НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЯРОСЛАВА МУДРОГО

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3 (54) / 2023

Харків
«Право»
2023

DOI: 10.31359/2411-5584-2023-54-3
УДК 330.1:340

ISSN 2522-4018 (Online)
ISSN 2411-5584 (Print)

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (протокол № 1 від 07.09.2023)

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Харків : Право, 2023. – №3 (54). – 110 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 Bîrcă** – 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 Novikovienė** – докторка філософії з права, доцентка (Литва); **Grigore Ioan Piroşcă** – 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. Ватаманюк** – 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. Колодізєв** – 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. Шкодіна** – 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.

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2023
© Видавництво «Право», оформлення, 2023

DOI: 10.31359/2411-5584-2023-54-3 ISSN 2522-4018 (Online)
UDC 330.1:340 ISSN 2411-5584 (Print)

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. 1 of 07.09.2023)

Economic Theory and Law : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2023. – No. 3 (54). – 110 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) 704-93-02.
E-mail: econom_theory@ukr.net.
Website: http://econtlaw.nlu.edu.ua.

© Yaroslav Mudryi National Law University, 2023
© Publishing House "Pravo", design, 2023

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

БОНДАР Н. М., УМАНЦІВ В. Ю.
Повоєнне відновлення економіки: взаємодія держави та приватного капіталу 6
МАРЧЕНКО О. С., МУЖИЛОВСЬКИЙ А. А.
Інноваційний консалтинг у системі бізнес-інновацій: сучасні напрями та послуги 22
ШЕВЧЕНКО Л. С.
Цінова конкуренція: суперництво чи війна? 44

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

ФІЛАТОВА-БІЛОУС Н. Ю. Новації європейського законодавства про онлайн-платформи: на перетині економічного аналізу права і права прав людини (англ. мовою) 59

ПРАВО

ЦУВІНА Т. А.
Онлайн-суд як платформа для розгляду малозначних справ у контексті права на справедливий суд у цивільному судочинстві (англ. мовою) 77
РАЗМЕТАЄВА Ю. С.
Алгоритми в діяльності цифрових платформ (англ. мовою) 93

Вимоги до оформлення статей, які подаються до збірника наукових праць «Економічна теорія та право» 105

TABLE OF CONTENTS

ECONOMIC THEORY

BONDAR N. M., UMANTSIV V. Yu.
Post-war economic recovery: Interaction between the state and private capital 6

MARCHENKO O. S., MUZHYLOVSKYI A. A.
Innovative consulting in business innovation system: Modern directions and services 22

SHEVCHENKO L. S.
Price competition: Rivalry or war? 44

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

FILATOVA-BILOUS N. Yu.
Novations of European law on online platforms: On the edge of economic analysis and human rights law 59

LAW

TSUVINA T. A.
Online court as a platform for small claims proceedings in terms of the right to a fair trial in civil procedure 77

RAZMETAEVA Yu. S.
Algorithms in the activity of digital platforms 93

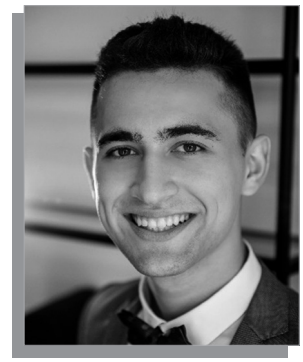
Requirements for the articles in collection of scientific papers "Economic Theory and Law" 105

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-6
УДК 338.246.8:3.071.2(477)

Н. М. БОНДАР
докторка економічних наук, професорка,
професорка кафедри економіки
Національного транспортного університету,
Україна, м. Київ
e-mail: ruta2000@ukr.net
ORCID ID: https://orcid.org/0000-0002-8254-2449
Web of Science ResearcherID:
https://www.webofscience.com/wos/author/
record/C-5991-2016
Scopus Author ID: https://www.scopus.com/
authid/detail.uri?authorId=57219468426

В. Ю. УМАНЦІВ
здобувач ступеня доктора філософії
за спеціальністю 051 «Економіка»
Національного транспортного університету,
Україна, м. Київ
e-mail: vladonuman@gmail.com
ORCID ID: https://orcid.org/0000-0002-3071-7622



ПОВОЄННЕ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ: ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВИ ТА ПРИВАТНОГО КАПІТАЛУ[1]

У статті проаналізовано напрями здійснення повоєнного відновлення економіки в контексті взаємодії держави та приватного капіталу. Обґрунтовано, що в умовах

[1] © Бондар Н. М. , Уманців В. Ю., 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.

жорстких обмежень саме державі належить провідна роль у відновленні національної економіки. Зроблено спробу довести, що реалізація програм повоєнної відбудови економіки може досягти встановлених цілей лише за умови об'єднання зусиль державних інституцій із потенціалом та можливостями приватного капіталу. Запропоновано концептуальні підходи до реалізації функцій держави в повоєнному відновленні економіки України, забезпеченні надійного підґрунтя для її виходу на траєкторію сталого розвитку.

Ключові слова: повоєнне відновлення, національна економіка, державна політика, підприємництво, приватний капітал.

JEL Classification: E61, H54, L78, O38.

Постановка проблеми. Узагальнення тенденцій сучасного світового розвитку в контексті аналізу історичної траєкторії обумовлює необхідність враховувати здобутки минулого з метою пошуку можливостей ефективної імплементації позитивного досвіду при здійсненні повоєнної відбудови національної економіки. У контексті розв'язання низки завдань, що постають перед Україною внаслідок збройної агресії, руйнування економічного потенціалу, важливим є систематизація та узагальнення досвіду країн Європи щодо відбудови після війни. Водночас економічні успіхи багатьох країн при проведенні повоєнного відновлення, обумовлені інституційними підоймами соціально-економічного розвитку, реалізовано перш за все за національними планами, на основі ефективної стратегії здійснення державної політики й використання синергії, що виникає внаслідок взаємодії держави та приватного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика повоєнного відновлення викликає дедалі більше зацікавлення серед науковців та практиків з огляду на її перспективність та практичну спрямованість. У системному дослідженні вчених з Індонезії здійснено огляд джерельної бази щодо аналізу теоретико-концептуальних засад державної політики в сучасному дискурсі визначення впливу держави на суспільний розвиток [1]. Важливим аспектам розкриття вектора післявоєнного економічного відновлення на засадах низьковуглецевого розвитку присвячено статтю вчених з Інституту економіки та прогнозування НАН України. Автори доходять висновку про те, що виважена реалізація стратегії післявоєнного відновлення формуватиме можливості для здійснення інституційних реформ та докорінних структурних трансформацій. Саме пріоритети та механізми реалізації заходів із відновлення української економіки мають ураховувати регіональні особливості соціально-економічних перетворень [2].

Б. Данилишин (B. Danylyshyn) розкриває засадничі принципи зміни монетарної політики у воєнний період на основі використання центральним банком інструментарію, що розширює грошову масу в обігу. Учений обґрунтовує такий дизайн моне-

тарного режиму, який передбачає модифікацію діяльності центрального банку, пов'язану з процентними ставками за основними операціями [3].

У фундаментальному дослідженні за редакцією Ю. Городніченка (Yu. Gorodnichenko), І. Сологуб (I. Solohub) та Б. Ведер ді Мауро (B. Weder di Mauro) визначено напрями повоєнної відбудови України в контексті використання потенціалу національного ринку праці, міжнародної торгівлі, прямих іноземних інвестицій, антикорупційної політики, відновлення та розвитку фінансового ринку [4]. Спробою запропонувати для України аналог плану Маршалла є дослідження, у якому зосереджено рекомендації для урядів країн – донорів України та міжнародних установ [5].

Досліджують світовий досвід упровадження програм повоєнного відновлення економіки українські науковці А. Бородіна (A. Borodina) та В. Ляшенко (V. Lyashenko). Автори значну увагу приділяють історичним аспектам повоєнного розвитку європейських країн, а також Японії, Кореї, Сінгапуру та ряду інших. Учені звертають увагу на потенційні фінансові та інституційні аспекти відновлення української економіки [6].

Глибоко аналізує формування та реалізацію політико-економічної доктрини США в повоєнній відбудові Європи крізь призму історичних уроків для нашої країни В. Небрат (V. Nebrat). Дослідниця розкриває організаційні, фінансові й технологічні аспекти планів повоєнної відбудови на основі макроекономічної стабілізації, відновлення виробничого потенціалу, модернізації інфраструктури. При цьому робиться висновок про те, що на основі сформованої інституційної структури організації повоєнного відновлення вдалося досягнути повернення до здебільшого ендогенного економічного розвитку Європи та розширення простору функціонування ринку для міжнародних потоків товарів і капіталів [7].

У науковій доповіді вчених з Інституту економіки та прогнозування НАН України зроблено спробу обґрунтувати концептуальні та прикладні засади плану повоєнного відновлення української економіки, втілення якого дає змогу об'єднати зусилля державних органів та суб'єктів приватного капіталу в цілісному векторі стійкого соціально-економічного розвитку. На переконання авторів доповіді, це відкриє можливості усунути розбалансованість і сировинну спеціалізацію економіки та сформувати належне підґрунтя для європейської інтеграції нашої країни [8].

