Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.
Ефективна економіка. 2026. № 2.
ISSN 2307-2105

Copyright © The Author(s). This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 (https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

DOI: http://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.2.80

УДК 336.02

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

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ КОНСУЛЬТУВАННЯ З УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ 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

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF CONSULTING ON PERSONAL FINANCE MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

У статті досліджено організаційні аспекти консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації, що виступає важливим елементом економічної культури суспільства та сприяє підвищенню фінансової стійкості як окремих індивідів, так і держави загалом. Акцентовано, що низький рівень фінансової грамотності населення,

психологічні бар'єри та вплив макроекономічних факторів спричиняють неефективне управління особистими фінансами, що може призвести до боргової залежності, втрати заощаджень та зниження життєвого рівня. Консультування у цій сфері поєднує індивідуальні потреби громадян із можливостями цифрових технологій та становить один з перспективних напрямів економічної активності суспільства, розвиток якого безпосередньо корелює з підвищенням добробуту громадян та зміцненням економічної стабільності держави. Здійснено класифікацію консультантів з управління особистими фінансами, що відображає багатогранність їхньої діяльності й різноманітність потреб клієнтів, а також ґрунтується на багатовимірному підході, що враховує інституційну належність, функціональну спеціалізацію, рівень кваліфікації та форму взаємодії з клієнтом. Такий підхід дозволяє систематизувати ринок фінансових консультацій та визначити оптимальні моделі співпраці для різних категорій споживачів. Проведено аналіз етапів консультування з управління особистими фінансами. Встановлено, що на відповідних етапах консультування відбувається: врегулювання взаємовідносин між консультантом та клієнтом; ідентифікація потреб клієнта; формування цілей у часовому вимірі; ранжування цілей за важливістю та терміновістю; оцінювання реалістичності цілей; формування фінансової стратегії управління особистими фінансами; складання бюджету; планування боргових зобов'язань; формування резервного фонду; організація доходів і витрат; реалізація графіків погашення кредитів, реструктуризація боргів або оптимізація умов позик; регулярний аналіз результатів, оцінка відхилень, внесення коректив у стратегію та план. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення організаційних засад консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації, зокрема: інтеграція цифрових платформ на основі створення єдиних інформаційних систем, що забезпечують клієнтам доступ до персоналізованих фінансових порад; розробка структурованих програм, які охоплюють базові та поглиблені рівні

фінансової грамотності; автоматизація процесів консультування шляхом використання алгоритмів для первинного аналізу фінансових даних клієнта, що скорочуватиме час консультації; поєднання онлайн- та офлайн-форматів взаємодії для забезпечення гнучкості та доступності фінансового консультування; розробка етичних кодексів фінансового консультування з метою уникнення конфлікту інтересів та забезпечення прозорості рекомендацій; використання багаторівневих систем автентифікації, шифрування даних та регулярних аудитів безпеки для формування довіри клієнтів; впровадження цифрових індикаторів ефективності, які дозволятимуть оцінювати результативність клієнта у досягненні фінансових цілей.

The article examines the organizational aspects of consulting on personal finance management in the conditions of digitalization, which is an important element of the economic culture of society and contributes to increasing the financial stability of both individuals and the state as a whole. It is emphasized that the low level of financial literacy of the population, psychological barriers and the influence of macroeconomic factors cause inefficient management of personal finances, which can lead to debt dependence, loss of savings and a decrease in the standard of living. Consulting in this area combines the individual needs of citizens with the capabilities of digital technologies and is one of the promising areas of the economic activity of a society, the development of which is directly correlated with increasing the well-being of citizens and strengthening the economic stability of the state. The classification of personal finance management consultants has been carried out, reflecting the multifaceted nature of their activities and the diversity of client needs, and is also based on a multidimensional approach that takes into account the institutional affiliation, functional specialization, level of qualification and form of interaction with a client. This approach allows systematizing the financial consulting market and determining optimal models of cooperation for different categories of consumers. An analysis

