основними шляхами вдосконалення яких повинні бути:

- підвищення рівня оплати праці та посилення її ролі у формуванні доходів громадян і домогосподарств;
- зміцнення довіри до держави, її фінансової і банківської систем, забезпечення стабільних умов господарювання як необхідних передумов для легалізації та збереження заощаджень населення;
- запровадження державної фінансової підтримки і створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу як необхідної умови поліпшення добробуту населення та формування в Україні середнього класу;
- удосконалення системи соціального захисту й соціального страхування в напрямі більш дієвої підтримки найбільш вразливих верств населення, збалансування задекларованих пільг і фінансових ресурсів, які використовуються для їх фінансування; врахування при наданні соціальних допомог майнового стану реципієнтів, у тому числі за допомогою непрямих методів обстежень;
- скасування соціальних пільг, установлених за професійною ознакою, і перехід до адресних соціальних пільг; створення єдиного реєстру пільговиків, налагодження обліку пільгових категорій населення і фактично наданих допомог і виплат; дієвий контроль за ефективністю використання коштів, спрямованих на соціальний захист населення;
- ліквідація не виправданої поляризації максимальних і мінімальних пенсій, збільшення обсягів мінімальних пенсій, поетапне підвищення пенсійного віку, запровадження другого рівня пенсійної системи з метою подолання бідності серед пенсіонерів;
- зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів як важливого джерела фінансування соціально-культурної сфери та поліпшення умов життя населення, зокрема шляхом уведення податку на нерухоме майно, запровадження пропорційної шкали оподаткування доходів фізичних осіб (що відповідає принципам соціальної справедливості), реформування місцевого оподаткування з метою підвищення його фіскальної ролі;
- удосконалення порядку розрахунку обсягів видатків із бюджетів сіл і селищ на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, більш повне врахування регіональної специфіки та необхідності вирішення соціально-культурних проблем у сільській місцевості;
- розроблення соціальних стандартів надання суспільних благ і застосування їх у процесі визначення обсягів бюджетних видатків на утримання соціально-культурних установ і заходів; диференційований підхід у наданні соціальних послуг.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу. Київ : КНЕУ, 2008. 330 с.



2. Sen A. Development as Capability Expansion. *Journal of development planning*. 1989. No. 19 : Human development in the 1980s and beyond. P. 41–58. URL: <https://livelihoods.net.in/wp-content/uploads/2020/05/DEVELOPMENT-AS-CAPABILITY-EXPANSION.pdf> (дата звернення: 22.12.2022).
3. Sen A. Development as Freedom. Oxford University Press, 1999. 366 p.
4. Townsend P. The meaning of poverty. *The British Journal of Sociology*. 2010. Vol. 61. P. 85–102. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2009.01241.x>.
5. Alkire S., Foster J. Counting and Multidimensional Poverty Measurement / Oxford Poverty & Human Development Initiative (OPHI) ; Oxford Department of International Development ; Queen Elizabeth House (QEH), University of Oxford. Jan. 2008. 33 p. (OPHI Working Paper ; No. 07). URL: [https://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/ophi-wp7\\_vs2.pdf](https://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/ophi-wp7_vs2.pdf) (дата звернення: 22.12.2022).
6. Харченко Н. Порівняння методологічних підходів до вимірювання рівня бідності. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2000. № 3. С. 86–99.
7. Фляшнікова А. Бідність і багатство в наукових теоріях і сучасних дослідженнях. *Політичний менеджмент*. 2004. № 4. С. 35–46.
8. Приходько І. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення поняття бідності. *Молодий вчений*. 2018. № 1 (53). С. 529–532.
9. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу / Нац. акад. наук України, Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України. Умань : Вид. Сочінський М. М., 2020. 456 с.
10. Черенько Л. М. Модель рівня життя в умовах соціально-економічної нестабільності : монографія. Київ : Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України, 2021. 423 с.
11. Вітте Л. Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС? / Фонд ім. Фрідріха Еберта. Київ : Заповіт, 2006. 44 с. URL: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/06826.pdf> (дата звернення: 22.12.2022).
12. Кізима Т. О. Бюджетно-податкові важелі підтримки сімей з дітьми: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії. *Фінансові важелі подолання бідності в Україні* : монографія / за ред. О. П. Кириленко. Тернопіль : ТНЕУ, 2010. Підрозд. 2.9. С. 239–259.
13. Носик О. М. Людський капітал інноваційного розвитку: економічні основи відтворення : монографія. Харків : Вид-во НФаУ, 2016. 490 с.
14. Білоус І. І. Бідність як об'єкт фінансового забезпечення в Україні. *Фінансові важелі подолання бідності в Україні* : монографія / за ред. О. П. Кириленко. Тернопіль : ТНЕУ, 2010. Підрозд. 1.3. С. 47–64.
15. Дращиця С. А. Добробут населення України: проблеми та шляхи їх вирішення. *Університетські наукові записки*. 2013. № 2. С. 303–309.
16. Домрачев В. М., Семенко Т. О. Подолання бідності в Україні: від стратегії до стратегії. *Економіка і управління*. 2018. № 1. С. 5–13.
17. Державна служба статистики України : офіц. вебсайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.12.2022).
18. Прогнозна оцінка рівня бідності в Україні у 2022 році за трьома сценаріями розвитку соціально-економічних процесів внаслідок російсько-української війни / Нац. акад. наук України, Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи. Київ,

2022. URL: <https://www.idss.org.ua/arhiv/Прогноз%20бідності%202022%20.pdf> (дата звернення: 22.12.2022).

19. Проєкт Плану відновлення України : Матеріали робочої групи «Відновлення та розвиток економіки» / Нац. рада з відновлення України від наслідків війни. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/economic-recovery-and-development.pdf> (дата звернення: 22.12.2022).
20. Білоус І. І. Концептуальні засади застосування фінансових важелів основних суб'єктів економічної системи для подолання бідності. *Фінансові важелі подолання бідності в Україні* : монографія / за ред. О. П. Кириленко. Тернопіль : ТНЕУ, 2010. Підрозд. 1.4. С. 64–82.

## REFERENCES

1. Libanova, E. M. (2008). *Bidnist naselennia Ukrainy: metodolohiia, metodyka ta praktyka analizu* [Poverty of the population of Ukraine: Methodology, methodology and practice of analysis]. KNEU [in Ukrainian].
2. Sen, A. (1989). Development as capability expansion. *Journal of development planning*, 19, 41–58. <https://livelihoods.net.in/wp-content/uploads/2020/05/DEVELOPMENT-AS-CAPABILITY-EXPANSION.pdf>
3. Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford University Press.
4. Townsend, P. (2010). The meaning of poverty. *The British Journal of Sociology*, 61, 85–102. <https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2009.01241.x>
5. Alkire, S., & Foster, J. (2008, January). *Counting and multidimensional poverty measurement* (OPHI working paper, No. 07). Oxford Poverty & Human Development Initiative; Oxford Department of International Development; Queen Elizabeth House, University of Oxford. [https://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/ophi-wp7\\_vs2.pdf](https://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/ophi-wp7_vs2.pdf)
6. Kharchenko, N. (2000). Porivniannia metodolohichnykh pidkhodiv do vymiriuvannia rivnia bidnosti [Comparison of methodological approaches to measuring poverty levels]. *Sotsiologhiia: teoriia, metody, marketynh – Sociology: Theory, Methods, Marketing*, 3, 86–99 [in Ukrainian].
7. Fliashnykova, A. (2004). Bidnist i bahatstvo v naukovykh teoriiakh i suchasnykh doslidzhenniakh [Poverty and wealth in scientific theories and modern research]. *Politychnyi menedzhment – Political Management*, 4, 35–46 [in Ukrainian].
8. Prykhodko, I. V. (2018). Teoretyko-metodolohichni pidkhody do vyznachennia poniattia bidnosti [Theoretical and methodological approaches to the definition of poverty]. *Molodyi vchenyi – Young Scientist*, 1(53), 529–532 [in Ukrainian].
9. Libanova, E. M. (2020). *Bidnist naselennia Ukrainy: metodolohiia, metodyka ta praktyka analizu* [Poverty of the population of Ukraine: Methodology, methodology and practice of analysis]. Vydavets Sochinskyi M. M. [in Ukrainian].
10. Cherenko, L. M. (2021). *Model rivnia zhyttia v umovakh sotsialno-ekonomichnoi nestabilnosti* [Model of the standard of living in the conditions of socio-economic instability]. Instytut demografii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy [in Ukrainian].
11. Vitte, L. (2006). *Yevropeiska sotsialna model i sotsialna zghurtovanist: yaku rol vidihraie YeS?* [European social model and social cohesion: What role does the

- EU play?]. Fond im. Fridrikha Eberta. Zapovit. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/06826.pdf> [in Ukrainian].
12. Kizyma, T. O. (2010). *Biudzhetno-podatkovyi vazheli pidtrymky simey z ditmy: zarubizhnyi dosvid ta vitchyzniani realii* [Budget and tax levers of families with children: foreign experience and domestic realities]. In O. P. Kyrylenko (Ed.), *Finansovi vazheli podolannia bidnosti v Ukraini* [Financial levers overcoming poverty in Ukraine] (pp. 239–259). TNEU [in Ukrainian].
  13. Nosyk, O. M. (2016). *Liudskiy kapital innovatsiinoho rozvytku: ekonomichni osnovy vidtvorennia* [Human capital of innovative development: economic bases of reproduction]. Vydavnytstvo NFaU [in Ukrainian].
  14. Bilous, I. I. (2010). *Bidnist yak obiekt finansovoho zabezpechennia v Ukraini* [Poverty as an object of financial support in Ukraine]. In O. P. Kyrylenko (Ed.), *Finansovi vazheli podolannia bidnosti v Ukraini* [Financial levers overcoming poverty in Ukraine] (pp. 47–64). TNEU [in Ukrainian].
  15. Drazhnytsia, S. A. (2013). Dobrobut naselennia Ukrainy: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [Welfare of the population of Ukraine: problems and ways of their solution]. *Universytetski naukovy zapysky – University Scientific Note*, 2, 303–309 [in Ukrainian].
  16. Domrachev, V. M., & Semenko, T. O. (2018). Podolannia bidnosti v Ukraini: vid stratehii do stratehii [Overcoming poverty in Ukraine: From strategy to strategy]. *Ekonomika i upravlinnia – Economics and Management*, 1, 5–13 [in Ukrainian].
  17. State Statistics Service of Ukraine. (n.d.). <https://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
  18. Institute of Demography and Social Research Named After M. V. Ptukha. (2022). *Prohnozna otsinka rivnia bidnosti v Ukraini u 2022 rotsi za troma stsensariiamy rozvytku sotsialno-ekonomichnykh protsesiv vnaslidok rosiisko-ukrainskoi viiny* [Horn assessment of poverty level in Ukraine in 2022 for three scenarios for the development of socio-economic processes as a result of the Russo-Ukrainian War]. National Academy of Sciences of Ukraine. <https://www.idss.org.ua/arhiv/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D0%B7%20%D0%B1%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%202022%20.pdf> [in Ukrainian].
  19. The National Council on Recovery of Ukraine from the Consequences of War. (n.d.). *Proiekt Planu vidnovlennia Ukrainy: Materialy robochoy hrupy “Vidnovlennia ta rozvytok ekonomiky”* [Project of the Restoration Plan of Ukraine: Materials of the working group “Restoration and development of the economy”]. <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/economic-recovery-and-development.pdf> [in Ukrainian].
  20. Bilous, I. I. (2010). Kontseptualni zasady zastosuvannia finansovykh vazheliv osnovnykh subiektiv ekonomichnoi systemy dlia podolannia bidnosti [Conceptual principles for the use of financial levers of the main subjects of the economic system to overcome poverty]. In O. P. Kyrylenko (Ed.), *Finansovi vazheli podolannia bidnosti v Ukraini* [Financial levers overcoming poverty in Ukraine] (pp. 64–82). TNEU [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 26.12.2022

Стаття пройшла рецензування 15.02.2023

Стаття рекомендована до опублікування 24.03.2023

**N. V. MOZHAYKINA**

PhD in Economics, Associate Professor of the Economic Theory and the International Economy Department, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, Kharkiv

**I. A. OSTROVSKY**

PhD in Economics, Associate Professor of the Economic Theory and the International Economy Department, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, Kharkiv

**POVERTY IN UKRAINE: APPROACHES TO DEFINITION  
AND WAYS TO OVERCOME IT**

**Problem setting.** Poverty is an integral part of the complex of major challenges facing humanity in the context of globalization. The analysis of the fight against poverty both in the world and in Ukraine is not only relevant, but also quite complex, as it affects a large number of issues that go beyond purely economic ones.

**Recent research and publication analysis.** In world science today, there are several main theoretical and methodological approaches to the definition and measurement of the level of poverty, in particular, absolute, relative, subjective, which arose and developed in different years, in accordance with the development of the very phenomenon of poverty.

The development of the concept of an absolute approach to poverty is the theory of A. Sen. The English scientist P. Townsend became the founder of the “relative” theoretical and methodological concept of understanding and analyzing poverty. A group of scientists from around the world, members of the Oxford Poverty & Human Development Initiative, substantiated the modern version of the deprivation approach to poverty. The greatest contribution belongs to S. Alkire and J. Foster.

**Paper objective.** The purpose of the article is to substantiate the directions for overcoming poverty in Ukraine on the basis of an analysis of its level in accordance with modern concepts of its definition, causes and measurements.

**Paper main body.** Based on the generalization of world experience in the study of theoretical and methodological approaches to the definition of poverty, the main directions for the formation of state policy on financial support for overcoming poverty through various sources of financial resources and various forms of financial support are identified. It is advisable to combine different sources, methods and tools to overcome poverty in accordance with the following principles: balance and comprehensiveness of financial provision of the most important social needs; creating equal opportunities for people to realize their abilities; social justice; economic efficiency; prioritization of influence on poverty factors.

**Conclusion of the research.** Addressing poverty and inequality requires new approaches to multilevel government, fiscal policy, and progressive taxation. The priority role in overcoming poverty belongs to financial provision and financial instruments.

### Short abstract for article

**Abstract.** The article considers the main approaches to defining the essence of the concept of poverty: absolute, relative and subjective. Each of the approaches is effective for solving a range of problems, and researchers and countries combine them depending on their goals. It has been established that poverty is the result of various and interrelated causes. The authors analyze the main problems of occurrence, mechanisms and world practices for solving poverty problems, analysis of the dynamics of poverty in Ukraine and the features of its state regulation. The central place in the regulation of the problem of poverty is given to financial provision and financial instruments that require multidirectional improvement.

**Key words:** poverty, evolution of basic concepts of poverty, definition of poverty, overcoming poverty, financial instruments, state regulation.

#### Article details:

Received: 26 December 2022

Revised: 15 February 2023

Accepted 24 March 2023

**Рекомендоване цитування:** Можайкіна Н. В., Островський І. А. Бідність в Україні: підходи до визначення та шляхи подолання. *Економічна теорія та право*. 2023. № 1 (52). С. 6–29. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-6>.

**Suggested citation:** Mozhaikina, N. V., & Ostrovskiy, I. A. (2023). Bidnist v Ukraini: pidkhody do vyznachennia ta shliakhy podolannia [Poverty in Ukraine: Approaches to definition and ways to overcome it]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(52), 6–29. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-6> [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-30>  
УДК [339.137:658]:005.332.4

## **Л. С. ШЕВЧЕНКО**

докторка економічних наук, професорка,  
професорка кафедри економічної теорії  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [shevchenko\\_ls@ukr.net](mailto:shevchenko_ls@ukr.net)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4567-0310>  
Web of Science ResearcherID:  
[https://www.webofscience.com/wos/author/  
record/M-5894-2017](https://www.webofscience.com/wos/author/record/M-5894-2017)  
Scopus Author ID: [https://www.scopus.com/  
authid/detail.uri?authorId=57147163100](https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57147163100)



## **ПІДРИВНА КОНКУРЕНЦІЯ: ЗАГРОЗИ ЧИ НОВІ МОЖЛИВОСТІ БІЗНЕСУ?<sup>1</sup>**

Авторка статті досліджує концепцію підривної конкуренції, яка розгортається на основі продуктових чи технологічних підривних інновацій або нових бізнес-моделей (модель К. Крістенсена), аналізує стратегії підриву ринку та їх наслідки для бізнесу. Авторка розкриває сутність і ознаки підривної конкуренції, інноваційної дилеми, парадокс, пастки й аномалії підривної конкуренції. У статті стверджується, що потенціал підриву ринку містять асиметрична конкуренція, гіперконкуренція, суперконкуренція. Пропонується алгоритм оцінювання інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності бізнесу (фірми).

**Ключові слова:** підривні інновації, підривна конкуренція, інноваційна дилема, парадокс підривної конкуренції, пастки підривної конкуренції, конкурентоспроможність бізнесу (фірми), інноваційний потенціал бізнесу.

**JEL Classification:** O31, O32, O33.

<sup>1</sup> Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (номер державної реєстрації 0111u000961).

© Шевченко Л. С., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

**Постановка проблеми.** Підривна конкуренція базується на підривних інноваціях, створюючи як можливості, так і загрози розвитку бізнесу. У цьому нас переконує поява нових технологій, продуктів і бізнес-моделей. Утім, поряд із підривними інноваціями існують підтримувальні та проривні інновації, а поруч із «фірмами-підривниками» на ринку діють потенційні, невидимі конкуренти. І рахуватися з ними потрібно. Як вести конкурентну боротьбу та як використати інноваційний потенціал фірми? Як не потрапити в численні пастки підривної конкуренції?

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Початок дослідженням підривної конкуренції поклали праці К. Крістенсена (С. М. Christensen) [1], його спільні публікації з М. Е. Рейнором (М. Е. Raynor) [2] і Р. МакДональдом (R. McDonald) [3], праці Р. Н. Фостера (R. N. Foster) [4], С. Денінга (S. Denning) [5], А. Хорлока (A. Horlock) [6], М. Ньюсома (M. Newsome) [7] та інших науковців. У статті я висвітлю їхні наукові підходи більш детально.

**Мета статті** – проаналізувати та розвинути концепцію підривної конкуренції для кращого розуміння сучасних процесів у конкурентній економіці.

### **Виклад основного матеріалу.**

#### **Сутність і ознаки підривної конкуренції**

Підривна конкуренція – це конкуренція, яка розгортається на основі підривних інновацій (Disruptive Innovations) [1; 3]. Останні, на перший погляд, вигідні всім – виробникам, споживачам, суспільству загалом. Зазвичай це втілення науково-технічного прогресу, і чим швидше він відбувається, тим краще. А ось як бути з конкуренцією на базі підривних інновацій? Адже вони, на думку К. Крістенсена, «надломлюють» основний напрям діяльності організації, змінюють співвідношення цінностей на ринку: старі продукти втрачають конкурентоспроможність тільки тому, що параметри, на основі яких раніше відбувалася конкуренція, тепер стають неважливими для покупця, а старі бізнес-моделі – несумісними з інноваційними. «Підривники» (ними можуть бути наявні, нові й потенційні фірми, часто менші за розміром і з меншими ресурсами) роблять це через використання нових технологій або старих технологій по-новому, кидають виклик, дестабілізують і витісняють із ринку більші, усталені фірми.

«Підривник» посягає:

*або на нижній сектор наявного ринку* – з найменш прибутковими клієнтами, доволі чутливими до ціни, які задоволені реальним продуктом і не бажають платити за покращення його функціональності. Вигоди, які «підривник» пропонує таким споживачам, – це простота та зручність продукту в користуванні і нижча ціна. Використання нижчих цін (цінової конкуренції)

перехоплює споживачів і змушує конкурентів шукати функціональну альтернативу. Проте низькі ціни дозволяють одержувати високі доходи тільки до того часу, поки конкуренти з дорожчими продуктами не залишили остаточно цей сектор ринку. Як тільки це відбулося і «підривник» закріпився у своєму секторі ринку, він прагне підвищити свій прибуток. Для цього йому потрібно ввійти у вищий сектор, де клієнти готові платити більше, але за вищу якість та інновації. І конкурувати з виробниками дорогих продуктів, знову знижуючи ціну. Якщо фірма не може просуватися вгору, вона не матиме конкурентної цінової переваги, а її ціни зрівняються з цінами конкурентів. «Підрив» починається, як тільки швидкість, з якою продукти покращуються, перевищує швидкість, з якою клієнти можуть прийняти нову продуктивність. Причому лідери ринку зазвичай уникають атак новачків на нижні сектори ринку, відмовляючись від виробництва менш прибуткових продуктів, призначених для нижніх секторів, і намагаються відразу просувати свій продукт у верхні сектори ринку. У цьому випадку підривна стратегія дозволяє перемогти навіть сильного супротивника, адже він психологічно налаштований на втечу і не готовий до бою;

*або на новий ринок* – із клієнтами, потреби яких раніше не задовольнялися. Ба більше, завойовуючи новий ринок, компанія-інноватор спочатку стикається навіть не з конкурентами, а з відсутністю споживання. Далі орієнтація на необслуговуваних клієнтів, яким пропонуються нові продукти / послуги, створює нову ринкову нішу. Новий продукт настільки дешевий і простий у споживанні, що великі групи споживачів, які до цього часу не користувалися товарами даної категорії, починають купувати цей продукт. Затим продукт удосконалюється і завойовує ще більше нових споживачів. «Підрив» починається, коли продукт відповідає новому сектору ринку, який лише формується і не обслуговується наявними компаніями. Але лідери ринку або ігнорують напади конкурентів, або не відчують загрози, аж поки «підривна» стратегія не вийде на свою завершальну стадію [2, р. 34–35, 45, 69].

Що вигідніше – вкладати гроші в найменш прибутковий бізнес, аби утримати найбільш залежних від цін, а тому зрадливих покупців, чи, навпаки, інвестувати в новий бізнес у найбільш прибуткових секторах і приваблювати споживачів, які готові платити будь-які гроші за хороші продукти? Цю *інноваційну дилему* кожен підприємець розв'язує по-своєму – як на рівні мікробізнесу, так і стосовно проєктів національного значення.

### **Парадокс підривної конкуренції**

Коли менеджери й технологи фірм-лідерів галузі та ринку помічають «підривний» процес, вони сприймають його як *загрозу* і починають шукати спо-



соби захистити свій основний бізнес і клієнтів. На відміну від лідерів, новачки бачать у підривному продукті винятково перспективну *можливість* використати підривну конкуренцію на свою користь. Але для цього потрібно мати сильну конкурентну позицію (значну частку ринку, високу конкурентоспроможність) і потужний інноваційний потенціал (високий ступінь новизни продукції, власну дослідницьку базу, висококваліфікований персонал, досвід роботи на патентно-ліцензійних ринках, науково-дослідної діяльності тощо). Фірма повинна постійно займатися розробленням і впровадженням нововведень високого рівня радикальності, виводити на ринок первинні інновації. У такий спосіб фірма завойовує для своєї продукції нові сектори і сегменти ринку, а в разі освоєння принципово нових нововведень тимчасово здобуває домінуюче становище на ринку нової продукції, що уможливорює отримання значно більших прибутків порівняно з іншими фірмами. Так само конкуренція пришвидшує процеси розроблення і дифузії інновацій; підштовхує до реформування організаційних структур управління, створення внутрішніх інноваційних підрозділів і повністю інноваційних фірм; актуалізує проблему правового захисту інновацій. Основний мотив – домогтися визнання конкретної технології та утримувати лідерство завдяки подальшим незначним модифікаціям та іншим нововведенням, спрямованим на повніше охоплення ринку і скорочення витрат. Якраз різниця у сприйнятті одного й того ж явища і пояснює, чому лідери часто намагаються просунути підривну технологію на своїх основних ринках, а новачки намагаються освоювати нові ринки. Так проявляє себе *«парадокс» підривної конкуренції* [2, р. 112–113].

Деякі вчені відзначають, що створення нового ринку є визначальною рисою підривних інновацій: спочатку «підривник» обслуговує ринкову нішу, а з часом починає визначати галузь і час, коли він зможе спонукати споживачів перейти з наявного ринку на новий ринок, який він створив [8, р. 108]. Саме нові ринкові ніші, а потім нові структури ринку створили своїми інноваціями авіакомпанії-лоукостери, виробники додатків для мобільних телефонів, фірми електронної комерції, які розширили вже наявні технології Інтернету й дали можливість клієнтам купувати товари в Інтернеті. І такі приклади можна продовжити.

Зараз усі спостерігають за долею компанії «Boeing», яка започаткувала космічний бізнес для світу, але програє конкуренцію прудким стартапам Ілона Маска, таким як «SpaceX». Компанія Маска й інші виробляють дешевші і менші супутники для низької навіколоземної орбіти, знижуючи попит на дорогі й величезні супутники – головний продукт «Boeing» та інших досвідчених компаній. «SpaceX» також: очолила хвилю ракетобудівних компаній, які

запускають об'єкти на орбіту за зниженими цінами, через що United Launch Alliance, спільний проєкт «Boeing» і «Lockheed Martin» із запуску великих супутників у космос для американського уряду, втратив велику частку ринку; розробляє важкі ракети-носії повторного використання «Starship», щоб виконати мрію Маска про колонізацію Марсу; одержала контракт від NASA на будівництво посадкового апарату для «Артеміди III», який має зустрітися з кораблем «Оріон» від «Lockheed» над Місяцем, забрати астронавтів і посадити їх на Місяць. Плюс молода компанія допоможе NASA підготуватися до висадки на Марс [9].

### **Чому складно долати загрози підривної конкуренції?**

По-перше, далеко не всі компанії своєчасно усвідомлюють загрозу підривної конкуренції, потенціал і динаміку абсолютно нового ринку. А якщо й усвідомлюють, то не бажають відходити від раніше напрацьованої успішної бізнес-моделі. Як наслідок – занепадають і зникають.

Можливість перевірити це твердження з'явиться найближчим часом. Як відомо, наприкінці листопада 2022 р. американська лабораторія штучного інтелекту «OpenAI» представила свою розробку ChatGPT на базі просунутої нейромережевої моделі GPT-3.5. ChatGPT вважають найпрофесійнішим чат-ботом, який може відповідати на питання зрозумілою мовою, і користувачу не потрібно відкривати численні пошукові запити.

Це непокоїть «Google»: корпорація поставила завдання створити продукти, які конкуруватимуть із чат-ботом ChatGPT і технологією DALL-E. У лютому 2023 р. співробітники анонсували презентацію «Google presents: Live from Paris», присвячену пошуку й картам. Материнська компанія «Google Alphabet» повідомила про внутрішній «червоний код» після запуску ChatGPT, оскільки вважає це загрозою існуванню свого пошукового бізнесу. CNBC оповістив, що «Google» уже тестує кілька нових інструментів штучного інтелекту, включено із чат-ботом під назвою Apprentice Bard. Також генеральний директор «Google» Сундар Пічаї заявив, що компанія має великі плани щодо штучного інтелекту на найближчі кілька місяців і що вона готується до цього з початку минулого року [10]. Але в «Google» не поспішають замінити традиційну пошукову систему штучним інтелектом. Аргументи: а) світова частка пошукової системи «Google» сягає 92,6%; б) «Google» доведеться відмовитися від цифрової реклами, а вона за перші три квартали 2022 р. приносила 78% від доходу компанії – 54,48 млрд дол.; в) подібні чат-боти аналізують інформацію з Інтернету, де легко поєднується вигадка зі справжніми фактами, тому впровадження подібної практики може зруйнувати довіру користувачів до «Google»; г) цілковито покладатися на штучний інтелект є завеликим ризиком.

Розробкою ChatGPT хоче скористатися і «Microsoft». Уже в березні 2023 р. корпорація може оновити свій пошуковик «Bing» (світова частка всього 3%, але частка пошуковика у США – 18%), додавши до нього альтернативну видачу відповідей замість звичного списку посилань. Це дозволить «Bing» вийти на новий рівень конкуренції з «Google». Також «Microsoft» планує використовувати OpenAI-GPT у Word, Outlook і PowerPoint [11]. Проте повністю змінювати функціонал «Bing» у «Microsoft» теж не планують. Усі прекрасно розуміють, що виграти в «Google» одночасно не вийде. Мільйонам користувачів ще знадобиться час, аби змінити свою пошукову поведінку з гіперпосиланнями, відпрацьовану за останні 20 років [12]. Але початок руйнації пошукової імперії «Google» може бути покладено. Аналітики навіть пишуть про те, що «Google» опинився у позиції цугцвангу: і впровадження штучного інтелекту для свого пошуковика, і його активне застосування можуть негативно вплинути на прибуток компанії. Компанія повинна розв'язати важку задачу: зберегти користувачів і знайти рекламні інструменти для нової технології [13].

По-друге, дуже часто на ринку присутній не один, а декілька потенційних «підричників». Спочатку прибутки новачків-інноваторів зростають, проте надалі серед них розгортається цінова конкуренція. Найбільш ефективні з інноваторів продовжують удосконалювати свої продукти та виводити їх на ринок вищого рівня, де вони знову зможуть конкурувати зі сталими конкурентами. Неefективні «підричники» можуть втратити свій бізнес.

По-третє, потрібно розрізняти підричників і невидимих конкурентів. Перші, на думку Р. Казмі (R. Kazmi), представляють потенційно смертельну небезпеку бізнесу. Невидимі конкуренти часто підкрадаються до визнаних гравців потихеньку. Це може бути компанія взагалі з зовсім іншої галузі, яка має якусь подібну функцію чи послугу, пропонує нові альтернативи та рішення [14].

По-четверте, проявами сучасної підривної конкуренції є не тільки суперництво продуктових чи технологічних інновацій, а й нових бізнес-моделей, а, по суті, інноваційних стратегій фірм. Як зазначає А. Хорлок, засновник і головний стратег Pinnacle Public Relations Agency, існують два компоненти «підриву» ринку: продукт або послуга і компанія, яка за ними стоїть. Продукт або послуга мусять бути дійсно новаторськими, такими, що змінюють правила гри, встановлюють нові стандарти, а компанія – інноваційною, здатною швидко й ефективно вивести продукт або послугу на ринок [6].

Так, вести успішну *асиметричну* конкуренцію фірмам дозволяють: а) їх унікальність, неоднаковість, відсутність аналогій у ресурсах, стратегіях, діях і результатах. Фактор унікальності та його вплив на результати конку-

ренції визнають усі ефективні підприємці; б) несподіваність, непередбачуваність і навіть парадоксальність дій і результатів.

Сенсом *гіперконкуренції* є «творче руйнування переваг конкурента». Автори концепції гіперконкуренції Р. Д'Авені (R. D'Aveni) і Р. Гюнтер (R. Gunther) радять фірмам відповідати критеріям: задоволення зацікавлених осіб; швидкість; неочікуваність; зміна правил; подавання сигналів; паралельні та послідовні стратегічні дії. Для партнерів фірма має бути передбачуваною та викликати довіру. До конкурентів потрібно застосовувати прямо протилежний підхід, аби їхні стратегії не спрацювали. Інструментами для цього є непередбачуваність і зміна правил, як у воєнній справі [15].

*Суперконкурент* – це фірма, яка не дотримується традиційних портфельних стратегій розвитку, а успішно конкурує своїми унікальними можливостями (процесами, інструментами, знаннями, навичками) і цим змінює на свою користь усю динаміку свого бізнес-середовища [16]. Наприклад, компанія «Amazon», заснована Джеффом Безосом у 1994 р., починала працювати як інтернет-ринок для книг, але пізніше розширилася на продаж електроніки, програмного забезпечення, відеоігор, одягу, меблів, продуктів харчування, іграшок і ювелірних виробів. У 2019 р. компанія стала найдорожчою у світі; у 2022 р. за своєю вартістю поступила тільки «Apple», обійшовши «Google», «Microsoft» і «Walmart».