О. Саліхова (O. Salikhova) та О. Крехівський (O. Krehivskyi) розкривають місце промисловості в політиці повоєнного відновлення. Автори обґрунтовують, що саме держава відігравала провідну роль у відновленні економіки, реалізуючи низку важливих функцій, пов'язаних з адмініструванням економічних процесів, стимулюванням, підтримкою підприємництва, стабілізацією зайнятості. Учені пропонують концептуальні підходи до реалізації функцій держави в повоєнному відновленні української економіки, забезпеченні макроекономічної стабілізації та стійкого зростання з опертям на національну індустрію [9]. Водночас проблематика аналізу здій-

снення повоєнного відновлення економіки на основі використання можливостей держави та потенціалу приватного капіталу потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз напрямів здійснення повоєнного відновлення економіки крізь призму взаємодії держави з приватним капіталом та обґрунтування напрямів його реалізації в Україні.

Виклад основного матеріалу. В умовах загострення геополітичних та фінансово-економічних ризиків проблематика повоєнного відновлення економіки стає ще більш актуальною, адже його низька динаміка загрожує втратою конкурентоспроможності національної економіки на глобальних ринках. Необхідність покладання саме на державу здійснення функцій з організації, інституційного забезпечення, стимулювання та контролю процесу повоєнного відновлення обумовлена перш за все суперечливістю та багатогранністю інтересів суб'єктів економічних відносин. При цьому вплив держави на таке відновлення має бути ефективним, зваженим та виправданим із позиції функціонального розподілу повноважень держави та приватного капіталу [10; 11]. Засадничі пріоритети повоєнного відновлення економіки наведено на рис. 1.

Рис. 1. Засадничі пріоритети повоєнного відновлення економіки

Відновлення та модернізація післявоєнної України являтиме собою один із найбільш масштабних міжнародних проєктів із часів Другої світової війни. Обсяги завдань щодо відновлення та потенційні можливості сучасних технологій формують унікальні за своєю природою виклики та створюють сприятливе підґрунтя для їхнього розв'язання на основі збалансованих і виважених рішень.

У табл. 1 у систематизованому вигляді наведено систему заходів, спрямованих на повоєнне відновлення національної економіки. Доречно звернути увагу на те, що в Україні ще не остаточно ухвалено модель, за якою відбуватиметься відновлення, те, за якими принципами воно здійснюватиметься, якою буде залученість інститутів громадянського суспільства, якими виявляться нові запобіжники від корупції й неефективного використання бюджетних коштів.

Таблиця 1

Заходи держави в контексті повоєнного відновлення національної економіки
(складено за: [4; 5])

Напрями спрямування заходів державного впливу	**Першочергові заходи (протягом одного – двох років)**	**Заходи, спрямовані на перехід до стійкого розвитку (протягом трьох – п'яти років)**
Міграційні процеси	Повернення та облаштування мігрантів	Перепис населення, формування планів розвитку регіонів і територій
Інфраструктура	Відновлення функціонування портів, аеропортів, автомобільних доріг та залізниць	Планування перспективного розвитку
Макроекономічна стабілізація	Виважена політика контролю за динамікою інфляційних процесів, стабілізація фінансово-банківської системи, повернення до ринкового режиму валютного регулювання, участь у програмах отримання міжнародної допомоги	Модернізація банківської системи, реформування податкової системи, реструктуризація зовнішнього боргу, стимулювання інвестиційної діяльності
Соціальна інфраструктура	Відновлення повноцінного функціонування закладів охорони здоров'я та інших об'єктів соціальної інфраструктури	Відбудова лікувально-діагностичних закладів, відбудова освітніх установ
Співпраця з міжнародними партнерами	Пряма підтримка державного бюджету, проєктна допомога, контроль за прозорістю та цільовим призначенням використання міжнародної допомоги	Зменшення бюджетної підтримки, збільшення кількості проєктів технічної допомоги, налагодження тісної координації з урядовими інституціями

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що важливою характерною особливістю повоєнного функціонування та розвитку України стане той факт, що країна зберегла дієвість і спроможність практично всіх діючих державних інститутів. Водночас продовжуватиме мати місце істотне навантаження на державний бюджет та соціально-економічну сферу загалом. Саме тому особливої актуальності набуватиме проблематика ефективного, відкритого та прозорого використання всіх доступних ресурсів держави, приватного капіталу, а також тих, що залучатимуться від міжнародних партнерів [9; 10].

Для України з'являється унікальна можливість глибинної трансформації всієї системи економічних відносин на основі використання закордонного досвіду реалізації масштабних перетворень у повоєнний період. Повоєнне відновлення нашої країни потребуватиме наявності цілого ряду засадничих складових державотворення, серед яких системність та комплексність перетворень, сталість та надійність джерел фінансування, глибина трансформаційних процесів. Очевидним є той факт, що для забезпечення таких кардинальних перетворень необхідним є окреслення та розв'язання фінансових та інституційних питань щодо ресурсного забезпечення та формування структур з координування процесу відновлення економіки України (табл. 2).

Таблиця 2

Потенційні джерела формування ресурсів для відновлення повоєнної економіки України та ризики, пов'язані з їхніми отриманням і використанням

(складено за: [4; 6; 13])

№	Потенційні джерела ресурсів	Ризики отримання та використання
1	Рахунки, відкриті в міжнародних фінансових інституціях	Зволікання з відкриттям рахунків та складність процедури
2	Відшкодування та компенсація втрат, завданих агресією	Затягування перемовин щодо мирного договору
3	Арештоване майно країни-агресора за кордоном, кошти на рахунках у банках іноземних держав	Забюрократизованість процедури та тривалість її в часі
4	Арештоване майно країни-агресора на території України	Недостатність обсягів порівняно з масштабністю завданих збитків

На основі проведеного аналізу можна дійти висновку про те, що відновленню інфраструктури в Україні має передувати здійснення ґрунтовної інвентаризації зруйнованих та пошкоджених активів у регіонах та створення єдиної бази даних з повнотою інформації щодо кожного об'єкта, а також прогнозів щодо перспектив віднов-

лення зруйнованої та будівництва нової інфраструктури. Важливим є створення умов для застосування сучасних будівельних технологій, що слід закріпити на законодавчому рівні. Необхідно також забезпечити скорочення термінів упровадження інвестицій, контроль за їхньою реалізацією, посилення гарантій захисту приватного капіталу та якнайшвидше створення умов для активізації процесів відновлення та реконструкції загалом [11; 12].

Пріоритетні завдання повоєнного відновлення та розвитку національної економіки наведено в табл. 3. При цьому цілком обґрунтованою є позиція про те, що саме індустріальний сектор економіки України в повоєнному періоді повинен стати рушієм створення високорозвиненої індустріальної економіки, спроможної забезпечувати як відбудову, так і реконструкцію національного господарства, підтримувати обороноздатність країни в довгостроковому періоді та здатність швидко реагувати на запити ринку. Повоєнна структурна трансформація української промисловості має передбачати не лише відновлення зруйнованих війною об'єктів інфраструктури та промислових потужностей, але й структурну реконструкцію промисловості на більш високому техніко-технологічному рівні з урахуванням збереження її можливостей до самозабезпечення, експортного потенціалу та входження до глобальних ланцюгів створення вартості [13].

Таблиця 3

Пріоритетні завдання повоєнного відновлення та розвитку національної економіки

(складено за: [4; 5; 8])

№	Основні завдання повоєнного відновлення та розвитку національної економіки	Очікувані результати
1	Збільшення доданої вартості природних ресурсів	Раціональне використання і поглиблена переробка природних ресурсів, підвищення фінансово-економічних та екологічних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання
2	Диверсифікація виробництва	Зростання обсягів експорту та зменшення імпорту, зміцнення стійкості національної валюти
3	Реіндустріалізація	Формування базису для побудови конкурентоспроможної економіки на базі індустріального сектору
4	Залучення і використання передових інноваційних технологій	Виробництво широкого асортименту товарів стратегічного призначення відповідно до чинних європейських екологічних стандартів

Закінчення таблиці 3

№	Основні завдання повоєнного відновлення та розвитку національної економіки	Очікувані результати
5	Модернізація економіки	Зменшення обсягів використання викопних ресурсів та поступовий перехід до використання тільки відновлюваних джерел енергії

Пріоритети галузевого відновлення промисловості мають визначатися з урахуванням необхідності відновлення основних галузей, розвиток яких має належне ресурсне забезпечення, високий потенціал інноваційності, вагоме соціальне значення, а також галузей та видів діяльності з належним доступом для малого підприємництва, здатних швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища й реагувати на його потреби. Ідеться перш за все про металургію, машинобудування, хіміко-фармацевтичну, харчову, деревообробну галузі, виробництво будівельних матеріалів [8].

Важливим аспектом повоєнного відновлення має стати урахування того, що реалізація масштабних інфраструктурних проєктів здатна вплинути на макроекономічні показники країни, у тому числі через соціально-економічні мультиплікативні ефекти. Водночас інвестиції проєкту викликають ланцюгову реакцію у вигляді приросту показників зайнятості, генеруючи створення нових робочих місць. Прямий приріст робочих місць виникає внаслідок безпосередньої реалізації проєкту. Своєю чергою, непрямий приріст зайнятості проявляється через залучення до проєкту суміжних видів економічної діяльності, які є виробниками та постачальниками суміжної продукції [10; 11].