of the stages of personal finance management consulting has been conducted. It has been established that at the relevant stages of consulting, the following situations take place: regulation of the relationship between the consultant and the client; identification of client needs; formation of goals in a time dimension; ranking of goals by importance and urgency; assessment of the realism of goals; formation of a financial strategy for personal finance management; budgeting; planning of debt obligations; formation of a reserve fund; organization of income and expenses; implementation of loan repayment schedules, debt restructuring or optimization of loan terms; regular analysis of results, assessment of deviations, making adjustments to the strategy and plan. Recommendations have been developed to improve the organizational principles of personal finance management consulting in the context of digitalization, in particular: integration of digital platforms based on the creation of unified information systems that provide clients with an access to personalized financial advice; development of structured programs that cover basic and advanced levels of financial literacy; automation of consulting processes by using algorithms for the initial analysis of the client financial data, which will reduce the consultation time; combination of online and offline interaction formats to ensure flexibility and accessibility of financial consulting; development of codes of ethics for financial consulting in order to avoid conflicts of interest and ensure transparency of recommendations; use of multi-level authentication systems, data encryption and regular security audits to build the client trust; introduction of digital performance indicators that will allow assessing the client performance in achieving financial goals.

Ключові слова: *фінансове консультування, особисті фінанси, доходи громадян, фінансова спроможність, індивідуальний фінансовий план, фінансові рішення, цифровізація, фінансова грамотність.*

Keywords: *financial consulting, personal finances, personal income, financial capacity, individual financial plan, financial solutions, digitalization, financial literacy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується активною цифровізацією фінансових процесів, що зумовлює трансформацію підходів до управління особистими фінансами. Консультування у цій сфері набуває особливого значення, адже поєднує індивідуальні потреби громадян із можливостями цифрових технологій та становить один з перспективних напрямів економічної активності суспільства, розвиток якого безпосередньо корелює з підвищенням добробуту громадян та зміцненням економічної стабільності держави. При цьому, не зважаючи на наявність в Україні значної кількості консалтингових компаній та приватних фінансових консультантів, їхніми основними клієнтами залишаються юридичні, а не фізичні особи, що зумовлює низку проблем в управлінні особистими фінансами. Водночас зростання складності фінансових інструментів, доступність кредитних продуктів, розвиток електронних платіжних систем і мобільних додатків створюють нові можливості для оптимізації фінансової поведінки громадян, але породжують і нові виклики, пов'язані з необхідністю прийняття обґрунтованих рішень у середовищі високої невизначеності. Низький рівень фінансової грамотності населення, психологічні бар'єри та вплив макроекономічних факторів спричиняють неефективне управління особистими фінансами, що може призвести до боргової залежності, втрати заощаджень та зниження життєвого рівня. В такому контексті актуальним є дослідження організаційних аспектів консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації, що виступає важливим елементом економічної культури суспільства та сприяє підвищенню фінансової стійкості як окремих індивідів, так і держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим питанням особистого фінансового консультування присвячували свої праці вітчизняні науковці: Другов О. О., Колєснікова Л.Л., Мазур Н.А., Павликівська О.І., Пшик Б. І., Тяжкороб І. В., Филюк Г.М., Ясинська Н. А. Водночас більш ґрунтовного дослідження потребують організаційні аспекти консультування з

управління особистими фінансами в умовах цифровізації для запобігання тенденцій нераціонального використанню фінансових ресурсів населення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є визначення особливостей організації консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації для підвищення рівня фінансової спроможності громадян та мінімізації негативного впливу фінансових ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Консультування з управління особистими фінансами є специфічним видом професійної діяльності, що забезпечує адаптацію фінансових рішень до умов цифрового середовища, сприяє формуванню фінансової культури населення та відображає відповідну взаємодію між консультантом та клієнтом – фізичною особою. Така взаємодія здійснюється на основі визначених методичних підходів або технологічних рішень і спрямована на забезпечення клієнта релевантною інформацією. Надання консультацій може відбуватися як на комерційних засадах, так і безоплатно, а його результатом є формування рекомендацій, висновків та порад щодо оптимізації фінансових рішень, раціонального використання особистих фінансових ресурсів та ефективного інвестування коштів з метою отримання доходу [6, с. 411]. Від рівня прозорості, доступності та достатності інформаційних ресурсів, якими володіє індивід залежать вибір виду трудової діяльності, визначення оптимального рівня заощаджень та управління персональними інвестиціями. Процес прийняття таких рішень супроводжується істотними моральними та матеріальними ризиками, що зумовлює потребу у професійній підтримці фінансових консультантів. Фінансові консультанти забезпечують інвесторів об’єктивними даними щодо реального стану фінансових інститутів, сприяють адекватній інтерпретації індивідуальних потреб та надають допомогу в управлінні особистими інвестиційними портфелями. Діяльність консультантів виступає також ключовим чинником підвищення якості фінансових рішень та формування довгострокової економічної стабільності громадян. Відтак, виокремлюють декілька видів консультантів з управління

особистими фінансами, що відображають багатогранність їхньої діяльності та різноманітність потреб клієнтів (табл. 1).