У сучасному менеджменті є також поняття *«маверік»* (maverick). Ним позначають нетрадиційного (незалежного) конкурента, який щойно вийшов на ринок і не звертає увагу на правила гри, які на ринку склалися. Навпаки, він сам встановлює ці правила гри і цим теж підриває ринок. З таким конкурентом упоратися дуже важко, всі традиційні важелі впливу не спрацьовують. Досліджень поведінки таких незалежних конкурентів навіть у світовій літературі небагато. Одне з них стосується питання використання концепції «незалежної фірми» в рішеннях Європейської комісії про злиття [17].

По-п'яте, підривна конкуренція потребує постійної участі фірм у гонці інновацій і просуванні у верхні сектори ринку. Це єдиний реальний спосіб забезпечення стійкої конкурентної переваги для більшості «підривників». Якщо «підричник» зупиниться в цьому процесі, він потрапить у *пастку підривної конкуренції*.

### **Чому не використовуються всі можливості підривної конкуренції?**

По-перше, не всі «підриви» є успішними. Ба більше, помилкою буде стверджувати, що компанія є підривною (руйнівною) завдяки своєму успіху: «... успіх не входить у визначення руйнування: не кожен руйнівний шлях веде до тріумфу, і не кожен тріумфальний новачок іде руйнівним шляхом... Вод-

ночас невдачі не є доказом недоліків теорії підриву; вони є просто межовими маркерами для застосування теорії...». Якщо ми називатимемо будь-який бізнес-успіх «підривом», то створимо небезпеку: менеджери можуть змішувати та поєднувати поведінку, яка, найімовірніше, суперечить одна одній і тому навряд чи принесе очікуваний результат. Наприклад, як «Uber», так і iPhone від «Apple», завдячують своїм успіхом моделі на основі платформи: «Uber» цифрово з'єднає пасажирів із водіями; iPhone з'єднає розробників програм із користувачами телефонів. Але «Uber», вірний ідеї *стабільної інновації*, зосередився на розширенні своєї мережі та функціональності таким чином, щоб зробити сервіс кращим, ніж традиційні таксі. «Apple», навпаки, пішла *революційним* шляхом, побудувавши свою екосистему розробників додатків, щоб зробити iPhone більше схожим на персональний комп'ютер [3].

Загалом існує думка, що теорія К. Крістенсена набула такої популярності, що сам термін «підривна інновація» почав використовуватися дедалі більш вільно [18]. Невдовзі будь-яку компанію, яка досягла швидкого успіху в роки свого становлення, можна було вважати «підривником». Однак у статті для «Harvard Business Review» К. Крістенсен і його колеги теж побачили цю проблему і назвали підривні інновації *жертвою власного успіху* [3]. Вони підкреслили, що багато дослідників, авторів і консультантів використовують «підривні інновації», щоб описати будь-яку ситуацію, коли галузь потрясається, а колишні успішні лідери оступаються. Але це занадто широке використання. Проблема з ототожненням підривної інновації з будь-якою зміною моделі конкуренції в галузі полягає в тому, що різні типи інновацій вимагають різних стратегічних підходів. Якщо цього не враховувати, то менеджери будуть використовувати інструменти, що не відповідають своєму контексту, зменшуючи свої шанси на успіх. Із часом корисність теорії буде підірвана.

По-друге, для багатьох стабільних фірм, лідерів бізнесу, привабливішими видаються *підтримувальні (поступові) інновації* – постійні незначні вдосконалення в наявних продуктах або послугах, які можна досить швидко й легко зробити. Деякі дослідники вважають, що саме невеликі зміни, поєднані з правильним мисленням і підходом, часто ведуть до великих проривів [19]. До речі, про це ж попереджали й автори статті [3]: мантра «порушити або бути підірваним» може ввести нас в оману. Наявні компанії, дійсно, повинні реагувати на збої, якщо вони трапляються, але вони не повинні відразу демонтувати все ще прибутковий бізнес. Натомість вони мають продовжувати зміцнювати відносини з основними клієнтами, інвестуючи в підтримку інновацій. Але вони можуть створити новий підрозділ, зосереджений виключно на можливостях зростання, що виникають у результаті «підриву». Успіх цього нового підроз-

ділу значною мірою залежить від його відокремленості від основного бізнесу. Це означає, що протягом деякого часу наявні компанії будуть керувати двома дуже різними операціями, а надалі продадуть цей підрозділ іншим лідерам ринку. Однак, як зазначають К. Крістенсен і М. Рейнор, підтримувальні інновації за своєю сутністю – доволі хитра *пастка*: «на основі стратегії підтримувальних інновацій не можна створити *новий бізнес*. Якщо ви намагаєтесь продати новий, удосконалений продукт на усталеному ринку, а разом переманити кращих клієнтів у компанії, яка міцно влаштувалася на ринку, конкуренти віддадуть перевагу вступити з вами в боротьбу, а не втекти від сутички» [2, р. 40].

По-третє, не всі інновації є підривними (руйнівними), навіть якщо вони революційні. Наприклад, перші автомобілі наприкінці ХІХ століття не були руйнівним нововведенням, оскільки вони були дорогими предметами розкоші, які не порушили ринок гужових транспортних засобів. Ринок транспортних засобів, по суті, залишався недоторканим до появи дешевшої моделі Ford Model T в 1908 р. А ось автомобіль масового виробництва, справді, «підірвав» транспортний ринок: в один момент у 1920-х роках галузь збільшилася до понад 260 виробників автомобілів. Далі процес підштовхнули японські компанії «Toyota», «Nissan» і «Honda», а потім – корейські виробники автомобілів «Hyundai» і «Kia» [2, р. 49]. Автомобільні хвилі поширилися на нафту, туризм, розваги, роздрібну торгівлю та інші галузі [20].

У 2000-х роках, в епоху нових інформаційно-комунікаційних технологій, у науковій літературі почав використовуватися термін «*проривні інновації*» (breakthrough innovations), що відображають радикальні зміни насамперед у технології або в асортименті продукції і ведуть до створення нової галузі бізнесу – нової як для фірми, так і для ринку. «Прорив» часто відбувається несподівано, через творчий процес в організації. З огляду на конкурентну боротьбу «прорив» дозволяє фірмам отримувати хоча б тимчасовий монопольний прибуток або веде до значного збільшення частки ринку [21]. Але проривні інновації не обов'язково провокують витіснення старих фірм із ринку, навпаки, дають новим суб'єктам можливість поступово підкорювати певний ринок. Перелік технологій, які можна віднести до проривних, постійно змінюється, що само собою характеризує науково-технічний прогрес. Скажімо, у 2021 р. дослідниками Массачусетського технологічного інституту було визначено 9 проривних технологій, які кардинально змінять розвиток людства вже найближчим часом. Серед них: мРНК-вакцини, комп'ютерна мовна модель GPT-3, алгоритми рекомендацій TikTok, літій-металеві батареї, дата-трасти, «зелений» водень, цифрове відстеження контактів, гіперточне позиціонування, багатопрофільний штучний інтелект [22]. У 2022 р. працював

мегателескоп імені Джеймса Вебба, відновив роботу Великий адронний колайдер, виробила термоядерну енергію найбільша лазерна установка. Також було оголошено про великі прориви в розробці антибіотиків, трансплантації органів, вивченні ДНК і боротьбі з облісінням [23].

Але й конкурувати проривними інноваціями теж не зовсім безпечно. Можна стикнутися з пасткою затухання інноваційного процесу. Останні дослідження вчених Університету Міннесоти показують, що наука й технології стають дедалі менш проривними попри безпрецедентне розширення науково-технічних знань<sup>1</sup>. Зниження продуктивності досліджень має місце в галузі напівпровідників і фармацевтики. Революційність знизилася на 91,9% у соціальних науках і до 100% у фізичних науках. Щодо патентів, то в період з 1980 по 2010 р. темпи зниження інноваційності варіюються від 78,7% для комп'ютерів і засобів зв'язку до 91,5% для ліків і медичних препаратів. При цьому загальний тренд не виключає можливості окремих великих проривів [24].

По-четверте, інноватори часто наражаються на дилему: ми практикуємо «творчу деструкцію» чи «деструктивне створення»? Й. Шумпетер (J. Schumpeter) розумів «творчу деструкцію» як оновлення завдяки інноваціям динаміки суспільства, що веде до вищого економічного розвитку й рівня добробуту. Процес «деструктивного створення», навпаки, стає грою для небагатих, щоб заробляти гроші, захоплювати ринки, домінувати та прагнути досягти монопольних позицій, підриваючи засади ефективної та добросовісної конкуренції. Отже, де точка перетину між «творчим» і «руйнуванням»? Як не потрапити в *пастку деструкції*? Яким має бути баланс між технологічним вибором і соціальними наслідками інновацій [25]?

Як приклад: застосування штучного інтелекту (Artificial Intelligence – AI) можна знайти в мобільному телефоні чи автомобілі. Система AI може виявляти шахрайство з кредитними картками, а поліція використовує її, щоб швидше вистежувати злочинців. Однак є й небезпеки, адже системи AI значною мірою використовують величезні обсяги даних. Скажімо, штучний інтелект може дуже швидко привести нас до суспільства, у якому конфіденційність буде повністю зруйнована або навіть зникне. Це стосується, зокрема, програмного забезпечення для розпізнавання обличчя на людних торгових вулицях, яке може за лічені секунди визначити, де ви гуляєте; або програми, якій людина надає доступ до камери та дозволяє їй працювати у фоновому режимі (можливість стежити за людиною). Прозорість такого рівня є дуже небезпечним досягненням [26]. Нещодавно компанія «OpenAI» попередила

<sup>1</sup> Дослідницька група проаналізувала дані 45 млн статей і 3,9 млн патентів за 65 років (1945–2010) для пошуку відповідей на запитання, чому так відбувається.

про зростаючу загрозу використання технологій штучного інтелекту в поширенні дезінформації.

По-п'яте, підривна конкуренція в цифровій економіці – це проблема цифрової довіри й кібербезпеки. За визначенням спеціалістів KPMG, цифрова довіра – це впевненість усіх зацікавлених сторін (від клієнтів до партнерів, інвесторів і регуляторів) у здатності організації використовувати цифрові технології для захисту власних інтересів і підтримки суспільних очікувань і цінностей. Останні дослідження KPMG<sup>1</sup> свідчать, що 61% компаній мають намір розгорнути нові платформи на основі проривних технологій упродовж двох років, а також заявляють про те, що в наступні три роки вони нарощуватимуть інвестиції в інтернет речей (IoT), периферійні обчислення та технології 5G і, меншою мірою, технології віртуальної (VR) і доповненої (AR) реальності. 37% компаній зосереджені на використанні отриманих із цифрового досвіду даних для адаптації цифрової взаємодії з клієнтами та партнерами в режимі реального часу, а 36% інвестують у багатоканальну інтеграцію з метою вдосконалення клієнтського досвіду. Звичайно, такі темпи викликають занепокоєння клієнтів і збільшують очікування щодо пильного дотримання конфіденційності. Бурхливий розвиток штучного інтелекту і машинного навчання також породжує в суспільстві занепокоєння щодо етики, безпеки та конфіденційності, пов'язане із застосуванням цих технологій [27].

### **Аномалії підривної конкуренції**

Зазначу, що є приклади успішного протистояння цілих галузей силам деструкції. Такою *аномалією* науковці назвали вищу освіту в США. За останні понад 100 років були створені нові типи закладів із різними початковими статутами для задоволення потреб різних верств населення, включаючи неспоживачів (університети з наданням землі, педагогічні коледжі, дворічні коледжі для обслуговування тих, для кого традиційна чотирирічна гуманітарна освіта була недосяжною або непотрібною, та ін.). Багато з цих нових учасників освітнього ринку зробили дорогі інвестиції в дослідження та інфраструктуру, прагнучи наслідувати більш елітні заклади. Це певною мірою підвищило рівень їх продуктивності та якість навчання і життя студентів. Проте відносне становище ЗВО залишається в основному незмінним: за невеликим винятком, 20 найкращих залишаються 20 найкращими, а наступні 50 все ще перебувають у наступному ряді, десятиліття за десятиліттям. Оскільки

<sup>1</sup> KPMG опитала 1881 керівника з усього світу та провела інтерв'ю з п'ятьма корпоративними лідерами в межах дослідження KPMG International «Кібердовіра 2022». Метою дослідження було вивчити роль, яку відіграють кібербезпека та конфіденційність у розбудові й підтримці довіри, а також зрозуміти, наскільки вище керівництво компаній усвідомлює те, як воно справляється з викликами і що йому треба робити далі.



ки всі вони *дотримуються одного плану гри*. Питання зараз полягає в тому, чи існує нова технологія або бізнес-модель, яка дозволяє новим учасникам вийти на освітній ринок високого рівня, не наслідуючи високих витрат традиційних компаній, тобто йти руйнівним шляхом? Інноваційною відповіддю, на думку багатьох, стає загальнодоступне онлайн-навчання [3]. Але чи порушить онлайн-освіта модель чинних університетів і базові технології освітнього процесу? І якщо так, то коли?

**Висновки.** Стратегія підривної конкуренції потребує значних фінансових та інших ресурсів і супроводжується високим ризиком. Крім того, впровадження такої стратегії суттєво обмежується в умовах невизначеності – технологічної, ринкової, ділової. Таку стратегію потрібно ретельно розробляти, обґрунтовуючи кожне завдання.

Доцільними будуть такі кроки.

1. *Оцінити конкурентоспроможність власного бізнесу* ( $L_{BC}$  – level of business competitiveness), причому не тільки за ринковою часткою фірми (це наслідок конкурентної боротьби!) і фінансовим станом, а комплексно, за всіма показниками динаміки господарської діяльності [28, с. 69–78].

2. *Визначити інноваційний потенціал фірми*. Під інноваційним потенціалом фірми я розумію її можливість продукувати нові бізнес-ідеї, проєктувати нові бізнес-процеси і бізнес-моделі, створювати і впроваджувати нові технології та продукти з метою отримання прибутку й подальшого розвитку. Для оцінки інноваційного потенціалу потрібно брати до уваги всі можливості фірми, які в неї є і потрібні для інноваційної діяльності.

Інноваційний потенціал фірми можна розрахувати за формулою:

$$IP = L_{PI} w_1 + L_{IC} w_2 + L_{IPC} w_3 + L_{FC} w_4 + L_{MI} w_5,$$

де  $IP$  – інноваційний потенціал фірми (innovative potential of the firm);

$L_{PI}$  (level of product innovativeness) – інноваційний потенціал продукції фірми;

$L_{TI}$  (level of technology innovativeness) – інноваційний потенціал технологій фірми;

$L_{RDI}$  (level of R&D innovativeness) – інноваційний потенціал НДДКР фірми;

$L_{SI}$  (level of staff innovativeness) – інноваційний потенціал персоналу фірми;

$L_{MI}$  (level of management innovativeness) – інноваційний потенціал менеджменту фірми;

$w_1, \dots, w_5$  – відповідно значущість впливу (ваговий коефіцієнт) функціональних показників на рівень інноваційного потенціалу фірми;

$$w_1 + w_2 + w_3 + w_4 + w_5 = 1.$$

Отже, як інтегральний показник інноваційний потенціал фірми розраховується як середня зважена арифметична функціональних показників (складників) інноваційності. Для визначення величини кожного з функціональних показників (наприклад, у балах – від 1 (min) до 100 (max)) та їх впливу (вагових коефіцієнтів) на рівень інноваційного потенціалу застосовується метод експертних оцінювань. Кількість функціональних показників може бути більшою, залежно від необхідності деталізувати аналіз інноваційного потенціалу. Кожен із функціональних показників, у свою чергу, має власну підсистему одиничних показників (складників), які оцінюються аналогічно експертним методом (табл. 1).

Показник *IP* може бути критичним (0–25 балів), низьким (26–50), допустимим, або нормальним, (51–75) і високим (76–100).

Таблиця 1

## Оцінка інноваційного потенціалу фірми

Інтегральний показник	Функціональні показники (складники) інноваційного потенціалу фірми	Одиничні показники (складники) у підсистемі функціональних показників інноваційного потенціалу фірми
Інноваційний потенціал фірми ( <i>IP</i> )	Інноваційний потенціал продукції, $L_{PI}$	Відображає можливість фірми успішно реалізувати продукцію на ринку інноваційних товарів за показниками: <ul style="list-style-type: none"> <li>– кількість нових видів продукції, упроваджених на ринок;</li> <li>– кількість здійснених удосконалень продукції;</li> <li>– частка впровадження нової або вдосконаленої продукції в загальному обсязі реалізації;</li> <li>– рівень споживчої цінності продукції (ефективності, доступності, зручності у використанні)</li> </ul>
	Інноваційний потенціал технологій, $L_{TI}$	Відображає можливість фірми успішно розробляти та впроваджувати інноваційні технології за показниками: <ul style="list-style-type: none"> <li>– коефіцієнт інноваційного оснащення робочого місця;</li> <li>– кількість соціально-інноваційних робочих місць;</li> <li>– кількість цифрових робочих місць у фірмі;</li> <li>– рівень цифровізації бізнесу;</li> <li>– інші технологічні можливості підприємства</li> </ul>

Закінчення табл. 1

Інтегральний показник	Функціональні показники (складники) інноваційного потенціалу фірми	Одиничні показники (складники) у підсистемі функціональних показників інноваційного потенціалу фірми
	Інноваційний потенціал НДДКР, $L_{RDI}$	Відображає можливість ефективного управління науково-дослідними проєктами фірми за показниками: <ul style="list-style-type: none"> <li>– затрати на НДДКР, насамперед на розроблення інноваційних проєктів;</li> <li>– середня тривалість розроблення одного науково-дослідного проєкту;</li> <li>– кількість упроваджених інноваційних проєктів;</li> <li>– кількість патентів на одного співробітника, зайнятого творчою працею;</li> <li>– кількість інноваційних розробок, придбаних за договорами кооперації або за допомогою ліцензій</li> </ul>
	Інноваційний потенціал персоналу, $L_{SI}$	Відображає можливість ефективного використання інтелектуальних ресурсів та інноваційних здібностей персоналу за показниками: <ul style="list-style-type: none"> <li>– кількість і частка наукових працівників і розробників продукції, які виконують творчі та допоміжні інноваційні завдання;</li> <li>– кількість і частка працівників, які пройшли підготовку або перепідготовку за рахунок коштів фірми (інвестиції в людський капітал);</li> <li>– фактичні видатки на перепідготовку одного працівника за програмами інноваційного розвитку</li> </ul>
	Інноваційний потенціал менеджменту фірми, $L_{MI}$	Відображає можливість (готовність) менеджменту фірми успішно управляти інноваційними процесами за показниками: <ul style="list-style-type: none"> <li>– упровадження нових форм і методів управління інноваційними проєктами;</li> <li>– упровадження нових форм і методів управління об'єктами інтелектуальної власності;</li> <li>– упровадження нових форм і методів стимулювання інноваційної активності працівників та ін.</li> </ul>

3. *Спрогнозувати ризики появи нових підливних конкурентів у нижньому секторі ринку й на нових ринках, а також ступінь агресивності конкурентного середовища.* Для цього можна застосувати методіку, яку експерти зазвичай використовують для визначення господарських ризиків (залучається не менше трьох експертів):

1) визначити групи конкурентів, які потенційно можуть бути «підливними» ринку, та скласти перелік способів, методів і прийомів їхньої підливної діяльності;

2) визначити вагу кожного способу (методу, прийому) підливного впливу конкурентів на ринок;

3) оцінити ймовірність використання кожного способу (методу, прийому) підливного впливу на ринок, наприклад, у балах за шкалою:

0 – підливний конкурентний вплив несуттєвий;

25 – «підлив» ринку, швидше за все, не відбудеться;

50 – про «підлив» ринку нічого певного сказати не можна;

75 – «підлив» ринку, швидше за все, відбудеться;

100 – «підлив» відбудеться.

Оцінки експертів перевіряються на їх несуперечливість. Потім визначається середня ймовірність настання кожної підливної конкурентної події та оцінковий бал по кожній події. Сума зважених оцінкових балів дає уявлення про ступінь впливу підливних подій по кожному з конкурентів і по бізнес-середовищу загалом, характеризуючи його агресивність щодо фірми.

Рівень ризику підливної конкуренції може бути низьким (0–25 балів), допустимим (26–50), високим (51–75) і руйнівним (76–100).

4. *Проаналізувати позицію фірми в координатах «інноваційний потенціал фірми – ризик підливної конкуренції».* Конкурентні переваги матиме бізнес (фірма) з допустимим і високим інноваційним потенціалом у разі низьких і допустимих ризиків підливної конкуренції. Конкурентні втрати загрожуватимуть бізнесу (фірмі) з критичним і низьким інноваційним потенціалом і високим або руйнівним ризиком підливної конкуренції: такій фірмі потрібно розробляти системи захисту бізнесу від інших «підливників» і програми інноваційного розвитку фірми.

5. *Розробити алгоритм ініціації підливної конкуренції.* Для цього менеджери фірми повинні не просто мати нову, підливну технологію, а вміти її використовувати, узгоджуючи зі стратегією, бізнес-моделлю та організаційною структурою фірми: стратегія підливної конкуренції → підливна бізнес-модель (дозволяє одержувати високі прибутки за низьких цін на товари при поступовому просуванні з нижніх у верхні сектори ринку) → підливна технологія → підливний продукт / послуга. «Визначення стратегічних зламів є суттєво

важливим для довгострокового успіху, але це лише перший крок. Тепер потрібно швидко підготувати план відповідних дій. Коли далеко на горизонті ви помітили, що насуваються докорінні зміни, ви повинні відреагувати *сьогодні*. “Добра стара” стратегія тут не спрацює. Завдання надзвичайно складне ще й тому, що потрясіння за своєю природою створюють нестабільну, невизначену ситуацію. Надзвичайно важливо діяти невідкладно, щоб уникнути майбутніх загроз і скористатися майбутніми можливостями, яких інші, можливо, не бачать» [29, р. 52, 53].

6. Здійснювати постійний моніторинг інноваційного середовища фірми з аналізом результатів прогнозування та форсайт-досліджень, проведених у галузі, якщо такі були, на національних, закордонних і світових ринках інновацій, пошуком нових ідей з метою їх використання або адаптації до умов власного бізнесу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Christensen C. M. *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail (Management of Innovation and Change)*. Boston, Massachusetts : Harvard Business Review Press, 2016. 256 p.
2. Christensen C. M., Raynor M. E. *The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth*. Boston : Harvard Business School Press, 2003. 304 p.
3. Christensen C. M., Raynor M. E., McDonald R. What Is Disruptive Innovation? *Harvard Business Review*. 2015. December. URL: <https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation> (дата звернення: 20.01.2023).
4. Foster R. N. *Innovation: The Attacker's Advantage*. New York : Summit Books, 1986. 316 p.
5. Denning S. The battle to counter disruptive competition: Continuous innovation vs «good» management. *Strategy & Leadership*. 2012. Vol. 40, No. 4. P. 4–11. DOI: <https://doi.org/10.1108/10878571211242894>.
6. Як здійснити підрив традиційної галузі за шість кроків. 1 груд. 2022 р. URL: <https://www.management.com.ua/notes/pidryv-tradytsiynoyi-haluzi-za-6-kroktiv.html> (дата звернення: 20.01.2023).
7. Newsome M. The Challenge of Disruptive Competition: The fallacy of marginal cost thinking. *ZacharyScott*. URL: <https://zacharyscott.com/the-challenge-of-disruptive-competition/> (дата звернення: 20.01.2023).
8. Rajagopal. *The Butterfly Effect in Competitive Markets: Driving Small Changes for Large Differences*. Basingstoke, Hampshire : Palgrave Macmillan, 2015. 316 p.
9. Богайски Д. Boeing створила космічний бізнес для світу, але прогала гонку Ілону Маску. Як легендарна компанія планує повернути собі шматок космічного пирога. *Forbes*. 2023. 19 січ. URL: <https://forbes.ua/innovations/nazdognati-mask-a-yak-boeing-namagaetsya-ne-prograti-kosmichni-peregoni-18012023-11168> (дата звернення: 20.01.2023).

10. Жарикова А. Google оголосила презентацію, присвячену оновленню пошуку: може бути відповіддю ChatGPT. *Економічна правда*. 3 лют. 2023 р. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/02/3/696693/> (дата звернення: 03.02.2023).
11. Краковецький О. Перегони штучного інтелекту: що таке ChatGPT і кому він може стати в пригоді. А в яких галузях наразі не варто йому надто довіряти. *Mind.ua*. 27 січ. 2023 р. URL: <https://mind.ua/openmind/20252628-peregoni-shtuchnogo-intelektu-shcho-take-chatgpt-i-komu-vin-mozhe-stati-v-prigodi> (дата звернення: 28.01.2023).
12. Шкальова А. Google нервує, Microsoft потирає руки. Як штучний інтелект ChatGPT, що наробив великого шуму, загрожує технологічному гіганту. *Forbes*. 2023. 5 січ. URL: <https://forbes.ua/innovations/google-nervue-microsoft-potirae-ruki-yak-nashumivshiy-shtuchniy-intelekt-chatgpt-zagrozhue-tekhnologichnomu-gigantu-05012023-10909> (дата звернення: 20.01.2023).
13. Пилипів І. Війна чат-ботів. Як Chat-GPT похитнув гегемонію Google. *Економічна правда*. 8 лют. 2023 р. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/02/8/696822/> (дата звернення: 09.02.2023).
14. Kazmi R. Disruptive or «Invisible» Competitors? Here’s What You Can Do. *Koombea*. Updated Aug. 14, 2017. URL: <https://www.koombea.com/blog/disruptive-or-invisible-competitors/> (дата звернення: 20.01.2023).
15. D’Aveni R., Gunther R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. New York : The Free Press, 1994. 421 p.
16. Hubbard T. N., Leinwand P., Mainardi C. The New Supercompetitors. Companies that realize the power of their capabilities can shape how industries evolve. *strategy+business*. 2014. Aug. 8. URL: <https://www.strategy-business.com/article/00272> (дата звернення: 20.01.2023).
17. Bromfield J., Olczak M. The role of the maverick firm concept in European commission merger decisions. *Journal of Competition Law & Economics*. 2018. Vol. 14, Iss. 2. P. 179–192. DOI: <https://doi.org/10.1093/joclec/nhy004>.
18. Moore J. Disruptive innovation examples that transformed industries. *Idea Drop*. 2020. March 16. URL: <https://ideadrop.co/innovation-strategy/how-3-companies-used-disruptive-innovation-to-transform-their-industries/> (дата звернення: 20.01.2023).
19. Kaplan S. Debunking Disruptive Innovation – Why Disruptive Innovation is Not a Strategy : adapted from the book Leapfrogging. URL: <https://www.sorenkaplan.com/2015/01/14/debunking-disruptive-innovation-disruption-strategy/> (дата звернення: 20.01.2023).
20. Alm R., Cox W. M. Creative Destruction. URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/CreativeDestruction.html> (дата звернення: 20.01.2023).
21. Rakic K. Breakthrough and Disruptive Innovation: A Theoretical Reflection. *Journal of Technology Management & Innovation*. 2020. Vol. 15, No. 4. DOI: <https://doi.org/10.4067/S0718-27242020000400093>.
22. 10 Breakthrough Technologies 2021. *MIT Technology Review*. 2021. Febr. 24. URL: <https://www.technologyreview.com/2021/02/24/1014369/10-breakthrough-technologies-2021/#lithium-metal-batteries> (дата звернення: 20.01.2023).
23. Закіянов Д. Термоядерний синтез та оживлення мертвих: 10 найяскравіших наукових проривів 2022 року. *Mind.ua*. 2 січ. 2023 р. URL: <https://mind.ua/publications/20251200-termoyadernij-sintez-ta-ozhivlennya-mertvih-10-najyaskravishih-naukovih-proriviv-2022-roku> (дата звернення: 20.01.2023).

24. Гайдамашко О. У наукових статтях стає дедалі менше інновацій, показує аналіз. *24 техно*. 10 січ. 2023 р. URL: [https://24tv.ua/tech/napauka-proponuye-vse-menshe-novogo-revolyutsijnogo-kazhut-vcheni\\_n2233967](https://24tv.ua/tech/napauka-proponuye-vse-menshe-novogo-revolyutsijnogo-kazhut-vcheni_n2233967) (дата звернення: 20.01.2023).
25. Hobcraft P. Our innovation era: creative destruction or destructive creation-which? *Paul4innovating Innovation Views*. 2021. July 7. URL: <https://www.businessinnovationbrief.com/competition/disruption/examples/?open-article-id=16477986&article-title=our-innovation-era--creative-destruction-or-destructive-creation--which-&blog-domain=paul4innovating.com&blog-title=paul-hobcraft> (дата звернення: 20.01.2023).
26. Ван Хоймен Ю. Загрози AI: технологію потрібно взяти під жорсткий контроль. І чому AI дуже вразливий до зловживань, якщо потрапить не в ті руки. *Mind.ua*. 10 січ. 2023 р. URL: <https://mind.ua/publications/20250594-zagrozi-ai-tehnologiyu-potribno-vzyati-pid-zhorstkij-kontrol> (дата звернення: 20.01.2023).
27. Янковський О. Звіт KPMG «Кібердовіра»: які виклики несуть із собою нові технології. А також – як побудувати кібербезпеку, хто і як це має робити і що для цього потрібно / підгот. А. Серєда. *Mind.ua*. 2 лют. 2023 р. URL: <https://mind.ua/publications/20252856-zvit-kpmg-kiberdovira-yaki-vikliki-nesut-iz-soboyu-novi-tehnologiyi> (дата звернення: 03.02.2023).
28. Шевченко Л. С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства) : навч. посіб. у питаннях і відповідях. Харків : Право, 2022. 312 с.
29. Yoffie D. B., Cusumano M. A. *Strategy rules. Five timeless lessons from Bill Gates, Andy Grove, and Steve Jobs*. New York : HaperCollins Publishers, 2015. 272 p.