Непрямий приріст ґрунтується на збільшенні трудомісткості, яка виникає у результаті приросту обсягів випуску продукції в певних видах економічної діяльності й чисельності зайнятих у кожному з них. Соціально-економічні мультиплікативні ефекти внаслідок реалізації масштабних інфраструктурних проєктів найбільшою мірою проявляються в умовах існування досить високого рівня безробіття або неповної зайнятості в економіці. Оскільки в Україні рівень безробіття протягом тривалого періоду відзначається доволі високими показниками, то незаперечним є той факт, що значення мультиплікативних ефектів від реалізації великих інфраструктурних проєктів матиме доволі значний прояв. Важливо враховувати соціально-економічні мультиплікативні ефекти від виконання масштабних інфраструктурних проєктів саме при здійсненні інвестування повоєнного відновлення. Під час оцінювання доцільності інвестування в інфраструктурні проєкти слід також брати до уваги значення та роль в економіці великих підприємств, що належать державі, а також

додаткових позитивних ефектів від реалізації масштабних інвестиційних проєктів як на регіональному, так і на макроекономічному рівні [12].

Узагальнення світового досвіду дає змогу стверджувати, що у процесі повоєнного відновлення важлива роль належить активізації розвитку підприємництва. За таких обставин ідеться про розширення комплексу заходів щодо формування сприятливого ділового клімату, правового забезпечення організації суб'єктів господарювання, регулювання їхньої діяльності, запровадження системи ефективного контролю за масштабами діяльності, проведення комплексної модернізації системи оподаткування в напрямі зниження податкового тиску. Зміна зовнішнього середовища змушує компанії змінюватися зсередини, вишукувати та використовувати нові шляхи та можливості протистояти викликам часу [13; 14].

Щоденні обстріли, вимкнення електропостачання вкрай негативно впливають на функціонування та розвиток суб'єктів господарювання в Україні й завдають значних втрат економіці країни загалом. Водночас функціонування українських підприємств в умовах воєнного стану забезпечує наповнення державного та місцевих бюджетів і створення робочих місць. Суб'єкти підприємницької діяльності оперативно реагують на зміни кон'юнктури ринку, надаючи економіці потрібної гнучкості, що закладає надійне підґрунтя для її відновлення. Механізм впливу державної політики на економічні процеси при здійсненні повоєнного відновлення наведено на рис. 2.

Рис. 2. Механізм впливу заходів з повоєнного відновлення на динаміку економічних процесів

Беззаперечним є той факт, що держава зобов'язана першочергово інвестувати свої ресурси у відновлення та розвиток необхідної критичної інфраструктури. До її складу входять перш за все транспортні мережі, об'єкти енергетики, газопостачання, логістичні центри, інформаційні мережі, які спроможні суттєво сприяти активізації розвитку підприємництва у процесі повоєнного відновлення. Без таких інвестицій

розвиток як окремих регіонів, так і національної економіки загалом буде неможливим. Своєю чергою, сталий та інклюзивний розвиток підприємництва забезпечуватиме зростання виробництва товарів і послуг, збільшуватиме товарообіг, унаслідок чого відбуватиметься нарощення обсягів податкових надходжень і здійснюватиметься окупність зазначених інвестицій [14; 15].

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що українські компанії продемонстрували величезну стійкість в умовах повномасштабної війни. Унаслідок релокації в більш безпечні регіони господарська діяльність підприємств передбачає тісну співпрацю з місцевими постачальниками. Це сприяє започаткуванню нових ланцюгів постачання й стимулює розвиток економічних відносин на регіональному та місцевому рівні. Слід також звернути увагу на основні аспекти впливу суб'єктів підприємницької діяльності на формування сталої та збалансованої економічної системи країни загалом. Ідеться про створення робочих місць, посилення гнучкості до впровадження інновацій і новітніх технологій, стимулювання розвитку підприємництва на регіональному рівні, сприяння зміцненню соціальної стабільності. Причому спрощення процедур інвестування інноваційних проєктів є важливим фактором для інклюзивного економічного зростання [12]. Загалом пріоритет розвитку підприємництва як під час протидії воєнній агресії, так і в період повоєнного відновлення є одним із ключових у відновленні України, що сприятиме досягненню цілей її сталого розвитку.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна дійти висновку про те, що реалізація стратегії повоєнної відбудови економіки спроможна досягти встановлених цілей лише на основі використання потенціалу взаємодії держави та приватного капіталу. Узагальнення досвіду здійснення повоєнної відбудови дає змогу визначити перспективи її реалізації в Україні. При цьому необхідно сформулювати й реалізувати інституційно-правові та організаційно-управлінські механізми реалізації національних пріоритетів.

Важливими інструментами досягнення збалансованості цільових орієнтирів щодо підвищення рівня обґрунтованості державної політики мають стати створення оптимальних траєкторій активного розвитку економіки в нестійкому глобальному середовищі. Для України успішна реалізація програми повоєнного відновлення значною мірою залежатиме від ефективності державної політики та докорінного оновлення інституційного середовища взаємодії державних органів та приватного капіталу.

Предметом подальших глибоких та системних наукових досліджень може стати визначення підходів до обґрунтування напрямів моніторингу і розроблення дієвих механізмів ефективного інституційного та нормативно-правового забезпечення державної політики відновлення України з використанням потенціалу приватного капіталу. Світовий досвід переконливо доводить, що успішна реалізація заходів, спрямованих на повоєнне відновлення економіки, здійснювалася лише на основі залучення приватного капіталу до таких програм та проєктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Policy Dynamics in Contemporary Public Administration Studies: A Conceptual Analysis / Putera P. B., Widianingsih I., Ningrum S., Suryanto S., Rianto Y. *Public Policy and Administration*. 2023. Vol. 22, No. 1. P. 74–90. DOI: https://doi.org/10.5755/j01.ppaa.22.1.31435.
2. Heyets V., Podolets R., Diachuk O. Post-War Economic Recovery of Ukraine in the Imperatives of Low-Carbon Development. *Science and Innovation*. 2022. Vol. 18, No. 6. P. 3–16. DOI: https://doi.org/10.15407/scine18.06.003.
3. Danylyshyn B. Ensuring Macroeconomic Stability under the Martial Law. *Science and Innovation*. 2023. Vol. 19, No. 1. P. 3–19. DOI: https://doi.org/10.15407/scine19.01.003.
4. Відбудова України: принципи та політика / за ред. Городніченка Ю., Сологуб І., Ведер ді Мауро Б. Париж : Center for economic policy research, 2022. 507 с. URL: https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_Ukrainian_0.pdf (дата звернення: 31.07.2023).
5. Designing Ukraine's Recovery in Spirit of the Marshall Plan: Principles, Architecture, Financing, Accountability, Recommendations for Donor Countries / Ronja G., Kirkegaard J., Kleine-Brockhoff T., Stokes B. Washington : GMF, 2022. 44 p.
6. Бородіна А. О., Ляшенко В. І. Повоєнне відновлення економіки: світовий досвід та спроба його адаптації для України. *Вісник економічної науки України.* 2022. №1. С. 121–134. DOI: https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1(42).121-134.
7. Небрат В. В. Американська політико-економічна доктрина у повоєнній відбудові Європи (друга половина 1940-х – початок 1950-х років): історичні уроки для України. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2022. Вип. 55. С. 9–38. DOI: https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.009.
8. Відновлення та реконструкція повоєнної економіки України : наук. доп. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2022. 305 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2022/12/Vidnovlennja-ta-reconstrukcsja-povojennoji-economiky.pdf (дата звернення: 31.07.2023).
9. Саліхова О. Б., Крехівський О. В. Держава у повоєнній розбудові індустрії та відновленні економіки: історичні паралелі та рекомендації для України. *Економіка та прогнозування*. 2022. № 4. С. 7–42. DOI: https://doi.org/10.15407/eip2022.04.007.
10. Скрипниченко М. І. Макроекономічні оцінки і прогнози повоєнного відновлення економіки України. *Економічна теорія*. 2022. №2. С. 29–43. DOI: https://doi.org/10.15407/etet2022.02.029.
11. Никифорук О. І., Стасюк О. М., Федяй Н. О. Соціально-економічні мультиплікативні ефекти від реалізації великих інфраструктурних проєктів для української економіки. *Економіка України*. 2023. №5. С. 23–34. DOI: https://doi.org/10.15407/economyukr.2023.05.023.
12. Пропозиції Європейської бізнес-асоціації щодо відновлення економіки України. Київ : EBA, 2022. 120 с. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2022/12/EBA_VIDNOVLENNYA_EKONOMIKY_UKRAYINY.pdf (дата звернення: 31.07.2023).
13. Оцінка інноваційного розвитку та структурні трансформації в економіці України : монографія / за ред. І. Ю. Єгорова, Ю. В. Кіндзерського. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2023. 240 с.

14. Бондар Н. Конкурентоспроможність сфери послуг України на світових ринках. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-59.
15. Петруха С. В., Косінський П. М., Шубалий О. М. Фінансово-економічне стимулювання сталого розвитку переробних підприємств у воєнних та повоєнних умовах. *Фінанси України*. 2022. № 12. С. 74–86. DOI: https://doi.org/10.33763/finukr2022.12.074.