Таблиця 1. Класифікація консультантів з управління особистими фінансами

Критерії класифікації	Види консультантів	Зміст діяльності консультантів
За інституційною належністю	Банківські консультанти	фахівці, що працюють у комерційних банках та надають клієнтам поради щодо депозитних продуктів, кредитних програм, інвестиційних рахунків.
	Незалежні фінансові радники	консультанти, які здійснюють діяльність поза межами конкретної фінансової установи, пропонуючи комплексні рішення з урахуванням джерел фінансових послуг.
	Корпоративні консультанти	спеціалісти, що діють у складі консалтингових компаній або аудиторських фірм, надаючи послуги приватним клієнтам поряд із корпоративними.
За функціональною спеціалізацією	Консультанти з бюджетування та планування витрат	допомагають формувати особистий чи сімейний бюджет, оптимізувати структуру доходів і витрат
	Інвестиційні консультанти	орієнтуються на вибір інструментів для збереження та примноження капіталу (цінні папери, нерухомість, інвестиційні фонди).
	Консультанти з управління боргом	спеціалізуються на реструктуризації кредитних зобов'язань, оптимізації умов позик та мінімізації боргового навантаження.
	Консультанти з пенсійного та страхового планування	розробляють стратегії довгострокового фінансового забезпечення, включаючи страхові продукти та пенсійні накопичення.
За рівнем професійної кваліфікації	Сертифіковані фінансові консультанти	мають міжнародно визнані професійні сертифікати, що підтверджують високий рівень компетентності (CFP, CFA).
	Фахівці з базовою економічною освітою	консультанти, які володіють знаннями з фінансів та економіки, але не мають спеціалізованих міжнародних сертифікатів.
	Практики без формальної сертифікації	особи з досвідом у сфері фінансів, які надають поради на основі практичних навичок, проте їхня діяльність може бути менш регламентованою.
За формою взаємодії з клієнтом	Очні консультанти	здійснюють консультації у форматі особистих зустрічей.
	Онлайн-консультанти	надають послуги через цифрові платформи, мобільні додатки чи відеозв'язок.
	Гібридні консультанти	поєднують традиційні та дистанційні форми роботи, забезпечуючи гнучкість для клієнта.

Джерело: складено автором на основі [1].

Класифікація консультантів з управління особистими фінансами ґрунтується на багатовимірному підході, що враховує інституційну належність, функціональну спеціалізацію, рівень кваліфікації та форму взаємодії з клієнтом. Такий підхід дозволяє систематизувати ринок фінансових консультацій та визначити оптимальні моделі співпраці для різних категорій споживачів.

В умовах цифровізації належна організація консультування з управління особистими фінансами передбачає структуризацію процесу, використання сучасних технологій, формування ефективної організаційної моделі та дотримання відповідних етичних стандартів. При цьому, структуризація процесу консультування відбувається в декілька етапів (рис. 1).