## REFERENCES

1. Christensen, C. M. (2016). *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail (management of innovation and change)*. Harvard Business Review Press.
2. Christensen, C. M., & Raynor, M. E. (2003). *The innovator's solution: Creating and sustaining successful growth*. Harvard Business School Press.
3. Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (2015, December). What is disruptive innovation? *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation>
4. Foster, R. N. (1986). *Innovation: The Attacker's Advantage*. Summit Books.
5. Denning, S. (2012). The battle to counter disruptive competition: Continuous innovation vs “good” management. *Strategy & Leadership*, 40(4), 4–11. <https://doi.org/10.1108/10878571211242894>
6. *Yak zdiisnyty pidryv tradytsiinoi haluzi za shist krokiv* [How to disrupt a traditional industry in six steps]. (2022, December 1). <https://www.management.com.ua/notes/pidryv-tradytsiynoyi-haluzi-za-6-krokiv.html> [in Ukrainian].
7. Newsome, M. (n.d.). The challenge of disruptive competition: The fallacy of marginal cost thinking. *ZacharyScott*. <https://zacharyscott.com/the-challenge-of-disruptive-competition/>
8. Rajagopal. (2015). *The butterfly effect in competitive markets: Driving small changes for large differences*. Palgrave Macmillan.
9. Bohaisky, D. (2023, January 19). Boeing stvoryla kosmichnyi biznes dlia svitu, ale prohrala honku Ilonu Masku. *Yak lehendarna kompaniia planuie povernuty sobi*

- shmatok kosmichnoho pyroha [Boeing created the space business for the world, but lost the race to Elon Musk. How a legendary company plans to reclaim a piece of the space pie]. *Forbes*. <https://forbes.ua/innovations/nazdognati-mask-a-yak-boeing-namagaetsya-ne-prograti-kosmichni-peregoni-18012023-11168> [in Ukrainian].
10. Zharykova, A. (2023, February 3). *Google oholosyla prezentatsiiu, prysviachenu onovlenniu poshuku: mozhe buty vidpoviddiu ChatGPT* [Google announced a presentation dedicated to the search update: ChatGPT could be the answer]. *Ekonomichna pravda – Economic Truth*. <https://www.epravda.com.ua/news/2023/02/3/696693/> [in Ukrainian].
  11. Krakovetskyi, O. (2023, January 27). *Perehony shtuchnoho intelektu: shcho take ChatGPT i komu vin mozhe staty v pryhodi. A v yakykh haluziakh narazi ne varto yomu nadto doviryaty* [The race of artificial intelligence: what is ChatGPT and who can benefit from it. And in which areas should he not be trusted too much at the moment]. *Mind.ua*. <https://mind.ua/openmind/20252628-peregoni-shtuchnogo-intelektu-shcho-take-chatgpt-i-komu-vin-mozhe-stati-v-prigodi> [in Ukrainian].
  12. Shkalova, A. (2023, January 5). *Google nervuie, Microsoft potyraie ruky. Yak shtuchnyi intelekt ChatGPT, shcho narobiv velykoho shumu, zahrozhuie tekhnologichnomu hihantu* [Google is nervous, Microsoft is rubbing its hands. How ChatGPT's much-hyped artificial intelligence is threatening the tech giant]. *Forbes*. <https://forbes.ua/innovations/google-nervue-microsoft-potirae-ruki-yak-nashumivshiy-shtuchniy-intelekt-chatgpt-zagrozhue-tekhnologichnomu-gigantu-05012023-10909> [in Ukrainian].
  13. Pylypiv, I. (2023, February 8). *Viina chat-botiv. Yak Chat-GPT pokhytnuv hehemoniiu Google* [The war of chatbots. How Chat-GPT shook the hegemony of Google]. *Ekonomichna pravda – Economic Truth*. <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/02/8/696822/> [in Ukrainian].
  14. Kazmi, R. (2017, August 14). *Disruptive or «invisible» competitors? Here's what you can do*. *Koombea*. <https://www.koombea.com/blog/disruptive-or-invisible-competitors/>.
  15. D'Aveni, R., & Gunther, R. (1994). *Hypercompetition: Managing the dynamics of strategic maneuvering*. The Free Press.
  16. Hubbard, T. N., Leinwand, P., & Mainardi, C. (2014, August 8). *The new supercompetitors. Companies that realize the power of their capabilities can shape how industries evolve*. *Strategy+business*. <https://www.strategy-business.com/article/00272>
  17. Bromfield, J., & Olczak, M. (2018). *The role of the maverick firm concept in European commission merger decisions*. *Journal of Competition Law & Economics*, 14(2), 179–192. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhy004>
  18. Moore, J. (2020, March 16). *Disruptive innovation examples that transformed industries*. *Idea Drop*. <https://ideadrop.co/innovation-strategy/how-3-companies-used-disruptive-innovation-to-transform-their-industries/>
  19. Kaplan, S. (presumed 2015, January 14). *Debunking disruptive innovation – Why disruptive innovation is not a strategy*. <https://www.sorenkaplan.com/2015/01/14/debunking-disruptive-innovation-disruption-strategy/> (adapted from the book Leapfrogging).



20. Alm, R., & Cox, W. M. (n.d.). *Creative Destruction*. <https://www.econlib.org/library/Enc/CreativeDestruction.html>
21. Rakic, K. (2020). Breakthrough and disruptive innovation: A theoretical reflection. *Journal of Technology Management & Innovation*, 15(4). <https://doi.org/10.4067/S0718-27242020000400093>
22. 10 breakthrough technologies 2021. (2021, February 24). *MIT Technology Review*. <https://www.technologyreview.com/2021/02/24/1014369/10-breakthrough-technologies-2021/#lithium-metal-batteries>
23. Zakiianov, D. (2023, January 2). *Termoiadernyi syntez ta ozhyvleniia mertvykh: 10 naiiaskravishykh naukovykh proryviv 2022 roku* [Thermonuclear fusion and reanimation of the dead: 10 brightest scientific breakthroughs of 2022]. Mind.ua. <https://mind.ua/publications/20251200-termoyadernij-sintez-ta-ozhivlennya-mertvih-10-najyaskravishih-naukovih-proriviv-2022-roku> [in Ukrainian].
24. Haidamasko, O. (2023, January 10). *U naukovykh stattiakh staie dedali menshe innovatsii, pokazuie analiz* [There is less and less innovation in scientific articles, analysis shows]. 24 tekhno. [https://24tv.ua/tech/nauka-proponuye-vse-menshe-novogo-revoljutsijnogo-kazhut-vcheni\\_n2233967](https://24tv.ua/tech/nauka-proponuye-vse-menshe-novogo-revoljutsijnogo-kazhut-vcheni_n2233967) [in Ukrainian].
25. Hobcraft, P. (2021, July 7). Our innovation era: Creative destruction or destructive creation- which? *Paul4innovating Innovation Views*. <https://www.businessinnovationbrief.com/competition/disruption/examples/?open-article-id=16477986&article-title=our-innovation-era--creative-destruction-or-destructive-creation--which-&blog-domain=paul4innovating.com&blog-title=paul-hobcraft>
26. Van Heumen, Yu. (2023, January 10). *Zahrozy AI: tekhnolohiiu potribno vziaty pid zhorstkyi kontrol. I chomu AI duzhe vrazlyvyi do zlovzhyvan, yakshcho potrapyt ne v ti ruky* [Threats of AI: The technology needs to be brought under tight control. And why AI is so vulnerable to abuse if it falls into the wrong hands]. Mind.ua. <https://mind.ua/publications/20250594-zagrozi-ai-tehnologiyu-potribno-vzyati-pid-zhorstkij-kontrol> [in Ukrainian].
27. Yankovskiy, O. (2023, February 2). *Zvit KPMG "Kiberdovira": yaki vyklyky nesut iz soboiu novi tekhnolohii. A takozh – yak pobudivaty kiberbezpeku, khto i yak tse maie robyty i shcho dlia tsoho potribno* [The KPMG report “Cybertrust”: What challenges new technologies bring with them. And also – How to build cyber security, who should do it and how, and what is needed for this]. A. Sereda (Prep.). Mind.ua. <https://mind.ua/publications/20252856-zvit-kpmg-kiberdovira-yaki-vikliki-nesut-iz-soboyu-novi-tehnologiyi> [in Ukrainian].
28. Shevchenko, L. S. (2022). *Konkurentospromozhnist biznesu (pidpryemstva)* [Competitiveness of business (enterprise)]. Pravo [in Ukrainian].
29. Yoffie, D. B., & Cusumano, M. A. (2015). *Strategy rules. Five timeless lessons from Bill Gates, Andy Grove, and Steve Jobs*. HarperCollins Publishers.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2023

Стаття пройшла рецензування 10.03.2023

Стаття рекомендована до опублікування 24.03.2023

**L. S. SHEVCHENKO**

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

## **DISRUPTIVE COMPETITION: THREATS OR NEW BUSINESS OPPORTUNITIES?**

**Problem setting.** Disruptive competition is based on disruptive innovation, creating both opportunities and threats to business development. However, along with disruptive innovations, there are supporting and breakthrough innovations, and alongside “disruptive” firms, there are potential, invisible competitors on the market. How to conduct a competitive struggle and how to use the innovative potential of the company? How not to fall into numerous traps of disruptive competition?

**Recent research and publication analysis.** The monographs of C. M. Christensen, his joint publications with M. E. Raynor and R. McDonald, the papers of R. N. Foster, S. Denning, A. Horlock, M. Newsome, and other scientists laid the beginning of the study of disruptive competition.

**The purpose of the article** is to analyze and develop the concept of disruptive competition for a better understanding of modern processes in a competitive economy.

**Paper main body.** The author of the article reveals the essence and signs of disruptive competition, innovative dilemma, paradox and anomalies of disruptive competition. The article claims that asymmetric competition, hypercompetition, and supercompetition contain the potential for undermining the market.

The author answers the questions:

Why is it difficult to overcome the threats of disruptive competition?

Why are not all opportunities of disruptive competition used?

How not to fall into the traps of disruptive competition, in particular the trap of supporting innovations; the trap of slowing down the innovation process; the trap of destruction?

**Conclusions.** The strategy of disruptive competition requires significant financial and other resources and is accompanied by high risk. The implementation of such a strategy is significantly limited in conditions of uncertainty – technological, market, business. Such a strategy should be carefully developed.

The following steps will be useful.

1. Evaluation of the competitiveness of the company’s business.
2. Determination of the innovative potential of the firm.
3. Forecasting the risks of the emergence of new disruptive competitors, as well as the degree of aggressiveness of the competitive environment.
4. Analysis of the firm’s position in terms of “firm’s innovation potential – risk of disruptive competition”. A firm with acceptable and high innovation potential will have competitive advantages in case of low and acceptable risks of disruptive competition.

5. Development of an algorithm for initiating disruptive competition.
6. Constant monitoring of the company's innovative environment with the search for new ideas in order to use them or adapt them to the conditions of one's own business.

### Short abstract for an article

**Abstract.** The author of the article explores the concept of disruptive competition, which unfolds on the basis of product or technological disruptive innovations or new business models, analyzes the strategies of market disruption and their consequences for business. The author reveals the essence and signs of disruptive competition, innovative dilemma, paradox, traps and anomalies of disruption competition. The article claims that asymmetric competition, hypercompetition, and supercompetition contain the potential for undermining the market. An algorithm for assessing the innovative potential and competitiveness of a business (firm) is proposed.

**Key words:** disruptive innovation, disruptive competition, innovation dilemma, paradox of disruptive competition, traps of disruptive competition, competitiveness of business (firm), innovative potential of business.

#### Article details:

Received: 10 February 2023

Revised: 10 March 2023

Accepted: 24 March 2023

**Рекомендоване цитування:** Шевченко Л. С. Підривна конкуренція: загрози чи нові можливості бізнесу? *Економічна теорія та право*. 2023. № 1 (52). С. 30–51. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-30>.

**Suggested citation:** Shevchenko, L. S. (2023). Pidryvna konkurentsiia: zahrozy chy novi mozhlyvosti biznesu? [Disruptive competition: Threats or new business opportunities?]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(52), 30–51. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-30> [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-52>  
УДК [334.722:005.572]:001–029:6

### **О. С. МАРЧЕНКО**

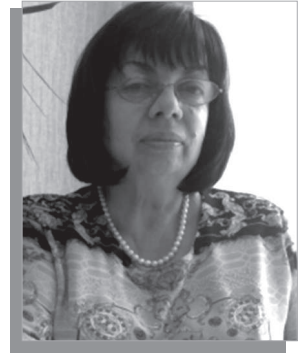
докторка економічних наук, професорка,  
професорка кафедри економічної теорії  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого,

Україна, м. Харків

e-mail: [ol.mar4encko2011@nlu.edu.ua](mailto:ol.mar4encko2011@nlu.edu.ua)

ORCID ID: <https://rcid.org/0000-0003-4761-9620>

Scopus Author ID: [https://www.scopus.com/  
authid/detail.uri?authorId=56835379300](https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=56835379300)



### **О. В. ЯРМАК**

кандидатка економічних наук, доцентка,  
доцентка кафедри економічної теорії  
та міжнародної економіки

Харківського національного університету  
міського господарства імені О. М. Бекетова,

Україна, м. Харків

e-mail: [olgajarmak.09@gmail.com](mailto:olgajarmak.09@gmail.com)

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5760-4786>

Web of Science ResearcherID:

[https://www.webofscience.com/wos/author/  
record/O-2487-2016](https://www.webofscience.com/wos/author/record/O-2487-2016)



## **ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ТА НАУКОВІ ЧИННИКИ ТРАНСФОРМАЦІЙ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ<sup>1</sup>**

У статті на основі поєднання історичного та концептуального підходів обґрунтовано етапи й характеристики трансформацій управлінського консалтингу під впливом техніко-технологічних і наукових чинників. Розкрито взаємозв'язок ради-

<sup>1</sup> Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (номер державної реєстрації 0111u000961).

© Марченко О. С., Ярмак О. В., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

кальних техніко-технологічних змін, інновацій управлінської науки та розвитку управлінського консалтингу як процесу трансформацій його концептуальних моделей від Консалтингу 0.0 до Консалтингу 4.0. Обґрунтовано науково-творчу функцію управлінського консалтингу.

**Ключові слова:** управлінській консалтинг, етапи розвитку та трансформації управлінського консалтингу, промислові революції, інновації управлінської науки, концептуальні моделі управлінського консалтингу, науково-творча функція управлінського консалтингу.

**JEL Classification:** M11, O14, O32, L86.

**Постановка проблеми.** У сучасний період, в умовах зростання глобальної економічної невизначеності, посилення соціально-економічної та політичної турбулентності, цифровізації бізнесу, управлінському консалтингу притаманні радикальні зміни, що актуалізує дослідження чинників і напрямів його розвитку на основі поєднання історичного та концептуального підходів. Це дозволить не тільки визначити етапи еволюції управлінського консалтингу, а й обґрунтувати зміст і характеристики його системних трансформацій. У цьому контексті важливим напрямом дослідження є аналіз впливу техніко-технологічних і наукових чинників на еволюцію концептуальних моделей управлінського консалтингу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розвиток управлінського консалтингу аналізується українськими дослідниками в контексті змін спектра його послуг, технологій та моделей консультаційного процесу, структури ринку консалтингу, інституціоналізації та професіоналізації цієї галузі [1–5]. Аналізу впливу техніко-технологічних змін на розвиток консалтингу присвячено публікації зарубіжних практиків управлінського консультування [6–10], хоча в останні роки ця проблема стала актуальною і для українських науковців [11–13]. Але вплив інновацій управлінської науки на розвиток менеджмент-консалтингу ще залишається поза увагою дослідників.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення та характеристика етапів розвитку управлінського консалтингу на основі розкриття взаємопов'язаного впливу на трансформації його концептуальних моделей радикальних техніко-технологічних змін і досягнень управлінської науки.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток управлінського консалтингу здійснюється під впливом багатьох чинників, а їх основними групами є:

1) чинники зовнішнього середовища консалтингової діяльності – економічні, наукові, техніко-технологічні, соціальні, політико-правові, культурні та ін.;

2) організаційні чинники – виробничі можливості бізнес-організацій управлінського консалтингу;

3) клієнтські чинники – зацікавленість власників, керівників і менеджерів бізнес-організацій у послугах консультантів з управління, їхні можливості та здатності ефективно ними скористатися;

4) професійно-особистісні чинники – професійність менеджмент-консультантів, їхня здатність надавати якісні консультаційні послуги, що відповідають сучасним вимогам суспільства й бізнесу.

Важливо підкреслити, що зазначені групи чинників є, по-перше, взаємопов'язаними, наприклад, стан національної економіки у певний період як зовнішній чинник розвитку управлінського консалтингу безпосередньо впливає на: а) господарську діяльність консалтингових фірм, їхні практики та індустрії, ефективність та клієнтську базу (організаційні чинники); б) обсяг і структуру попиту клієнтів на послуги менеджмент-консультантів, їхню оцінку якості та необхідності для бізнесу консалтингового обслуговування (клієнтські чинники); в) спеціалізацію консультантів, кваліфікаційні вимоги до їхньої професійної діяльності (професійно-особистісні чинники) тощо.

У свою чергу професійність консультантів, вимоги й оцінки клієнтів, стратегії та інтелектуальний капітал консалтингових фірм є чинниками реалізації науково-впроваджувальної функції управлінського консалтингу, який є спеціальним каналом забезпечення бізнесу знаннями, інформацією про управлінські інновації, сучасні методи, заходи та досвід ефективного управління підприємствами. Тож діяльність менеджмент-консультантів сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності бізнесу, формуванню цивілізованого бізнесу, суб'єкти якого розуміють їхню соціальну відповідальність, отже, управлінський консалтинг є потужним чинником соціально-економічного розвитку.

По-друге, зазначені чинники в сукупності можуть мати: а) гармонізований (одновекторний) за напрямом вплив кожної їх групи, що є основою позитивного синергетичного ефекту щодо забезпечення певного рівня реалізації науково-впроваджувальної функції управлінського консалтингу; б) різновекторний, суперечливий вплив, наслідком якого може бути дисфункція управлінського консалтингу як чинника розвитку та соціально-економічних трансформацій бізнесу.

По-третє, вплив кожної групи чинників на управлінський консалтинг може бути як стимулюючим, так і обмежуючим щодо його розвитку та реалізації науково-впроваджувальної функції.

По-четверте, клієнтські, організаційні, професійно-особистісні чинники управлінського консалтингу є одночасно і його характеристиками. Так, ме-

неджмент-консультуванню на певному етапі його розвитку притаманні відмінності щодо запитів клієнтів, організації консалтингового бізнесу, технологій та моделей консультаційного процесу, вимог до професійних консультантів.

Зосередимося на аналізі етапів розвитку управлінського консалтингу під впливом техніко-технологічних трансформацій та новацій управлінської науки (рис. 1).

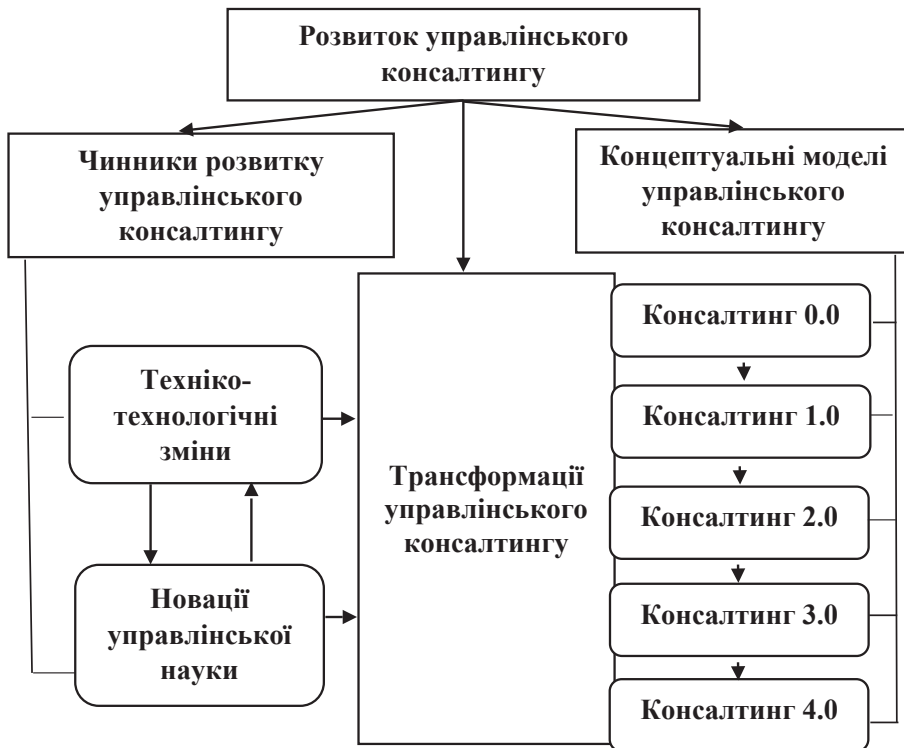


Рис. 1. Техніко-технологічні, наукові чинники та трансформації концептуальних моделей управлінського консалтингу

*Перший етап (кінець XIX ст. – 50–60-ті роки XX ст.).* Наприкінці XIX – на початку XX ст. становлення управлінського консультування як відокремленого виду інтелектуального бізнесу професіоналів із різних галузей менеджменту було безпосередньо пов'язано з радикальними технологічними змінами у виробництві та розвитком управлінської науки.

*Техніко-технологічні зміни.* Щодо техніко-технологічних чинників розвитку управлінського консалтингу, то це був період другої промислової (технологічної) революції (Індустрія 2.0), яка характеризувалася впровадженням

нового «бесемерівського» способу виплавки сталі, електрифікацією, впровадженням ліній поточного виробництва (першої конвеєрної лінії Генрі Форда), розбудовою комунікацій залізничного транспорту та бурхливим розвитком хімічної промисловості [14]. Радикальні техніко-технологічні зміни у виробництві спричинили необхідність інновацій в управлінні підприємствами, обґрунтуванню яких було присвячено твори теоретиків і практиків менеджменту й управлінського консалтингу.

*Управлінська наука.* В 1911 р. вийшла книга американського інженера, засновника школи наукового менеджменту й одного з перших професійних менеджмент-консультантів Фредеріка Уінслоу Тейлора (Frederick Winslow Taylor) «Принципи наукового менеджменту» («The Principles of Scientific Management»), яка визнана класичним твором з менеджменту. «Його ідеї сформували компанії в усьому промисловому спектрі та визначили завдання управління для поколінь керівників» [15].

Американський інженер і теоретик бізнесу, який в 1900 р. заснував консалтингову компанію з управління, Гарінгтон Емерсон (Garrington Emerson) у роботі «Дванадцять принципів продуктивності» («The Twelve Principles of Productivity», 1913) доводив, що гігантський прогрес у виробництві виявився можливим лише завдяки компетентним порадам, тому принцип компетентної консультації заслуговує включення його в число дванадцяти принципів продуктивності. Причому компетентна консультація повинна зверху донизу пронизувати будь-яке підприємство й бути підґрунтям застосування інших одинадцяти [16]. В 1920-ті роки американський соціолог і психолог Елтон Мейо став засновником «школи людських стосунків». І таких прикладів досягнень управлінської науки в той час можна навести дуже багато.

*Управлінський консалтинг.* Техніко-технологічні новації Індустрії 2.0 і зумовлена ними необхідність упровадження нових підходів і методів менеджменту, обґрунтованих управлінською наукою, були чинниками:

- 1) зростання попиту на професійні поради менеджмент-консультантів;
- 2) становлення індустрії консалтингових послуг як сектору сфери послуг;
- 3) формування концептуальної моделі управлінського консалтингу<sup>1</sup>, яку експерт консалтингової фірми «NESTIM» Флоріан Лоріш (Florian Loris) визначила як «Консалтинг 0.0». Основна увага менеджерів і консультантів приділялася підвищенню продуктивності в цехах підприємств [6] (табл. 1). До речі, ще в 1903 р., тобто до «Принципів наукового менеджменту», Фредерік Уінслоу Тейлор видав книгу «Цеховий менеджмент» («Shop management»).

<sup>1</sup> Концептуальна модель – це структуроване описання основних характеристик управлінського консалтингу на певному етапі його розвитку.



Але незабаром основним об'єктом управлінського консультування було визначено підприємство як цілісну господарську систему.

У цей період були засновані та почали надавати послуги з управління підприємствами перші консалтингові фірми. Наприклад, фірма «Artur D. Little» (1886 р. заснування), яка у 2016, 2017 та 2018 рр. була визнана «Forbes» як одна з найкращих консалтингових фірм США [17]. В 1914 р. Едвін Буз (Edwin G. Booz) заснував «Службу ділових досліджень», нині це провідна компанія з управлінського консалтингу «Booz Allen Hamilton Holding Corporation» [18]. В 1925 р. Джеймс МакКінзі заснував фірму «McKinsey», яка зараз є транснаціональною консалтинговою компанією «McKinsey & Company», належить до «великої трійки» консалтингу разом із «Boston Consulting Group» і «Bain & Company».

Саме в цей час було закладено основи стратегічного й операційного консалтингу, які є пріоритетними у спектрі послуг управлінського консультування і дотепер. Так, у 2021 р. послуги стратегічного й операційного консалтингу становили 40,8% обсягу європейського ринку менеджмент-консалтингу [19].

Завершення першого етапу охоплює 50–60-ті роки ХХ ст., які для управлінського консалтингу були періодом, по-перше, формування та накопичення характеристик концептуальної моделі «Консалтинг 1.0» орієнтованої на професійну допомогу менеджменту підприємств у період технологічних перетворень, пов'язаних з автоматизацією та інформатизацією виробництва (табл. 1). Щодо процесу консультування в той час, то «Консалтинг 1.0 – це класична порада щодо рішення технічних питань. На запитання відповідає консультант з професійною компетентністю» [7].

По-друге, це був період оволодіння та практичної реалізації новацій управлінської науки того часу. Тоді вперше були видані книги відомого американського вченого та консультанта в галузі менеджменту Пітера Фердинанда Друкера (Peter F. Drucker) «Практика менеджменту» («The Practice of Management», 1954) і «Ефективний керівник» («The Effective Executive», 1966), які заклали основи ефективного управління підприємствами в умовах автоматизації виробництва й інших технологічних інновацій. У творі американського соціального психолога Дугласа МакГрегора (Douglas McGregor) «Людська сторона підприємства» («The Human Side of the Enterprise», 1960). було розкрито концептуальні підходи до менеджменту персоналу, що було теоретичною основою новацій консалтингу в цій сфері.

Ознакою цього етапу розвитку управлінського консалтингу також були процеси його інтернаціоналізації та професійної консолідації консультантів з управління. Так, в 1960 р. в Парижі була заснована Європейська федерація

асоціацій з економіки і управління (FEACO), загальною метою якої є допомога у просуванні та розвитку професії управлінського консалтингу. Члени FEACO в консалтинговій діяльності повинні дотримуватися Керівних принципів FEACO щодо професійної поведінки.

*Другий етап (70-ті роки ХХ ст. – 2000-ні роки)* розвитку управлінського консалтингу.

*Техніко-технологічні трансформації.* 1970 р. датується початок третьої промислової (інформаційної) революції, в основі якої – поява та масове впровадження інформаційних технологій, у тому числі інформатизація управлінських операцій, використання комп'ютерної техніки, інновації. Технології Індустрії 3.0 створили нові виклики менеджменту підприємств, управлінській науці й управлінському консалтингу.

Слід підкреслити, що поштовхом до змін був нафтовий шок початку 1970-х. «По мірі того, як структури витрат зростають за цінами на нафту, консалтинг управління відповів більш надійними процесами стратегічного планування (прогнозування, планування сценаріїв) і реконструкції бізнес-процесів та дизайну організації» [8].

*Управлінська наука.* У цей період значну роль у розвитку менеджменту підприємств і управлінського консалтингу мали твори таких відомих дослідників, як американський математик і економіст Г. І. Ансофф (H. Igor Ansoff), «Стратегічний менеджмент» («Strategic Management», 1979); П. Ф. Друкер, «Менеджмент в епоху турбулентності» («Managing in Turbulent Times», 1980) та «Інновації та підприємництво» («Innovation and Entrepreneurship», 1985); американський професор у галузі управління бізнесом В. Г. Оучі (William G. Ouchi), «Теорія Z. Як американський бізнес може відповісти на японський виклик» («Theory Z: How American business can meet the Japanese challenge», 1981); професор школи бізнесу Гарвардського університету М. Хаммер та провідний експерт з упровадження ідей реінжинірингу, керівник консалтингової фірми «CSC Index» Дж. Чампі (Michael Hammer Jim Champy), «Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі» («Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution», 1993) та ін.

Наукове обґрунтування нового змісту, функцій та принципів менеджменту періоду Індустрії 3.0 було чинником набуття консультантами ролі ініціаторів інноваційних трансформацій управління підприємствами та процесу професійного консультування бізнесу.

*Управлінський консалтинг.* Цей період розвитку управлінського консалтингу характеризується такими трансформаціями його концептуальних моделей відповідно до класифікації Флоріан Лоріш [6]:

- 1) трансформаціями Консалтингу 1.0;
- 2) становленням і розвитком Консалтингу 2.0. «Консалтингові фірми стали капітанами змін» [6];
- 3) формуванням ознак Консалтингу 3.0. Д. Лінднер (Dominic Lindner) визначив, що консультант 3.0 є радником як спеціалістом та радником із процесу [7] (табл. 1).

На цьому етапі під впливом глобалізаційних процесів прискорюються формування світового ринку послуг управлінського консалтингу, розвиток міжнародної консалтингової мережі. Світовим професійним органом для консультантів з управління з 1987 р. є ICMCI (The International Council of Management Consulting Institutes – Міжнародна рада інститутів управлінського консультування). Основними завданнями організації є: розвиток стандартів консультування з управління в усьому світі, зростання прийняття та поваги до професії консультанта з управління. Національні інститути, що входять до Ради, здійснюють процедуру сертифікації консультантів.

*Третій (сучасний) етап (друге десятиріччя XXI ст.)* розвитку управлінського консалтингу.

*Технологічні трансформації.* Початок другого десятиріччя XXI століття характеризувався трансформацією Індустрії 3.0 в Індустрію 4.0, основними рисами якої є повністю автоматизовані виробництва. Кіберфізичні системи створюють віртуальні копії об'єктів фізичного світу, контролюють фізичні процеси і приймають децентралізовані рішення. Технологіями Індустрії 4.0 є цифрові екосистеми, аналітика великих даних (Data Driven Decision) або просто Великі дані (Big data), штучного інтелекту (Artificial Intelligence), складні інформаційні системи, відкриті для використання клієнтами і партнерами (цифрові платформи) [20].

Ключовою технологією Industry 4.0 вважається Інтернет речей, його головною на даному етапі розвитку технологій рушійною силою є промисловий (або індустріальний) Інтернет речей (Industrial Internet of Things, IIoT) – це система об'єднаних комп'ютерних мереж і підключених до них промислових (виробничих) об'єктів з вбудованими датчиками і програмним забезпеченням для збирання даних та обміну ними, з можливістю віддаленого контролю і управління в автоматизованому режимі, без участі людини [21]. За даними консалтингової компанії «Accenture», підприємства витрачали на IIoT понад 20 млрд дол. уже у 2012 р. У 2020 р. інвестиції в цю галузь оцінюються у 500 млрд дол., а весь ринок до 2030 р. може скласти 15 трлн дол. [9].

*Управлінська наука* в сучасний період орієнтована на обґрунтування концептуальних основ і методичних підходів менеджменту в період цифрових трансформацій бізнесу. Як приклад, це такі твори: Р. Лоусон (Raef Lawson), Д. Дезрочес (Denis Desroches), Т. Хетч (Toby Hatch), «Збалансована система

показників кращі практики. Розробка, впровадження, оцінка» («Scorecard Best Practices: Design, Implementation, and Evaluation», 2008); О. Остервальдер (A. Osterwalder), І. Піньє (Y. Pigneur). «Побудова бізнес-моделей» («Business Model Generation», 2010); Дж. А. Очоа (J. A. Ochoa), «Сучасний менеджер проєкту: вступ до Scrum та Agile підхід до бізнес-стратегії, управління проєктами та лідерства» («The Modern Project Manager: An Introduction to SCRUM and an Agile Approach to Business Strategy, Project Management, and Leadership», 2021); Дж. К. Тейлор (Johnny C. Taylor), «Відрегулювати. Посібник лідера щодо роботи в епоху потрясінь» («RESET: A Leader's Guide to Work in an Age of Uproar», 2021) та ін.

*Управлінський консалтинг* під впливом цифрових трансформацій бізнесу й нових підходів управлінської науки накопичує характеристики концептуальної моделі «Консалтинг 4.0»: «консультанти стають не просто консультантами, а перетворюються в творців, виходячи за рамки запропонованих змін і адаптації щодо їх реалізації» [6]. Цей період характеризується впровадженням у практику менеджменту й консалтингу нових концепцій та підходів, серед яких Agile, основи якого було визначено ще у 2001 р., – це група управлінських методологій, які актуальні як в ІТ, так і в бізнесі та консалтингу Індустрії 4.0. Це методології Scrum – проєктування як діяльність кросфункціональних команд; Kanban – виробництво «саме вчасно»; XP – екстремальне програмування; Lean production – ощадливе виробництво за рахунок максимальної орієнтації на клієнта і мотивації працівника та ін. «Agile – це спосіб мислення і філософія, якій відповідає сукупність підходів (Scrum, Kanban, XP, Lean) і методів управління (Management 3.0)» [22].