REFERENCES

1. Putera, P. B., Widianingsih, I., Ningrum, S, Suryanto, S., & Rianto, Y. (2023). Policy dynamics in contemporary public administration studies: A conceptual analysis. *Public Policy and Administration*, *22*(1), 74–90. https://doi.org/10.5755/j01.ppaa.22.1.31435
2. Heyets, V., Podolets, R., & Diachuk, O. (2022). Post-war economic recovery of Ukraine in the imperatives of low-carbon development. *Science and Innovation*, *18*(6), 3–16. https://doi.org/10.15407/scine18.06.003
3. Danylyshyn, B. (2023). Ensuring Macroeconomic Stability under the Martial Law. *Science and Innovation*, *19*(1), 3–19. https://doi.org/10.15407/scine19.01.003
4. Gorodnichenko, Yu., Solohub, I., & Veder di Mauro, B. (Eds.). (2021). *Vidbudova Ukrainy: pryntsypy ta polityka* [Reconstruction of Ukraine: principles and policy]. Center for economic policy research. https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_Ukrainian_0.pdf [in Ukrainian].
5. Ronja, G., Kirkegaard, J., Kleine-Brockhoff, T., & Stokes, B. (2022). *Designing Ukraine's recovery in spirit of the Marshall plan: Principles, architecture, financing, accountability, recommendations for donor countries.* GMF.
6. Borodina, A. O., & Liashenko, V. I. (2022). Povoienne vidnovlennia ekonomiky: svitovyi dosvid ta sproba yoho adaptatsii dlia Ukrainy [Post-war recovery of the economy: World experience and an attempt to adapt it for Ukraine]. *Visnyk Ekonomichnoi Nauky Ukrainy – Herald of Economic Science of Ukraine*, *1*, 121–134. https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1(42).121-134 [in Ukrainian].
7. Nebrat, V. V. (2022). Amerykanska polityko-ekonomichna doktryna u povoiennii vidbudovi Yevropy (druha polovyna 1940-kh – pochatok 1950-kh rokiv): istorychni uroky dlia Ukrainy [American political and economic doctrine in the post-war reconstruction of Europe (second half of the 1940s – beginning of the 1950s): Historical lessons for Ukraine]. *Istoriia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy – History of National Economy and Economic Thought of Ukraine*, *55*, 9–38. https://doi.org/10.15407/ingedu2022.55.009 [in Ukrainian].
8. Institute for Economics and Forecasting. (2022). *Vidnovlennia ta rekonstruktsiia povoiennoi ekonomiky Ukrainy: naukova dopovid* [Restoration and reconstruction of the post-war economy of Ukraine: scientific report]. National Academy of Sciences of Ukraine. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2022/12/Vidnovlennja-ta-reconstrukcsja-povojennoji-economiky.pdf [in Ukrainian].
9. Salikhova, O. B., & Krekhivskyi, O. V. (2022). Derzhava u povoiennii rozbudovi industrii ta vidnovlenni ekonomiky: istorychni paraleli ta rekomendatsii dlia Ukrainy [The state in post-war industrial development and economic recovery: Historical parallels and recommendations for Ukraine]. *Ekonomika ta prohnozuvannia – Economics and Forecasting*, *4*, 7–42. https://doi.org/10.15407/eip2022.04.007 [in Ukrainian].

10. Skrypnychenko, M. I. (2022). Makroekonomichni otsinky i prohnozy povoiennoho vidnovlennia ekonomiky Ukrainy [Macroeconomic estimates and forecasts of the post-war recovery of the economy of Ukraine]. *Ekonomichna teoriia – Economic Theory*, *2*, 29–43. https://doi.org/10.15407/etet2022.02.029 [in Ukrainian].
11. Nykyforuk, O. I., Stasiuk, O. M., & Fediai, N. O. (2023). Sotsialno-ekonomichni multyplikatyvni efekty vid realizatsii velykykh infrastrukturnykh proiektiv dlia ukrainskoi ekonomiky [Socio-economic multiplier effects from the implementation of large infrastructure projects for the Ukrainian economy]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, *5*, 23–34. https://doi.org/10.15407/economyukr.2023.05.023 [in Ukrainian].
12. European Business Association. (2022). *Propozytsii Yevropeiskoi biznes-asotsiatsii shchodo vidnovlennia ekonomiky Ukrainy*. https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2022/12/EBA_VIDNOVLENNYA_EKONOMIKY_UKRAYINY.pdf [in Ukrainian].
13. Yehorov, I. Yu., & Kindzerskyi, Yu. V. (Eds.). (2023). *Otsinka innovatsiinoho rozvytku ta strukturni transformatsii v ekonomitsi Ukrainy* [Evaluation of innovative development and structural transformations in the economy of Ukraine]. Institute for Economics and Forecasting, National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].
14. Bondar, N. (2023). Konkurentospromozhnist sfery posluh Ukrainy na svitovykh rynkakh [Competitiveness of the service sector of Ukraine on world markets]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*, *50.* https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-59 [in Ukrainian].
15. Petrukha, S. V., Kosinskyi, P. M., & Shubalyi, O. M. (2022). Finansovo-ekonomichne stymuliuvannia staloho rozvytku pererobnykh pidpryiemstv u voiennykh ta povoiennykh umovakh [Financial and economic stimulation of sustainable development processing enterprises in war and post-war conditions]. *Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine*, *12*, 74–86. https://doi.org/10.33763/finukr2022.12.074 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 01.08.2023
Стаття пройшла рецензування 25.08.2023
Стаття рекомендована до опублікування 07.09.2023

N. M. BONDAR
Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Economics, National Transport University, Ukraine, Kyiv
V. Yu. UMANTSIV
Applicant for the educational-scientific degree Doctor of Philosophy of specialty 051 "Economics", National Transport University, Ukraine, Kyiv

POST-WAR ECONOMIC RECOVERY: INTERACTION BETWEEN THE STATE AND PRIVATE CAPITAL

Problem setting. Generalizing the trends of modern world development in the context of analyzing the historical trajectory necessitates taking into account the experience of the

past in order to find opportunities for effective implementation of positive experience in the post-war reconstruction of the national economy. In the context of addressing a number of challenges facing Ukraine as a result of armed aggression and the destruction of its economic potential, it is important to systematize and generalize the experience of European countries in rebuilding after the war. At the same time, the economic successes of many countries in post-war recovery, due to institutional upsurge in socio-economic development, were primarily realized under national plans, based on an effective strategy for implementing public policy and using the synergies arising from the interaction of the state and private capital.

Recent research and publication analysis. The issue of post-war reconstruction is of increasing interest to scholars and practitioners, given its prospects and practical orientation. In a systematic study by scientists from Indonesia, the author reviews the source base for analyzing the theoretical and conceptual foundations of public policy in the modern discourse on determining the impact of the State on social development. An article by scientists from the Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine is devoted to important aspects of disclosing the vector of post-war economic recovery on the basis of low-carbon development.

Danylyshyn reveals the fundamental principles of changing monetary policy in wartime based on the use of tools by the central bank to expand the money supply. The fundamental study edited by Gorodnichenko, Sologub, and Weder di Mauro identifies the directions of Ukraine's postwar reconstruction in the context of using the potential of the national labor market, international trade, foreign direct investment, anti-corruption policy, and the restoration and development of the financial market. An attempt to offer an analog of the Marshall Plan for Ukraine is the study, which contains recommendations for the governments of Ukraine's donor countries and international institutions.

Ukrainian scholars Borodina and Lyashenko study the world experience of implementing postwar economic recovery programs. The authors pay considerable attention to the historical aspects of the post-war development of European countries, as well as Japan, Korea, Singapore, and a number of others. The scholars draw attention to potential financial and institutional aspects of the Ukrainian economic recovery.

Nebrat analyzes in depth the formation and implementation of the US political and economic doctrine in the postwar reconstruction of Europe through the prism of historical lessons for our country. The scientific report of scientists from the Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine attempts to substantiate the conceptual and applied principles of the plan for the post-war recovery of the Ukrainian economy, the implementation of which allows to combine the efforts of government agencies and private capital in a holistic vector of sustainable socio-economic development. Salikhova and Krekhivskyi reveal the place of industry in the postwar recovery policy.

Paper objective. The purpose of the article is to analyze the directions of post-war economic recovery through the prism of interaction between the State and private capital and to substantiate the directions of its implementation in Ukraine.

Paper main body. In the context of aggravation of geopolitical, financial and economic risks, the issue of post-war economic recovery is becoming even more relevant, since its low dynamics threatens to lose the competitiveness of the national economy in global markets. The need to entrust the state with the functions of organizing, institutionalizing, stimulating and controlling the post-war recovery process is primarily due to the contradictory and multifaceted interests of economic actors. At the same time, the state's influence on such recovery should be effective, balanced and justified from the standpoint of the functional division of powers of the state and private capital.

The restoration and modernization of post-war Ukraine will be one of the largest international projects since World War II. The scope of the reconstruction tasks and the potential capabilities of modern technologies create both unique challenges and a favorable basis for addressing them through balanced and informed decisions.

Ukrainian companies have shown great resilience in the face of a full-scale war. As a result of relocation to safer regions, businesses are working closely with local suppliers. This facilitates the establishment of new supply chains and stimulates the development of regional and local economies. Attention should also be paid to the main aspects of the impact of business entities on the formation of a sustainable and efficient economic system of the state. These include job creation, increased flexibility to introduce innovations and the latest technologies, stimulating the development of local and regional economies, and promoting social stability.

Conclusion of the research. Based on the study, it can be concluded that the implementation of the post-war economic reconstruction strategy can achieve the set goals only through the use of the potential of interaction between the State and private capital. Generalizing the experience of post-war reconstruction makes it possible to determine the prospects for its implementation in Ukraine. At the same time, it is necessary to formulate and implement institutional, legal, organizational, and managerial mechanisms for implementing national priorities.

