

УДК 336.71

І. Й. Круп'як,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія,
Західноукраїнський національний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5618-4863>

DOI: 10.32702/2306-6792.2026.5.199

ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЩОДО ВИБОРУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

I. Krupiak,
PhD in Economics, Associate, Professor,
Associate Professor of the Department of Finances named after S.I. Yurii, West Ukrainian National University

FINANCIAL CONSULTING ON THE CHOICE OF BANKING PRODUCTS IN THE CONDITIONS OF DIGITIZATION

У статті досліджено особливості фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації для забезпечення балансу між доступністю інформації, її об'єктивністю та захистом інтересів клієнта. Акцентовано, що ефективність функціонування банківських установ визначається не лише здатністю залучати фінансові ресурси, забезпечувати їх раціональне розміщення, надавати широкий спектр послуг, але й можливостями інтегрувати цифрові технології та забезпечувати клієнтам належне фінансове консультування щодо оптимального вибору банківських продуктів. При цьому, більшість фінансових консультацій є незалежними від комерційних інтересів окремих банків, враховують фінансові цілі, ризик-профіль та життєві обставини клієнта, а також передбачають чітке пояснення умов вибору банківських продуктів та можливих ризиків. Окреслено напрями фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів, які спрямовані на забезпечення фінансової стійкості клієнта, підвищення ефективності використання банківських продуктів та розвиток навичок самостійного управління фінансами. Проведено аналіз різних видів фінансового консультування, кожен з яких має особливе значення в процесі прийнятті клієнтами обґрунтованих рішень щодо використання відповідних банківських продуктів. Встановлено, що фінансове консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації надає клієнтам доступ до якісної інформації, підвищує прозорість процесів та формує довіру до фінансових інституцій. Фінансовий консалтинг забезпечує не лише ефективність вибору банківських продуктів, але й сприяє підвищенню рівня фінансової грамотності клієнтів, формуванню стійких фінансових стратегій та модернізації банківської діяльності до викликів цифрової економіки. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення фінансового консультування у сфері вибору банківських продуктів в умовах цифровізації для підвищення рівня фінансової спроможності громадян та мінімізації ризиків нераціональних фінансових рішень, зокрема: інтеграція цифрових платформ та мобільних застосунків шляхом створення єдиних онлайн-сервісів для консультування клієнтів, забезпечення доступності консультаційних послуг у режимі реального часу, використання чат-ботів та віртуальних асистентів для первинного інформування; персоналізація консультаційних послуг на основі застосування алгоритмів штучного інтелекту та машинного навчання, що дозволить прогнозувати потреби споживачів і пропонувати найбільш релевантні банківські продукти; підвищення кваліфікації фінансових консультантів шляхом розвитку компетентностей у сфері цифрових технологій й кібербезпеки, формування навичок роботи з аналітичними системами, удосконалення знань у сфері правового регулювання цифрових фінансових послуг; забезпечення інформаційної прозорості та довіри клієнтів на основі впровадження механізмів захисту персональних даних, підвищення рівня фінансової грамотності населення через освітні програми та онлайн-курси, формування стандартів етичної поведінки консультантів у цифровому середовищі; оптимізація процесів прийняття рішень, що передбачатиме використання інтегрованих аналітичних систем для оцінки банківських продуктів, автоматизацію процесів порівняння та вибору фінансових інструментів, впровадження систем прогнозування фінансових ризиків.