Особливістю цього етапу є розвиток двовекторного зв'язку управлінського консалтингу й управлінської науки. Якщо раніше цей зв'язок був переважно одновекторним: новації управлінської науки були чинниками розвитку управлінського консалтингу, основою розроблення нових послуг, методик, трансформацій процесу консультування тощо, – то на цьому етапі управлінський консалтинг стає чинником розвитку управлінської науки, джерелом нових управлінських концепцій, підходів, моделей. «Такі компанії, як “Accesserve”, пропонують аутсорсингові послуги знань для консультацій з управління, таких як управління знаннями, бізнес-розвідка, ринкові розуміння клієнтів для підтримки розвитку бізнесу. До недавнього часу більшість компаній не мали жодних або дуже дефіцитних ресурсів, присвячених аналітиці даних. Основні компанії будують команди вчених, щоб скористатися своїми даними та навіть для деяких із них для створення нових бізнес-моделей» [10]. Таким чином, управлінський консалтинг нині виконує щодо управлінської науки та практичного менеджменту не тільки науково-впроваджувальну, а й науково-творчу функцію.

Основні характеристики концептуальних моделей управлінського консалтингу, трансформації яких зумовлені техніко-технологічними та науковими чинниками, розкрито в табл. 1.

Таблиця 1

**Трансформації управлінського консалтингу під впливом  
техніко-технологічних і наукових чинників\***

Концептуальні моделі управлінського консалтингу [6]	Основні характеристики
Консалтинг 0.0. Реорганізація цеху	«В галузі виникли два окремих напрямки. Одні компанії, в тому числі McKinsey, AT Kearny і Bain, зробили сильний акцент на стратегії і, таким чином, допомагали радам директорів і вищому керівництву в розробці довгострокової стратегії – стратегічної траєкторії для підтримки зростання компанії. Інші ж фірми продовжували концентруватися на операційній стороні бізнесу, але поступово перейшли з цеху в зали засідань і офіси» [6].
Консалтинг 1.0. Оволодіння інформаційними технологіями	Нові методи конкурентної стратегії, ранні системи ERP (Enterprise Resource Planning System – система планування ресурсів підприємства), системи управління персоналом і методи управління змінами.
Консалтинг 2.0. Використання інформаційно-комунікаційних технологій	Діяльність консультантів з розроблення стратегій прогнозування розвитку бізнесу й управління змінами.
Консалтинг 3.0. Нова ера консультантів по процесах	Технологічні новації, фінансово-економічна криза 2007–2009 рр., соціально-економічні та природні надзвичайні ситуації зумовили необхідність спеціалізації консультантів як експертів із захисту бізнесу, ризик-менеджменту та менеджменту ситуацій на розробленні та впровадженні моделей управління, зокрема програмно-цільового управління в умовах зростаючої турбулентності та невизначеності.
Консалтинг 4.0. Від пропозицій і зауважень до виконання	Консалтингова галузь повинна переробити себе з новими бізнес-моделями, новими сферами зростання та інноваційними продуктами та послугами, які повинні бути створені. Консалтинг 4.0 – це більше, ніж оцифрування галузі. Він включає фундаментальну зміну майже у всіх секторах [10].

\* Складено на основі джерел: [6–10].

**Висновки.** У результаті дослідження розвитку управлінського консалтингу під впливом техніко-технологічних і наукових чинників на основі поєднання історичного та концептуального підходів обґрунтовано, що:

- трансформації управлінського консалтингу здійснюються під взаємопов'язаним впливом радикальних техніко-технологічних змін та інновацій управлінської науки, що є критеріями визначення етапів його розвитку;
- розвиток управлінського консалтингу під впливом техніко-технологічних і наукових чинників є процесом зміни його концептуальних моделей від Консалтингу 0.0 до Консалтингу 4.0;
- на сучасному етапі управлінський консалтинг стає джерелом нових теоретичних знань, інноваційних методів і моделей управління, що характеризує його науково-творчу функцію.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток : монографія. Київ : КНЕУ, 2011. 327 с.
2. Верба В. А. Професіоналізація управлінського консультування: глобальні тенденції та вітчизняні реалії. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 10. С. 151–157. URL: [https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/26671/Verba\\_27.pdf](https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/26671/Verba_27.pdf) (дата звернення: 19.01.2023).
3. Гриценко О. А., Нечипорук Л. В., Зеленська К. С., Свириденков К. П. Новітні напрями бізнес-консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2022. № 4 (51). С. 20–43. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-51-4-20>.
4. Шевченко Л. С. Конкурентний консалтинг: актуальні питання розвитку. *Економічна теорія та право*. 2022. № 1 (48). С. 44–64. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-48-1-44>.
5. Шпильова В. О., Тен С. А. Тенденції та перспективи розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 23. С. 173–177. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/23\\_2018\\_ukr/31.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/23_2018_ukr/31.pdf) (дата звернення: 19.01.2023).
6. Що таке консалтинг 4.0? 1 черв. 2020 р. URL: <https://www.management.com.ua/consulting/cons158.html> (дата звернення: 19.01.2023).
7. Lindner D. Consulting 4.0 – digital transformation? *Agile Companies*. 21 March 2021. URL: <https://agile-companies.com/consulting-4-0-digital-transformation> (дата звернення: 19.01.2023).
8. Consulting 4.0 – Are you Ready? / Canadian Association of Management Consultants. July 13, 2016. URL: <https://www.cmc-canada.ca/blog/Our%20Blog/consulting-40-are-you-ready> (дата звернення: 19.01.2023).
9. Юрчак А. От 3.0 к 4.0 – разница, разрывы и вызовы. *Індустрія 4.0 в Україні* : вебсайт. 7 берез. 2017 р. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2017/03/07/от-3-0-к-4-0-разница-разрывы-и-вызовы/> (дата звернення: 19.01.2023).

10. Laffitte H. The future of consulting (consulting 4.0) and how disruption can benefit clients & providers alike? URL: <https://consulting.wiki/the-future-of-consulting-and-how-disruption-can-benefit-clients-providers-alike> (дата звернення: 19.01.2023).
11. Марченко О. С. Трансформація організаційно-економічного механізму як напрям цифровізації консалтингового бізнесу. *Економічна теорія та право*. 2021. № 1 (44). С. 29–46. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2021-44-1-29>.
12. Македон В. В., Валіков В. П., Рябик Г. Є. Розвиток світового ринку ділових інтелектуальних послуг під впливом економіки 4.0. *Нобелівський вісник*. 2019. № 1 (12). С. 59–70. DOI: <https://doi.org/10.32342/2616-3853-2019-2-12-7>.
13. Шкодїна І., Єнгїбарян М. Розвиток консалтингу в умовах Індустрії 4.0. *Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку*. 2021. Т. 2, № 2. С. 53–60. DOI: <https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-2-06>.
14. Кириченко О. С. Промислові революції та теоретичне узагальнення тенденцій розвитку. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова*. 2019. Т. 24. Вип. 3 (76). С. 37–40.
15. Семендяк В. М. Сучасне сприйняття «Принципів наукового менеджменту» Ф. В. Тейлора. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-40>.
16. Emerson G. *The Twelve Principles of Productivity*. New York : The Engineering Magazine Co, 1913. 423 p.
17. Arthur D. Little : вебсайт. URL: <https://www.adlittle.com/en> (дата звернення: 19.01.2023).
18. Booz Allen Hamilton Holding Corporation : вебсайт. URL: <https://www.boozallen.com> (дата звернення: 19.01.2023).
19. Survey of the European Management Consultancy 2021/2022 / feaco. URL: [https://www.assoconsult.org/uploads/news/attachments/194\\_feaco-survey-2021-2022.pdf](https://www.assoconsult.org/uploads/news/attachments/194_feaco-survey-2021-2022.pdf) (дата звернення: 19.01.2023).
20. Industry 4.0. *IT Enterprise* : вебсайт. URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/industry-4> (дата звернення: 19.01.2023).
21. Industrial Internet of Things, ІоТ. *IT Enterprise* : вебсайт. URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/promyshlennyj-internet-veschej> (дата звернення: 19.01.2023).
22. Що таке Agile і як його застосувати в бізнесі. *Brainrain* : блог. 1 лют. 2021 р. URL: <https://brainrain.com.ua/uk/chto-takoe-agile-ua> (дата звернення: 19.01.2023).

## REFERENCES

1. Verba, V. A. (2011). *Upravlinske konsultuvannia: kontseptsii, orhanizatsiia, rozvytok* [Management counseling: concept, organization, development]. KNEU [in Ukrainian].
2. Verba, V. A. (2015). Profesionalizatsiia upravlinskoho konsultuvannia: hlobalni tendentsii ta vitchyzniani realii [Professionalization of management counseling: Global trends and domestic realities]. *Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu im. Ivana Ohienka. Serii "Ekonomichni nauky" – Bulletin of Ivan Ogienko Kamianets-Podilsky National University. Economic Science Series, 10*, 151–157. [https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/26671/Verba\\_27.pdf](https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/26671/Verba_27.pdf) [in Ukrainian].
3. Hrytsenko, O. A., Nechyporuk, L. V., Zelenska, K. S., & Svyrydenkov, K. P. (2022). Novitni napriamy biznes-konsaltnhu [The newest directions of business consulting].

- Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4(51), 20–43. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-51-4-20> [in Ukrainian].
4. Shevchenko, L. S. (2022). Konkurentnyi konsal'tynh: aktualni pytannia rozvytku [Competitive consulting: Current development issues]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(48), 44–64. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-48-1-44> [in Ukrainian].
  5. Shpileva, V. A., & Teng, S. A. (2018). Tendentsii ta perspektyvy rozvytku rynku konsal'tynhovykh posluh v Ukraini [Trends and prospects for consulting market development in Ukraine]. *Infrastruktura rynku – Market Infrastructure*, 23, 173–177. [http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/23\\_2018\\_ukr/31.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/23_2018_ukr/31.pdf) [in Ukrainian].
  6. *Shcho take konsal'tynh 4.0?* [What is consulting 4.0?]. (2020, June 1). <https://www.management.com.ua/consulting/cons158.html> [in Ukrainian].
  7. Lindner, D. (2021, March 21). *Consulting 4.0 – digital transformation?* Agile Companies. <https://agile-companies.com/consulting-4-0-digital-transformation>
  8. Canadian Association of Management Consultants. (2016, July 13). *Consulting 4.0 – Are you Ready?* <https://www.cmc-canada.ca/blog/Our%20Blog/consulting-40-are-you-ready>
  9. Yurchak, A. (2017, March 7). *Ot 3.0 k 4.0 – raznitsa, razryvyyi i vyzovyyi* [From 3.0 to 4.0 – Difference, gaps and challenges]. *Industriia 4.0 v Ukraini* [Industry 4.0 in Ukraine]. <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2017/03/07/%d0%be%d1%82-3-0-%d0%ba-4-0-%d1%80%d0%b0%d0%b7%d0%bd%d0%b8%d1%86%d0%b0-%d1%80%d0%b0%d0%b7%d1%80%d1%8b%d0%b2%d1%8b-%d0%b8-%d0%b2%d1%8b%d0%b7%d0%be%d0%b2%d1%8b/> [in Russian].
  10. Laffitte, H. (n.d.). *The future of consulting (consulting 4.0) and how disruption can benefit clients & providers alike?* <https://consulting.wiki/the-future-of-consulting-and-how-disruption-can-benefit-clients-providers-alike>
  11. Marchenko, O. S. (2021). Transformatsiia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu yak napriam tsyfrovizatsii konsal'tynhovoho biznesu [Transformation of organizational and economic mechanism as a direction of digitalization consulting business]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(4), 29–45. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2021-44-1-29> [in Ukrainian].
  12. Makedon, V. V., Valikov V. P., & Riabyk H. Ye. (2019). Rozvytok svitovoho rynku dilovykh intelektualnykh posluh pid vplyvom ekonomiky 4.0. [Development of the world market of business intellectual services under the influence of economics 4.0]. *Nobelivskiyi visnyk – Nobel Bulletin*, 1(12), 59–70. <https://doi.org/10.32342/2616-3853-2019-2-12-7> [in Ukrainian].
  13. Shkodina, I., & Yengibaryan, M. (2021). Rozvytok konsal'tynhu v umovakh Industrii 4.0. [Development of consulting in the condition of Industry 4.0]. *Finansovo-kredytni systemy: perspektyvy rozvytku – Financial and Credit Systems: Prospects for Development*, 2(2), 53–60. <https://doi.org/10.26565/2786-4995-2021-2-06> [in Ukrainian].
  14. Kyrychenko, O. S. (2019). Promyslovi revoliutsii ta teoretychne uzahalnennia tendentsii rozvytku [The industrial revolution and the theoretical generalization of trends]. *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnikova – I. I Mechnikov Bulletin of ONU*, 24(3(76)), 37–40 [in Ukrainian].



15. Semendyak, V. M. (2022). Cuchasne spryiniattia “Pryntsyviv naukovoho menedzhmentu” F. V. Teitora [Modern perception of “principles of scientific management” by F. V. Taylor]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*, (40). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-40> [in Ukrainian].
16. Emerson, G. (1913). *The Twelve Principles of Productivity*. The Engineering Magazine Co.
17. Arthur D. Little. (n.d.). <https://www.adlittle.com/en>
18. Booz Allen Hamilton Holding Corporation. (n.d.). <https://www.boozallen.com>
19. feaco. (n.d.). *Survey of the European Management Consultancy 2021/2022*. [https://www.assoconsult.org/uploads/news/attachments/194\\_feaco-survey-2021-2022.pdf](https://www.assoconsult.org/uploads/news/attachments/194_feaco-survey-2021-2022.pdf)
20. Industry 4.0. (n.d.). *IT Enterprise*. <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/industry-4>
21. Industrial Internet of Things, IIoT. (n.d.). *IT Enterprise*. <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/promyshlennyj-internet-veschej>
22. Shcho take Agile i yak yoho zastosuvaty v biznesi [What is Agile and how to apply it in business]. (2021, February 21). *Brainrain*. <https://brainrain.com.ua/uk/chto-takoe-agile-ua> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 22.01.2023

Стаття пройшла рецензування 20.02.2023

Стаття рекомендована до опублікування 24.03.2023

### **O. S. MARCHENKO**

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

### **O. V. YARMAK**

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory and International Economics, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, Kharkiv

## **TECHNICAL, TECHNOLOGICAL AND SCIENTIFIC FACTORS OF MANAGEMENT CONSULTING TRANSFORMATIONS**

**Problem setting.** In the modern period, management consulting in the conditions of growing global economic uncertainty, increasing socio-economic and political turbulence, and digitalization of business is characterized by radical changes, which actualizes the research of factors and directions of its development based on a combination of historical and conceptual approaches. It will allow not only to determine the historical stages of the evolution of management consulting, but also to substantiate the content and characteristics of its systemic transformations. In this regard, an important area of research is the analysis of the influence on the evolution of conceptual models of management consulting of technical, technological and scientific factors.

**Recent research and publication analysis.** The development of management consulting is analyzed by Ukrainian researchers in the context of changes in the range of its services, technologies and models of the consulting process, the structure of the consulting market, the institutionalization and professionalization of this area. The publications of foreign practitioners of management consulting are devoted to the analysis of the impact of technical and technological changes on the development of consulting, although this problem has become relevant for Ukrainian scientists in recent years as well. But the impact of innovations in management science on the development of management consulting is still overlooked by researchers.

**Paper objective.** The purpose of the article is to define and characterize the stages of development of management consulting based on the disclosure of the interrelated influence on the transformations of its conceptual models of radical technical and technological changes and achievements of management science.

**Paper main body.** The development of management consulting is carried out under the influence of many factors, including such main groups as: 1) factors of the external environment of consulting activities – economic, scientific, technical and technological, social, political and legal, cultural, etc.; 2) organizational factors – production capabilities of management consulting business organizations; 3) client factors – the interest of owners, leaders and managers of business organizations in the services of management consultants, their capabilities and ability to use effectively; 4) professional and personal factors – the professionalism of management consultants, their ability to provide high-quality consulting services that meet the modern requirements of society and business.

A significant role in the development of management consulting belongs to technical and technological changes and innovations in management science, the analysis of the impact of which is the basis for the definition and characteristics of the main stages of transformation of its conceptual models:

– the first stage: the formation of management consulting at the end of the XIX – the beginning of the XX century as a separate type of intellectual business of professionals from various fields of management, which was directly related to the radical technological changes during the Second Industrial Revolution (Industry 2.0) and the achievements of management science, in particular, the formation of the school of scientific management. At this stage, the conceptual model of management consulting is characterized as “Consulting 0.0” in which the main attention of managers and consultants was paid to increasing productivity in the workshops of enterprises. But soon the main object of management consulting was the enterprise as an integral economic system. Right at this time the foundations of strategic and operational consulting were laid. The completion of the first stage covers the 1950s and 1960s, which for management consulting was the period of formation and accumulation of the characteristics of the conceptual model “Consulting 1.0”. This model focused on professional assistance to the management of enterprises in the period of technological transformations related to the automation and informatization of production;

– the second stage: the development of management consulting in the 1970s of the XX century – 2000s was carried out under the influence of the third industrial (information) revolution (Industry 3.0), the technologies of which caused new challenges for enterprise management, management science and management consulting. The scientific substantiation of the new content, functions and management principles of the Industry 3.0 period were factors in consultants acquiring the role of initiators of innovative transformations of enterprise management and the process of professional business consulting. This stage of development of management consulting are characterized by: a) transformations of Consulting 1.0; b) the formation and development of the conceptual model “Consulting 2.0” as a model of professional activity of consultants in elaboration strategies for forecasting business development and change management; c) the formation of the features of the conceptual model “Consulting 3.0” such as the specialization of consultants as experts in business protection, risk management and situation management in the development and implementation of management models, in particular program-target management in conditions of increasing turbulence and uncertainty;

– the third (modern) stage. The beginning of the second decade of the 21st century was characterized by the transformation of Industry 3.0 to Industry 4.0. Management science is currently focused on substantiating the conceptual foundations and methodological approaches of management during the period of digital business transformations. The conceptual model of management consulting Consulting 4.0, which is characterized by innovative changes in the consulting process, methods and consulting products based on the digitalization of this sector of intellectual services, is being formed under the influence of these factors. A feature of this stage is the development of a two-vector relationship between management consulting and management science: innovations in management science have always been factors in the development of management consulting, but now management consulting is becoming a factor in the development of management science, performing a scientific and creative function.

**Conclusion of the research.** As a result of the research on the development of management consulting under the influence of technical, technological and scientific factors based on a combination of historical and conceptual approaches, it was substantiated that:

– transformations of management consulting are carried out under the interconnected influence of radical technical and technological changes and innovations in management science, which are criteria for determining the stages of development of the consulting industry;

– the development of management consulting is a process of changing its conceptual models from “Consulting 0.0” to “Consulting 4.0”;

– at the current stage, management consulting becomes a source of new theoretical knowledge, innovative methods and management models, which are the content of its scientific and creative function.

### Short abstract for an article

**Abstract.** Based on a combination of historical and conceptual approaches, the article substantiates the stages and characteristics of management consulting transformations under the influence of technical, technological and scientific factors. The connection between radical technical and technological changes, innovations in management science and the development of management consulting as transformations of its conceptual models from “Consulting 0.0” to “Consulting 4.0” is revealed. The scientific and creative function of management consulting is substantiated.

**Key words:** management consulting, stages of development and transformation of management consulting, industrial revolutions, innovations of management science, conceptual models of management consulting, scientific and creative function of management consulting.

#### Article details:

Received: 22 January 2023

Revised: 20 February 2023

Accepted: 24 March 2023

**Рекомендоване цитування:** Марченко О. С., Ярмак О. В. Техніко-технологічні та наукові чинники трансформацій управлінського консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2023. № 1 (52). С. 52–68. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-52>.

**Suggested citation:** Marchenko, O. S., & Yarmak. O. V. (2023). Tekhniko-tekhnologichni ta naukovi chynnyky transformatsii upravlinskoho konsal'tynhu [Technical, technological and scientific factors of management consulting transformations]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(52), 52–68. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-52> [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-69>  
УДК 005.5:346.12-044.245

### **Л. С. ШЕВЧЕНКО**

докторка економічних наук, професорка,  
професорка кафедри економічної теорії  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого,  
Україна, м. Харків

e-mail: [shevchenko\\_ls@ukr.net](mailto:shevchenko_ls@ukr.net)

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4567-0310>

Web of Science ResearcherID:

<https://www.webofscience.com/wos/author/record/M-5894-2017>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57147163100>



### **І. В. НЕСТЕРЕНКО**

магістр економіки, магістр права,  
молодший юрист консалтингової компанії  
ТОВ «Crowe Mikhailenko»,  
Україна, м. Київ

e-mail: [nesterenko.irina@email.ua](mailto:nesterenko.irina@email.ua)

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6532-5998>



## **УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНСАЛТИНГ В УМОВАХ ЗАКОНОДАВЧИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ОБМЕЖЕНЬ<sup>1</sup>**

Авторки статті досліджують сучасні процеси управлінського консультування. Основна увага приділяється законодавчим обмеженням діяльності професійних консультантів, консультуванню в умовах інформаційних обмежень консультанта та клієнта, а також поведінці клієнта як споживача ділової інформації.

**Ключові слова:** управлінський консалтинг, обмеження в діяльності професійних консультантів, законодавство, ділова інформація, інформаційний простір фірми, інформаційна пастка.

**JEL Classification:** D82, K20, L21.

<sup>1</sup> Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (номер державної реєстрації 0111u000961).

© Шевченко Л. С., Нестеренко І. В., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

**Постановка проблеми.** Управлінське консультування здійснюється під впливом законодавчих і ресурсних обмежень діяльності консалтингових компаній. Як за таких умов здійснювати консультаційний процес? Як організувати ефективну взаємодію консультантів і клієнтів?

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ці та інші питання частково одержали свій розвиток у наукових публікаціях. Їм присвятили свої праці О. В. Бутиліна (O. V. Butylyna) [1], Л. Є. Довгань (L. Ye. Dovhan), І. П. Малик (I. P. Malyk), Н. В. Семенченко (N. V. Semenchenko) та І. М. Крейдич (I. M. Kreidyich) [2], О. С. Марченко (O. S. Marchenko) [3], В. А. Соколенко (V. A. Sokolenko) та О. Ю. Лінькова (O. Yu. Linkova) [4], С. І. Тарасенко (S. I. Tarasenko) [5] та інші науковці. Особливу увагу привертає дослідження проблем надання консультацій в умовах інформаційних обмежень і виникнення інформаційних пасток. Доволі детально вони були описані в 1998 р. Джоном С. Хаммондом (John S. Hammond), Ральфом Л. Кіні (Ralph L. Keeney) та Говардом Райффа (Howard Raiffa) [6]. У вітчизняному науковому просторі доволі цікавим є дослідження інформаційних воєн [7].

**Формулювання цілей.** Метою статті є аналіз процесу управлінського консультування в умовах законодавчих обмежень діяльності професійних консультантів, а також інформаційних обмежень консультанта і клієнта.

#### **Виклад основного матеріалу.**

##### **Законодавчі обмеження діяльності професійних консультантів**

На сьогодні законодавчі обмеження мають достатньо вагомий вплив на діяльність професійних консультантів як щодо реалізації консультаційного процесу, так і щодо його змісту. У першому випадку вплив законодавчих обмежень пов'язаний із необхідністю ліцензування і сертифікації деяких видів консультаційної діяльності. У другому випадку йдеться про те, що для вирішення проблеми клієнта консультант має надавати поради та рекомендації, які перебувають у правовому полі. Навіть якщо такі консультації не спрямовані на «сліпе» дотримання норм законодавства, що часто буває досить важко зробити, вони мають не суперечити чинним нормативно-правовим актам, щоб не поставити клієнта у скрутне становище, змусивши сплачувати штрафи.

Щодо законодавчих обмежень реалізації консультаційного процесу варто розглянути основні аспекти сертифікації і ліцензування консалтингу. Так, сервіс надання консультаційних послуг має бути належної якості та дозволяти споживачу цих послуг отримати бажаний ефект. Це мета не лише клієнтів, що звертаються до консультанта задля підтримки або навіть порятунку бізнесу, а й самих консалтингових компаній та об'єднань консультантів, оскільки це, в першу чергу, їхня репутація, а також достатньо високий заробіток.

Одним із способів забезпечення якості консультаційних послуг є ліцензування консалтингової діяльності або видача відповідних сертифікатів. Але наразі ця практика поширена лише щодо консультування в певних сферах. Наприклад, Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII «Про ліцензування видів господарської діяльності» передбачає необхідність отримання ліцензії для надання таких консалтингових послуг [8]:

- 1) професійна діяльність на ринках капіталу й організованих товарних ринках, ліцензування якої здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку відповідно до закону;
- 2) банківська діяльність, діяльність із надання фінансових послуг і діяльність із надання банкам послуг з інкасації;
- 3) освітня діяльність, яка ліцензується з урахуванням особливостей, визначених спеціальними законами у сфері освіти;
- 4) туropolиторська діяльність;
- 5) посередництво у працевлаштуванні за кордоном.

Окрім того, є також інші нормативно-правові акти, що передбачають отримання дозволу на консультування з тих чи інших питань у визначеній сфері. Зокрема, Закон України від 11.12.2003 № 1378-IV «Про оцінку земель» установлює необхідну умову для зайняття діяльністю у сфері оцінки земель, у тому числі надання консультацій інженерами-землевпорядниками, – реєстрацію в Державному реєстрі сертифікованих інженерів-землевпорядників [9].

Вагоме місце належить законам, що регулюють консультаційну діяльність фахівців із різних юридичних питань. Так, Закон України від 02.06.2011 № 3460-VI «Про безоплатну правову допомогу» закріплює такі види послуг, як: надання правової інформації; надання консультацій і роз'яснень із правових питань; складення заяв, скарг та інших документів правового характеру; надання консультацій, роз'яснень і підготовка проєктів договорів; захист; здійснення представництва інтересів осіб, що мають право на безоплатну вторинну правову допомогу, в судах, інших державних органах, органах місцевого самоврядування, перед іншими особами; складення документів процесуального характеру тощо. При цьому вказаний закон визначає, що суб'єктами надання безоплатної вторинної правової допомоги в Україні є центри з надання безоплатної вторинної правової допомоги й адвокати, включені до Реєстру адвокатів, які надають безоплатну вторинну правову допомогу [10].

Тобто для здійснення певних консультацій з юридичних питань недостатньо відповідної вищої освіти, необхідно додатково мати статус адвоката. У статті 6 Закону України від 05.07.2012 № 5076-VI «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» установлено, що адвокатом може бути фізична особа, яка

має повну вищу юридичну освіту, володіє державною мовою відповідно до рівня, визначеного згідно із Законом України «Про забезпечення функціонування української мови як державної», має стаж роботи в галузі права не менше двох років, склала кваліфікаційний іспит, пройшла стажування (крім випадків, установлених цим Законом), склала присягу адвоката України й отримала свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю [11].

Щодо надання аудиторських консультаційних послуг також існують певні обмеження. Відповідно до Закону України від 21.12.2017 № 2258-VIII «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» аудитором може стати фізична особа, яка підтвердила кваліфікаційну придатність до провадження аудиторської діяльності, має відповідний практичний досвід і включена до Реєстру аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності. Аудитор провадить свою діяльність як фізична особа – підприємець, у складі аудиторської фірми або як незалежну професійну діяльність, за умови, що не є працівником аудиторської фірми. Аудитору, як і адвокату, забороняється займатися іншими, не сумісними з його діяльністю, видами підприємницької діяльності [12].

Отже, на рівні законодавства вже встановлено вимоги щодо ліцензування, сертифікації або отримання дозволів на здійснення консультаційної діяльності в різних сферах. Однак такої ж системи оцінки якості консалтингових послуг для цієї діяльності загалом незалежно від сфери застосування до цього часу не передбачено. Щоб забезпечити клієнтів певними гарантіями щодо якості консультаційних послуг, були здійснені спроби ввести стандарти консультування, наприклад, надання документа, який підтверджує компетентність консультанта і його право займатися консультаційною діяльністю [4, с. 109].

На сьогодні існують різні асоціації консультантів, які видають посвідчення фахівцям на добровільній основі, тобто ця процедура не регламентована нормативно-правовою базою. До таких асоціацій належать Інститут консультування з питань управління та Американський інститут консультантів. Перше об'єднання запровадило три ступені членства: асоційований, повний, почесний, і, якщо консультанти отримали ступінь повних та почесних членів, то їх вносять до професійного реєстру консультантів. Друге об'єднання фахівців із консалтингу надає посвідчення консультанта при дотриманні таких вимог, як здобуття відповідної освіти; наявність необхідного досвіду; отримання рекомендацій від клієнтів [4, с. 109].

У країнах, де все-таки наявні сертифікація або ліцензування консультаційної діяльності, процес установлення відповідності рівня кваліфікації фахівця з консалтингу певним вимогам щодо надання консалтингових послуг здійснюється державними установами або професійними асоціаціями. Запровадження обов'язкової системи дозволів на зайняття консультаційною діяльніс-



тю залишається на розсуд держави, оскільки ліцензування консультаційної діяльності має як позитивні аспекти, так і можливі негативні наслідки.

Беззаперечно, позитивним є визнання консалтингу як професії; встановлення переліку офіційних обов'язкових вимог до цієї професії з огляду на її важливість для бізнесу; зменшення кількості некомпетентних фахівців із консалтингу; соціальна відповідальність консультантів тощо. Що стосується недоліків, то до них слід віднести такі: посвідчення консультанта не є гарантією його якісної роботи; ліцензування консалтингу загалом блокуватиме консультаційний процес, оскільки певні види цієї діяльності не ліцензуються у зв'язку з незначним ступенем їх складності та важливості для клієнтів; можливе зменшення попиту на консалтингові послуги через підвищення цін на них, зумовлене ускладненням освоєння фаху консультанта та допуску до практичної діяльності. Отже, питання ліцензування та сертифікації консультаційної діяльності залишається дискусійним.

### **Особливості здійснення консультаційної діяльності**

#### **в умовах законодавчих обмежень щодо змісту консалтингових послуг**

Консультант не може і в жодному разі не повинен давати клієнту рекомендації, які вирішують його проблему незаконним або навіть злочинним шляхом. Будь-яка порада консультанта, у результаті виконання якої клієнт не дотримається положень чинного законодавства або порушить його, є загрозовою для бізнесу компанії і замість вирішення вже наявної проблеми призведе до виникнення нової, можливо, більш серйозної.

Наприклад, компанія клієнта бере участь у тендері, тобто, відповідно до Закону України від 25.12.2015 №922-VIII «Про публічні закупівлі», конкурентній процедурі закупівлі – здійсненні конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу [13]. Ця процедура передбачає необхідність підготовки тендерної документації, вимоги до якої встановлюються згідно з умовами проведення конкурсу. Шаблони необхідних документів розробляються і затверджуються замовником, після чого оприлюднюються для вільного доступу в електронній системі закупівель, зокрема на майданчику «ProZorro».

Клієнт як учасник тендера має підготувати відповідну документацію, а також його компанія загалом має відповідати вимогам, установленим замовником, наприклад, бути платником ПДВ. Якщо сталося так, що з якихось причин клієнт опинився у менш виграшному становищі, ніж його конкуренти, то консультант має порадити, яким чином виправити документацію, наприклад, якої інформації не вистачає, і в жодному разі не радити спроби підкупу або тиску на фахівців із публічних закупівель.

Також можна навести наступний приклад. Клієнт хоче оптимізувати оподаткування здійснюваних ним операцій із реалізації продукції і знизити податкове навантаження. У такому разі консультант може порадити клієнту перейти на спрощену систему оподаткування, якщо його продукція є високомаржинальною. Це пов'язано з тим, що згідно зі статтею 136 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), базова (основна) ставка податку на прибуток підприємств становить 18 відсотків. Тоді як відповідно до статті 293 ПКУ відсоткова ставка єдиного податку, наприклад, для платників третьої групи на спрощеній системі оподаткування становить 3 відсотки доходу – у разі сплати податку на додану вартість згідно з ПКУ або 5 відсотків доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку [14].