Short abstract for an article

Abstract. The article analyzes the directions of post-war economic recovery in the context of interaction between the state and private capital. It is substantiated that, under conditions of severe restrictions, it is the state that has a leading role in the restoration of the national economy. An attempt is made to prove that the implementation of post-war economic recovery programs can achieve the set goals only if the efforts of state institutions are combined with the potential and capabilities of private capital. The author proposes conceptual approaches to the realization of the state's functions in the post-war recovery of Ukraine's economy and to providing a reliable basis for its entry onto the trajectory of sustainable development.

Key words: post-war recovery, national economy, public policy, entrepreneurship, private capital.

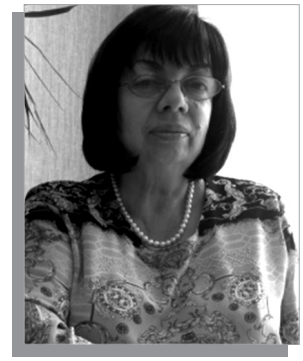
Article details:
Received: 01 August 2023
Revised: 25 August 2023
Accepted: 07 September 2023

Рекомендоване цитування: Бондар Н. М., Уманців В. Ю. Повоєнне відновлення економіки: взаємодія держави та приватного капіталу. *Економічна теорія та право*. 2023. №3 (54). С. 6–21. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-6.

Suggested citation: Bondar, N. M., & Umantsiv, V. Yu. (2023). Povoienne vidnovlennia ekonomiky: vzaiemodiia derzhavy ta pryvatnoho kapitalu [Post-war economic recovery: Interaction between the state and private capital]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, *3*(54), 6–21. https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-6 [in Ukrainian].

DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-22
УДК [005.591.6:338.4]:004

О. С. МАРЧЕНКО
докторка економічних наук, професорка,
професорка кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: o.s.marchenko@nlu.edu.ua
ORCID ID: https://orcid.org/0000-0003-4761-9620
Scopus Author ID: https://www.scopus.com/
authid/detail.uri?authorId=56835379300



А. А. МУЖИЛОВСЬКИЙ
магістр права та економіки,
Україна, м. Київ
e-mail: andrii.muzhylovskyi@gmail.com
ORCID ID: https://orcid.org/0009-0002-6795-4186

ІННОВАЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ У СИСТЕМІ БІЗНЕС-ІННОВАЦІЙ: СУЧАСНІ НАПРЯМИ ТА ПОСЛУГИ[1]

У статті на основі системного підходу розкрито сутнісні характеристики та роль інноваційного консалтингу як фактору підвищення інноваційної активності бізнесу. Розроблено предметну класифікацію видів інноваційного консалтингу – комплексний, спеціалізований, навчальний консалтинг бізнесу у сфері інновацій. Визначено сучасні напрями та послуги інноваційного консалтингу: консалтинг інноваційного менеджменту, інноваційних екосистем, фінансування інноваційних проєктів, комерціалізації інновацій, цифровізації бізнесу, стартап-консалтинг. Доведено актуальність розвитку консалтингу криптопроєктів.

[1] Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (номер державної реєстрації 0111u000961).
© Марченко О. С., Мужиловський А. 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.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний консалтинг, комплексний, спеціалізований, навчальний інноваційний консалтинг, сучасні напрями інноваційного консалтингу, інноваційний менеджмент, інноваційні екосистеми, комерціалізація інновацій, цифровізація бізнесу, стартап, криптопроєкти.

JEL Classification: L26, L86, M21, O31, O33.

Постановка проблеми. Сучасний період соціально-економічного розвитку України та світового господарства характеризується радикальними змінами моделей економічної поведінки бізнесу під різновекторним і суперечливим впливом глобальних і локальних чинників і трансформацій. Це потребує від бізнесу активізації пошуків інноваційних рішень, здійснення інноваційних бізнес-проєктів.

Для українського бізнесу підвищення інноватівності та інноваційної активності є важливим фактором його збереження в умовах воєнного часу, адаптації та післявоєнного відновлення на якісно новому рівні. Але в останні роки Україна внаслідок деструктивних впливів коронакризи та російської агресії поступово втрачає досягнутий раніше рівень інноваційності (табл. 1) .

Таблиця 1

Місце України в міжнародних інноваційних рейтингах

(складено за: [1–6])

Показники індексів за роками	2021	2022	2023
Глобальний індекс інновацій			
Глобальний індекс інновацій	**49**	**57**	**-**
Інноваційний внесок	76	75	-
Інституції	91	97	-
Людський капітал і дослідження	44	49	-
Інфраструктура	94	82	-
Досконалість ринку	88	102	-
Досконалість бізнесу	53	48	-
Інноваційні результати	37	48	-
Знання та технології	33	36	-
Творчі результати	48	63	-
Європейське інноваційне табло (% від середнього значення по ЄС)			
Зведений індекс	**29,8**	**31,0**	**31,0**
Людські ресурси	31,8	36,0	34,9
Привабливі дослідницькі системи	17,3	14,0	17,5
Цифровізація	72,0	N/A	N/A
Фінанси і підтримка інновацій	17,7	33,2	31,2
Інвестиції фірм	41,0	31,2	31,7
Використання інформаційних технологій	23,4	31,3	22,1

Закінчення таблиці 1

Показники індексів за роками	2021	2022	2023
Інноватори	-	0,0	0,0
Зв'язки	10,1	21,1	21,0
Інтелектуальні активи	9,8	20,8	17,3
Вплив на зайнятість	78,2	70,1	72,8
Вплив на продаж	37,5	32,3	38,3
Екологічна стійкість	44,4	75,9	76,7

Як видно з табл. 1:

1) Глобальний індекс інновацій:

– рейтинг України впав з 49-го місця за зведеним індексом 2021 р. до 57-го місця за зведеним індексом 2022 р.;

– найнижчі місця в рейтингу визначено за показниками: досконалості ринку – 102-ге місце, інституцій – 97-ме місце, інфраструктури – 82-ге місце; інноваційного внеску –75-те місце; найвища позиція за показником «Знання та технології» – 36-те місце;

2) Європейське інноваційне табло (EIT):

– за зведеним індексом EIT 2023 р. Україна належить до «помірних інноваторів» – 31,0% (оцінка нижче 70% від середнього показника по ЄС). За показниками EIT 2021 р. – 29,8%;

– порівняно з EIT 2021 р. була від'ємною динаміка таких показників, як використання інформаційних технологій, вплив на зайнятість; позитивною була динаміка таких показників, як людські ресурси, привабливі дослідницькі системи, фінанси і підтримка, використання інформаційних технологій, зв'язки, та вплив на продаж, екологічна стійкість. Але більш високому, ніж «повільний інноватор», критерію «помірний інноватор» (оцінка між 70%–100%) відповідають тільки показники цифровізації – 72,0% (EIT 2021) та екологічної стійкості – 76,7% (EIT 2023).

Важливим фактором активізації інноваційної діяльності є інноваційний консалтинг, спрямований на надання професійної допомоги бізнесу в інноваційному процесі, зокрема з питань комерціалізації наукових продуктів-новацій; трансферу новацій як передавання їх на комерційних засадах підприємницьким структурам; упровадження новацій; дифузії нововведень; фінансування, стимулювання, організаційно-правового та інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності; інформаційного забезпечення інноваторів та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових та прикладних джерелах інноваційний консалтинг та його роль у забезпеченні ефективності та конкурентоспроможності бізнесу розглядаються на основі таких підходів [7–10]:

1) *професійно-підприємницький підхід*, за яким інноваційний консалтинг – це підприємницька діяльність консультантів і консалтингових фірм із надання професійної допомоги інноваційно активним бізнес-організаціям, спрямована на оптимізацію інноваційної діяльності клієнтів та отримання прибутку;

2) *багатофункціональний підхід* – діяльність фахівців інноваційного консалтингу охоплює такі напрями: а) накопичення та ретрансляція суб'єктам підприємництва нових знань, досвіду, методів і технологій інноваційної діяльності; б) інфраструктурне обслуговування інноваторів та інноваційно активних підприємств із метою забезпечення їхніх оптимального позиціювання та конкурентних переваг на ринках інновацій та інноваційної продукції; в) раціоналізація інноваційного процесу; г) забезпечення ефективного управління інноваційною діяльністю бізнес-організацій;

3) *сервісний підхід,* за яким інноваційний консалтинг – це професійне обслуговування консультантами діяльності інноваторів та інноваційно активних підприємств на всіх стадіях інноваційного процесу у формах консультування, проєктування, навчання, тренінгів тощо;

4) *технологічний (процесний) підхід.* Інноваційний консалтинг – це комплекс технологій, методів, методик і заходів консультування інноваторів і проєктування інноваційних процесів за замовленнями клієнтських організацій;

5) *соціальний підхід*, за яким розкриваються соціальні ефекти інноваційного консалтингу, що полягають у розвитку соціальних інновацій, отриманні соціальних ефектів інновацій, формуванні інноваційної культури та інноваційного мислення.

Кожен із підходів сприяє розкриттю певних аспектів інноваційного консалтингу, але ще не сформувалося його системне розуміння, що інтегрує професійні, функціональні, сервісні, процесні, підприємницькі, соціальні та інші характеристики. Упровадження системного підходу є необхідним і важливим для розкриття сутності та напрямів розвитку інноваційного консалтингу в сучасний період.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування ролі інноваційного консалтингу в бізнес-системах в умовах викликів і ризиків глобального та національного рівнів шляхом визначення та характеристики його багатовекторної сутності та сучасних напрямів.