The article examines the features of financial consulting on the choice of banking products in the conditions of digitalization to ensure a balance between the availability of information, its objectivity and the protection of the client's interests. It is emphasized that the effectiveness of banking institutions is determined not only by the ability to attract financial resources, ensure their rational allocation, provide a wide range of services, but also by the ability to integrate digital technologies and provide clients with proper financial consulting on the optimal choice of banking products. At the same time, most financial consulting is independent of the commercial interests of individual banks, it takes into account the financial goals, risk profile and life circumstances of the client, and also provides a clear explanation of the conditions for choosing banking products and possible risks. The article outlines the directions of financial consulting on the choice of banking products, which are aimed at ensuring the client's financial stability, increasing the efficiency of using banking products and developing independent financial management skills. The analysis of various types of financial consulting is carried out, each of which is of particular importance in the process of making substantiated decisions by clients on the use of relevant banking products. It has been established that financial consulting on the choice of banking products in the conditions of digitalization provides clients with an access to high-quality information, increases the transparency of processes and builds trust in financial institutions. Financial consulting ensures not only the efficiency of choice of banking products, but also contributes to increasing the level of financial literacy of clients, the formation of sustainable financial strategies and modernization of banking activities to the challenges of the digital economy. The recommendations have been developed to improve financial consulting in the field of choosing banking products in the conditions of digitalization to increase the level of financial capacity of citizens and minimize the risks of irrational financial decisions, in particular: integration of digital platforms and mobile applications by creating unified online services for consulting clients, ensuring the availability of consulting services in real time, using chatbots and virtual assistants for initial information; personalization of consulting services based on the use of artificial intelligence and machine learning algorithms, which will allow to predict consumer needs and to offer the most relevant banking products; improving the skills of financial consultants by developing competencies in the field of digital technologies and cybersecurity, developing skills of work with analytical systems, improving knowledge in the field of legal regulation of digital financial services; ensuring information transparency and customer trust based on the implementation of personal data protection mechanisms, increasing the level of financial literacy of the population through educational programs and online courses, forming standards of ethical behavior of consultants in the digital environment; optimizing decision-making processes, which will involve the use of integrated analytical systems for evaluating banking products, automating the processes of comparing and selecting financial instruments, and implementing financial risk forecasting systems.

Ключові слова: фінансове консультування, банківські продукти, депозити, кредитні ресурси, фінансова спроможність, фінансові рішення, фінансова грамотність, цифровізація.

Key words: financial consulting, banking products, deposits, credit resources, financial capacity, financial solutions, financial literacy, digitalization.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

В сучасних умовах цифровізація фінансового сектору докорінно трансформує механізми взаємодії між банками та клієнтами. Ефективність функціонування банківських установ визначається не лише здатністю залучати фінансові ресурси, забезпечувати їх раціональне розміщення, надавати широкий спектр послуг, але й можливостями інтегрувати цифрові технології та забезпечувати клієнтам належне фінансове консультування щодо оптимального вибору банківських продуктів. Такий фінансовий кон-

салтинг не обмежується традиційними консультаціями у відділеннях, а здійснюється також незалежними консультантами безпосередньо або через онлайн-платформи, мобільні додатки та інтегровані фінансові сервіси, враховуючи реальні потреби індивідів. Водночас інформаційна асиметрія, складність банківських продуктів, персоналізація й конфіденційність даних, технологічна нерівність клієнтів, регуляторні та правові виклики надають консультуванню багатомірний характер. Основним завданням фінансового консультанта є допомога у виборі оптимального банківського продукту, забезпечення прозорості, безпеки та довіри у відносинах між банком і клієнтом. При цьому, низький

рівень фінансової грамотності населення, недовіра до фінансових установ та вплив макроекономічних факторів спричиняють неефективне управління особистими фінансовими ресурсами, що може призвести до боргової залежності, втрати заощаджень та зниження фінансової спроможності. В такому контексті актуальним є дослідження особливостей фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації для забезпечення балансу між доступністю інформації, її об'єктивністю та захистом інтересів клієнта. Це зумовлює необхідність системного підходу до розвитку фінансової грамотності, удосконалення консультативних практик та адаптації правових і етичних стандартів до нових цифрових реалій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Окремим аспектам фінансового консультування та розвитку банківської системи присвячували свої праці вітчизняні науковці: Владика Ю.П., Вовчак О.Д., Гаврилко Т.О., Дзюблюк О.В., Другов О.О., Колеснікова Л.Л., Кузьменко О.Ю., Филук Г.М. Водночас більш ґрунтовного дослідження потребують питання фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації для запобігання тенденцій нераціонального використання фінансових ресурсів населення.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Основною метою статті є визначення особливостей фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації для підвищення рівня фінансової спроможності громадян та мінімізації ризиків неефективних фінансових рішень.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фінансове консультування щодо вибору банківських продуктів — це процес надання клієнтам професійних рекомендацій щодо оптимального використання фінансових ресурсів, спрямований на формування раціональної поведінки споживачів та підвищення рівня їх фінансової грамотності. Здебільшого такі консультації є незалежними від комерційних інтересів окремих банків, враховують фінансові цілі, ризик-профіль та життєві обставини клієнта, а також передбачають чітке пояснення умов вибору банківських продуктів та можливих ризиків. При цьому, банківські установи також надають консультаційні послуги, що охоплюють вибір ефективних варіантів розміщення капіталу, комплексне фінансове планування, оцінку ризиків та прогнозування прибутковості окремих операцій. Банки акумулюють, систематизують та аналізують значні масиви інформації про клієнтів, що дозволяє формувати індивідуалізовані схеми кредитування та залучення депозитних ресурсів [5]. Разом з тим, цифровізація фінансової сфери відкриває нові можливості для клієнтів у доступі до банківських продуктів, але ускладнює процес їхнього вибору через надмірність інформації, складність умов та швидку зміну ринкових пропозицій. Відтак, на основі фінансового консалтингу здійснюється: порівняльний аналіз банківських продуктів за ключовими параметрами (відсоткові ставки, комісії, рівень ризику); оцінка цифрової безпеки сервісів (захист даних, багаторівнева автентифікація); формування індивідуальної стратегії використання банківських продуктів відповідно до фінансових цілей; навчання клієнта користуватися цифровими інструментами (рис. 1).