Однак слід враховувати, що при сплаті податку на прибуток підприємств відбувається оподаткування саме прибутку, тобто доходу компанії за вирахуванням витрат. Тоді як під час оподаткування операцій єдиним податком оподатковується весь дохід підприємця, не зважаючи на витрати, понесені ним. Тому консультант, який радить клієнту перехід на спрощену систему оподаткування має враховувати рівень маржинальності продукції клієнта. Адже для компаній, що реалізують низькомаржинальну продукцію, більш вигідною є загальна система оподаткування.

Ба більше, в жодному разі не можна розглядати варіант ухилення від сплати податків, зокрема реалізацію товарів, не облікованих у встановленому законом порядку, тобто без використання реєстраторів розрахункових операцій. Так, у статті 17 Закону України від 06.07.1995 № 265/95-ВР «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» закріплено, що за порушення вимог законодавства щодо реалізації товарів, робіт і послуг до суб'єктів господарювання, які здійснюють розрахункові операції за товари (послуги), за рішенням відповідних контролюючих органів застосовуються фінансові санкції.

Якщо в ході перевірки буде встановлено факт одного з таких порушень: проведення розрахункових операцій із використанням реєстраторів розрахункових операцій, програмних реєстраторів розрахункових операцій або розрахункових книжок на неповну суму вартості проданих товарів (наданих послуг); непроведення розрахункових операцій через реєстратори розрахункових операцій та/або програмні реєстратори розрахункових операцій із фіскальним режимом роботи; невідача (в паперовому вигляді та/або електронній формі) відповідного розрахункового документа, що підтверджує виконання розрахункової операції, або проведення її без використання розрахункової книжки на окремому господарському об'єкті такого суб'єкта господарювання, – то до підприємця будуть застосовані фінансові санкції в розмірі 100 від-

сотків вартості проданих товарів, робіт або послуг з одним зі вказаних порушень, учиненим уперше; 150 відсотків вартості проданих товарів, робіт або послуг з одним зі вказаних порушень, учиненим кожен наступний раз [15].

Варто зазначити, що за ухилення від сплати податків і зборів як обов'язкових платежів законодавством України також передбачена кримінальна відповідальність. Зокрема, умисне ухилення від сплати податків, що призвело до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах, карається штрафом від п'яти тисяч до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років або без такого. Це діяння, вчинене за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у великих розмірах, карається штрафом від десяти тисяч до п'ятнадцяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до трьох років. Відповідне діяння, що вчинене особою, раніше судимою за ухилення від сплати податків, зборів, або призвело до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів в особливо великих розмірах, карається штрафом від п'ятнадцяти тисяч до двадцяти п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років із конфіскацією майна [16].

В умовах повномасштабної війни, яка почалася 24 лютого 2022 р., застосування системи спрощеного оподаткування набуло ще більшого значення. Це пов'язано зі змінами, внесеними Законом України від 01.04.2022 № 2173-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо адміністрування окремих податків у період воєнного, надзвичайного стану». Так, майже у будь-якого підприємця з'явилася можливість перейти на спрощену систему оподаткування єдиним податком за ставкою 2% незалежно від обсягів обороту його компанії [17].

Під час надання клієнту поради щодо переходу на єдиний податок зі ставкою 2% консультант повинен пам'ятати як про переваги такого рішення, так і про ймовірні проблеми, що можуть виникнути у зв'язку з реалізацією цього рішення. Переваги застосування цього способу оптимізації оподаткування для клієнта полягають у тому, що операції не оподатковуються ПДВ, відсутні обмеження щодо обсягу доходу, як це передбачено для спрощеної системи оподаткування загалом, а також дуже низька ставка єдиного податку – 2%.

Проте ця система не для всіх вигідна. Це залежить від низки факторів: балансу ПДВ, статусу контрагентів, тобто чи є вони платниками ПДВ, видів діяльності клієнта, рівня маржинальності продукції, так як іноді сплачувати податок на прибуток за ставкою 18% від прибутку вигідніше, ніж єдиний податок за ставкою 2% від доходу. Існують також дві інші сутнісні проблеми, пов'язані з переходом на єдиний податок зі ставкою 2%. По-перше, закупка товарів з ПДВ, після якої відбувся перехід на єдиний податок зі ставкою 2% та продаж товарів вже без ПДВ, зумовлює необхідність сформулювати компенсуючі зобов'язання з ПДВ. По-друге, виникає подвійне оподаткування при поверненні на загальну систему. Наприклад, передплата здійснюється, поки суб'єкт підприємницької діяльності перебуває на єдиному податку зі ставкою 2%, через що відбувається оподаткування єдиним податком, а відвантаження здійснюється вже на загальній системі оподаткування, через що виникають податкові зобов'язання з податку на прибуток за ставкою 18%. Отже, професійний консультант має враховувати всі ці аспекти під час вироблення рекомендацій з оптимізації оподаткування для свого клієнта.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що на сьогодні законодавчі обмеження мають достатньо вагомий вплив на діяльність професійних консультантів як щодо реалізації консультаційного процесу, так і щодо змісту наданих клієнту рекомендацій. У першому випадку вплив законодавчих обмежень пов'язаний із необхідністю ліцензування і сертифікації деяких видів консультаційної діяльності. У другому випадку йдеться про те, що для вирішення проблеми клієнта консультант має надавати поради та рекомендації, які перебувають у правовому полі. Таким чином, фахівець із консалтингу має уважно ставитися до законодавчих обмежень, які висуваються до реалізації та змісту консультаційного процесу, та повною мірою дотримуватися таких обмежень у своїй діяльності.

### **Консультавання в умовах інформаційних обмежень.**

#### **Клієнт як споживач ділової інформації**

Потреба людей у новій інформації (для поповнення знань, перевірки суперечливих фактів, спростування чи підтвердження певних сумнівів тощо) загалом є природною потребою. Потреба в діловій інформації виникає у менеджерів під час обґрунтування ними своїх управлінських рішень: застосовуючи ділову інформацію, менеджер ідентифікує проблему й можливості її вирішення, вживає конкретних заходів щодо усунення загроз чи використання можливостей, робить вибір із кількох варіантів. Саме інформація є основою прийняття управлінського рішення. Її пошук, оброблення, накопичення і використання вважають специфічним предметом управлінської праці менеджерів.

Збирання ділової інформації здійснюється всіма учасниками консультаційного процесу. Так, клієнт має надати всі наявні в нього відомості щодо проблеми, яка виникла у компанії. Ідеться про дані та повідомлення, що стосуються напрямів ринкової діяльності організації, її споживачів і конкурентів, загального стану й динаміки ринків, системи менеджменту, організаційної (управлінської) структури, ділової культури тощо, на основі яких формуються управлінські знання та приймаються управлінські рішення. Консультант, у свою чергу, в ході діагностики проблемної ситуації має зібрати інформацію, яку упустив клієнт, наприклад, через нерозуміння її важливості для вирішення завдання, що постало перед консультантом. Обов'язково опрацьовується: відкрита інформація (відкриті бази даних, державна та регіональна бізнес-статистика, результати досліджень різних науково-економічних організацій, консалтингових фірм, ділова періодика, спеціалізовані онлайн-сервіси, спеціальні аналітичні продукти тощо) і напівзакрита інформація, що міститься в різних базах даних, які не завжди публікуються у відкритій пресі (установчі документи інших підприємств, відомості про дочірні товариства, біографічні відомості та кар'єрні дані про їхніх власників і керівників тощо; результати попередніх due diligence – всебічного вивчення діяльності підприємства, його фінансового стану та конкурентних позицій на ринку). Самостійним способом одержання ділової інформації є конкурентна розвідка. За даними «Forbes», близько 73% компаній інвестують понад 20% своїх технологічних бюджетів саме в конкурентну розвідку [18].

Проте учасники консультаційного процесу майже завжди стикаються з обмеженістю ділової інформації – її відсутністю, неповнотою, асиметрією і навіть недостовірністю.

*Відсутність інформації* зазвичай супроводжує появу на ринках нових фірм, які тільки-но входять у бізнес, застосування менеджерами нових систем і прийомів управління, впровадження нових бізнес-моделей. Але брак інформації може бути й наслідком незнання менеджерами нових методів збирання інформації та діагностики бізнесу, відсутності досвіду передбачати розвиток підприємства. Із часом така інформація з'являється, накопичується, систематизується і поширюється в діловому середовищі.

*Неповнота інформації* загалом є нормальним явищем у бізнесі. Вона характеризує той обсяг інформації, яким реально володіють власники бізнесу й менеджери порівняно з необхідним і достатнім для ухвалення ефективних рішень. Неповнота інформації пов'язана з нестабільністю економічної кон'юнктури, обмеженнями у веденні бізнесу (зокрема законодавчими). Доступність до управлінської інформації знижують численні бар'єри, які

існують практично завжди (насамперед режимний, економічний, психологічний, політичний та інші) і подолання яких вимагає часу та спеціальних дій. Недостатня поінформованість може стати однією з причин невизначеності та непередбачуваності майбутнього розвитку бізнесу, неможливості сформувати прогноз подальших дій на ринку, ухвалення ризикованого рішення.

*Асиметрія інформації* – це ситуація, за якої частина учасників (одна сторона) ринку володіє такою інформацією, до якої інші зацікавлені особи не мають доступу. До виникнення асиметрії управлінської інформації ведуть: недосконалість і навіть неспроможності (провали) ринку інформаційних послуг; неминучі витрати як управлінців, так і їх консультантів, на збирання та аналіз одержаної інформації, відповідно, їхні різні фінансові можливості; умисне ненадання контрагентові повної інформації; відсутність досвіду аналізу інформаційних ситуацій. Асиметрія інформації може бути також проявом *монополії знань*, за якої необізнана сторона не має права доступу до всієї важливої інформації про ситуацію для прийняття рішень. Прикладом монополії знань є те, що в деяких фірмах лише керівництво вищого рівня може отримати повний доступ до корпоративної інформації, наданої третьою стороною, тоді як працівники нижчого рівня зобов'язані приймати важливі рішення, маючи лише обмежену інформацію, надану їм [19].

*Недостовірність інформації* є одним із методів ведення недобросовісної конкуренції, тобто будь-яких дій у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. Серед них вітчизняний законодавець спеціально акцентує увагу на дискредитації суб'єкта господарювання через поширення у будь-якій формі неправдивих, неточних або неповних відомостей, пов'язаних з особою чи діяльністю суб'єкта господарювання, у тому числі щодо його товарів, які завдали або могли завдати шкоди діловій репутації суб'єкта господарювання.

Українське законодавство використовує поняття *«інформація, що вводить в оману»* – «повідомлення суб'єктом господарювання, безпосередньо або через іншу особу, одній, кільком особам або невизначеному колу осіб, у тому числі в рекламі, неповних, неточних, неправдивих відомостей, зокрема внаслідок обраного способу їх викладення, замовчування окремих фактів чи нечіткості формулювань, що вплинули або можуть вплинути на наміри цих осіб щодо придбання (замовлення) чи реалізації (продажу, поставки, виконання, надання) товарів, робіт, послуг цього суб'єкта господарювання» [20].

В умовах цифрового суспільства недостовірність інформації використовується як метод інформаційних воєн (кібервоєн), під час яких одна інформа-

ція використовується як засіб атаки на іншу інформацію. Інформаційна війна ведеться засобами впливу на системи управління та зв'язку підприємства-конкурента з використанням комп'ютерних технологій (наприклад, розповсюдження в інформаційних каналах супротивника чи глобальних мережах дезінформації щодо його діяльності; перехоплення закритої комерційної інформації); здійснюється в режимі реального часу (радіоелектронна, психологічна, хакерська, кібервійна) [7, с. 23–35]. При цьому інформаційна війна розраховується на інформаційну вразливість людей, а інформація подається в такий спосіб, який формує у споживачів інформації (конкурентів, покупців продукції, ділових партнерів тощо) точку зору на користь розповсюджувача інформації.

З огляду на це особливої актуальності набуває *аналіз інформаційного простору фірми* – експертиза корисності інформації, оцінка її достовірності та повноти. Для цього клієнт може звернутися за допомогою до спеціалізованих фірм, які займаються медіаконсалтинговою діяльністю, та одержати послуги з аудиту медіа та соціальних мереж, контент-аналізу, оперативного моніторингу інтернету і соціальних ЗМІ (преси, радіо та телебачення) – з використанням медіааналітичних і соціологічних інструментів. Наприклад, Інформаційне агентство УНІАН за час своєї роботи у сфері моніторингу ЗМІ (понад 26 років) тільки на українському ринку реалізувало більше 1000 моніторингових проєктів. Відділ моніторингу УНІАН щодня опрацьовує понад 100 000 публікацій з більш як 6000 джерел. На думку фахівців, «моніторинг інформаційного поля можна порівняти з діагностикою організму. Як на ранній стадії його захворювання, так і під час лікування та після одужання, щоб не допустити рецидиву хвороби. Тобто, без інформаційного моніторингу як складової PR функції важко уявити здоровий розвиток підприємства або бренду. Адже, рано чи пізно, а зазвичай раптово, з'явиться чинник, що може зіпсувати їх репутацію. Незадоволений споживач, недоброчесний конкурент, помилка персоналу, політична ситуація, аварійна ситуація на виробництві тощо» [21].

Найнижча ймовірність неправильного управлінського рішення існує в умовах наявності всієї необхідної ділової інформації. Рішення, пов'язане з ризиком, ухвалюється в умовах достатнього обсягу інформації, але за різної її ефективності. Ситуація невпевненості у правильності управлінського рішення виникає за недостатності інформації при одночасному очікуванні багатоваріантності майбутнього розвитку подій. Невизначеність є найскладнішою ситуацією для ухвалення управлінського рішення, коли важко ухвалити не тільки управлінське рішення, але й сформулювати саму

управлінську проблему через недоступність більшої частини потрібної ділової інформації.

У таких умовах менеджер може потрапити в *інформаційну пастку*. За кордоном дослідження цієї проблеми ведуться тривалий час. Більшість пасток пов'язуються з психологічними аспектами управлінської діяльності та ухвалення управлінських рішень. Доволі детально вони описані в класичній статті у «Harvard Business Review» 1998 р. «Приховані пастки в прийнятті рішень» Джона С. Хаммонда, Ральфа Л. Кіні та Говарда Райффа [6]. Дискусію і зараз продовжують багато дослідників.

Завдання бізнес-консультанта – попередити свого клієнта про наявність інформаційних пасток і запобігти потраплянню в них. Звернемо увагу лише на такі інформаційні пастки, як:

*пастка передозування інформації*, яка виникає, коли менеджер або консультант передозують або не встановлюють обмеження на збір інформації, що може значно ускладнити її оброблення та виокремлення релевантної інформації. При цьому час і ресурси витрачаються даремно на пошук все більшої кількості інформації замість прийняття рішення. Фахівці тоді рекомендують стратегію морських піхотинців: зібрати достатньо інформації, аби отримати 70% упевненості, а потім прийняти рішення. Час, потрібний для отримання 100% упевненості, не покращить рішення, а можливо, призведе до вашої загибелі [22];

*якірна пастка* – коли менеджери (бухгалтери, інженери, банкіри, юристи, консультанти, біржові аналітики та практично всі професіонали) чіпляються за першу інформацію про рішення, яке мають ухвалити; така інформація стає «якорем», через який будуть відхилені інші оцінки, прогнози та й ширші альтернативи. У бізнесі «якорем» може бути минула подія чи тенденція, якій приділяється занадто велика увага;

*пастка надмірної самовпевненості* – недостатньої уваги до ділової інформації та її аналізу через занадто оптимістичні судження щодо можливостей і результатів, переоцінку власних знань і досвіду та недооцінку ризиків;

*пастка підтвердження доказів* – прагнення використовувати ту інформацію, яка підтверджує наявну точку зору, залишаючи поза увагою альтернативну інформацію, що містить важливі, але суперечливі докази;

*пастка безповоротних витрат* – схильність робити управлінський вибір, використовуючи інформацію таким чином, щоб виправдовувати минулі рішення, навіть якщо останні вже не мають значення для сьогодення і навіть є ризикованими. Це часто трапляється, коли ми не хочемо, свідомо чи ні, визнавати помилкові бізнес-рішення і викликати критику з боку колег і керів-



ництва [23]. Менеджер тоді збирає безліч інформації на підтвердження своєї правоти, робить багато припущень, але чим вищими стають ставки, тим більшим є ризик потрапляння в пастку.

Наслідками потрапляння в інформаційну пастку є: викривлення реальної ситуації; загроза економічній і конкурентній безпеці підприємства; дискредитація бізнесу, фірми або підприємця.

**Висновки.** У процесі консультаційної роботи важливо визначити обов'язки, яких повинні дотримуватися не тільки консультант, а й клієнт як споживач ділової інформації. Серед них виокремимо:

обов'язки щодо дотримання норм національного законодавства – необхідності ліцензування і сертифікації деяких видів консультаційної діяльності та вирішення проблеми клієнта порадами та рекомендаціями, які перебувають у правовому полі;

аналітичні обов'язки, пов'язані з отриманням і обробленням інформації, що надходить. Використання управлінцями аналітичного інструментарію економічної науки має надважливе значення для виявлення, опису та оцінювання найбільш значущих даних і ключових проблем ведення бізнесу та їх інтерпретації при прийнятті управлінських рішень; прогнозування розвитку підприємства під впливом різних суб'єктів і чинників. Результати економічної аналітики дозволяють підприємству підвищити рівень своєї рентабельності та конкурентоспроможності;

економічні обов'язки – з визначення економічного ефекту від проведених заходів зі збирання конкурентної інформації, з оплати інформаційних послуг, наданих компанії дослідницькими організаціями, та ін. Оцінка економічного ефекту від споживання ділової інформації може проводитися або за допомогою конкретних економічних показників (наприклад, зростання частки ринку, динаміки виторгу від реалізації, прибутків та інших результуючих показників), або побічно, враховуючи вплив інформації на підвищення рівня знань фахівців і потенційні можливості застосування цих знань у господарській діяльності;

обов'язки з інформаційного забезпечення бізнесу – зі створення системи захищеності інформації про діяльність фірми, стан її конкурентоспроможності, забезпечення конфіденційності та цілісності інформації на будь-яких носіях і в процесі передавання людьми, формування культури кібербезпеки та кібергігієни. Захищати потрібно як відомості про джерела інформації (використовувані фірмою інформаційні системи), так і саму інформацію та способи її збирання і обробки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бутиліна О. В. Управлінське консультування : навч.-метод. посіб. Харків : Форт, 2014. 165 с.
2. Довгань Л. Є., Малик І. П., Семенченко Н. В., Крейдич І. М. Управлінський консалтинг : навч. посіб. Київ : НТУУ «КПІ», 2017. 198 с.
3. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. 204 с.
4. Соколенко В. А., Лінькова О. Ю. Основи управлінського консультування : навч.-метод. посіб. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. 216 с.
5. Тарасенко С. І. Управлінське консультування : конспект лекцій. Кам'янське : ДДТУ, 2017. 149 с.
6. Hammond J. S., Keeney R. L., Raiffa H. The Hidden Traps in Decision Making. *Harvard Business Review*. 1998. Sept. – Oct. URL: <https://hbr.org/1998/09/the-hidden-traps-in-decision-making-2> (дата звернення: 02.02.2023).
7. Війни інформаційної епохи: міждисциплінарний дискурс : монографія / за ред. В. А. Кротюка. Харків : ФОП Федорко М. Ю., 2021. 558 с.
8. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19> (дата звернення: 02.02.2023).
9. Про оцінку земель : Закон України від 11.12.2003 № 1378-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15> (дата звернення: 02.02.2023).
10. Про безоплатну правову допомогу : Закон України від 02.06.2011 № 3460-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-17> (дата звернення: 02.02.2023).
11. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : Закон України від 05.07.2012 № 5076-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17> (дата звернення: 02.02.2023).
12. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21.12.2017 № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 02.02.2023).
13. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 02.02.2023).
14. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 02.02.2023).
15. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 06.07.1995 № 265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-вр> (дата звернення: 02.02.2023).
16. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2011 № 2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 02.02.2023).
17. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо адміністрування окремих податків у період воєнного, надзвичайного стану : Закон України від 01.04.2022 № 2173-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2173-20> (дата звернення: 02.02.2023).
18. Competitive Intelligence: Myths vs. Realities / Team Contify. 20 Oct. 2021 : Updated on 7 July 2022. URL: <https://www.contify.com/resources/blog/competitive-intelligence-myths-vs-realities/> (дата звернення: 02.02.2023).

19. Information asymmetry. *Wikipedia* : The Free Encyclopedia : Last edited 1 Feb. 2023. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Information\\_asymmetry](https://en.wikipedia.org/wiki/Information_asymmetry) (дата звернення: 02.02.2023).
20. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-вр> (дата звернення: 02.02.2023).
21. Інформаційні війни очима професіоналів. *Brandstory*. Dec. 2, 2021. URL: <https://brandstory.com.ua/rejtingi/informacijni-vijni-ocima-profesionaliv> (дата звернення: 02.02.2023).
22. Snow B. 6 common decision-making traps and tips to avoid them. *Advantage*. Jan. 7, 2019. URL: <https://www.advantageperformance.com/6-traps/> (дата звернення: 02.02.2023).
23. The 8 Traps of Decision Making. *Working Resources* : вебсайт. URL: <http://www.workingresources.com/professionaleffectivenessarticles/the-8-traps-of-decision-making.html> (дата звернення: 02.02.2023).

## REFERENCES

1. Butylina, O. V. (2014). *Upravlinske konsultuvannia* [Management consulting]. Fort [in Ukrainian].
2. Dovhan, L. Ye., Malyk, I. P., Semenchenko, N. V., & Kreidych, I. M. (2017). *Upravlinskyi konsal'tynh* [Management consulting]. NTUU “KPI” [in Ukrainian].
3. Marchenko, O. S. (2019). *Biznes-konsal'tynh* [Business consulting]. Pravo [in Ukrainian].
4. Sokolenko, V. A., & Linkova, O. Yu. (2018). *Osnovy upravlinskoho konsultuvannia* [Basics of management consulting]. NTU “KhPI” [in Ukrainian].
5. Tarasenko, S. I. (2017). *Upravlinske konsultuvannia* [Management consulting]. DDTU [in Ukrainian].
6. Hammond, J. S., Keeney, R. L., & Raiffa, H. (1998, September – October). The hidden traps in decision making. *Harvard Business Review*. URL: <https://hbr.org/1998/09/the-hidden-traps-in-decision-making-2>
7. Krotiuk, V. A. (Ed.). (2021). *Viiny informatsiinoi epokhy: mizhdystyplinaryni dyskurs* [Wars of the information age: an interdisciplinary discourse]. FOP Fedorko M. Yu.
8. Pro litsenzuvannia vydiv hospodarskoi diialnosti: Zakon Ukrainy vid 02.03.2015 No. 222-VIII [On licensing of types of economic activity: Law of Ukraine dated March 2, 2015]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19> [in Ukrainian].
9. Pro otsinku zemel: Zakon Ukrainy vid 11.12.2003 No. 1378-IV [On land valuation: Law of Ukraine dated December 11, 2003]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15> [in Ukrainian].
10. Pro bezoplatnu pravovu dopomohu: Zakon Ukrainy vid 02.06.2011 No. 3460-VI [On free legal aid: Law of Ukraine dated June 2, 2011]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-17> [in Ukrainian].
11. Pro advokaturu ta advokatsku diialnist: Zakon Ukrainy vid 05.07.2012 No. 5076-VI [On advocacy and advocacy: Law of Ukraine dated July 5, 2012]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17> [in Ukrainian].
12. Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorsku diialnist: Zakon Ukrainy vid 21.12.2017 No. 2258-VIII [On the audit of financial statements and audit activity: Law of Ukraine

- dated December 21, 2017]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> [in Ukrainian].
13. Pro publichni zakupivli: Zakon Ukrainy vid 25.12.2015 No. 922-VIII [On public procurement: Law of Ukraine dated December 25, 2015]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> [in Ukrainian].
  14. Podatkovi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 No. 2755-VI [Tax Code of Ukraine dated December 2, 2010]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
  15. Pro zastosuvannya reiestratoriv rozrakhunkovykh operatsii u sferi torhivli, hromadskoho kharchuvannya ta posluh: Zakon Ukrainy vid 06.07.1995 No. 265/95-VR [On the use of registrars of settlement operations in the sphere of trade, catering and services: Law of Ukraine dated June 7, 1995]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
  16. Kryminalnyi kodeks Ukrainy vid 05.04.2011 No. 2341-III [Criminal Code of Ukraine: Law of Ukraine dated April 4, 2011]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> [in Ukrainian].
  17. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta inshykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo administruvannya okremykh podatkov u period voiennoho, nadzvychainoho stanu: Zakon Ukrainy vid 01.04.2022 No. 2173-IKh [On amendments to the Tax Code of Ukraine and other legislative acts of Ukraine regarding the administration of certain taxes during the period of war and state of emergency: Law of Ukraine dated April 1, 2022]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2173-20> [in Ukrainian].
  18. Team Contify. (2022, July 7). *Competitive intelligence: Myths vs. realities*. <https://www.contify.com/resources/blog/competitive-intelligence-myths-vs-realities/>
  19. Information asymmetry. (2023, February 1). In *Wikipedia*. [https://en.wikipedia.org/wiki/Information\\_asymmetry](https://en.wikipedia.org/wiki/Information_asymmetry)
  20. Pro zakhyst vid nedobrosovisnoi konkurentsii: Zakon Ukrainy vid 07.06.1996 No. 236/96-VR [On protection against unfair competition: Law of Ukraine dated June 7, 1996]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
  21. Informatsiini viiny ochyma profesionaliv [Information wars through the eyes of professionals]. (2021, December 2). *Brandstory*. <https://brandstory.com.ua/rejtingi/informacijni-vijni-ocima-profesionaliv> [in Ukrainian].
  22. Snow, B. (2019, January 7). 6 common decision-making traps and tips to avoid them. *Advantage*. <https://www.advantageperformance.com/6-traps/>.
  23. The 8 traps of decision making. (n.d.). *Working Resources*. URL: <http://www.workingresources.com/professionaleffectivenessarticles/the-8-traps-of-decision-making.html>

Стаття надійшла до редакції 03.02.2023

Стаття пройшла рецензування 15.03.2023

Стаття рекомендована до опублікування 24.03.2023

**L. S. SHEVCHENKO**

Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Professor of Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

**I. V. NESTERENKO**

Master of Economics, Master of Law, junior lawyer in the Crowe Mikhailenko consulting company, Ukraine, Kyiv

## **MANAGEMENT CONSULTING IN CONDITIONS OF LEGISLATIVE AND INFORMATIONAL RESTRICTIONS**

**Problem setting.** Management consulting is carried out under the influence of legal and resource limitations of the activities of consulting companies. How to carry out the consultation process under such conditions? How to organize the most effective interaction between consultants and clients?

**Recent research and publication analysis.** These and other issues were partially developed in the scientific publications of such scientists as O. V. Butylina, L. Ye. Dovhan, I. P. Malyk, N. V. Semenchenko, I. M. Kreidych, O. S. Marchenko, V. A. Sokolenko, O. Yu. Linkova, S. I. Tarasenko, and other scientists. Researchers pay special attention to the study of the problems of providing consultations in conditions of limited information. John S. Hammond, Ralph L. Keeney and Howard Raiffa investigated the occurrence of information traps in management decision-making.

**The purpose of the article** is to analyze the process of management consulting in the conditions of legal restrictions on the activities of professional consultants, as well as information limitations of the consultant and the client.

**Paper main body.** The authors of the article analyze the peculiarities of the consultation process in the conditions of legal restrictions on the activities of professional consultants. In one case, the impact of legislative restrictions is related to the need for licensing and certification of some types of consulting activities. In the second case, we are talking about legal restrictions on the content of consulting services. The consultant must provide advice and recommendations that are within the legal framework.

The authors prove that the participants of the consultation process almost always face the limitations of business information – its absence, incompleteness, asymmetry and even unreliability. In view of this, the analysis of the information space of the company becomes especially relevant. For this, the client can seek help from specialized firms engaged in media consulting.

In conditions of unavailability of the necessary business information, the manager may fall into an information trap. The consequences of this are: distortion of the real situation; a threat to the economic and competitive security of the enterprise; discrediting a business, firm or entrepreneur. The business consultant's task is to warn his client about the existence of information traps and prevent them from falling into them. The authors analyze various types of information traps.

**Conclusions.** In the process of consulting work, it is important to define the duties of the consultant and the client as a consumer of business information. Among them: analytical duties, economic duties; responsibilities for compliance with legislation and business information security.

### Short abstract for an article

The authors of the article investigate modern management consulting processes. The main focus is on legal restrictions on the activity of professional consultants, consulting in the conditions of information limitations of the consultant and the client, as well as the behavior of the client as a consumer of business information.

**Key words:** management consulting, limitations in the activities of professional consultants, legislation, business information, information space of the firm, information trap.

#### Article details:

Received: 03 February 2023

Revised: 15 March 2023

Accepted: 24 March 2023

**Рекомендоване цитування:** Шевченко Л. С., Нестеренко І. В. Управлінський консалтинг в умовах законодавчих та інформаційних обмежень. *Економічна теорія та право*. 2023. № 1 (52). С. 69–86. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-69>.

**Suggested citation:** Shevchenko, L. S., & Nesterenko, I. V. (2023). Upravlinskyi konsaltynh v umovakh zakonodavchykh ta informatsiinykh obmezhen [Management consulting in conditions of legislative and informational restrictions]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(52), 69–86. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-69> [in Ukrainian].

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-87>  
УДК 343.238

## **Є. В. ШЕВЧЕНКО**

кандидат юридичних наук, доцент,  
доцент кафедри кримінального права  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [krimlaw1@nulu.edu.ua](mailto:krimlaw1@nulu.edu.ua)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7072-8505>



## **І. О. ЗІНЧЕНКО**

кандидат юридичних наук, доцент,  
доцент кафедри кримінально-правової політики  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [criminallaw2v@gmail.com](mailto:criminallaw2v@gmail.com)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8295-4518>



## **ЗМІШАНА ВІНА У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ: ЇЇ ВИДИ ТА ВПЛИВ НА КВАЛІФІКАЦІЮ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ<sup>1</sup> (Частина перша)**

Питання про значення вини у кримінальному праві давно вирішені законодавцем, сформульовані у доктрині і підтверджені практикою. Вина особи є обов'язковою ознакою як кримінального правопорушення, так і суб'єктивної сторони його складу. У свою чергу відсутність вини виключає суб'єктивну сторону складу кримінально-

<sup>1</sup> © Шевченко Є. В., Зінченко І. О., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

го правопорушення, а отже і підставу кримінальної відповідальності, зазначену в ч. 1 ст. 2 Кримінального кодексу України.

Поняття вини визначає кримінальний закон у ст. 23 КК як психічне ставлення особи до вчинюваної дії чи бездіяльності, передбаченої КК, виражене у формі умислу або необережності. Відповідні дефініції містяться у статтях 24, 25 КК.

Отже, із закону прямо випливає, що в кримінальному праві існують лише дві форми вини, які поділяються відповідно на прямий і непрямий умисел і на кримінально протиправну самовпевненість і кримінально протиправну недбалість.

Утім у деяких кримінальних правопорушеннях має місце специфічний суб'єктивний зміст, їх суб'єктивна сторона є ускладненою через те, що до окремих об'єктивних ознак складу таких діянь простежується психічне ставлення особи, що одночасно має ознаки різних форм вини. У цих випадках у теорії і на практиці говорять про наявність так званої змішаної вини.