Виклад основного матеріалу. Слід розрізняти інноваційну функцію бізнес-консалтингу та інноваційний консалтинг. Інноваційна функція притаманна всім видам бізнес-консалтингу та полягає у професійному сприянні упровадженню найновіших спеціальних знань і досвіду в господарську практику на основі інтеграції наукової, інноваційної, виробничої сфер економіки й ринку.

Інноваційний консалтинг за системним підходом до його визначення – це підприємницька діяльність консультантів та їхніх бізнес-організацій із професійного обслуговування інноваторів – фізичних осіб, інноваційних та інноваційно активних підприємств, спрямованого на кваліфіковане вирішення проблем забезпечення ефек-

тивності їхньої діяльності на всіх стадіях інноваційного процесу, що спирається на сучасний науково-методичний комплекс і новації консультування.

У сучасний період відповідно до предметної спеціалізації інноваційного консалтингу слід визначити кілька його основних напрямів (рис.).

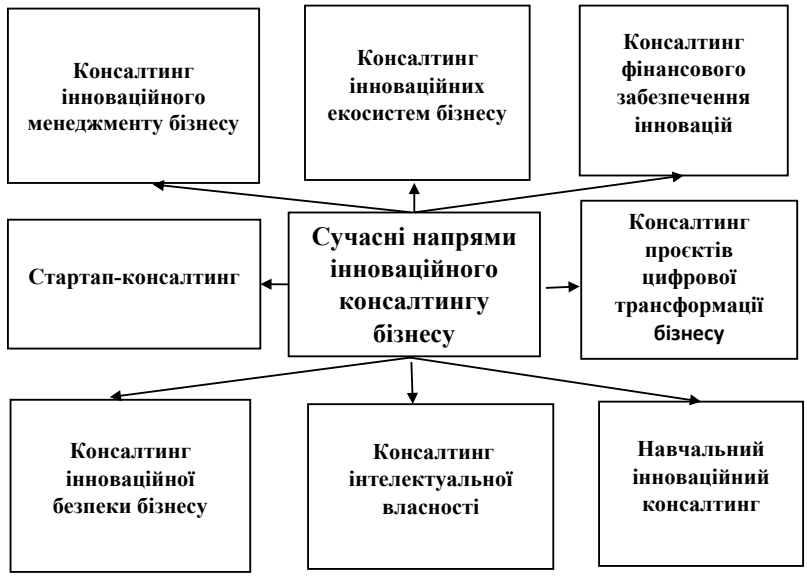


Рис. Сучасні напрями інноваційного консалтингу бізнесу

Визначені на рисунку напрями інноваційного консалтингу за критерієм змісту та масштабу проблем, що є предметами професійної допомоги консультантів, доцільно класифікувати у такі їх групи:

1) комплексний інноваційний консалтинг, що охоплює його різні напрями, рівні та послуги. Це насамперед консалтинг інноваційного менеджменту підприємств та інноваційних екосистем бізнесу;

2) спеціалізований інноваційний консалтинг, спрямований на професійну допомогу консультантів, по-перше, у розв'язанні окремих проблем інноваційної діяльності – консалтинг фінансування інновацій, консалтинг у сфері інтелектуальної власності інноваторів, консалтинг комерціалізації інновацій; консалтинг інноваційної безпеки підприємств [11]; по-друге, з розроблення та упровадження специфічних інноваційних проєктів – консалтинг цифрової трансформації бізнесу, стартап-консалтинг;

3) навчальний інноваційний консалтинг, основною функцією якого є ретрансляційна – передавання інноваторам нових знань та інформації з ефективної інноваційної діяльності.

Важливо підкреслити, що послуги комплексного та спеціалізованого інноваційного консалтингу характеризуються навчальним ефектом, оскільки ефективне надання їх консультантом та оптимальне використання клієнтом потребують здійснення певних навчальних заходів. Навчальний інноваційний консалтинг повністю орієнтовано на сприяння оволодінню клієнтами сучасними знаннями, методами, технологіями інноваційної діяльності, його послугами є проведення конференцій, семінарів, ділових ігор, майстер-класів, тренінгів тощо.

Розгляньмо більш детально основні види комплексного та спеціалізованого інноваційного консалтингу.

Консалтинг інноваційного менеджменту підприємств

Інноваційний менеджмент як сукупність принципів, методів і форм управління процесом розроблення, упровадження, виробництва та комерціалізації інновацій базується на системі сучасних знань, моделей, методів, технологій інноваційного процесу.

Одним зі спеціальних джерел знаннєвих та інформаційних ресурсів інноваційного менеджменту є інноваційний консалтинг. Для менеджменту підприємств, по-перше, послуги інноваційного консалтингу є джерелом нових знань, методів, підходів та заходів ефективної інноваційної діяльності. По-друге, професійна допомога консультантів менеджменту бізнес-організацій: 1) є комплексною, охоплює проблеми, що виникають при здійсненні різних стадій інноваційного процесу, починаючи з оцінювання інноваційної ідеї та експертизи інтелектуального продуктування і завершуючи розробленням маркетингового комплексу інноваційної продукції; 2) охоплює такі рівні, як стратегічний – комплекс професійних послуг із розроблення стратегії та стратегічного планування інноваційної діяльності [11]; проєктний – розроблення та професійний супровід інноваційних проєктів замовників; оперативний – поточне планування, організація, мотивація та контроль інноваційних заходів підприємств.

Основними послугами стратегічного консалтингу інноваційного менеджменту є такі:

– розроблення та оптимізація інноваційної стратегії бізнес-організації;

– консультування зі створення інноваційних підприємств, вибору ними організаційних форм інноваційної діяльності та суб'єктів інноваційної інфраструктури; стартап-консалтинг;

– консалтинг діяльності на ринках інноваційних продуктів: аналіз цільового ринку, визначення пріоритетних для розвитку бізнесу інновацій, розроблення маркетингової стратегії просування нововведень, обґрунтування методів виведення інновацій на ринок (комерціалізації інновацій);

– консалтинг розроблення, експертизи та супроводу інноваційних проєктів; аналіз їхніх ризиків і рекомендації щодо методів управління ризиками;

– консалтинг фінансових стратегій інновацій: обґрунтування оптимальних джерел фінансування; підготовка і супровід заявок на фінансування; поради щодо використання таких технологій фінансування, як краудфандинг;

– консультування з визначення правової форми реалізації науково-технічних розробок, оформлення об'єктів права інтелектуальної власності та формування оптимального портфелю інтелектуальної власності бізнес-організації;

– консультаційна підтримка створення цифрових фірм, розроблення цифрових бізнес-моделей і стратегій розвитку;

– професійна допомога в розробленні інноваційних бізнес-моделей.

Комплексність і багатофункціональність консалтингу інноваційного менеджменту бізнесу забезпечують цільову та організаційну єдність управління інноваційною діяльністю підприємств.

Слід підкреслити, що поєднання знань та діяльності управлінців інноваційно активних підприємств та професійних консультантів при розробленні та реалізації інноваційних проєктів забезпечує отримання бізнесом позитивного синергетичного ефекту інновацій. У цьому контексті інноваційний консалтинг, на обґрунтовану думку О. М. Левковець (O. M. Levkovets), є технологією управління розвитком бізнес-організацій [7] .

Консалтинг інноваційних екосистем

Сучасним напрямом інноваційного консалтингу є консалтинг інноваційних екосистем бізнесу, науковим підґрунтям якого є концепція національних інноваційних систем, теорія мереж і модель відкритих інновацій. За визначенням відомого американського експерта зі стратегії Рона Аднера (R. Adner), екосистема визначається структурою, за допомогою якої взаємодіють партнери, щоб реалізувати ціннісну пропозицію для кінцевого споживача [12].

«Інноваційна екосистема – це сукупність організаційних, структурних і функціональних компонентів (інституцій) та їх взаємовідносин, задіяних у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу та забезпечують розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни в цілому за принципами самоорганізації» [13]. Основними елементами інноваційних екосистем є державні установи, наукові та науково-дослідні організації та університети, інвестори, центри трансферу технологій, інноваційні та інноваційно активні підприємства, інноваційна інфраструктура, до якої належать організації інноваційного консалтингу, ринок інновацій та інноваційної продукції.

За рівнями функціонування інноваційні екосистеми є міжнародними, національними, регіональними, корпоративними, індивідуальними [14; 15].

Особливим видом інноваційних екосистем та об'єктом інноваційного консалтингу є стартап-екосистеми [16–18]. Основними складовими стартап-екосистем є:

1) стартапи. Екосистема Нью-Йорка, наприклад, включає понад 25 тисяч стартапів, Гонконгу – наближається до 4 тисяч стартапів [18];

2) інноваційно активні підприємці;

3) інвестори. Стартапи в екосистемі Кремнієвої долини отримали 247 млрд дол. венчурного фінансування в період з 2017 по 2021 рр., що приблизно в 55 разів перевищує середні глобальні інвестиції венчурного капіталу в екосистему [18];

4) організації інноваційної інфраструктури – інкубатори та акселератори;

5) радники (наставники);

6) університети;

7) спільноти стартапів, що допомагають засновникам спілкуватися, ділитися ідеями та підтримувати мотивацію один одного;

8) коворкінг-послуги (колективні офіси);

8) корпорації як можливі клієнти стартапів.