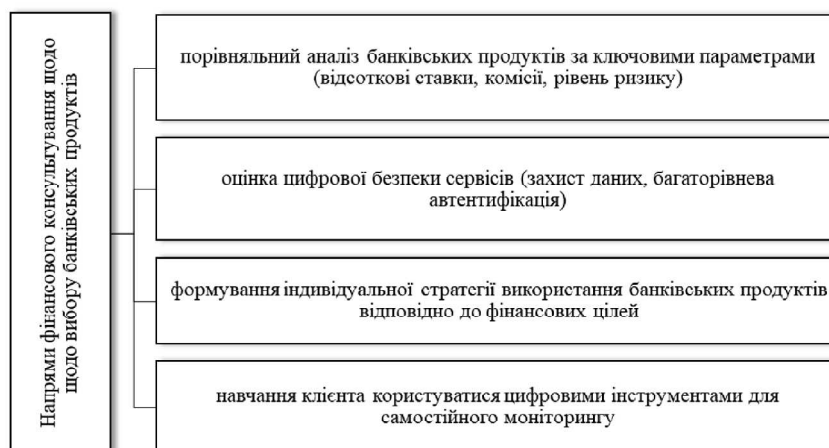


Рис. 1. Напрями фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів

Джерело: складено автором.



Рис. 2. Види фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів

Джерело: складено автором.

Фінансовий консалтинг передбачає систематичне зіставлення банківських продуктів з метою визначення їхньої конкурентоспроможності та відповідності потребам клієнта. Основними критеріями порівняння є рівень доходності чи витратності кредитних та депозитних інструментів, додаткові платежі, що впливають на реальну вартість продукту, а також оцінка ймовірності фінансових втрат, пов'язаних із використанням конкретного інструменту. Окреслений аналіз забезпечує обґрунтованість вибору та мінімізує ймовірність прийняття неефективних фінансових рішень. Разом з тим, важливим завданням фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів є також перевірка рівня захисту даних клієнта. Така перевірка передбачає: захист персональної та фінансової інформації шляхом використання сучасних криптографічних протоколів; багаторівневу автентифікацію для зниження ризику несанкціонованого доступу; моніторинг відповідності міжнародним стандартам безпеки (ISO/IEC 27001, GDPR тощо). Це дозволяє гарантувати клієнту надійність використання цифрових банківських сервісів.

Консалтингова діяльність щодо вибору банківських продуктів спрямована на розробку персоналізованих фінансових стратегій, що враховують фінансові цілі клієнта (накопичення, інвестування, кредитування), рівень доходів та витрат як базу для визначення оптимального набору продуктів, а також толерантність до ризику та часові горизонти планування. Результатом є інтегрована стратегія, яка забезпечує ефективне ви-

користання банківських інструментів у довгостроковій перспективі. Водночас фінансовий консалтинг виконує також освітню функцію, спрямовану на підвищення фінансової грамотності клієнта. Його завданнями є: ознайомлення з мобільними застосунками та онлайн-платформами для контролю рахунків; використання аналітичних інструментів для відстеження витрат, доходів та інвестицій; формування навичок самостійного аналізу фінансових даних. Відтак, клієнт отримує можливість здійснювати постійний моніторинг власного фінансового стану без необхідності звернення до консультанта у кожній ситуації.