Питання про змішану вину в кримінальному праві є доволі дискусійним, із суперечливими підходами до його вирішення. У цій статті авторами здійснено аналіз сучасних поглядів на змішану вину, її вплив на кваліфікацію вчиненого діяння, розглянуті різні види кримінальних правопорушень з ускладненою суб'єктивною стороною, запропоновані певні алгоритми для їх розмежування і правильної юридичної оцінки.

Завдяки проведеному дослідженню зроблено висновок, що в межах специфічної суб'єктивної сторони, притаманної деяким складам кримінальних правопорушень, мають місце як мінімум три види різного за своєю сутністю психічного ставлення особи до вчиненого діяння і його наслідків, які доцільно позначати такими термінами, як «подвійна», «складна» й «комбінована вина». При цьому їх не слід протиставляти одне одному, тому що вони віддзеркалюють особливості суб'єктивної сторони того чи іншого складу кримінального правопорушення і самі по собі є видами більш широкого поняття «змішана вина».

Таким чином, у статті пропонується розглядати змішану вину як родове поняття, яким позначається особливе, неоднорідне психічне ставлення особи до вчиненого діяння і його наслідків у межах суб'єктивної сторони одного й того самого складу кримінального правопорушення.

**Ключові слова:** суб'єктивна сторона кримінального правопорушення, вина, змішана вина, подвійна вина, складна вина, комбінована вина.

**Постановка проблеми.** Правильне встановлення суб'єктивної сторони кримінального правопорушення, зокрема її обов'язкової ознаки – вини, має найважливіше значення для кримінального права. Передусім тому, що це є втілення конституційного принципу, закріпленого в ст. 62 Основного Закону України, відповідно до якого кримінальна відповідальність настає лише тоді, коли було доведено вину особи у вчиненні кримінального правопорушення.



При цьому, згідно з ч. 2 ст. 2 Кримінального кодексу України, особа вважається невинуватою у вчиненні кримінального правопорушення і не може бути піддана кримінальному покаранню, доки її вину не буде доведено в законному порядку і встановлено обвинувальним вироком суду. Таким чином, вина – це не тільки обов'язкова ознака суб'єктивної сторони складу кримінального правопорушення, а й передумова кримінальної відповідальності і покарання.

Сказане означає, що кримінальне право України побудовано на принципі суб'єктивного ставлення у вину, тобто відповідальності особи за вчинене суспільно небезпечне діяння і його наслідки винятково за наявності вини у формі умислу або необережності. У статтях 24 та 25 КК передбаченої законодавчі визначення указаних форм вини, які мають загальне значення і зміст яких конкретизується в нормах Особливої частини КК.

Зазвичай при встановленні форми вини в конкретному кримінальному правопорушенні достатньо ретельно проаналізувати ознаки інтелектуального та вольового моменту умислу чи необережності.

Проте деякі кримінальні правопорушення мають специфічну законодавчу конструкцію і ускладнену суб'єктивну сторону через те, що до окремих об'єктивних ознак складу таких діянь встановлюється різне психічне ставлення особи, яка не підпадає повною мірою під жоден з видів умислу або необережності.

Для таких випадків теорія кримінального права і практика винайшли поняття «змішана вина», яка, через відсутність відповідної законодавчої дефініції, наразі не має одностайного розуміння і тлумачення ні в судовій практиці, ні серед науковців, що врешті-решт негативно відображається на правозастосовній діяльності.

Таким чином, вважаємо, що сучасні тенденції розвитку вітчизняного кримінального права вимагають поглиблення усталених уявлень про сутність такого кримінально правового явища, як змішана вина, нових підходів до аналізу суб'єктивної сторони ускладнених кримінальних правопорушень зі змішаною виною та правил їх кваліфікації.

У цій статті автори не претендують на вичерпне вирішення поставлених питань, але вважають її вихідним матеріалом для подальшого, більш глибокого з'ясування феномену змішаної вини у кримінальному праві з урахуванням сучасних поглядів на праворозуміння [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З'ясуванням особливостей суб'єктивної сторони ускладнених одиничних кримінальних правопорушень у науці кримінального права займались такі науковці, як: М. І. Бажанов (M. I. Bazhanov) [2; 3], В. І. Борисов (V. I. Borysov) [4], Ф. Г. Бурчак (F. G. Burchak) [5], Р. В. Вереша (R. V. Veresha) [6], М. Й. Коржанський

(М. У. Korzhanskyi) [7], П. С. Матишевський (P. S. Matyshevskyi) [8], В. О. Навроцький (V. O. Navrotskyi) [9], А. О. Пінаєв (A. O. Pinaev) [10], О. Я. Светлов (O. Ya. Svetlov) [11], В. Б. Харченко (V. B. Kharchenko) [12] тощо. Утім здебільшого в їхніх наукових працях комплексного дослідження суб'єктивної сторони кримінальних правопорушень зі змішаною виною не здійснювалось, не аналізувалось різне психічне ставлення особи до суспільно небезпечного діяння (дії та бездіяльності) та його наслідків, не розглядалися можливі варіативні поєднання в межах одного складу кримінального правопорушення інтелектуальних і вольових моментів, характерних що для умисної, що для необережної форм вини.

Так само окремо не вивчалися законодавчі тенденції як вітчизняного, так і закордонного кримінального законодавства щодо можливостей закріплення в законі поняття «змішана вина».

**Мета й завдання публікації.** У зв'язку із зазначеним завданням цієї публікації полягає в тому, щоб на ґрунтовній теоретичній основі запропонувати цілісний підхід до з'ясування сутності таких понять як «змішана вина», «подвійна вина», «складна вина», «комбінована вина». На думку авторів, кожне з цих понять має право на існування. Їх не слід протиставляти одне одному, тому що вони мають однакову юридичну природу і віддзеркалюють особливості ускладненої суб'єктивної сторони деяких кримінальних правопорушень.

Також завдяки використанню інтеграційного методу дослідження, аналізу змісту відповідних понять автори прагнуть довести, що «подвійна», «складна» і «комбінована вина» є видами більш широкого, так би мовити, родового поняття «змішана вина», а також показати особливості цих кримінально-правових явищ та їх вплив на кваліфікацію кримінальних правопорушень.

**Виклад основного матеріалу.** Чинний Кримінальний кодекс України (далі – КК) у статтях 23, 24 і 25 закріплює наявність лише двох форм вини – умислу й необережності. Проте, виходячи з особливостей законодавчих конструкцій окремих складів кримінальних правопорушень, у теорії кримінального права виділяють особливе психічне ставлення особи до вчиненого нею діяння та його наслідків, яке отримало назву – «змішана» [3, с. 57], «подвійна» [10, с. 11], «складна» [13, с. 150] або «комбінована» [14, с. 42] форма вини. У науковій літературі можна зустріти і зовсім екзотичний термін для позначення відповідного юридичного явища – «роздвоєна» [12, с. 150–154] форма вини. Визнає наявність специфічного суб'єктивного змісту, притаманного низці складів кримінальних правопорушень, і судова практика [15, абз. 13, 14]. Це, як правило, випадки, коли в межах одного делікту мають місце ознаки умислу (прямого чи непрямого) і необережності (кримінально протиправ-

ної самовпевненості чи кримінально протиправної недбалості). Деякі правознавці також вважають, що змішана (подвійна, складна, комбінована) форма вини можуть спостерігатися і при сполученні прямого умислу з непрямим, а також кримінально протиправної самовпевненості з кримінально протиправною недбалістю.

Порушена в даній публікації проблема не є новелою для кримінального права.

Зокрема, М. І. Бажанов указував, що ще на початку ХІХ ст. відомий німецький криміналіст А. Фейєрбах (А. Feuerbach) звертав увагу на здатність злочинної поведінки людини викликати крім бажаних також супутні наслідки, психічне ставлення винної особи до яких містить ознаки необережної вини. Науковець зазначав, що існують випадки, коли злий намір і необачність стикаються разом: коли саме кримінальний правопорушник ставить собі за мету певний протиправний наслідок, який він як можливу подію чи наслідок свого діяння або передбачав, або міг передбачити. Тут має місце злий намір (*dolus*) щодо мети, якої винний дійсно бажав досягти, і необачність (*culpa*) щодо наслідку, який впливав без його наміру з діяння, спрямованого на іншу мету. Отже, і спонукання волі, що було підставою такого порушення, писав вчений, «можна назвати необачністю, викликаною злим наміром (*culpa dolo determinata*)» [3, с. 57].

Саме такі випадки сполучення психічного ставлення винного до бажаної і додаткової шкоди об'єктам кримінально-правової охорони дозволили науковцеві запропонувати виділення третьої самостійної форми вини, яку він назвав «змішана вина».

Явище «змішаної винності» було відоме й вітчизняній теорії кримінального права кінця ХІХ – початку ХХ ст.

Її наявність пов'язувалася з тим, що законодавець у ті часи при конструюванні складів кримінальних правопорушень почав ураховувати здатність кримінально протиправних діянь певного виду викликати поряд з основною ще й додаткову шкоду суспільним відносинам, яка не передбачалася винним. Зокрема, щодо таких випадків у літературі зазначалось, що іноді в одному й тому самому діянні поєднуються умисел і необережність. Це відбувається, коли винний вчиняє умисне кримінальне правопорушення, з якого впливає інше протиправне діяння – необережне, яке він повинен був передбачити, якщо діяв би обачніше.

У радянську добу досліджуване нами питання не втратило своєї актуальності. Зокрема, В. Б. Харченко підкреслює, що у підручнику з кримінального права, який було видано ще в 1925 р., вказувалося, що підвищення покарання

за наслідок вчиненого діяння може мати місце за умови констатування психічного ставлення суб'єкта кримінального правопорушення до кваліфікуючого це діяння об'єктивного наслідку у формі необережності [12, с. 149]. При цьому окремо зазначалося, що психічне ставлення особи до дії в подібних випадках може виступати тільки у формі умислу, а до наслідків – у формі необережності або непрямого умислу [16, с. 105].

Із середини 60-х років ХХ ст. дискусія щодо існування особливої форми вини набула подальшого розвитку. Наприклад, цьому питанню приділяли увагу такі вчені, як: М. І. Бажанов [2], В. І. Борисов [4], Ф. Г. Бурчак [5], М. Й. Коржанський [7], Матишевський П. С. [8], Пінаєв А. О. [10], Светлов О. Я. [11] та ін.

У цей період вітчизняні фахівці з теорії кримінального права, крім поняття «змішана вина», запропонували нові дефініції вказаного кримінально-правового явища – «подвійна» і «складна» форма вини. Зазначимо, що більшість науковців погоджувалася з виділенням змішаної вини як окремої (особливої) форми психічного ставлення до вчиненого діяння в тих випадках, коли в межах одного складу кримінального правопорушення одночасно збігалися ознаки як умислу (прямого чи непрямого), так і необережності (самовпевненості чи недбалості). Утім за вирішення питання щодо встановлення переліку зазначених деліктів не взявся ніхто. Найчастіше специфічну суб'єктивну сторону кримінальних правопорушення стали пов'язувати з такими складами, як: «умисне тяжке тілесне ушкодження ..., що спричинило смерть потерпілого» (ч. 2 ст. 121 КК), «згвалтування..., що спричинило тяжкі наслідки ...» (ч. 5 ст. 152 КК), «умисне знищення або пошкодження чужого майна..., що спричинило загибель людей або інші тяжкі наслідки» (ч. 2 ст. 194 КК) та ін.

У літературі щодо таких діянь можна зустріти різну термінологію, наприклад, «кримінальні правопорушення, що кваліфікуються за наслідками», «кримінальні правопорушення, що характеризуються наявністю додаткових тяжких наслідків» тощо. Один з авторів цієї статті щодо визначення таких діянь свого часу ввів у кримінальне право новий термін: «кримінальні правопорушення з похідними наслідками», який був підтриманий вітчизняними науковцями і наразі широко використовується в сучасній літературі [17, с. 283; 18, с. 173; 19, с. 119 тощо]. Особливістю цих кримінальних правопорушень є те, що в них мають місце два (або більше) наслідки, які настають послідовно (хронологічно), один за одним, як результат вчиненого винною особою суспільно небезпечного діяння. Наявність похідного наслідку в цих правопорушеннях є їх головною (визначальною) ознакою, що відокремлює їх від інших передбачених у КК одиничних ускладнених кримінальних правопорушень (наприклад, від складених деліктів) [16, с. 109].

Заради справедливості зауважимо, що серед теоретиків кримінального права були прихильники як концепції змішаної форми вини, так і її помилковості. Так, деякі науковці писали, що дроблення поняття «вина» у складі одиничного кримінального правопорушення теоретично є неспроможним та плутаним, а О. Я. Светлов навіть стверджував, що концепція змішаної форми вини не дає можливості встановити критерій, який дозволяє відмежувати відповідні кримінальні правопорушення від інших, подібних до них. На його думку, дуже важко відрізнити умисне тяжке тілесне ушкодження, що спричинило смерть потерпілого, від необережного вбивства [11, с. 138].

У той же час переконливих аргументів проти наявності змішаної форми вини названі вчені не наводили.

Визнавши наявність специфічного суб'єктивного змісту, що притаманний деяким зі складів кримінальних правопорушень, правознавці зіштовхнулися ще й з іншою проблемою – їх переліком і різновидами. За відсутності єдиного розуміння цього кримінально-правового явища при його тлумаченні виділилося декілька напрямів.

Сутність першого полягає в поширенні концепції змішаної форми вини не тільки на кваліфіковані, а й на прості склади кримінальних правопорушень, основний склад яких сконструйовано як формальний, а кваліфікуючою ознакою є вказівка на конкретні наслідки за умови необережного до них ставлення (наприклад, у ч. 2 ст. 151 КК йдеться про незаконне поміщення в психіатричний заклад ... основний склад кримінального правопорушення з формальною об'єктною стороною, що спричинило тяжкі наслідки – кваліфікований склад з матеріальною об'єктною стороною). До речі, відповідний підхід висвітлюється і в останньому підручнику з кримінального права України, Загальної частини за редакцією В. Я. Тація (V. Ya. Tatsii), В. І. Борисова, В. П. Пшонки (V. P. Pshonka), В. І. Тютюгіна (V. I. Tiutiuhin) [17, с. 197–200]. Схожим чином відповідне юридичне явище тлумачиться і в навчальному посібнику «Основи кваліфікації злочинів» [18].

Прихильники другого напрямку пропонували визначення вини не тільки через психічне ставлення до діяння та його наслідків, а й до інших ознак, які наслідками кримінальних правопорушень не є (наприклад, ставлення винного до віку потерпілого, як приклад, при згвалтуванні – ч. 3 або ч. 4 ст. 152 КК).

Представники третього напрямку стверджували, що змішана форма вини має місце також у складах вбивства й тяжкого тілесного ушкодження при перевищенні меж необхідної оборони.

Нарешті, деякі правники до цих кримінальних правопорушень відносили поєднання в межах одного складу кримінального правопорушення адміні-

стративного й кримінально-правового деліктів (наприклад, «порушення правил безпеки дорожнього руху або експлуатації транспорту особою, яка керує транспортним засобом», що спричинило потерпілому середньої тяжкості тілесне ушкодження, смерть чи заподіяння тяжкого тілесного ушкодження або призвело до загибелі кількох осіб, – ст. 286 КК).

Доречно зазначити, що специфічний суб'єктивний зміст також притаманний і іншим ускладненим одиничним деліктам. Наприклад, це стосується так званих складених кримінальних правопорушень.

Нагадаємо, що складене кримінальне правопорушення – це такий вид одиничного кримінального правопорушення, який утворюється із двох або більше кримінально протиправних діянь, кожне з яких передбачено в КК як окремий самостійний склад кримінального проступку або злочину (наприклад, умисне вбивство, поєднане із згвалтуванням (п. 10 ч. 2 ст. 115 КК); розбій, поєднаний із заподіянням тяжких тілесних ушкоджень (ч. 4 ст. 187 КК); хуліганство, пов'язане з опором представникові влади (ч. 3 ст. 296 КК) тощо. Об'єктивні ознаки складеного кримінального правопорушення такі: а) воно є багатооб'єктним, тобто одночасно заподіює шкоду декільком охоронюваним законом суспільним відносинам; б) об'єднує у своєму складі два чи більше суспільно небезпечних діянь, кожне з яких саме по собі є окремим одиничним кримінальним правопорушенням; в) між цими діяннями наявний тісний внутрішній зв'язок і взаємодія, бо одне із цих діянь завжди виступає як спосіб або як умова вчинення іншого. Суб'єктивною ознакою є умисна форма вини як до кожного окремого діяння в його складі, так і щодо складеного кримінального правопорушення у цілому.

Складені кримінальні правопорушення – це спеціальні випадки врахованої законодавцем реальної чи ідеальної сукупності кримінальних правопорушень. З огляду на органічне поєднання між собою суспільно небезпечних діянь закон установлює відповідальність за їх сумісне (спільне) вчинення як за самостійне одиничне кримінальне правопорушення, що кваліфікується за однією статтею (частиною статті) Особливої частини КК [20, с. 46].

Отже, віднесення діяння до одиничного складеного кримінального правопорушення або, навпаки, до їх сукупності залежить від конструкції відповідних складів кримінальних правопорушень у КК. Утім складене кримінальне правопорушення саме по собі може утворювати сукупність і з іншими видами одиничних кримінальних правопорушень, і тоді кваліфікація таких діянь також буде здійснюватися за декількома статтями КК (наприклад, особа спочатку вчинила розбій, поєднаний із заподіянням тяжких тілесних ушкоджень (ч. 4 ст. 187 КК), а потім умисне вбивство з хуліганських мотивів (п. 7 ч. 2 ст. 115 КК).

Нагадаємо, що складене кримінальне правопорушення в цілому, а також і всі діяння, з яких воно утворене, характеризуються лише умисною формою вини. Цей висновок впливає з особливостей співвідношення діянь у складеному кримінальному правопорушенні, яке свідчить, що всередині нього не може бути різного психічного ставлення суб'єкта до основного й додаткового (додаткових) діянь та їх об'єктів.

Інтелектуальна ознака умислу полягає в усвідомленні винним того, що своїм посяганням він завдає шкоду декільком об'єктам кримінально-правової охорони; що у вчиненому ним діянні містяться ознаки декількох взаємопов'язаних одне з одним діянь, з яких одне (додаткове) є або способом, або кваліфікуючою ознакою іншого основного діяння, через що вчинюване кримінальне правопорушення має підвищену суспільну небезпечність.

Передбачення суспільно небезпечних наслідків як наступна ознака інтелектуального моменту умислу у складеному кримінальному правопорушенні полягає в розумінні суб'єктом того, що наслідки настануть саме від вчинених разом декількох діянь і що ці діяння та їх наслідки пов'язані між собою необхідним причинним зв'язком [13, с. 133].

Зміст вольового моменту умислу в складених кримінальних правопорушеннях залежить від співвідношення, у якому перебувають основне й додаткове діяння.

Так, у тих кримінальних правопорушеннях, де спосіб виступає як окреме діяння, суб'єкт, вчиняючи це діяння допоміжного характеру (застосовуючи цей спосіб), переслідує мету вчинити таким шляхом інше, основне діяння. Він завжди діє цілеспрямовано, усвідомлює спосіб вчинення основного діяння, передбачає, що саме цей спосіб забезпечить настання наслідку і бажає цього наслідку. Наприклад, вчиняючи насильницький грабіж, винний усвідомлює, що саме шляхом застосування насильства, що не є небезпечним для життя та здоров'я, він заволодіє чужим майном, передбачає, що таке насильство сприятиме заволодінню майном і бажає заволодіти цим майном саме таким шляхом.

У складених кримінальних правопорушеннях другого виду, де основне діяння кваліфіковане додатковим кримінальним правопорушенням, зміст вольового моменту умислу дещо інший. Кваліфікуюче кримінальне правопорушення завжди підвищує суспільну небезпеку діяння в цілому, отже його фактичні ознаки також мають усвідомлюватися суб'єктом. Наслідки додаткового кваліфікуючого кримінального правопорушення можуть і не бути бажаними для винного, а виступати побічним результатом основної діяльності.

Скажімо, при вбивстві, поєднаному із згвалтуванням, може мати місце непрямий умисел щодо смерті потерпілої особи, якщо, застосовуючи насиль-

ство і бажаючи подолати її опір, винний свідомо припускає, що може таким чином позбавити потерпілу життя.

Вивчення суб'єктивної сторони складених кримінальних правопорушень дає підстави вважати непереконливими точки зору деяких авторів щодо можливості вчинення суб'єктом необережного додаткового діяння в межах складеного кримінального правопорушення.

Зокрема, В. В. Устименко (V. V. Ustyumenko) вважав, що таким складеним кримінальним правопорушенням, як перевищення влади або службових повноважень представником правоохоронного органу, яке супроводжувалось насильством (ч. 2 ст. 365 КК), охоплюється спричинення необережного тяжкого і середньої тяжкості тілесного ушкодження [21, с. 79]. Таке твердження не є обґрунтованим, бо в цьому випадку (як і в інших подібних) насильство виступає способом вчинення основного діяння, вказує на його цілеспрямованість, що свідчить лише про умисну вину. Спосіб вчинення кримінального правопорушення є об'єктивною ознакою, він обов'язково повинен усвідомлюватися особою.

У разі вчинення умисного кримінального правопорушення особа може діяти необережно лише щодо однієї кваліфікуючої ознаки – суспільно небезпечного наслідку, а «інші кваліфікуючі обставини умисного кримінального правопорушення можуть ставитися у вину лише тоді, коли винний завідомо знав про наявність таких обставин», – справедливо зазначав для цих випадків М. Г. Угрехелідзе (M. G. Ugrekhelidze) [22, с. 94].

До речі, судова практика однозначно виключає можливість поглинання необережної шкоди ознаками кримінального правопорушення, передбаченого ч. 2 ст. 365 КК. У пункті 11 постанови Пленуму Верховного Суду України від 26 грудня 2003 р. № 15 «Про судову практику у справах про перевищення влади або службових повноважень» роз'яснено, що необережне заподіяння смерті чи тяжкого тілесного ушкодження охоплюється ч. 3 ст. 365 КК, тобто, на думку Пленуму, є не складеним кримінальним правопорушенням, а іншим видом одиничного делікту – таким, що кваліфікується за наслідками (з похідними наслідками). За ч. 2 ст. 365 КК кваліфікується лише умисне спричинення шкоди здоров'ю, що виразилося в завданні побоїв або ударів, умисних легких або середньої тяжкості тілесних ушкодженнях, мордуванні тощо [23].

Таким чином, застосування насильства, а отже і спричинення шкоди потерпілому, не може не охоплюватися умислом винного в тих складених кримінальних правопорушеннях, де насильство виступає способом їх вчинення. Звідси випливає, що в тих випадках, де основне діяння поєднане (супроводжується, пов'язане) з додатковим діянням, суб'єкт завжди усвідомлює, що вчиняє діяння, яке посягає на декілька об'єктів кримінально-правової



охорони, передбачає, що внаслідок цього настануть суспільно небезпечні наслідки, і бажає чи свідомо припускає їх настання. Таким чином, складене кримінальне правопорушення має не лише чіткі об'єктивні ознаки, а й із суб'єктивної сторони характеризується тільки умисною формою вини. Усі випадки необережного спричинення шкоди знаходяться поза межами його складу.

Отже, підсумовуючи викладене, зазначимо, що цей вид одиничних ускладнених багатооб'єктних (поліоб'єктних) кримінальних правопорушень, який об'єднує декілька внутрішньо пов'язаних між собою, супідрядних умисних діянь, не відноситься до кримінальних правопорушень зі змішаною формою вини.

Дискусія щодо існування і змісту змішаної винності зумовила й термінологічні розбіжності в її визначенні.

Так, окремі науковці у зв'язку з тим, що в цьому явищі мають місце дві форми вини досить часто з усіма (як на прикладі з ч. 2 ст. 121 КК) властивими їм ознаками, вважають, що логічніше вести мову саме про «подвійну форму вини», ніж застосовувати термін «змішана» (чи будь-який інший), оскільки ніякого змішування (сполучення всередині одного складу кримінального правопорушення окремих ознак різних форм вини) у цих випадках немає [12, с. 153–154].

А. О. Пінаєв, погоджуючись, у принципі, із зазначеною аргументацією, у своїх міркуваннях пішов значно далі й запропонував диференціювати різні випадки ускладненої вини [10, с. 32]. Поряд із категорією «подвійна вина» він рекомендував використовувати поняття «змішана форма вини», розрізняючи їх між собою. Останнє, на його погляд, придатне для визначення суб'єктивної сторони тих кримінальних правопорушень, діяння в яких полягає в порушенні спеціальних правил, що зумовлює настання кримінально протиправних наслідків. Це, наприклад, може бути кримінальне правопорушення, передбачене ст. 286 КК «Порушення правил безпеки дорожнього руху або експлуатації транспорту особами, які керують транспортними засобами», у складі якого дійсно може мати місце змішування ознак умислу (відповідно до порушення правил безпеки дорожнього руху або експлуатації транспорту) і необережності (щодо різних видів наслідків, зазначених законодавцем у відповідних частинах цієї статті). Отже, як вважав учений, категорія «змішана форма вини» є більш придатною для випадків поєднання в межах одного складу кримінального правопорушення адміністративного і кримінально караного діянь із різним психічним ставленням винної особи до їх вчинення [10, с. 33].

Іноді для характеристики зазначених явищ пропонувалася категорія «складна форма вини», тому що поняття «подвійна вина», з точки зору деяких науковців, є неточним і створює враження, начебто в цих випадках існує подвійна відповідальність за вчинене кримінальне правопорушення щодо діяння та його наслідку. Але ж в одному кримінальному правопорушенні вина може бути тільки одна. Як підкреслювали ці вчені, можна ставити в вину ті чи інші обставини, але не можна говорити про вину (а тим більше різну) щодо цих обставин. Спірною, на їхню думку, видається і поняття «змішана вина», з приводу чого науковці вказували, що у випадках, які йменуються як «змішана вина», у дійсності ніякого змішування немає. І хоча інститут із цієї ж назвою існує у праві цивільному, він там має зовсім інший зміст: у спричиненій шкоді визнаються винними обидві сторони відповідних правовідносин [12, с. 153–154].

Отже, ці правники вважали, що категорія «складна форма вини» є найбільш вдалою саме тому, що її зміст підкреслює саме складнощі встановлення психічного ставлення винного до кримінального правопорушення в цілому.

Як вбачається, вирішення питання щодо визначення змісту понять для позначення специфічної суб'єктивної сторони окремих складів кримінальних правопорушень потребує інших підходів і не може будуватися тільки на семантичному тлумаченні того чи іншого терміна. Проблема є складнішою, ніж можна побачити на перший погляд.

**Висновки.** Узагальнюючи зміст вищезазначеного, можна попередньо зробити такі висновки:

**перший:** проблема «змішаної вини» в теорії кримінального права, а також у практиці його застосування не є новою для відповідної галузі. Однак дискусійність і суперечливість щодо визначення, переліку складів кримінальних правопорушень, яким, до речі, притаманна «змішана вина», і термінологічні розбіжності при її позначенні зумовлюють актуальність подальшого дослідження цього юридичного явища;

**другий:** усі делікти, у яких спостерігається «змішана вина», характеризуються таким психічним ставленням особи до вчинюваної дії чи бездіяльності та її наслідків, за якого в межах одного й того ж складу кримінального правопорушення одночасно спостерігаються як ознаки умислу, так і ознаки необережності.

Детальний аналіз поняття змішаної вини, її видів і особливостей кваліфікації кримінальних правопорушень, у яких вона має місце, буде продовжено авторами в наступній (другій частині) статті.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Зінченко І. О., Шевченко Є. В. Сучасні погляди на праворозуміння в контексті апгрейду кримінального законодавства України. *Економічна теорія та право*. 2022. № 1 (48). С. 81–103. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-48-1-81>.
2. Бажанов М. І. Вибрані праці / відп. ред. В. Я. Тацій. Харків : Право, 2012. 1244 с.
3. Бажанов М. І. Уголовное право Украины. Общая часть. Днепропетровск : Пороги, 1992. 166 с.
4. Борисов В. І. Вибрані твори / уклад.: В. В. Базелюк, С. В. Гізімчук, Л. М. Демидова та ін. ; від. за вип. М. В. Шепітько. Харків : Право, 2018. 784 с.
5. Бурчак Ф. Г. Квалификация преступлений. Киев : Политиздат Украины, 1985. 120 с.
6. Вереша Р. В. Кримінальне право України. Загальна частина. Вид. 9-те, перероб. та допов. Київ : Алерта, 2023. 576 с.
7. Коржанський М. Й. Презумпція невинуватості і презумпція вини : монографія. Київ : Атіка, 2004. 216 с.
8. Матишевський П. С. Кримінальне право України. Загальна частина : підручник. Київ : А. С. К., 2001. 352 с.
9. Навроцький В. О. Основи кримінально-правової кваліфікації : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Юрінком Інтер, 2009. 512 с.
10. Пинаев А. А. Особенности составов преступлений с двойной и смешанной формами вины : учеб. пособие. Харьков : Юрид. ин-т, 1984. 51 с.
11. Светлов А. Я. Ответственность за должностные преступления. Киев : Наукова думка, 1978. 303 с.
12. Харченко В. Б. Проблема змішаної (складної) форми вини у злочинах, при вчиненні яких порушуються права на об'єкти інтелектуальної власності. *Вісник Кримінологічної асоціації України*. 2017. № 1 (15). С. 146–158.
13. Зінченко І. О., Тютюгін В. І. Одиначні злочини: поняття, види, кваліфікація : монографія. Харків : ФІНН, 2010. 256 с.
14. Касынюк В. И. Уголовная ответственность за повреждение путей сообщения и транспортных средств : текст лекций. Харьков : Юрид. ин-т, 1979. 58 с.
15. Про практику застосування судами кримінального законодавства про повторність, сукупність і рецидив кримінальних правопорушень та їх правові наслідки : постановою Пленуму Верхов. Суду України від 04.06.2010 № 7. *Вісник Верховного Суду України*. 2010. № 7 (119).
16. Шевченко Є. В. До питання змісту і співвідношення понять «змішана», «подвійна» і «складна форма вини» в кримінальному праві. *Проблеми законності*. 2011. Вип. 115. С. 104–113.
17. Кримінальне право України. Загальна частина : підручник / за ред. В. Я. Тація, В. І. Борисова, В. І. Тютюгіна. 6-те вид., перероб. і допов. Харків : Право, 2020. 584 с.
18. Основи кваліфікації злочинів : навч. посіб. / М. І. Панов, І. О. Зінченко, О. О. Володіна та ін. ; за заг. ред. М. І. Панова. Харків : Право, 2019. 378 с.
19. Ус О. В. Теоретичні та прикладні проблеми кваліфікації в кримінальному праві України : монографія. Харків : Право, 2020. 704 с.
20. Зінченко І. О. Складені злочини : монографія. Харків : Вид. СПД ФО Вапнярчук Н. М., 2005. 176 с.

21. Устименко В. В. Спеціальний суб'єкт злочину. Харків : Вища шк., 1989. 104 с.
22. Угрехелидзе М. Г. Проблема неосторожной вины в уголовном праве. Тбилиси : Мецниереба, 1976. 132 с.
23. Про судову практику у справах про перевищення влади або службових повноважень : постанова Пленуму Верхов. Суду України від 26.12.2003 № 15. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0015700-03> (дата звернення: 14.02.2023).