Інноваційний консалтинг у структурі інноваційних екосистем виконує інфраструктурну функцію, спрямовану на забезпечення єдності, комплементарності та ефективної взаємодії їх складових для досягнення цілей учасників інноваційних мереж. Послуги цього комплексного виду інноваційного консалтингу орієнтовано на професійну допомогу в розв'язанні проблем функціонування як екосистеми певного рівня в цілому, так і кожної її складової на всіх етапах інноваційного процесу. Це такі послуги, як розроблення та корегування стратегії розвитку та бізнес-моделі інноваційної екосистеми; допомога в інтегруванні бізнесу в інноваційну екосистему певного рівня; пошуки та упровадження інноваційних технологій і знань; управління ризиками інноваційної екосистеми; допомога з формування та розвитку кадрового та фінансового потенціалів інноваційної діяльності складових екосистеми; проведення економічних та інших експертиз інноваційних продуктів і послуг, оцінка їхньої ролі в інноваційній екосистеми; розроблення каналів збуту та оцінка попиту на інноваційні продукти та послуги; розроблення внутрішніх стандартів, правил та юридичної структури інноваційної екосистеми тощо. Щодо стартап-екосистем, то інноваційний консалтинг належить до такої їх складової, як радники, та виконує функцію професійного консультаційного супроводу діяльності засновників на всіх стадіях життєвого циклу стартапів.

Слід вказати, що в щорічному рейтингу стартап-екосистем «Global Startup Ecosystem 2022» від аналітичної компанії «StartupBlink» через наслідки війни Україна в рейтингу стартап-екосистем світу втратила 16 позицій й зайняла 50-те місце (2021 р. – 34-те місце). В Європі Україна посідає 30-те місце, втративши дев'ять позицій. Київ зайняв 93-тє місце, втративши 45 позицій. Водночас столиця на 23-му місці в рейтингу 25 найкращих у світі міст для маркетингу та продажів, програмного забезпечення та даних. Усі українські міста суттєво втратили індекс своїх стартап-екосистем, опустившись нижче 700-го: Одеса опустилася на 348 позицій – до 742-го,

Львів – на 494 позиції – до 749-го, Харків – на 342 позиції – до 855-го місця. Порівняно з 2021 р., коли в 1000 найкращих міст входило шість українських, зараз Україна має чотири міста в списку. Із тисячі вибули Тернопіль і Дніпро [19]. Вважаємо, що в цій ситуації роль професійної допомоги консультантів інноваторам істотно зростає, особливо щодо розроблення та упровадження консультаційних проєктів адаптації та трансформації стартап-екосистем різного рівня до сучасних викликів і ризиків.

Консалтинг фінансового забезпечення інновацій

Консалтинг фінансування інновацій поєднує характеристики, методи та інструменти фінансового та інноваційного консалтингу, що забезпечує надання консультантами ефективної професійної допомоги інноваторам.

Інноваційний фінансовий консалтинг орієнтований на надання професійної допомоги інноваторам, інноваційно активним підприємствам та інвесторам в інновації з вирішення проблем ефективного фінансування інноваційного процесу на всіх його стадіях.

Основними замовниками послуг є суб'єкти інноваційного бізнесу, пріоритетним напрямом допомоги – сприяння залученню фінансових ресурсів в інноваційні проєкти замовників послуг. Фахівці інноваційного фінансового консалтингу надають комплекс професійних послуг суб'єктам господарювання в пошуках, оцінюванні, залученні різноманітних джерел коштів для інновацій та оптимізації їх структури, з управління власними фінансовими ресурсами для інновацій, із питань інвестиційного менеджменту. У цьому контексті основні напрями інноваційного фінансового консалтингу слід визначити за критерієм видів інвестиційних ресурсів інновацій. Це професійна допомога інноваційно активним підприємствам:

1) у пошуках, виборі, залученні іноземного інвестора, оцінюванні ризиків та можливостей співпраці з ним, організації процесу інвестування тощо;

2) у розробленні та здійсненні заходів оптимізації структури та використання власних і запозичених фінансових ресурсів підприємств в інноваційному процесі;

3) із питань залучення та використання в інноваційних проєктах ресурсів інститутів спільного інвестування (корпоративних і пайових фондів), зокрема такого спеціалізованого інституту, як венчурний фонд [20];

4) із вирішення проблем ефективного використання венчурного фінансування як фінансового інструмента підтримки інноваційних проєктів підприємств, що забезпечує системність і цілісність процесів генерування, дифузії і комерціалізації інновацій;

5) із залучення фінансових ресурсів бізнес-ангелів, які інвестують кошти в інноваційні проєкти, що найчастіше існують ще тільки у вигляді ідеї, забезпечують ризикові інвестиції в молоді підприємства [21];

6) із використання у фінансуванні інновацій технологій краудфандингу [22; 23]. Відтоді, як крауд-технології набули широкого застосування для фінансування, вони

привертали увагу бізнес-консультантів, аж поки не стали повноцінним способом залучення капіталу для втілення підприємницьких ідей. За останнє десятиліття краудфандинг навіть заповнив чималу частину прогалини у венчурному фінансуванні [24]. Розрізняють такі моделі краудфандингу [25; 26]:

– філантропія;

– краудлендинг – кредитування фізичних осіб фізичними особами, що здійснюється як народне (колективне) кредитування, і P2P-кредитування, коли позичальник спілкується не зі знеособленою масою людей, а з безпосереднім кредитором;

– краудінвестинг (мікроінвестиції – краудфандингова технологія, що дає можливість інвесторам – фізичним особам отримати частки власності (акції) та прибутку проєктів, які є об'єктом інвестицій [27].

Слід додати, що клієнтами фахівців інноваційного фінансового консалтингу можуть бути також інвестори та фінансові посередники, які звертаються за професійною допомогою з проведення фінансового аналізу структури підприємства, розроблення фінансової програми, оцінки ризиків. Бізнес-ангели можуть звертатися до фахівців інноваційного фінансового консалтингу задля отримання професійних послуг з оцінки ризиків, побудови своєї фінансової та інвестиційної моделі, фінансового аналізу діяльності тих підприємств та проєктів, у які планують спрямувати свої кошти.

Консалтинг комерціалізації інноваційних продуктів

Професійна допомога консультантів із комерціалізації інновацій – це комплекс професійних послуг із перетворення інтелектуального продукту-новації на товар, що характеризується споживчою вартістю та вартістю, є об'єктом купівлі-продажу на ринках інновацій та інноваційної продукції.

У широкому (системному) розумінні комерціалізація інновацій забезпечує їх визнання ринком, перетворення інтелектуальних новацій на товар, капіталізацію інноваційних ідей і продуктів, отримання суб'єктами підприємництва прибутку від інноваційної діяльності. Відповідно до такого підходу інновація є інтелектуальним продуктом, який, проходячи стадії інноваційного процесу, набуває таких форм, як інноваційна ідея, новація, нововведення, інноваційна технологія, інноваційна продукція (послуги), які можуть бути об'єктами комерціалізації.

Системне розуміння комерціалізації інновацій є основою визначення основних напрямів інноваційного консалтингу в цій сфері :

– за об'єктами консультування: професійна допомога консультантів щодо вирішення проблем перетворення на товар та капіталізації продуктів кожної стадії інноваційного процесу від інноваційної ідеї, інтелектуального продукту-новації, об'єктів промислової власності – винаходів, корисних моделей, промислових зразків до інноваційної продукції. Складною послугою консалтингу комерціалізації інновацій є визначення ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності, що включає

оформлення правового статусу та отримання свідоцтва про інтелектуальну власність, постановка на баланс підприємства нематеріальних активів, що є ідентифікованими, оціненими та юридично оформленими правами інтелектуальної власності, використання нематеріальних активів в інноваційній діяльності;

– за суб'єктами (замовниками послуг): професійна допомога консультантів з комерціалізації інновацій організаціям сфери НДДКР, венчурному бізнесу, стартапам, упроваджувальним фірмам, організаціям інноваційної інфраструктури, підприємствам, що упроваджують інновації, інвесторам, винахідникам та ін.;

– за предметом консультування відповідно до етапів комерціалізації інновацій, визначених на основі Циклу Шухарта-Демінга (PDCA – «Plan-Do-Check-Act» [28]) – це консультування:

1) з *планування:* розроблення програм комерціалізації, проєктів, формування їхнього бюджету. Професійна допомога консультантів охоплює вирішення таких проблем замовників, як оцінка їх наявних ресурсів і пошук джерел фінансування процесу комерціалізації, визначення цільового ринку та потенційних партнерів, проведення маркетингових досліджень, вибір форми та методів комерціалізації та ін.;

2) *виконання:* наприклад, для підприємств, що упроваджують інновації, це реалізація інноваційної продукції (послуг), отримання економічної вигоди (прибутку) тощо;

3) *перевірки:* оцінка ефективності програм комерціалізації, проведення моніторингу, формування звітів та ін.;

4) *впливу:* корегування програми комерціалізації та її бюджету тощо.

Стартап-консалтинг

Стартап-консалтинг – це професійна допомога фахівців з інноваційного консалтингу засновникам і командам стартапів на всіх стадіях життєвого циклу інноваційного проєкту. Слід підкреслити, що консультування стартапів, окрім професійних компаній інноваційного консалтингу, здійснюють також бізнес-інкубатори та акселератори, діяльність яких поєднує елементи конкурсу та венчурного фонду: стартапи отримують фінансування, підтримку (офіс, ментори, контакти) в обмін на певну частку у проєкті.