Окреслені напрями діяльності у комплексі формують цілісну систему фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів, яка поєднує аналітичний, стратегічний та освітній компоненти. Вони спрямовані на забезпечення фінансової стійкості клієнта, підвищення ефективності використання банківських продуктів та розвиток навичок самостійного управління фінансами.

В умовах цифровізації фінансових послуг зростання складності фінансових інструментів, поява нових депозитних та кредитних програм, а також необхідність врахування окремих правових і ризикових аспектів спряли формуванню різних видів фінансового консультування, кожен з яких має особливе значення в процесі прийнятті клієнтами обґрунтованих рішень щодо використання відповідних банківських продуктів (рис. 2).

Консультування у сфері депозитних продуктів є важливим елементом фінансової діяль-

ності банківських установ, оскільки воно забезпечує клієнтам доступ до структурованої інформації про умови розміщення коштів, рівень доходності та ризику. Цей процес є своєрідною формою фінансової комунікації, спрямованою на підвищення обізнаності населення та формування раціональної поведінки вкладників. Фінансовий консалтинг з питань депозитних продуктів передбачає надання клієнтам достовірної інформації про види депозитних продуктів (строкові, ощадні, накопичувальні, інвестиційні), а також пояснення механізмів нарахування відсотків, можливостей капіталізації та дострокового зняття коштів. На наступному етапі такого консультування здійснюється оцінка співвідношення між рівнем доходності та ліквідністю депозиту із врахуванням можливих інфляційних, валютних ризиків, а також формуються індивідуальні рекомендації з дотриманням норм банківського та фінансового законодавства. Цей вид фінансового консалтингу дозволяє інтегрувати економічні, правові та психологічні аспекти у процес прийняття рішень, що підвищує ефективність взаємодії між банком і клієнтом.

Кредитні продукти є одним із найважливіших інструментів банківської діяльності, що забезпечують доступ клієнтів до фінансових ресурсів для споживчих, інвестиційних чи підприємницьких цілей. При цьому, зростання різноманітності кредитних програм, поява нових механізмів кредитування зумовлюють необхідність професійного консультування для надання клієнтам комплексної інформації про умови кредитування та допомоги у виборі оптимального продукту відповідно до їхніх фінансових можливостей і цілей. Консультування щодо вибору кредитних продуктів передбачає визначення оптимального типу кредиту (споживчий, іпотечний, бізнес-кредит), розрахунок реальної вартості кредиту з урахуванням комісій, додаткових платежів, здійснення оцінки кредитоспроможності клієнта та формування стратегії управління борговим навантаженням. Ефективне консультування в цій сфері зменшує ризик неплатоспроможності індивідів, оптимізує структуру кредитного портфеля банку та сприяє формуванню довгострокових відносин між клієнтом та відповідною банківською установою.

В нових цифрових реаліях важливим видом фінансового консалтингу щодо вибору банківських продуктів є консультування у

сфері платіжних та розрахункових інструментів. Внаслідок зростання кількості електронних сервісів, мобільних додатків, інтернет-банкінгу та впровадження інноваційних платіжних технологій індивіди часто вдаються до послуг фінансових консультантів для мінімізації ризиків та забезпечення ефективності фінансових операцій. При цьому, основні завдання консультантів зводяться до пояснення функціональних характеристик різних платіжних систем, інформування про тарифи, комісії та умови використання інструментів, оцінки ризиків, пов'язаних із безпекою транзакцій, а також надання рекомендації щодо використання цифрових сервісів.

У структурі банківських послуг особливе місце займають також інвестиційні, страхові та накопичувальні продукти, оскільки вони поєднують функції збереження капіталу та його примноження. Консультування в цій сфері дозволяє оцінити можливості інвестиційних депозитів, облігацій, страхових та структурованих продуктів, визначити рівень ризику, дохідності, й доцільність використання таких інструментів у системі особистих фінансів, пояснити правові аспекти укладання договорів, а також сформувати індивідуальні рекомендації з урахуванням фінансового профілю клієнта.