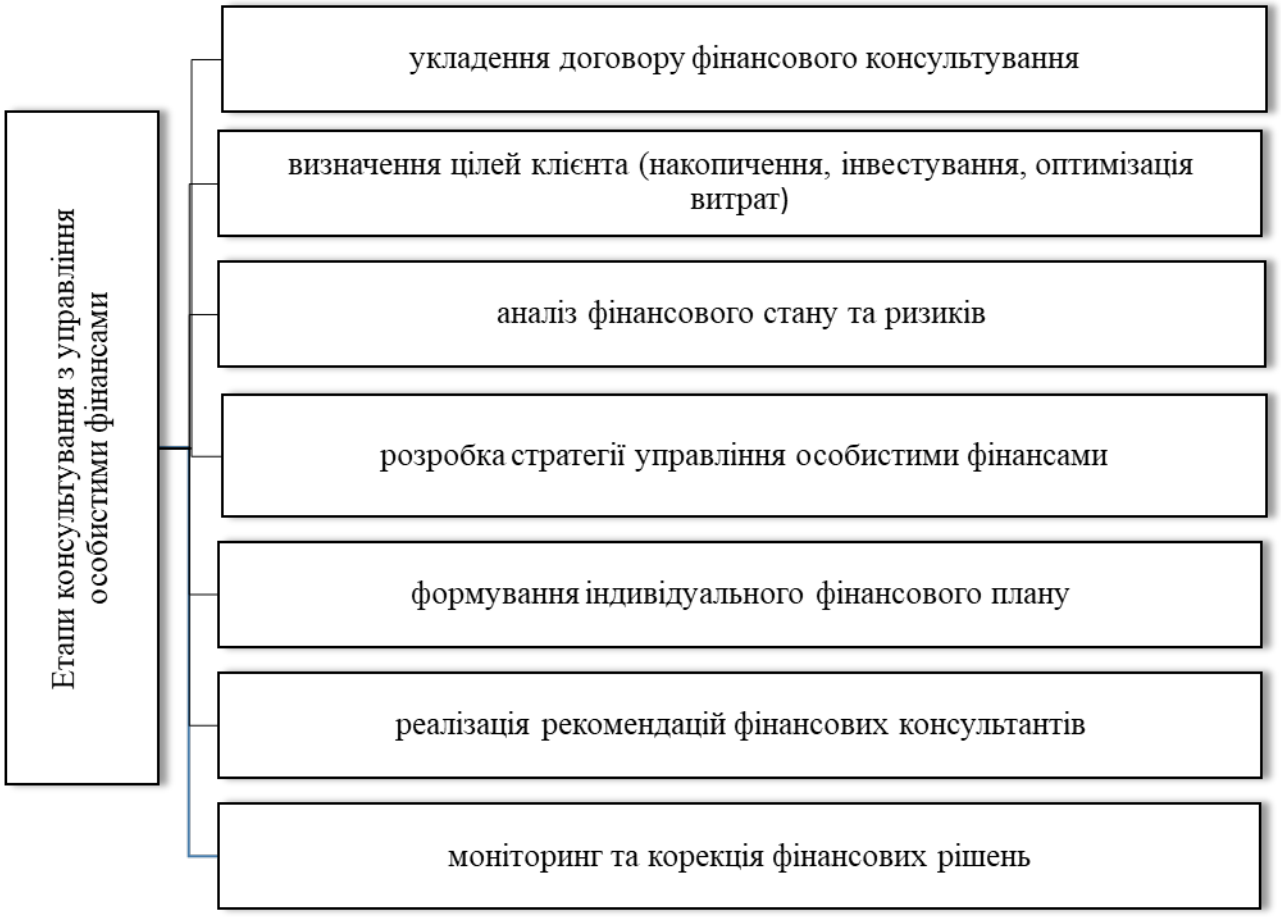

Рис. 1. Етапи консультування з управління особистими фінансами

Джерело: складено автором.

На першому етапі надання консультаційних послуг здійснюється укладення відповідного договору, який виступає юридичним інструментом

регулювання взаємовідносин між консультантом та клієнтом. Договір визначає права, обов'язки та функціональні повноваження сторін у процесі виконання консультаційного завдання. Згідно з положеннями договору про надання консультаційних послуг, консультант бере на себе зобов'язання надати замовнику інформацію у формі порад, рекомендацій чи висновків, викладених у матеріальній формі, що забезпечує їх об'єктивне сприйняття. Тематика фінансових консультацій визначається замовником і може охоплювати різні сфери діяльності. У свою чергу, замовник зобов'язується здійснити оплату отриманої послуги, якщо інше не передбачено умовами договору. Разом з тим, до істотних умов консультаційного договору належать: предмет договору, тобто конкретна консультаційна послуга, що надається; форма договору – письмова, усна чи електронна, яка забезпечує можливість її сприйняття; строк дії договору – визначений період, протягом якого здійснюється надання послуг; вартість послуг – узгоджена сторонами ціна консультаційної діяльності. Відтак, консультаційний договір є правовим механізмом, що забезпечує прозорість, визначеність та взаємну відповідальність сторін у процесі надання та отримання консультаційних послуг.

Етап визначення цілей дозволяє окреслити коротко-, середньо- та довгострокові цілі клієнта щодо накопичення капіталу, придбання майна, забезпечення освіти дітей, пенсійного планування для уникнення хаотичного управління коштами та підвищення дисципліни у фінансовій поведінці. На цьому етапі ідентифікуються потреби клієнта; формуються цілі у часовому вимірі; здійснюється ранжування цілей за важливістю та терміновістю, що дозволяє оптимізувати використання фінансових ресурсів, а також оцінюється реалістичність цілей шляхом співвіднесення бажаних результатів із фактичними можливостями клієнта, його доходами, активами та ризиковим профілем.