## REFERENCES

1. Zinchenko, I. O., & Shevchenko, Ye. V. (2022). Suchasni pohliady na pravorozuminnia v konteksti apha Reidu kryminalnoho zakonodavstva Ukrainy [Contemporary views on the legal consciousness in the context of upgrading the criminal legislation of Ukraine]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(48), 81–103. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-48-1-81> [in Ukrainian].
2. Bazhanov, M. I. (2012). *Vybrani pratsi* [Selected works]. V. Ya. Tatsii (Ed.). Pravo. [in Ukrainian].
3. Bazhanov, M. I. (1992). *Ugolovnoe pravo Ukrainy. Obshchaya chast'* [Criminal law of Ukraine. General part]. Porohy [in Russian].
4. Borysov, V. I. (2018). *Vybrani tvory* [Selected works]. Pravo [in Ukrainian].
5. Burchak, F. G. (1985). *Kvalifikatsiya prestuplenii* [Qualification of crimes]. Politizdat Ukrainy [in Russian].
6. Veresha, R. V. (2023). *Kryminalne pravo Ukrainy. Zahalna chastyna* [Criminal law of Ukraine. General part]. Alerta [in Ukrainian].
7. Korzhanskyi, M. Y. (2004). *Prezumptsiia nevinovatosti i prezumptsiia vyny* [The presumption of innocence and presumption of guilt]. Atika [in Ukrainian].
8. Matyshevskiy, P. S. (2001). *Kryminalne pravo Ukrainy. Zahalna chastyna*: [Criminal law of Ukraine. General part]. A. S. K. [in Ukrainian].
9. Navrotskyi, V. O. (2009). *Osnovy kryminalno-pravovoi kvalifikatsii* [Fundamentals of criminal law qualification]. Yurinkom Inter [in Ukrainian].
10. Pinaev, A. A. (1984). *Osobennosti sostavov prestuplenii s dvoinoi I smeshannoi formami viny* [Features of crimes with double and mixed forms of guilt]. Yurydicheskii institut [in Russian].
11. Svetlov, A. Ya. (1978). *Otvetstvennost' za dolzhnostnye prestupleniya* [Responsibility for official crimes]. Naukova dumka [in Russian].
12. Kharchenko, V. B. (2017). Problema zmishanoi (skladnoi) formy vyny u zlochynakh, pry vchynenni yakykh porushuutsia prava na obiekty intelektualnoi vlasnosti [Problem of mixed (complex) form of guilt in crimes violating the rights on intellectual property objects]. *Visnyk Kryminolohichnoi asotsiatsii Ukrainy – Bulletin of Criminological Association of Ukraine*, 1(15), 146–158 [in Ukrainian].
13. Zinchenko, I. O., & Tiutiuhin, V. I. (2010). *Odynychni zlochyni: poniattia, vydy, kvalifikatsiia* [Single crimes: Concepts, types, qualification]. FINN [in Ukrainian].
14. Kasynyuk, V. I. (1979). *Ugolovnaya otvetstvennost' za povrezhdenie putei soobshcheniya transportnykh sredstv* [Criminal responsibility for damage to connections and vehicles]. Yuridicheskii institut [in Russian].
15. Pro praktyku zastosuvannya sudamy kryminalnoho zakonodavstva pro povtornist, sukupnist i retsydyv kryminalnykh pravoporushen ta yikh pravovi naslidky: postanova Plenumu Verkhovnoho Sudu Ukrainy vid 04.06.2010 No. 7 [On the practice of applying criminal legislation on repetition, totality and recurrence of criminal offenses and their

- legal consequences: Resolution of the Plenum of the Supreme Court of Ukraine dated June 4, 2010]. *Visnyk Verkhovnoho Sudu Ukrainy – Bulletin of the Supreme Court of Ukraine*, 7(119) [in Ukrainian].
16. Shevchenko, Ye. V. (2011). Do pytannia zmistu i spivvidnoshennia poniat “zmishana”, “podviina” i “skladna forma vyny” v kryminalnomu pravi [To the question of content and the relation of the concepts of “mixed”, “double” and “complex form of guilt” in criminal law]. *Problemy zakonnosti – Problems of Legality*, 115, 104–113 [in Ukrainian].
  17. Tatsii, V. Ya., Borysov, V. I., & Tiutiuhin, V. I. (Eds.). (2020). *Kryminalne pravo Ukrainy. Zahalna chastyna* [Criminal law of Ukraine. General part] (6th ed.). Pravo [in Ukrainian].
  18. Panov, M. I. (Ed.). (2019). *Osnovy kvalifikatsii zlochyniv* [Fundamentals of qualification of crimes]. Pravo [in Ukrainian].
  19. Us, O. V. (2020). *Teoretychni ta prykladni problemy kvalifikatsii v kryminalnomu pravi Ukrainy* [Theoretical and applied problems of qualification in criminal law of Ukraine]. Pravo [in Ukrainian].
  20. Zinchenko, I. O. (2005). *Skladeni zlochyny* [Folded crimes]. Vydavets SPD FO Vapniarchuk N. M. [in Ukrainian].
  21. Ustymenko, V. V. (1989). *Spetsialnyi subiekt zlochynu* [Special subject of crime]. Vyshcha shkola [in Ukrainian].
  22. Ugrekhelidze, M. G. (1976). *Problema neostorozhnoy viny v ugolovnom prave* [The problem of careless guilt in criminal law]. Metsniereba [in Russian].
  23. *Pro sudovu praktyku u spravakh pro perevyschennia vlyady abo sluzhbovykh povnovazhen: postanova Plenumu Verkhovnoho Sudu Ukrainy vid 26.12.2003 No. 15* [On judicial practice in cases of excess of power or official authority: Resolution of the Plenum of the Supreme Court of Ukraine dated December 26, 2003]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0015700-03> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 17.02.2023

Стаття пройшла рецензування 10.03.2023

Стаття рекомендована до опублікування 24.03.2023

### **Ye. V. SHEVCHENKO**

PhD in Legal Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Criminal Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

### **I. O. ZINCHENKO**

PhD in Legal Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Criminal Law Policy Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

## **MIXED GUILT IN THE CRIMINAL LAW OF UKRAINE: ITS TYPES AND IMPACT ON THE QUALIFICATION OF CRIMINAL OFFENSES**

**Problem setting.** The correct establishment of the subjective side of a criminal offense, in particular, its mandatory feature – guilt, is of the utmost importance for criminal law.

First of all, because this is the embodiment of the constitutional principle enshrined in Article 62 of the Basic Law of Ukraine, according to which criminal liability arises only when a person's guilt in committing a criminal offense has been proven.

At the same time, according to part 2 of article 2 of the Criminal Code of Ukraine, a person is considered innocent of committing a criminal offense and cannot be subject to criminal punishment until his guilt is proven in a legal manner and established by a court verdict. Thus, guilt is not only a mandatory feature of the subjective side of the composition of a criminal offense, but also a prerequisite for criminal responsibility and punishment.

What has been said means that the criminal law of Ukraine is built on the principle of subjective culpability, that is, the responsibility of a person for a socially dangerous act and its consequences only in the presence of guilt in the form of intent or carelessness. Articles 24 and 25 of the Criminal Code provide for legislative definitions of the specified forms of guilt, which are of general importance, and the content of which is specified in the provisions of the Special Part of the Criminal Code.

Usually, when establishing the form of guilt in a specific criminal offense, it is sufficient to carefully analyze the signs of the intellectual and volitional moment of intent or carelessness. However, some criminal offenses have a specific legislative construction and a complicated subjective side due to the fact that a different mental attitude of a person who does not fully fall under any of the types of intent or carelessness is established to certain objective signs of the composition of such acts.

For such cases, the theory of criminal law and practice invented the concept of "mixed" guilt, which, due to the lack of an appropriate legal definition, currently does not have a unanimous understanding and interpretation either in judicial practice or among scientists, which ultimately has a negative impact on law enforcement activities. Thus, we believe that the current trends in the development of domestic criminal law require the deepening of established ideas about the essence of such a criminal legal phenomenon as "mixed" guilt, new approaches to the analysis of the subjective side of complicated criminal offenses with "mixed" guilt and the rules of their qualification.

In this article, the authors do not pretend to provide an exhaustive solution to the issues raised, but consider it a source material for further, more in-depth clarification of the phenomenon of "mixed" guilt in criminal law, taking into account modern views on the understanding of law.

**Recent research and publication analysis.** Clarifying the peculiarities of the subjective side of complex single criminal offenses in the science of criminal law was carried out by the following scientists, as: M. I. Bazhanov, V. I. Borysov, F. G. Burchak, R. V. Veresha, M. Y. Korzhanskyi, P. S. Matyshevskyi, V. O. Navrotskyi, A. O. Pinaev, A. Ya. Svetlov, V. B. Kharchenko, etc.

However, for the most part, in their scientific works, a complex study of the subjective side of criminal offenses with mixed guilt was not carried out, the different mental attitudes of a person to a socially dangerous act (action and inaction) and their consequences were not analyzed, and possible options for combining within one composition of a criminal

offense were not considered intellectual and volitional moments of intentional and negligent forms of guilt.

Similarly, the legislative trends of both domestic and foreign criminal legislation regarding the possible enshrining in the law of the concept of “mixed guilt” were not studied separately.

**Paper objective.** In connection with the above, the task of this publication is to propose, on a thorough theoretical basis, a holistic approach to clarifying the essence of such concepts as “mixed guilt”, “double guilt”, “complex guilt”, “combined guilt”. According to the authors, each of these concepts has the right to exist. They should not be opposed to each other, because they have the same legal nature and reflect the features of the complicated subjective side of some criminal offenses.

Also, thanks to the use of the integration method of research, analysis of the content of the relevant concepts, the authors seek to prove that “double”, “complex” and “combined guilt” are types of a broader, so to speak, generic concept of “mixed guilt”, as well as to show the features of these criminal legal phenomena and their influence on the qualification of criminal offenses.

#### **Conclusion of the research:**

**The first:** the problem of “mixed guilt” in the theory of criminal law, as well as in the practice of its application, is not new to the relevant field. However, the debate and controversy regarding the definition, the list of components of criminal offenses, which, by the way, is inherent in “mixed guilt” and terminological disagreements in its designation determine the relevance of further research of this legal phenomenon.

**The second:** all torts in which “mixed guilt” is observed are characterized by such a mental attitude of a person to the committed action or inaction and its consequences, for which both signs of intent and signs of carelessness are simultaneously observed within the same composition of the criminal offense. A detailed analysis of the concept of “mixed guilt”, its types and features of the qualification of criminal offenses in which it occurs, will be continued by the authors in the next article.

#### **Short abstract for an article**

**Abstract.** Questions about the meaning of guilt in criminal law have long been resolved by the legislator, formulated in doctrine and confirmed by practice. The guilt of a person is a mandatory feature of both a criminal offense and the subjective side of its composition. In turn, the absence of guilt excludes the subjective side of the composition of the criminal offense, and therefore the basis of criminal liability specified in part 1 of article 2 of the Criminal Code of Ukraine.

The concept of guilt is defined by the criminal law in article 23 of the Criminal Code, as a person’s mental attitude towards the committed action or inaction provided for by the Criminal Code, expressed in the form of intent or negligence.

The corresponding definitions are contained in articles 24, 25 of the Criminal Code. Therefore, it directly follows from the law that there are only two forms of guilt in criminal

law, which are divided into direct and indirect intent, and into criminally unlawful self-confidence and criminally unlawful negligence.

However, in some criminal offenses there is a specific subjective content, their subjective side is complicated due to the fact that the mental attitude of a person, which at the same time has signs of various forms of guilt, can be traced to individual objective signs of the composition of such acts. In these cases, in theory and in practice, they talk about the presence of so-called “mixed” guilt.

The question of mixed guilt in criminal law is quite controversial, with conflicting approaches to its solution. In this article, the authors analyzed modern views on mixed guilt, its influence on the qualification of the committed act, considered various types of criminal offenses with a complicated subjective side, proposed certain algorithms for their differentiation and correct legal assessment.

Thanks to the conducted research, it was concluded that within the limits of the specific subjective side, inherent in some types of criminal offenses, there are at least three types of mental attitude of a person to the committed act and its consequences, which are expediently denoted by such terms as “double”, “complex” and “combined guilt”. At the same time, they should not be opposed to each other, because they reflect the peculiarities of the subjective side of one or another component of a criminal offense and in themselves are types of the broader concept of “mixed guilt”.

Thus, the article proposes to consider mixed guilt as a generic concept, which denotes a special, heterogeneous mental attitude of a person to the committed act and its consequences within the subjective side of the same composition of the criminal offense.

**Key words:** the subjective side of the criminal offense, guilt, mixed guilt, double guilt, complex guilt, combined guilt.

#### **Article details:**

Received: 17 February 2023

Revised: 10 March 2023

Accepted: 24 March 2023

**Рекомендоване цитування:** Шевченко Є. В., Зінченко І. О. Змішана вина у кримінальному праві України: її види та вплив на кваліфікацію кримінальних правопорушень (Частина перша). *Економічна теорія та право*. 2023. № 1 (52). С. 87–104. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-87>.

**Suggested citation:** Shevchenko, Ye. V., & Zinchenko, I. O. (2023). Zmishana vyna u kryminalnomu pravi Ukrainy: yii vydy ta vplyv na kvalifikatsiiu kryminalnykh pravoporushen (Chastyina persha) [Mixed guilt in the criminal law of Ukraine: Its types and impact on the qualification of criminal offenses (Part one)]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(52), 87–104. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-87> [in Ukrainian].



# НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

---

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-105>  
УДК [316.77:004]:351.01

## Д. С. ФАЙВИШЕНКО

докторка економічних наук, професорка,  
завідувачка кафедри журналістики та реклами  
Державного торговельно-економічного  
університету,  
Україна, м. Київ  
e-mail: [d.fayvishenko@knu.edu.ua](mailto:d.fayvishenko@knu.edu.ua)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7880-9801>  
Web of Science ResearcherID:  
[https://www.webofscience.com/wos/author/  
rid/ABH-8629-2020](https://www.webofscience.com/wos/author/rid/ABH-8629-2020)  
Scopus Author ID: [https://www.scopus.com/  
authid/detail.uri?authorId=56437748100](https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=56437748100)



## Є. В. ШКУРОВ

кандидат філологічних наук,  
доцент кафедри журналістики та реклами  
Державного торговельно-економічного  
університету,  
Україна, м. Київ  
e-mail: [e.shkurov@knu.edu.ua](mailto:e.shkurov@knu.edu.ua)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5947-599X>  
Web of Science ResearcherID:  
[https://www.webofscience.com/wos/author/  
rid/ACU-4441-2022](https://www.webofscience.com/wos/author/rid/ACU-4441-2022)  
Scopus Author ID: [https://www.scopus.com/  
authid/detail.uri?authorId=58078732700](https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=58078732700)



## СОЦІАЛЬНО-КОМУНІКАЦІЙНИЙ ПРОСТІР: ТЕНДЕНЦІЇ, МЕДІА, РЕФЛЕКСІЇ ВІЙНИ<sup>1</sup>

Стаття присвячена аналізу питань миру та війни в медійному дискурсі, аналізу медіарефлексій російського вторгнення в Україну, дослідженню соціальних комуні-

<sup>1</sup> © Файвішенко Д. С., Шкуров Є. В., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

кацій в умовах війни, зокрема реалій журналістики, реклами та PR, осмисленню інфодемії, інформаційних війн і протиборства наративних дискурсів, розвитку медіаосвіти та медіакультури, обговоренню інновацій у підготовці фахівців у сфері соціальних комунікацій.

**Ключові слова:** соціальні комунікації, медіапростір, медіа, суспільство, реклама, рефлексії війни.

**JEL Classification:** I21, I23, J145, I82, M37.

**Постановка проблеми.** Війна в Україні суттєво вплинула на світовий медіаландшафт і реалії української журналістики, реклами та PR. Зміни в медіаполі потребують залучення науковців і практиків із питань соціальних комунікацій, зокрема фахівців із журналістики, інформаційних воєн, рекламної справи та PR, медіаосвіти та медіагігієни. Україна стала актуальною та важливою темою в багатьох іноземних медіа, а світова суспільна думка перебуває у вирі боротьби наративів з її приводу. Завданням фахівців у сфері журналістики, реклами, зв'язків із громадськістю є теоретичне осмислення і надання практичних рекомендацій з функціонування медіа та рекламного ринку в умовах повномасштабної війни, позиціонування України у світі, протидія деструктивним наративам і пропаганді, розвиток медіаосвіти та медіакультури, а також підготовка фахівців із соціальних комунікацій в умовах кризи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній літературі вітчизняні й закордонні науковці активно вивчають зазначені питання. Це: Є. Врублевська-Трохим'юк (Ye. Vrublevska-Trokhymiuk), С. Матвієва (S. Matvieieva), Є. Кияниця (Ye. Kyianytsia), В. Кузев (V. Kuziev) та інші. Однак питання теоретичного осмислення та надання практичних рекомендацій залишаються актуальними.

**Формулювання цілей.** Метою є обговорення медіарефлексій повномасштабного російського вторгнення в Україну на теренах національного та міжнародного медіаландшафтів, дослідження соціальних комунікацій в умовах війни, зокрема реалій журналістики, реклами та зв'язків із громадськістю, аналізу інфодемії, інформаційних війн та протиборства наративних дискурсів, розвитку медіаосвіти та медіакультури.

**Виклад основного матеріалу.** Державним торговельно-економічним університетом 27–28 лютого 2023 року було проведено Міжнародну науково-практичну інтернет-конференцію «Україна у просторі соціальних комунікацій: суспільство, медіа, рефлексії війни» (до річниці героїчного спротиву російському вторгненню).

Захід проходив у режимі прямої онлайн-трансляції з дотриманням правил безпеки протягом двох днів і був присвячений саме обговоренню питань миру

та війни в медійному дискурсі, аналізу медіарефлексій російського вторгнення в Україну, дослідженню соціальних комунікацій в умовах війни, зокрема реалій журналістики, реклами та PR, осмисленню інфодемії, інформаційних війн і протиборства нарративних дискурсів, розвитку медіаосвіти та медіакультури, обговоренню інновацій у підготовці фахівців у сфері соціальних комунікацій

Основними напрямками роботи конференції стали:

- питання миру та війни в науково-теоретичному та практичному медіадискурсі;
- війна проти України у висвітленні українських та іноземних медіа;
- вплив війни та кризових явищ на розвиток журналістики, реклами та PR;
- образ України й українців у рецепціях зарубіжних медіа;
- реалії інформаційної війни, ефективна протидія маніпуляціям у медіа та фактчекінг;
- сучасна воєнна журналістика: український і закордонний досвід, історія та сьогодення висвітлення воєн;
- наративи воєнної доби, їхня історія та особливості;
- інформаційний вимір та медіарефлексії релігійної сфери в період війни;
- тенденції розвитку соціальних комунікацій у сучасній Україні та світі;
- медіаосвіта та медіакультура, інноваційні освітні технології у підготовці журналістів, рекламистів і фахівців із PR.

Конференція вирізнялася широким представництвом наукової спільноти, фахівців у сфері соціальних і гуманітарних наук, теоретиків і практиків у сфері соціальних медіа та PR-комунікацій, представників вітчизняних і міжнародних громадських організацій.

Учасниками заходу стали більше 150 осіб, серед них представники 33 іноземних і українських університетів, громадських організацій.

До роботи міжнародної конференції в Державному торговельно-економічному університеті долучилися провідні вітчизняні й закордонні вчені, дослідники та науковці навчальних закладів, наукових установ: Національного університету біоресурсів і природокористування України, Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Волинського національного університету імені Лесі Українки, Державного податкового університету, Державного університету інтелектуальних технологій і зв'язку, Запорізького національного університету, Київського національного економічного університету імені В. Гетьмана, Київського національного університету імені Т. Шевченка, Київського національного університету культури і мистецтв, Київського університету імені

Б. Грінченка, Київського університету інтелектуальної власності та права Національного університету «Одеська юридична академія», Львівського національного університету імені І. Франка, Національного університету «Києво-Могилянська академія», Національного університету «Одеська політехніка», Національного університету охорони здоров'я України імені П. Л. Шупика, Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова, Національної академії статистики, обліку та аудиту України, Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, Полтавського державного аграрного університету, Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка, Сумського національного аграрного університету, Уманського державного педагогічного університету імені П. Тичини, Київського торговельно-економічного коледжу, Millikin University (The United States of America), Aix-Marseille Universite Centre Mesopolhis (France), University of Oxford (United Kingdom), Academy of the Hebrew Language (Israel), Geneva Branch of Ukrainian Society in Switzerland (Switzerland), The International Research Education & Training Center (Estonia), University of Zielona Góra (Poland), Maria Curie-Skłodowska University (Poland), Bielsko-Biala School of Finance and Law (Poland), Institute of Slavic Studies Polish Academy of Sciences (Poland).

Конференцію урочисто відкрила вітальним словом перша проректорка з науково-педагогічної роботи Державного торговельно-економічного університету докторка технічних наук, професорка **Наталія Прутульська** (Nataliia Prytul'ska). Вона наголосила на актуальності обговорення питань миру та війни, аналізу медіарефлексій російського вторгнення в Україну та дослідження соціальних комунікацій в умовах війни в міжнародному форматі. Акцентувала увагу, що особливого значення при цьому набуває героїчний спротив українського народу, тримання освітянського фронту університетом і згуртованості всієї наукової спільноти.

Завідувачка кафедри журналістики та реклами докторка економічних наук, професорка **Діана Файвішенко** (Diana Fayvishenko), член організаційного комітету конференції, приєдналася до привітань і у своїй доповіді «Медіаосвіта в умовах воєнного часу» виокремила значення медіаосвіти в умовах війни, наголосила на тому, що різні аспекти цього поняття підкреслюють її важливість для розвитку демократії та культурної різноманітності, формують громадянську свідомість і сприяють розвитку критичного мислення, а також підкреслила зв'язок між медіа та культурними змінами в сучасному світі.

Науковиця наголосила, що медіаосвіта як комплекс знань, умінь і навичок, необхідних для розуміння та критичного оцінювання медійних повідомлень

та інформації, в умовах воєнного часу відіграє важливу роль у формуванні громадянського суспільства й розвитку медійної грамотності населення. Україна має національну стратегію розвитку освіти до 2030 року, яка передбачає розвиток медіаосвіти в системі загальної середньої та вищої освіти і метою якої є забезпечення розвитку суспільства через якісну освіту, відповідність міжнародним стандартам, що є фактором конкурентоспроможності нації.

Доповідачка виокремила, що на сьогодні в Україні існує низка проєктів для дітей і молоді, метою яких є підвищення медіаграмотності та розвиток креативних навичок. Так, Державний торговельно-економічний університет є постійним організатором міжнародних конференцій, де основна роль відводиться саме питанням медіаграмотності та медіаосвіти, висвітленню принципів роботи медіа та навичок критичного оцінювання отриманої інформації. Проведено кілька міжнародних круглих столів «Медіаосвіта в Україні», присвячених питанням медіагігієни, інформаційним війнам і перспективам розвитку сфери журналістики, правильній оцінці та перевірці інформації, яку отримують із медіа, верифікації інформації. Сьогодні в Україні західні ідеї медіаосвіти та медіаграмотності проникають дедалі ширше в освіту, спостерігається розвиток електронного навчання з використанням новітніх технологій та інновацій, підвищенням якості професійної освіти та підготовки фахівців, які відповідають вимогам ринку праці, сприяють формуванню критичного мислення та розвитку медійної грамотності українців. Як висновок, це дозволяє краще зрозуміти медійну сферу та використовувати її з користю для суспільства та громадян [1; 2].

До привітань і виступів на пленарному засіданні приєдналися закордонні й українські партнери: професор Кеннет Лондра (Kenneth Laundry, PhD, Millikin University, The United States of America), представник ректора Вищої школи фінансів і права в Бельсько-Бялей Броніслав Млодзейовський (Bronisław Młodziejowski, Bielsko-Biala School of Finance and Law, Poland), доктор лінгвістики, професор Кирило Асланов (Cyril Aslanov, Aix-Marseille Université, France), докторка філології, професорка, завідувачка кафедри журналістики Зеленогурського університету Магдалена Стецьог (Magdalena Steciąg, University of Zielona Góra, Poland) та інші.

Професор кафедри соціології та кримінальної юстиції Університету Мілікіна (США) **Кеннет Лондра** презентував доповідь «Американський погляд на війну та вплив ЗМІ». Спочатку дослідник коротко зупинився на ставленні американців до боротьби України з російськими окупантами. Незважаючи на те, що є американці, які абсолютно не поінформовані та не стурбовані

війною, більшість громадян США розуміють, що боротьба України за демократію також є і їхньою справою. Багато хто розчарований тим, що США не можуть надати зброю та боєприпаси, танки та винищувачі достатньо швидко. Професор Кеннет Лондра розказав про свого студента, який не знав про події в Україні, що викликало в нього подив. Однією з причин цього, він вважає, є те, як молоді американці, особливо молодь, одержують щоденну інформацію. Найчастіше вони отримують інформацію через платформи соціальних мереж (наприклад, Facebook, Instagram, TikTok, Snapchat). Ці платформи використовують комп'ютерні алгоритми, які спрямовують споживача на вебсайти і джерела, що, за їхніми прогнозами, будуть цікаві для особи на основі попередніх запитів і кліків. У результаті одна людина отримує інформацію про Україну, а інша – ні. Це проблема будь-якого сучасного західного демократичного суспільства, оскільки зараз люди отримують дуже різні картини реальності або взагалі нічого не знають про важливі події. Цей ефект посилюється тим, що людський мозок схильний у першу чергу до упередженого сприйняття, яке є першопричиною застосування подібних алгоритмів. Це упередження, відоме як «підтверджувальне упередження», є добре відомим явищем, яке широко вивчено: переконання на першому місці, а докази переконань усвідомлюються пізніше. Це лише посилює часто викривлені світоглядні моделі, породжені сьогоднішніми засобами масової інформації, де панує клікбейт, а стрічки новин адаптовані до індивідуальних уподобань. Також професор Кеннет Лондра коротко згадав про свою осінню відпустку 2021 року, яку провів у Києві та під час якої брав інтерв'ю у науковців і практиків відновного правосуддя, і за допомогою QR-коду спрямував аудиторію до матеріалів виконаного ним дослідження, що викладені у відкритому доступі.

Доктор економічних наук, професор, в. о. завідувача кафедри економічної теорії та конкурентної політики Державного торговельно-економічного університету **Юрій Уманців** (Yurii Umantsiv) у доповіді «Забезпечення фундаментальної економічної підготовки фахівців сфери соціальних комунікацій» акцентував на важливості формування майбутніх фахівців із сучасним світоглядом, спроможністю до постійного самовдосконалення, професійними знаннями інноваційного характеру, вміннями їх практично використовувати для глибокого та збалансованого висвітлення соціально-економічних проблем. Доповідач обґрунтував актуальність урахування у програмах підготовки фахівців сфери соціальних комунікацій розвитку компетентностей, що покликані підготувати випускника до роботи у сфері економічної та бізнес-журналістики, сформувані здатність до критичного сприйняття та аналізу інформації, застосування інноваційного бізнес-мислення та обізнаності у трендах розвитку економіки на мега-, макро-, мезо- та мікрорівнях.

На думку доповідача, необхідним є ґрунтовний аналіз постійних трансформацій, що визначають економічну нестабільність за умов поглиблення глобалізаційних процесів. Очевидно, що сучасний етап суспільного розвитку потребує фахівців, які відповідають потребам медійного ринку, обізнані з новітніми технологіями, серед яких журналістика даних, соціальний медіамаркетинг, вибір цільових сегментів потенційних клієнтів, яким компанії прагнуть реалізувати товари чи послуги, тощо. Домінантою сучасного суспільного розвитку є широкомасштабна цифровізація та розвиток штучного інтелекту. Для того щоб бути готовими працювати за таких умов і відповідати запитам ринку, майбутні фахівці у сфері соціальних комунікацій мають володіти ґрунтовною підготовкою та системними знаннями у сфері економічної теорії, макроекономічного аналізу, економіки державного сектору, міжнародної конкуренції, економіки галузевих ринків, конкурентної політики тощо.

Докторка філософських наук, професорка кафедри журналістики та реклами Державного торговельно-економічного університету **Ольга Добродум** (Olga Dobrodum) у своєму виступі «Війна очима віруючого» звернула увагу колег на проблематику руйнації, яку спричинила росія своєю війною в різних сенсах – від матеріального до духовного, від освітнього і наукового, спортивного й медичного до релігійного та культурного щаблів. Статистика пошкоджених і зруйнованих храмів, утиски, арешти та переслідування усіх інакомислячих, нелояльних до режиму, вірян і парафіян на окупованих територіях, загальна проблематизація здійснення свободи совісті та віросповідання, спричинена російсько-українською війною, гуманітарна допомога та філантропічна діяльність усіх конфесій і деномінацій – лише декілька складових маніфестацій релігійної свободи під час російсько-української війни. Існують різні ступені концептуалізації положення свободи совісті стосовно релігійних організацій: на окупованих територіях – переслідування вірян та інакомислячих; на неокупованих територіях – підозри у колабораціонізмі осіб, лояльних до УПЦ, виявлення лояльних/нелояльних і певна дискримінація цієї церкви; за кордоном – від релігійної політики Папи Римського до позиції Всесвітньої Ради церков щодо російсько-української війни [3].

Докторка філософських наук, професорка кафедри філософії та іноземних мов Національного університету охорони здоров'я України імені П. Л. Шупика **Наталія Бойченко** (Nataliia Boichenko) у своїй доповіді «Цінності сучасного українського демократичного суспільства як ефективна протипага нарративам “путінської” росії» поставила слушне питання: демократичні цінності – про що йдеться? Наше розуміння демократії, як правило, має позитивний контекст, ми виходимо з положення, що сучасна демократія сама по собі є важливою, загально визнаною цінністю. Але чи завжди демократія

була такою, якою ми собі її змальовуємо? До прикладу, в античних полісах кожен громадянин брав участь у керуванні державою, але жінки (незалежно від статусу) не мали громадянства. Сьогодні світова спільнота сприймає демократичні цінності як необхідну та невід’ємну ознаку сучасного прогресивного суспільства, водночас і як щось ніби «вроджене» для нього. Більшість громадян європейських країн не замислюються про обмеження демократії, оскільки вони можуть вільно висловлюватися, звертатися до некорумпованого суду, обирати владу, користуватися рідною мовою тощо. Україна, у свою чергу, прагне ствердитися саме як демократична країна, для якої демократичні цінності не є порожніми словами. Звісно, не слід ідеалізувати стан демократії в нашій країні, ми тільки розпочали дуже важливу роботу, яку потрібно буде продовжувати після перемоги. Розмова про цінності, демократію та наративи не може відбуватися без розуміння загальної картини, визначення комунікативного контексту. Цінності проявляють себе через фундаментальні переконання, які спрямовують або мотивують ставлення чи дії, допомагають нам визначити, що є важливим для нас. Якщо наратив претендує на винятковість, то він обов’язково включає переконання (вірування) щодо «єдиноправильного» розуміння історії (ситуації, події тощо), які, мовляв, забезпечує саме цей наратив. Відповідно, усі інші наративи проголошуються хибними, а їх носії – ворожими елементами. Саме тому може виникати конфлікт наративів, який обертається конфліктом свідомостей, пам’ятей представників різних поколінь, народів тощо.

Докторка філософії з політології, старша викладачка кафедри журналістики та реклами Державного торговельно-економічного університету **Катерина Федоришина** (Kateryna Fedoryshyna) зосередила увагу на тому, що Україна робить для повернення віри в демократичні інститути та процеси в західному світі. За словами Катерини Федоришиної, війна росії проти України дозволила усталеним демократіям повернутися до розуміння важливості демократичних цінностей як основи демократичного політичного режиму. До 2022 року ставлення до демократії у світі поступово відходило в бік розчарування, підкріплене неспроможністю демократичних урядів достатньо ефективно справитись із викликами пандемії та наслідками глобалізації. Але 2022 рік призвів до того, що саме демократичні цінності знову стали пріоритетом для західного світу, наповненого популістською риторикою та роздумами, чи справді демократичні процедури є найкращими з можливих [4; 5]. Роль України в цьому процесі першочергова. Своєю боротьбою із загарбником країна демонструє не тільки бажання відвоювати ідентичність, встановити історичну справедливість чи захистити власне існування. Ця боротьба також



містить специфічні характеристики вибору ціннісних орієнтирів, що відрізняють демократію від інших політичних режимів. Отже, навіть якщо в основі українська боротьба із загарбником більше відповідає боротьбі за територіальну цілісність і існування як таке, вона також виносить на перший план протистояння за демократичні цінності проти автократії та примусу [6].