Фундаментальними складовими банківської діяльності є фінансова безпека та правовий захист клієнтів. Цифрові інструменти, що забезпечують персоналізацію пропозицій, створюють ризики порушення конфіденційності та етичні дилеми у використанні персональних даних. Разом з тим, внаслідок зростання кількості фінансових операцій, активного використання цифрових технологій та появи нових ризиків (кіберзагрози, шахрайські схеми, правові колізії) зростає значимість фінансових консультацій з питань фінансової безпеки та правового захисту [7]. Такі консультації спрямовані на інформування щодо прав споживачів фінансових послуг, надання рекомендацій відносно захисту персональних даних та уникнення шахрайських схем, а також на підготовку клієнтів до взаємодії з регуляторними й контролюючими органами. Відтак, реалізація комплексних багаторівневих систем безпеки, що включають сучасні методи шифрування даних та постійний моніторинг транзакцій, дозволяє істотно знизити ймовірність фінансових втрат і мінімізувати ризики несанкціонованого доступу.

Важливим чинником оптимізації вибору банківських продуктів є використання інноваційних цифрових технологій, що дозволяють спростити та прискорити внутрішньо-банківські процеси, знизити операційні витрати, забезпечити захист даних від внутрішніх і зовнішніх загроз, надати клієнтам швидкий доступ до відповідних продуктів, а також інтегрувати фінансовий консалтинг як додаткову послугу, що допомагає індивідам приймати обґрунтовані рішення. Цифровізація спричинила появу нових форм банківських послуг: онлайн-депозити та кредити з можливістю дистанційного оформлення; мобільні додатки для управління рахунками та інвестиціями; цифрові платіжні системи (Apple Pay, Google Pay, QR-платежі); необанки та фінтех-платформи, що пропонують альтернативні моделі обслуговування. При цьому, використання сучасних CRM-систем у поєднанні з алгоритмами штучного інтелекту, здатними аналізувати фінансову поведінку клієнтів на основі даних про рух коштів, відкриває для банків можливість суттєво підвищити точність та індивідуалізацію пропозицій фінансових продуктів і послуг. Окреслений підхід сприяє формуванню персоналізованих стратегій взаємодії з клієнтами, що відповідають їхнім реальним потребам та фінансовим звичкам. Водночас інформаційне перевантаження клієнтів може знижувати ефективність комунікації та мати негативний вплив на прийняття рішень щодо придбання фінансових послуг. В такому контексті завданням фінансових консультантів є пошук балансу між персоналізацією пропозицій та оптимізацією інформаційних потоків, що надходять до клієнта.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Грунтуючись на результатах дослідження пропонуємо наступні заходи вдосконалення фінансового консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації для підвищення рівня фінансової спроможності громадян та мінімізації ризиків нераціональних фінансових рішень, зокрема: інтеграція цифрових платформ та мобільних застосунків шляхом створення єдиних онлайн-сервісів для консультування клієнтів, забезпечення доступності консультаційних послуг у режимі реального часу, використання чат-ботів та віртуальних аси-

стентів для первинного інформування; персоналізація консультаційних послуг на основі застосування алгоритмів штучного інтелекту та машинного навчання, що дозволить прогнозувати потреби споживачів і пропонувати найбільш релевантні банківські продукти; підвищення кваліфікації фінансових консультантів шляхом розвитку компетентностей у сфері цифрових технологій й кібербезпеки, формування навичок роботи з аналітичними системами, удосконалення знань у сфері правового регулювання цифрових фінансових послуг; забезпечення інформаційної прозорості та довіри клієнтів на основі впровадження механізмів захисту персональних даних, підвищення рівня фінансової грамотності населення через освітні програми та онлайн-курси, формування стандартів етичної поведінки консультантів у цифровому середовищі; оптимізація процесів прийняття рішень, що передбачатиме використання інтегрованих аналітичних систем для оцінки банківських продуктів, автоматизацію процесів порівняння та вибору фінансових інструментів, впровадження систем прогнозування фінансових ризиків.