Аналіз фінансового стану та ризиків передбачає здійснення комплексного аналізу джерел доходів індивіда, структури його витрат, рівня

заощаджень, боргового навантаження та інвестиційного портфеля для отримання об’єктивної картини доходів, витрат, активів та зобов’язань. Фінансовий консультант має не лише провести професійний аналіз бюджету клієнта, але й виявити можливості скорочення витрат і резерви зростання доходів. Цей етап забезпечує базу для формування фінансової стратегії управління особистими фінансами.

На етапі розробки стратегії управління особистими фінансами здійснюється вибір інструментів заощадження та інвестування, оптимізація структури витрат, планування боргових зобов’язань з метою створення комплексної програми дій для досягнення визначених цілей. Стратегія виступає як довгострокова програма управління фінансовими ресурсами, що ґрунтується на принципах фінансового менеджменту, стратегічного планування та портфельної теорії.

Формування індивідуального фінансового плану є ключовим етапом консультування з управління особистими фінансами, оскільки саме на цьому етапі стратегічні рішення перетворюються у конкретні практичні заходи. Фінансовий план виступає як інструмент реалізації фінансової стратегії, забезпечуючи системність та контрольованість процесу управління особистими фінансами. На практиці розглядається також як інтегрована модель, що поєднує бюджетування, інвестиційне планування, управління боргами та формування резервів. На цьому етапі здійснюється: деталізація фінансової стратегії на основі трансформації загальних стратегічних рішень у конкретні дії та розрахунки; складання бюджету шляхом визначення структури доходів і витрат, встановлення лімітів на споживчі витрати та пріоритети фінансування; планування боргових зобов’язань через розробку графіків погашення кредитів та оптимізацію боргового навантаження; визначення обсягів і періодичності інвестиційних внесків, а також вибір інструментів відповідно до ризикового профілю клієнта; формування резервного фонду для покриття непередбачуваних витрат; встановлення конкретних термінів реалізації окремих заходів та контрольних точок для

оцінки результатів. Окреслений етап забезпечує клієнту системність, контрольованість та прогнозованість у досягненні фінансових цілей.

Реалізація рекомендацій фінансових консультантів є практичним завершенням процесу фінансового консультування, коли розроблені стратегії та індивідуальний фінансовий план переходять у конкретні дії. Цей етап має вирішальне значення, оскільки саме він забезпечує трансформацію теоретичних моделей та аналітичних висновків у реальні фінансові рішення. На даному етапі забезпечується: організація доходів і витрат відповідно до затвердженого фінансового плану; здійснюються вкладення у визначені активи (депозити, цінні папери, нерухомість, страхові продукти); реалізація графіків погашення кредитів, реструктуризація боргів або оптимізація умов позик; зміна звичок клієнта щодо витрат, заощаджень та інвестицій відповідно до рекомендацій фінансового консультанта. Визначений етап є практичною фазою консультування, що поєднує аналітичні висновки з реальними діями. Він забезпечує ефективність у досягненні фінансових цілей та сприяє формуванню стійкої моделі управління особистими фінансами.

Завершальним етапом консультування з управління особистими фінансами є моніторинг та корекція фінансових рішень для забезпечення адаптації фінансового плану до змін зовнішнього середовища та особистих обставин клієнта. На даному етапі здійснюється регулярний аналіз результатів, оцінка відхилень, внесення коректив у стратегію та план. Саме тому, окреслений етап відповідає концепції динамічного управління особистими фінансами, що враховує невизначеність та мінливість економічних умов.

Цифрове середовище відкриває нові можливості для підвищення якості фінансових рішень, вимагаючи від консультантів високого рівня професійної компетентності та здатності адаптуватися до швидких змін на основі автоматизації збору та обробки фінансових даних; використання аналітичних платформ для прогнозування доходів та витрат; застосування мобільних додатків для комунікації між консультантом і клієнтом. Разом з тим, цифрове

середовище не лише розширює можливості фінансового консультування, але й створює нові виклики, що потребують системного вирішення. Так, низький рівень фінансової грамотності окремих груп населення, ризики шахрайства та витоку персональних даних, необхідність постійного оновлення цифрових платформ, психологічний бар'єр у сприйнятті онлайн-консультацій старшими поколіннями зумовлюють доцільність розвитку інтегрованих освітньо-консалтингових платформ, поширення практики «фінансового коучингу» у цифровому форматі, а також формування нових професійних стандартів для консультантів у сфері фінтех.