Здобувачка вищої освіти Державного торговельно-економічного університету **Аліна Коновалова** (Alina Konovalova) розповіла про допомогу Ірландії для України й українських біженців, а також про висвітлення цієї допомоги в медіа. Завдяки Ірландії багато українців знайшли тимчасовий притулок, щоб уникнути воєнних реалій. У деяких округах лише кілька відсотків населення є біженцями, а в Енністимоні, графство Клер, це 7,19%. Північне місто Дублін є домом для 1542 українських біженців. 15 627 українських біженців працевлаштовані державними службами зайнятості Intreo. Влада Ірландії надала Україні гуманітарну допомогу на суму 20 млн євро, а також передала цій країні медичні препарати й обладнання на загальну суму понад 4,5 млн євро. Більшість новин, пов'язаних з Україною, висвітлюється в ірландських медіа, що підкреслює приязне ставлення Ірландії до України.

Модераторами міжнародної конференції виступили представники кафедри журналістики та реклами: кандидат філологічних наук, доцент **Євген Шкуров** (Yevhen Shkurov), докторантка **Яніна Лісун** (Yanina Lisun), докторка філософських наук, професорка **Ольга Добродум** і докторка філософії, старша викладачка **Катерина Федоришина**, які привітали всіх учасників і наголошили на обговоренні основних питань.

Активне обговорення у міжнародному форматі актуальних напрямів продовжилося 28 лютого 2023 року на секційній роботі конференції.

## СЕКЦІЯ 1. «МИР ТА ВІЙНА У НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНОМУ ТА ПРАКТИЧНОМУ МЕДІАДИСКУРСІ»

Модераторами секції стали представники кафедри журналістики та реклами Державного торговельно-економічного університету: кандидат філологічних наук, доцент **Євген Шкуров** та **Аліна Коновалова**, здобувачка вищої освіти.

**Євген Шкуров**, кандидат філологічних наук, доцент кафедри журналістики та реклами Державного торговельно-економічного університету, автор ідеї та один із координаторів конференції «Україна у просторі соціальних комунікацій: суспільство, медіа, рефлексії війни», доповів про медійний вимір сучасного українського міста. Євген Шкуров став науковим керівником низки студентів, які виступили як на пленарному засіданні, так і на секціях.

У виступах учасників першої секції було розглянуто актуальні питання: воєнно-політичного дискурсу – доповідачка **Світлана Матвєєва**, докторка філологічних наук, професорка кафедри прикладної лінгвістики, порівняльного мовознавства та перекладу, Український державний університет імені Михайла Драгоманова, Київ, Україна;

європейські норми підготовки журналістів як чинник формування конкурентоспроможності українських фахівців масової комунікації на ринку праці (на прикладі діяльності ЕЛТА) – доповідач **Станіслав Ковальський** (Stanislav Kovalskyi), кандидат історичних наук, доцент, завідувач кафедри журналістики, реклами та медіакомунікацій, факультет журналістики, реклами та видавничої справи, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, Одеса, Україна;

трансляція соціокультурних цінностей як процес формування медіакультури в умовах кризи – доповідачка **Євгенія Кияниця**, кандидатка економічних наук, доцентка, доцентка кафедри журналістики та реклами, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна.

На конференції було також розглянуто такі питання:

медійна війна в Україні в працях українських науковців періоду повномасштабного російського вторгнення (доповідь **Яни Гладир** (Yana Hladyr), кандидатки філологічних наук, доцентки Інституту славістики Польської академії наук, Варшава, Польща, та **Єви Врублевської-Трохим'юк**, докторки гуманітарних наук у галузі культурознавства, Інститут славістики Польської академії наук, Варшава, Польща);

трансформація етнокультурних образів-символів у новинних медіатекстах періоду російсько-української війни (виступ **Галини Микитів** (Halyna Mykytiv), кандидатки наук із соціальних комунікацій, доцентки кафедри видавничої справи та редагування, Запорізький національний університет, Запоріжжя, Україна);

війна проти України у висвітленні іноземних медіа (**Оксана Терєбус** (Oksana Terebus), кандидатка філологічних наук, доцентка кафедри соціальних комунікацій, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Луцьк, Україна);

як західні ЗМІ підтримують Україну й українців (**Оксана Голік** (Oksana Holik), кандидатка наук із соціальних комунікацій, доцентка кафедри журналістики та реклами, **Катерина Голік** (Kateryna Holik), здобувачка вищої освіти, спеціальність «Журналістика», факультет торгівлі та маркетингу, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна);

протистояння російській пропаганді в українських медіа (**Тетяна Войтович** (Tetiana Voitovych), кандидатка наук із соціальних комунікацій, доцентка

кафедри теорії і практики журналістики, Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна);

інноваційні освітні технології у підготовці журналістів (**Оксана Мельніченко** (Oksana Melnichenko), кандидатка психологічних наук, доцентка кафедри журналістики та реклами, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна);

вплив війни на заклади вищої освіти в Україні (**Ганна Куровська** (Hanna Kurovska), аспірантка кафедри соціології Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, Україна);

війна в Україні у польських ЗМІ (**Йоанна Навліцка** (Joanna Nawlicka), здобувачка вищої освіти з журналістики та соціальної комунікації гуманітарного факультету Університету Зелона Гура, м. Зелена Гура, Польща);

графічний роман як інструмент інформаційного опору (за матеріалами гри «Ukraine War Stories») (**Олеся Шакур** (Olesya Shakun), здобувачка вищої освіти, спеціальність «Українська мова та література», філологічний факультет, Запорізький національний університет, Запоріжжя, Україна. Науковий керівник: Шкуров Є., кандидат філологічних наук, доцент кафедри журналістики та реклами ДУТЕ);

підтримка України російською опозицією та боротьба з російсько-українською війною і тиранією в репортажах німецького ЗМІ «Deutsche Welle» (**Неллі Хасоян** (Nellie Khasoyan), бакалаврка мистецтв, незалежна публіцистка, Данія);

зміна архетипів в іміджі політиків під час воєнного стану (**Анастасія Савчук** (Anastasiia Savchuk), кандидатка економічних наук, доцентка кафедри журналістики та реклами, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна).

## СЕКЦІЯ 2. «СУЧАСНІ ТRENДИ ЖУРНАЛІСТИКИ, РЕКЛАМИ ТА PR»

Модераторами секції стали представники кафедри журналістики та реклами Державного торговельно-економічного університету: докторантка **Яніна Лісун** (Yanina Lisun) та **Ірина Крупко** (Iryna Krupko), здобувачка вищої освіти.

У виступах, під час їх обговорення і в коментарях учасники висвітлили актуальні питання стану, розвитку та трендів журналістики, реклами та PR.

Зокрема:

стереотипи миру та війни в практичному медіадискурсі (**Тетяна Семашко** (Tetiana Semashko), докторка філологічних наук, професорка кафедри

журналістики та мовної комунікації, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, Україна);

сучасний медіапростір України: антифейкові ресурси в умовах війни (**Марина Навальна** (Maryna Navalna), докторка філологічних наук, професорка, професорка кафедри журналістики та мовної комунікації, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, Україна);

творчий конкурс як складова підготовки студентів-рекламістів (**Галина Алданькова** (Halyna Aldankova), кандидатка економічних наук, доцентка кафедри журналістики та реклами, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна);

етичні проблеми маркетингових комунікацій в Україні під час війни (**Ольга Кучкова** (Olha Kuchkova), кандидатка економічних наук, завідувачка кафедри маркетингу та логістики, доцентка, Український державний хіміко-технологічний університет, Дніпро, Україна);

особливості комунікації зі споживачем в умовах воєнного стану в Україні (**Ірина Бучацька** (Iryna Buchatska), кандидатка економічних наук, доцентка кафедри журналістики та реклами, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна);

вітчизняні мас-медіа у протидії воєнним маніпуляціям і фактчекінгу (**Олександр Мотлях** (Oleksandr Motliakh), доктор юридичних наук, професор, Науково-дослідний інститут Київського національного університету культури і мистецтв, Київ, Україна);

етичні проблеми маркетингових комунікацій в Україні під час війни (**Світлана Фіалка** (Svitlana Fialka), кандидатка наук із соціальних комунікацій, доцентка, доцентка кафедри видавничої справи та редагування, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, Україна);

вплив війни на процеси в PR-сфері (**Наталія Савчук** (Nataliia Savchuk), кандидатка філологічних наук, доцентка кафедри прикладної лінгвістики та журналістики, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань, Україна);

літературна критика в соціальних мережах: тенденції та трансформації (**Марина Ковінько**, редактор, кандидат філологічних наук, Київ, Україна);

журналістика в умовах війни: функції ЗМІ у висвітленні збройних конфліктів (**Марія Рожило** (Mariia Rozhylo), кандидатка наук із соціальних комунікацій, доцентка, доцентка кафедри соціальних комунікацій, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Луцьк, Україна);

аналіз рекламних слоганів і графічних прийомів для майбутніх фахівців маркетингу (**Галина Брюханова** (Halyna Briukhanova), кандидатка педагогіч-

них наук, доцентка кафедри журналістики та реклами, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна);

тенденції відображення соціально-економічної теми «житло / нерухомість» у практиці ділових онлайн-медіа від початку повномасштабного вторгнення (**Вікторія Нікітенко** (Viktoriia Nikitenko), асистентка кафедри соціології, Київський національний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, Україна, здобувачка ступеня доктора філософії в Науково-дослідному інституті журналістики Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ, Україна);

медіаінструменти бренду на ринку спортивних послуг (**Данило Сідельніков** (Danylo Sidielnikov), аспірант кафедри журналістики та реклами, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна).

### СЕКЦІЯ 3: «СУСПІЛЬСТВО ТА КОМУНІКАЦІЇ»

Модераторами секції стали представники кафедри журналістики та реклами Державного торговельно-економічного університету: докторка філософських наук, професорка **Ольга Добродум** (Olga Dobrodum) і **Богдана Кришталь** (Bohdana Kryshstal), старша лаборантка кафедри.

У секційних виступах основний акцент було зроблено на питання миру та війни в медіапросторі. Серед актуальних тем відзначимо такі:

«І сталася на небі війна». Міфологема війни на небесах як маніфестація християнського етико-космологічного дуалізму» (**Валерій Кузєв**, кандидат філософських наук, visiting researcher, University of Oxford, Oxford, The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland);

«Гібридність як феномен сучасності на прикладі поліконфесійних держав» (**Ольга Гольд** (Olha Hold), кандидатка філософських наук, докторантка Житомирського національного університету імені Івана Франка, Aix-Marseille Universite Centre Mesopolhis, sociologic, politologic et histor Méditerranée, Aix en Provence, rechercher, Marseille, France);

«Підтримка світової спільноти України на прикладі Швейцарії: разом до перемоги!» (**Андрій Козка** (Andrii Kozka), кандидат юридичних наук, Geneva Branch of Ukrainian Society in Switzerland, Geneva, Switzerland);

«Масова комунікація як особливий вид соціального спілкування» (**Світлана Шуляк** (Svitlana Shuliak), докторка філологічних наук, професорка кафедри прикладної лінгвістики та журналістики, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань, Україна);

«Мова медіа періоду воєнного часу як полігон творення нової нормативності» (**Наталія Зикун** (Nataliia Zykun), докторка наук із соціальних комуні-

кацій, професорка, декан факультету соціально-гуманітарних технологій та менеджменту, Державний податковий університет, Київ, Україна);

«Інтерв'ю журналіста Володимира Золкіна з російськими військовополоненими: роздвоєна мораль» (**Світлана Пустовіт** (Svitlana Pustovit), докторка філософських наук, професорка, завідувачка кафедри філософії та іноземних мов, Національний університет охорони здоров'я України імені П. Л. Шупика, Київ, Україна);

«Вербалізація хоронімної опозиції “Україна / росія” в сучасному воєнному дискурсі» (**Микола Степаненко** (Mykola Stepanenko), доктор філологічних наук, професор кафедри журналістики та мовної комунікації, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, Україна);

«Воєнний дискурс ХХ–ХХІ ст.: традиційно-новаторські модуси» (**Ніна Степаненко** (Nina Stepanenko), кандидатка філологічних наук, доцентка кафедри журналістики та мовної комунікації, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, Україна);

«Хронікальна інформація як джерело лінгвокраїнозначого матеріалу для студентів-іноземців, які вивчають українську мову» (**Тетяна Савенко** (Tetiana Savenko), кандидатка філологічних наук, доцентка, доцентка кафедри іноземних мов, Національна академія статистики, обліку та аудиту, Київ, Україна);

«Мовні новотвори в інформаційно-публіцистичних матеріалах в українському телерадіоефірі як віддзеркалення нових реалій і понять неспровокованої війни росії проти незалежної України» (**Олександр Савенко** (Oleksandr Savenko), професор кафедри журналістики та мовної комунікації, заслужений журналіст України, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, Україна);

«Соціальна відповідальність медіа в умовах війни» (**Олена Мельникович** (Olena Melnykovich), докторка економічних наук, професорка, професорка кафедри журналістики та реклами, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна; **Альона Зікій** (Alona Zikii), **Анна Орешак** (Anna Oreshak), здобувачки вищої освіти, спеціальність «Журналістика», факультет торгівлі та маркетингу, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна);

«Зміна феліцитарної парадигми українців в умовах воєнного часу: медійне відображення» (**Вілена Воронцова** (Vilena Vorontsova), кандидатка наук із соціальних комунікацій, доцентка, доцентка кафедри журналістики і зв'язків з громадськістю, Київський національний університет культури і мистецтв, Київ, Україна);

«Застосування штучного інтелекту у сфері PR» (Ірина Гамова (Ігуна Намова), кандидатка економічних наук, докторантка, доцентка кафедри журналістики та реклами, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна);

«Маніпулювання свідомістю як елемент сучасних воєн» (Олексій Северенчик (Oleksii Severenchuk), заступник декана з соціально-побутових питань факультету соціології та права, старший викладач кафедри соціології, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, Україна).

**Висновок.** Плідне обговорення питань конференції дало можливість представити такі узгоджені положення: незважаючи на реалії війни, дослідників продовжує цікавити широкий спектр питань суспільного виміру соціальних комунікацій, що підкреслює стійкість і витривалість наукової спільноти. Медіаосвіта відіграє провідну роль у формуванні медіаграмотності населення та генерації новинної інформації, підвищенні рівня володіння комунікаціями в умовах постправди та інформаційних воєн. Винятково важливою в сучасній медіакультурі є здатність орієнтуватися в рекламних і PR-комунікаціях у сфері бізнесу.

Персональна здатність орієнтуватися в потоках інформації визначає вміння ефективно здобувати нові знання та висвітлювати правдиві новини, відокремлювати шкідливий контент, осмислювати події. Активно розвивається просвітницька діяльність щодо запобігання медіаманіпуляціям, підтримки та розвитку ділових комунікацій та бізнесу в інформаційному середовищі, висвітлення мужності та витривалості українського народу й освіти.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Perevozova I., Fayvishenko D., Melnicovich O., Nemish Yu., Shkurov Ye. Formation of brand of sustainable industrial development in the postwar period. *Науковий вісник Національного гірничого університету*. 2022. №3. С. 179–184. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2022-3/179>.
2. Fayvishenko D., Melnichenko O., Bogatyrova K. Development trends of Internet advertising in Ukraine. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. №6, т. 2. С. 24–27. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-300-6/2-4>.
3. Breakdown Of Digital Political Ad Spend For The 2022 Midterms. *AdImpact*: вебсайт. 2022, Oct. 10. URL: <https://adimpact.com/blog/breakdown-of-digital-political-ad-spend-for-the-2022-midterms/> (дата звернення: 02.03.2023).
4. King J. M. Microtargeted Political Ads: An Intractable Problem. *Boston University Law Review*. 2022. Vol. 102, Iss. 3. P. 1129–1167.

5. Global Political Organizations Market Drivers, Trends And Restraints For 2022–2031 / TBRC Business Research Pvt Ltd. *Newswires* : вебсайт. 2022, Aug. 29. URL: [https://www.einnews.com/pr\\_news/588259837/global-political-organizations-market-drivers-trends-and-restraints-for-2022-2031](https://www.einnews.com/pr_news/588259837/global-political-organizations-market-drivers-trends-and-restraints-for-2022-2031) (дата звернення: 02.03.2023).
6. Fedoryshyna K. Why the social media platforms within the political ad campaigns influence the democracy. *Collection of Scientific Papers «ΛΟΓΟΣ» : Education and Science of Today: Intersectoral Issues and Development of Sciences* (Dec. 9, 2022; Cambridge, UK). Cambridge, United Kingdom : P. C. Publishing House ; Vinnytsia, Ukraine : Yevropeiska naukova platforma, 2022. P. 151–152. DOI: <https://doi.org/10.36074/logos-09.12.2022.40>.

## REFERENCES

1. Perevozova, I., Fayvishenko, D., Melnicovich, O., Nemish, Yu., & Shkurov, Ye. (2022). Formation of brand of sustainable industrial development in the postwar period. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu – Scientific Bulletin of the National Mining University*, (3), 179–184. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2022-3/179>.
2. Fayvishenko, D., Melnichenko, O., & Bogatyrova, K. (2021). Development trends of Internet advertising in Ukraine. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Herald of Khmelnytskyi National University. Economical sciences*, 6(2), 24–27. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-300-6/2-4>.
3. *Breakdown of digital political ad spend for the 2022 midterms*. (2022, October 10). AdImpact. <https://adimpact.com/blog/breakdown-of-digital-political-ad-spend-for-the-2022-midterms/>.
4. King, J. M. (2022). Microtargeted political ads: An intractable problem. *Boston University Law Review*, 102(3), 1129–1167.
5. TBRC Business Research Pvt Ltd. (2022, August 29). *Global political organizations market drivers, trends and restraints for 2022–2031*. Newswires. [https://www.einnews.com/pr\\_news/588259837/global-political-organizations-market-drivers-trends-and-restraints-for-2022-2031](https://www.einnews.com/pr_news/588259837/global-political-organizations-market-drivers-trends-and-restraints-for-2022-2031).
6. Fedoryshyna K. (2022). Why the social media platforms within the political ad campaigns influence the democracy. *Collection of Scientific Papers “ΛΟΓΟΣ”: Education and Science of Today: Intersectoral Issues and Development of Sciences* (December 9, 2022; Cambridge, UK; pp. 151–152). P. C. Publishing House; Yevropeiska naukova platforma. <https://doi.org/10.36074/logos-09.12.2022.40>.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2023

Стаття пройшла рецензування 15.03.2023

Стаття рекомендована до опублікування 24.03.2023



**D. S. FAYVISHENKO**

Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Journalism and Advertising, State University of Trade and Economics, Ukraine, Kyiv

**Ye. V. SHKUROV**

Candidate of Philology (PhD), Associate Professor of the Department of Journalism and Advertising, State Trade and Economic University, Ukraine, Kyiv

## **SOCIAL AND COMMUNICATION SPACE: TRENDS, MEDIA, REFLECTIONS OF WAR**

**Problem setting.** The discussed issues and the main results of the international scientific conference “Ukraine in the space of social communications: society, media, reflections of the war” (to the anniversary of the heroic resistance to the Russian invasion). The event was held in the mode of live online broadcasting with compliance with security rules for two days and was dedicated to the discussion of issues of peace and war in the media discourse, the analysis of media reflections on the Russian invasion of Ukraine, the study of social communications in the conditions of war, in particular the realities of journalism, advertising and PR, the understanding infodemic, information wars and confrontation of narrative discourses, development of media education and media culture, discussion of innovations in the training of specialists in the field of social communications.

**Recent research and publication analysis.** In modern economic literature, domestic and foreign scientists are actively studying these issues. This applies to Ye. Vrublevska-Trokhymyuk, S. Matvieieva, Ye. Kyianytsia, V. Kuziev, and others. However, the issues of theoretical understanding and provision of practical recommendations remain relevant.

**Paper objective.** The purpose of the conference was scientific substantiation of theoretical approaches and practical recommendations regarding the transformation of Ukraine’s society and economy during post-war reconstruction.

**Paper main body.** The outcome of the conference was the development of a number of fundamental postulates that reveal the nature and factors of solving the systemic problems.

**Conclusion of the research.** As a conclusion of the conference, there were such agreed provisions that despite the realities of the war, researchers continue to be interested in a wide range of issues of the social dimension of social communications, emphasizing the stability and endurance of the scientific community. Media education plays a leading role in the formation of media literacy of the population and the generation of news information, increasing the level of communication skills in the conditions of post-truth and information wars. The ability to navigate advertising and PR communications in the field of business is extremely important in today’s media culture.

### Short abstract for an article

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of issues of peace and war in the media discourse, the analysis of media reflections on the Russian invasion of Ukraine, the study of social communications in the conditions of war, in particular the realities of journalism, advertising and PR, the understanding of the infodemic, information wars and the struggle of narrative discourses, the development of media education and media culture, the discussion of innovations in the training of specialists in the field of social communications.

**Key words:** social communications, media space, media, society, advertising, reflections of the war.

**Article details:**

Received: 05 March 2023

Revised: 15 March 2023

Accepted: 24 March 2023

**Рекомендоване цитування:** Файвішенко Д. С., Шкуров Є. В. Соціально-комунікаційний простір: тенденції, медіа, рефлексії війни. *Економічна теорія та право*. 2023. № 1 (52). С. 105–122. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-105>.

**Suggested citation:** Fayvishenko, D. S., & Shkurov, Ye. V. (2023). Sotsialno-komunikatsiinyi prostir: tendentsii, media, refleksii viiny [Social and communication space: Trends, media, reflections of war]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1(52), 105–122. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-52-1-105> [in Ukrainian].

## **ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ, ЯКІ ПОДАЮТЬСЯ ДО ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»**

**Для публікації статті необхідно подати до редакції:**

- *електронний варіант статті*, надісланий на електронну адресу редколегії: econom\_theory@ukr.net;
- *примірник статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами, з позначкою про дату її надходження до редакції;
- *довідку про автора (-ів)*: прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада та місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, контактна інформація (телефон, особистий e-mail автора, поштова адреса (з індексом) організації, де працює автор), ідентифікатор ORCID ID, розділ збірника, у якому доцільніше розмістити статтю;
- *рецензія* кандидата чи доктора наук відповідної спеціальності та *витяг із протоколу* засідання відповідної кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку, якщо автори не мають наукового ступеня;
- **фотографію автора (співавторів)** статті форматом 4×5,5 з розширенням \*.jpg, якості 600×600 dpi;
- *ліцензійну згоду* автора (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на сайті Наукової бібліотеки Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (<http://library.nlu.edu.ua>), сайтах журналу «Економічна теорія та право» (<http://econlaw.nlu.edu.ua>) та Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (<http://www.nbuv.gov.ua>).

### **Технічні вимоги до статті**

Обсяг статті – 18–30 аркушів, включаючи рисунки, таблиці, графіки, список використаної літератури, розширену анотацію.

Текст статті має бути набраний у текстовому редакторі WORD for WINDOWS шрифтом Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, береги: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см. Орієнтація – книжкова.

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; застосовувати колонитули та автоматичне перенесення слів. Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі Microsoft Equation Editor 2.0. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

**Вимоги щодо оформлення статті:**

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається *шифр УДК*;
- наступний рядок – *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (великими літерами, шрифт напівжирний), науковий ступінь,

вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна; e-mail і ORCID ID автора;

– у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора (авторів)*;

– нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (великими літерами, шрифт напівжирний);

– *джерела фінансування досліджень*. Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або за фінансової підтримки інших установ, указати цей факт у виносці до заголовка статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз.

Наприклад:

<sup>1</sup> Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (номер державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (номер державної реєстрації 0115U000326);

– *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) мовою статті (кегель – 12, міжрядковий інтервал – 1,5).

Для статей, написаних на економічну тематику, під «Ключовими словами» вказується *JEL Classification* (кількість – від 1 до 5, в одному рядку. Наприклад: JEL Classification: I23, M21). Більш детально:

[http://en.wikipedia.org/wiki/JEL\\_classification\\_codes](http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes);

– *текст статті*;

– *список використаної літератури*;

– *references*;

– *розширена анотація обсягом від 2 до 3 тис. знаків англійською мовою* (кегель – 14, міжрядковий інтервал – 1,5).

Анотація англійською мовою повинна відповідати таким вимогам: інформативність (не містити загальних слів); оригінальність (бути написаною автентичною англійською мовою); змістовність (відображати основний зміст статті та результати досліджень); структурованість (дотримуватися логіки викладу матеріалу в статті), компактність. Анотація має лаконічно описувати авторські результати та висновки, а не загальну ситуацію по проблемі. Ключові слова мають бути максимально специфічними, слід уникати загальної термінології та не повторювати назву статті.

**Структура наукової статті:**

– *постановка проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

– *аналіз останніх досліджень і публікацій*, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю;

- формулювання цілей статті (постановка завдання);
- виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- висновки з цього дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі.

### **Список використаних джерел**

наводиться в кінці статті (кегель – 12). Використана література подається загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]). Усі статистичні дані, цитати мають бути підкріплені та закінчуватися посиланнями на джерела. Слід уникати посилань на газети, підручники, навчальні посібники. Редакційна колегія рекомендує посилатися на статті з наукових збірників із глобальними індексами цитування (Scopus, Web of Science).

Список використаних джерел має складатися з двох частин: СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ та REFERENCES.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ** – список джерел мовою оригіналу, оформлених відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015: Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання. Київ, 2016).

**REFERENCES** – список використаної літератури, транслітерований у романському алфавіті й оформлений згідно з міжнародним бібліографічним стандартом APA:

<https://apastyle.apa.org> або

<https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references>

<https://libguides.ecu.edu/c.php?g=982594&p=7105375>

[https://library.westernsydney.edu.au/\\_data/assets/pdf\\_file/0009/1943487/cite\\_APA.pdf](https://library.westernsydney.edu.au/_data/assets/pdf_file/0009/1943487/cite_APA.pdf)

Назви періодичних українсько- та російськомовних видань (журналів, збірників і матеріалів конференцій) у REFERENCES подаються транслітерацією та англійською мовою.

*Транслітерування українських джерел:* <http://www.slovnnyk.ua/services/translit.php>

*Транслітерування російських джерел:* <http://translit.net/>

Якщо мовою статті є англійська, бібліографічний опис джерел не транслітерується.

### **Робота редакції з авторами**

Рукопис статті передається на *подвійне сліпе рецензування* членами редколегії та експертами відповідно до наукового напрямку статті. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати.

Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей.

*Автор (співавтори) статті є відповідальним за правильність і достовірність викладеного матеріалу, належність останнього йому особисто, точність викладених у роботі фактів (даних) та якість перекладу цитат з іношомовних джерел (за наявності).*

Зразки ліцензійної згоди на публікацію (додаток 1), анотації до статті англійською мовою (додаток 2) та оформлені статті (додаток 3) розміщено на сайті збірника наукових праць «Економічна теорія та право»: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

### **Порядок рецензування статей**

Рецензування рукописів наукових статей, поданих авторами у збірник «Економічна теорія та право», спрямовано на підтримку високої якості економічних і юридичних досліджень та забезпечення їхніх результатів від плагіату і недобросовісного використання. Принципами рецензування є незалежність, об'єктивність, висока компетентність, обґрунтованість висновків, етичність та неупередженість наукової експертизи. У збірнику друкуються матеріали, які раніше не публікувалися і не призначені для одночасної публікації в інших виданнях.

Стаття приймається до розгляду лише за умови, що вона відповідає вимогам до авторських оригіналів статей, надрукованим у збірнику.

Перед передачею на рецензування всі статті перевіряються на відсутність плагіату (неправомірного запозичення), актуальність, відповідність до наукової спрямованості (профілю) збірника. При виявленні плагіату або недостовірних даних і посилає стаття знімається з рецензування.

Рецензування рукописів є подвійним сліпим (*double-blind peer review*) і передбачає рецензування та рекомендацію наукової статті до опублікування членом (або членами) редакційної колегії збірника, який є експертом із проблем, що досліджуються автором, а також запрошеними вітчизняними або закордонними фахівцями в певній галузі економіки та права.

Головні вимоги до рецензентів збірника та їх персональний склад визначаються рішенням редакційної колегії.

Рецензент рукопису повинен визначити актуальність, самостійність, методологічну та теоретичну обґрунтованість, новизну та практичне значення результатів дослідження, відповідність до вимог щодо структури та оформлення статей, що публікуються у фахових виданнях, відповідність статті науковому рівню, тематиці, вимогам і редакційній політиці збірника наукових праць «Економічна теорія та право» та доцільність її публікації.

Якщо в рецензії містяться рекомендації щодо виправлення і доопрацювання статті, редакційна колегія направляє автору текст рецензії з пропозицією врахувати їх при підготовці нового варіанта статті або аргументовано їх спростувати. Стаття, надана автором у редакцію після усунення зауважень, розглядається в загальному

порядку. Остаточне рішення щодо публікації статті приймається редакційною колегією, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. Редакційна колегія зобов'язана за вимогою автора надати йому рецензії (текст рецензії при анонімній експертизі) для вивчення, усунення недоліків та здійснення необхідних доповнень і виправлень.

Стаття, не рекомендована рішенням редакційної колегії до публікації, до повторного розгляду не приймається.

### **Політика антиплагіату**

З метою забезпечення високої якості та унікальності опублікованих матеріалів усі статті, що надходять до редакції, попередньо перевіряються на виявлення текстових запозичень (плагіату) із використанням Антиплагіатної інтернет-системи StrikePlagiarism.com, що є в розпорядженні Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

#### **До розгляду не приймаються:**

- статті, що містять менш ніж 85 % унікального тексту, за винятком оглядів (рецензій) наукових праць, які можуть вимагати певної кількості цитувань;
- статті, зміст яких повністю або частково повторює інші опубліковані чи розміщені автором у мережі Інтернет матеріали (дисертацію, автореферат, монографію, наукову статтю, тези, звіт про наукову діяльність тощо);
- статті, створені рерайтом.

Редакція рекомендує авторам здійснювати самостійно попередню перевірку своїх статей на виявлення плагіату з використанням будь-яких онлайн-сервісів.

Відповідальна за випуск *О. С. Марченко*  
Коригування *П. О. Білоуса*  
Комп'ютерна верстка *А. Т. Гринченка*

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
КВ № 21210-11010 ПР від 16.02.2015

Підписано до друку 30.03.2023.  
Формат 70×100/16. Папір офсетний. Гарнітура Times.  
Ум. друк. арк. 10,3. Обл.-вид. арк. 8.  
Тираж 100 прим. Вид. № 3147

Адреса редакції:  
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого,  
вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024, Україна  
Тел.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58  
E-mail: kafekonon@nlu.edu.ua, econom\_theory@ukr.net  
Вебсайт: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

Видавець – видавництво «Право» Національної академії правових наук України  
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого,  
вул. Чернишевська, 80, Харків, 61002, Україна  
E-mail для авторів: [verstka@pravo-izdat.com.ua](mailto:verstka@pravo-izdat.com.ua)  
E-mail для замовлень: [sales@pravo-izdat.com.ua](mailto:sales@pravo-izdat.com.ua)  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції – серія ДК № 4219 від 01.12.2011

Виготовлювач – ТОВ «ПРОМАРТ»,  
вул. Весніна, 12, Харків, 61023, Україна  
Тел. +38 (057) 717-28-80  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції – серія ДК № 5748 від 06.11.2017