Таким чином, фінансове консультування щодо вибору банківських продуктів в умовах цифровізації надає клієнтам доступ до якісної інформації, підвищує прозорість процесів та формує довіру до фінансових інституцій. Фінансовий консалтинг забезпечує не лише ефективність вибору банківських продуктів, але й сприяє підвищенню рівня фінансової грамотності клієнтів, формуванню стійких фінансових стратегій та модернізації банківської діяльності до викликів цифрової економіки. Подальший розвиток цієї сфери залежить від синергії технологій, професійної компетентності фінансових консультантів та активного залучення клієнтів до процесу прийняття рішень.

Література:

1. Владика Ю. П., Турова А. Л. Роль сучасних digital технологій у функціонуванні банківської системи. Економіка та суспільство. 2021. Вип. 25. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/252/240>
2. Вовчак О. Д., Руденко З. М. Банківська справа в умовах цифрової економіки. Економіка і суспільство. 2020. Вип. 22. С. 80—87.
3. Гаврилко Т. О., Антонова Р. Ю. Fintech: зарубіжний досвід та особливості розвитку в Україні. Науковий вісник Ужгородського на-

ціонального університету. 2020. Вип. 29. С. 17—22.

4. Дзюблюк О. В., Луців Б. Л., Чайковський Я. І. Сучасний розвиток ринку платіжних карток у цифровій економіці. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики. 2022. № 47. Том. 6. С. 51—64.

5. Другов О. О., Вавжияк Д. Особистий фінансовий консалтинг: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2023. Том 7. № 1. URL: <https://ena.lpnu.ua/items/871f25cd-c3a6-4ff4-b945-6c205f91865d>

6. Колеснікова Л.Л. Фінансовий консалтинг з управління персональними фінансами клієнтів як чинник збільшення продавантання у клієнтів банку. Фінансовий простір. 2021. № 4 (44). С. 124—132.

7. Кузьменко О. Ю., Малюк О. В., Чернишова О. О. Кібербезпека бізнесу під час війни. Економіка та суспільство. 2022. № 44. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1790/1725>

8. Філюк Г.М., Прытула І. М. Розвиток ринку консалтингових послуг в Україні в умовах сучасних викликів. Економічний аналіз. 2024. Вип. 34. № 1. С. 115—125. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.01.115>

References:

1. Vlyadyka, Yu. P. and Turova, L. L. (2021), "The role of modern digital technologies in the functioning of the banking system", Economy and society, [Online], vol. 25, available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/252/240> (Accessed 8 Jan 2026).

2. Vovchak, O. D. and Rudenko, Z. M. (2020), "Banking in the digital economy", Economy and society, vol. 22, pp. 80—87.

3. Havrylko, T. O., Antonova, R. Yu. (2020), "Fintech: foreign experience and features of development in Ukraine", Scientific Bulletin of Uzhhorod National University, vol. 29, pp. 17—22.

4. Dziubliuk, O. V., Lutsiv, B. L. and Chaikovskiy, Ya. I. (2022), "Modern development of the payment card market in the digital economy", Financial and credit activities: problems of theory and practice, vol. 47, pp. 51—64.

5. Druhov, O. O. and Vavzhyniak, D. (2023), "Personal financial consulting: world experience and development prospects in Ukraine", Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic", [Online], vol. 1, available at: <https://ena.lpnu.ua/items/871f25cd-c3a6-4ff4-b945-6c205f91865d> (Accessed 5 Jan 2026).

6. Koliesnikova, L.L. (2021), "Financial consulting on managing clients' personal finances as a factor in increasing the product load of bank clients", Financial space, vol. 4 (44), pp. 124—132.

7. Kuzmenko, O. Yu., Maliuk, O. V. and Chernyshova, O. O. (2022), "Business Cybersecurity During War", Economy and Society, [Online], vol. 44, available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1790/1725> (Accessed 21 Jan 2026).

8. Fyliuk, H.M., and Prytula, I. M. (2024), "Development of the consulting services market in Ukraine in the face of modern challenges", Economic analysis, vol. 1, pp. 115—125.

Отримано редакцією журналу / Received: 23.02.26

Прорецензовано / Revised: 02.03.26

Схвалено до друку / Accepted: 10.03.26



Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292