Формування ефективної організаційної моделі консультування з управління особистими фінансами визначає способи побудови належної взаємодії між консультантом і клієнтом, структуру процесу надання послуг та методи реалізації фінансових рішень. Такі моделі розглядаються як системи управління знаннями, комунікаціями та ресурсами, що забезпечують ефективність консалтингової діяльності у сфері особистих фінансів. Важливим в окресленому контексті є також дотримання етичних та правових норм консультантів через забезпечення конфіденційності фінансової інформації, повного захисту персональних даних, формування довіри між консультантом та клієнтом.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Ґрунтуючись на результатах дослідження пропонуємо наступні заходи щодо вдосконалення організаційних засад консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації, зокрема: інтеграція цифрових платформ на основі створення єдиних інформаційних систем, що забезпечують клієнтам доступ до персоналізованих фінансових порад; розробка структурованих програм, які охоплюють базові та поглиблені рівні фінансової грамотності; автоматизація процесів консультування шляхом використання алгоритмів для первинного аналізу фінансових даних клієнта, що скорочуватиме час консультації; поєднання онлайн- та офлайн-форматів взаємодії для забезпечення гнучкості та доступності фінансового

консультування; розробка етичних кодексів фінансового консультування з метою уникнення конфлікту інтересів та забезпечення прозорості рекомендацій; використання багаторівневих систем автентифікації, шифрування даних та регулярних аудитів безпеки для формування довіри клієнтів; впровадження цифрових індикаторів ефективності, які дозволятимуть оцінювати результативність клієнта у досягненні фінансових цілей.

Таким чином, удосконалення організаційних засад консультування з управління особистими фінансами в умовах цифровізації є необхідною передумовою розвитку фінансової культури суспільства, що сприяє підвищенню фінансової спроможності населення, раціональному використанню його фінансових ресурсів, зниженню ризиків фінансових помилок та шахрайства, розвитку інноваційних освітніх програм у сфері фінансової грамотності та формуванню довіри до цифрових фінансових сервісів. Належна організація процесу консультування з управління особистими фінансами дозволяє підвищити його ефективність, зробити доступним та безпечним для широких верств населення.

Література

1. Другов О. О., Вавжиняк 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

2. Колєснікова Л. Л. Фінансовий консалтинг з управління персональними фінансами клієнтів як чинник збільшення проднавантаження у клієнтів банку. *Фінансовий простір.*2021. № 4 (44). С. 124-132.

3. Мазур Н. А., Ніколашин А. О. Ринок консалтингових послуг України та світу в умовах змін. *Економіка та суспільство*, 2021. № 24. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/187/179

4. Павликівська О. І, Плекан У. М. Фінансовий консалтинг: тенденції та особливості розвитку в Україні. *Галицький економічний вісник.* 2020. Т. 66. № 5. С. 59-66. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/33404

5. Пшик Б. І. Фінансовий консалтинг в управлінні персональними фінансами як важливий чинник розвитку ринку цінних паперів. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України.* 2022. Вип. 6 (158). С. 27-33.

6. Тяжкороб І. В. Подолання інформаційної асиметрії в управлінні персональними фінансами: технології фінансово-інвестиційного консалтингу. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics.* 2024. Вип. 6. С. 404-418.

7. Филюк Г. М., Притула 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

8. Ясинська Н. А. Сучасні технології управління особистими фінансами в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9720

References

1. 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).

2. 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.

3. Mazur, N.A. and Nikolashyn, A.O. (2021), “The consulting services market in Ukraine and the world in times of change”, Economy and society, [Online], vol. 24, available at:

https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/187/179 (Accessed 10 Jan 2026).

4. Pavlykivska, O.I. and Plekan, U.M. (2020), “Financial consulting: trends and features of development in Ukraine”, Galician Economic Bulletin, vol. 5, pp. 59-66.

5. Pshyk, B.I. (2022), “Financial consulting on personal finance management as an important factor in the development of the securities market”, Socio-economic problems of modern Ukraine, vol. 6 (158), pp. 27-33.

6. Tiazhkorob, I.V. (2024), “Overcoming information asymmetry in personal finance management: financial and investment consulting technologies”, Acta Academiae Beregsasiensis. Economics, vol. 6, pp. 404-418.

7. 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.

8. Yasynska, N.A. (2021), “Modern technologies for managing personal finances in Ukraine”, Effective economy, [Online], vol. 12, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9720 (Accessed 21 Jan 2026).

Отримано редакцією журналу / Received: 03.02.26
Прорецензовано / Revised: 09.02.26
Схвалено до друку / Accepted: 19.02.26