Інноваційний консалтинг охоплює всі стадії життєвого циклу стартапів.

Перша стадія – ініціювання проєкту. На цій стадії професійна допомога консультантів необхідна для забезпечення прийняття оптимальних управлінських рішень про комерційну цінність бізнес-ідеї (тестування бізнес-ідеї, оцінка ємності ринку), можливості та обмеження її реалізації, а також про здійснення «Pre-Seed Funding» (передпочаткове фінансування). Як правило, джерелами інвестицій на цій стадії є FFF – Family, Friends and Fools (ДРЗ – Друзі, Родина, Засновники), але можливим є і залучення інвестицій бізнес-ангелів [29]. Консультанти також здійснюють допомогу засновнику стартапу в його рішеннях щодо створення продукту, пошуку та навчання команди.

Друга стадія – планування проєкту (розроблення бізнес-плану), що потребує комплексного професійного супроводу консультантів. Комплексною послугою інно-

ваційного консалтингу є розроблення концепції MVP («Minimum Viable Product») – створення базової, мінімально життєздатної версії майбутнього продукту з необхідним набором функцій, що дозволяє вивчити попит, перевірити гіпотези маркетологів, налаштувати зворотний зв'язок з користувачами та впровадити отримані дані в розробленні готового продукту із затребуваним функціоналом [30].

Третя стадія – реалізація проєкту, що супроводжується моніторингом, контролем та можливим корегуванням управлінських рішень. Зокрема, професійна допомога консультантів на цій стадії необхідна під час прийняття та реалізації таких інвестиційних рішень за проєктом:

1) «Seed Funding» (початкове фінансування) – залучення інвестицій, коли у стартапу вже є команда, бізнес-план та хоч якесь розуміння по строках створення продукту стартапу. Це переважно інвестиції бізнес-ангелів;

2) «Series A Funding» – залучення інвестицій після формування капіталізації компанії, випуску продукту та досягнення певного економічного рівня компанією. Інвестори – це «Venture Capitalists» – приватні інвестори або інвестиційні фонди, що вкладаються у стартапи та компанії з потенціалом на кратний прибуток;

3) «Series B Funding») – залучення інвестицій, коли компанія має сформований продукт, стабільну кількість клієнтів, працездатну команду та чітку частку ринку. Інвестиція потрібна для масштабування бізнесу (нові продукти, нові ринки тощо);

4) «Series C Funding» – постійний процес залучення коштів, оскільки масштабування компанії може бути безкінечним. Серії B та C характеризуються аналогічними інвесторами та умовами співпраці, змінюється лише обсяг інвестицій [31; 32].

Одним із пріоритетних напрямів професійної допомоги стартапам є консультування з проблем їхнього інвестування. Зазначимо, що навіть в умовах воєнного часу українські стартапи знаходять інвестиційні ресурси, про що свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2

Топ-8 українських стартапів 2022 р. за критерієм залучених інвестицій
(складено на основі [33])

№	Стартап, рік створення	Обсяг залученої інвестиції	Характеристика
1	**Near Protocol, 2018 р.**	500 млн дол.	Стартап із криптоіндустрії. Компанія запустила блокчейн-платформу, що допомагає розробникам створювати децентралізовані сервісі (dapps). Near опрацьовує понад 100 000 транзакцій на секунду, тоді як Ethereum – 15, Bitcoin – 5–7, український Solana – 3000. На платформі NEAR уже працюють близько 300 додатків (Aurora, Buroww, Ref Finance тощо) із понад 200 000

Закінчення таблиці 2

№	Стартап, рік створення	Обсяг залученої інвестиції	Характеристика
			користувачами по всьому світу. Компанія заробляє на комісії за транзакції (декілька центів за кожну). Ціна в 10 000 разів нижча, ніж в Ethereum. Також власники додатків платять Near за зберігання даних
2	**Unstoppable Domains, 2018 р.**	65 млн дол.	Криптостартап – створення коротких доменів NFT, до яких користувач може прив'язати адреси всіх своїх криптогаманців. Ціна – від 5 дол. за домен. Користувач отримує його у власність на все життя. Unstoppable Domains продав уже понад 2,5 млн доменів
3	**AirSlate (раніше PDFfiller), 2008 р.**	51,5 млн дол.	SaaS-сервіс автоматизації робочих процесів без коду. На платформі зібрано рішення для розроблення, інтеграції, автоматизації документообігу з хмари. У AirSlate близько 87 млн користувачів та 700 000 клієнтів по всьому світу. Зокрема – BillingTree, Ground Floor, Tutor Perini, Colliers, FirstData, GoFundme тощо
4	**Preply, 2012 р.**	50 млн дол.	Платформа для добору репетиторів, які допомагають вивчити іноземну мову. На Preply понад 49 000 викладачів зі 185 країн і близько 50 мов на вибір. З моменту запуску студенти підписалися на більш ніж 16 млн уроків
5	**Spin Technology, (раніше Spinbackup) 2013 р.**	16 млн дол.	Стартап зі сфери кібербезпеки. Антивіруси для сторонніх SaaS-сервісів. ПЗ розпізнає загрози на різних платформах: Google Workspace, Microsoft Office 365, Salesforce тощо
6	**Fintech Farm, 2021 р.**	7,4 млн дол.	Фінтех-компанія. Платформи для запуску необанків у різних країнах світу
7	**Salto X, 2021 р.**	5,2 млн євро	Криптостартап. Команда розробляє Web3-альтернативу фондовим опціонам
8	**Utorg, 2020 р.**	5 млн дол.	Криптообмінник із простим функціоналом. Користувач вводить суму у фіатній валюті (гривні, доларах, євро), вказує назву криптогаманця – отримує на нього крипту. Комісія – 6,5%

Як видно з табл. 2, у сучасний період одним із поширених видів стартапів є криптостартапи, що дає підстави для висновку про доцільність розвитку такого напряму стартап-консалтингу, як *консультування криптопроєктів.*

Консалтинг цифровізації діяльності бізнес-організацій

Новим продуктом інноваційного консалтингу, у якому відчувається зацікавленість його клієнтів, є професійна допомога підприємствам у розробленні та упровадженні стратегій діджиталізації бізнесу, цифрових бізнес-моделей і процесів.

Консалтинг цифровізації діяльності бізнес-організацій належить до спеціалізованого інноваційного консалтингу та охоплює такі напрями професійної допомоги бізнесу з проблем цифровізації:

− цифрова трансформація бізнес-процесів;

− цифрова трансформація бізнес-моделей;

− організаційна цифрова трансформація;

− культурна цифрова трансформація;

− трансформація домену, що є важливим елементом у захисті інтернет-ресурсів бізнесу.

Консалтинговий супровід цифрової трансформації бізнесу за визначеними напрямами включає такі послуги:

1) професійну допомогу у виборі способу та моделі цифрової трансформації бізнесу;

2) консультування з проблем переходу від типових до інноваційних цифрових бізнес-моделей;

3) розроблення цифрових стратегій організацій;

4) консультування з питань формування цифрової фірми;

5) консалтинг перебудови системи управління організацією в умовах цифровізації бізнес-процесів;

6) розроблення планів упровадження IT-інфраструктури в бізнес;

7) планування та запровадження управління інформацією та аналітики цифрових даних, навчання для цього співробітників;

8) перетворення основних операцій компанії з фізичних на цифрові шляхом зміни способу їхнього надання;

9) консультування з трансформації доменів.

Послуги кожного виду комплексного та спеціалізованого інноваційного консалтингу є, у своїй більшості, складними, оскільки професійна допомога бізнесу у сфері інновацій базується на системі різногалузевих знань: економічних, організаційно-управлінських, правових, технічних, соціально-психологічних, екологічних та ін. Це пояснюється тим, що інноваційна діяльність є багатовекторною, має науково-дослідні, техніко-технологічні, економічні, соціальні, екологічні, ринкові, юридичні характеристики. Виходячи з цього, послуги інноваційного консалтингу є поліструк-

турними, складовими їх можуть бути послуги фінансового, юридичного, кадрового, інвестиційного, міжнародного тощо консалтингу.

Висновки. У сучасний період аналіз розвитку інноваційного консалтингу, розкриття його нових напрямів і послуг повинні базуватися на системному підході до розуміння його сутності та ролі в інноваційних бізнес-системах, який передбачає у процесі дослідження, по-перше, поєднання професійних, підприємницьких, функціональних, сервісних, процесних та соціальних аспектів інноваційного консалтингу; по-друге, урахування суперечливого впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища консалтингової діяльності у сфері інновацій – глобальних, національних, локальних; по-третє, вивчення тенденцій інноваційного розвитку.

Сучасний інноваційний консалтинг, відповідно до системного підходу:

1) це підприємницька діяльність консультантів та їхніх бізнес-організацій із професійного обслуговування інноваторів – фізичних осіб, інноваційних та інноваційно активних підприємств, спрямованого на кваліфіковане вирішення проблем забезпечення ефективності їхньої діяльності на всіх стадіях інноваційного процесу, що спирається на сучасний науково-методичний комплекс та новації консультування;

2) розділяється на комплексний, спеціалізований і навчальний інноваційний консалтинг;

3) охоплює такі сучасні напрями, як консалтинг інноваційного менеджменту, консалтинг інноваційних екосистем, консалтинг проєктів цифровізації бізнесу, стартап-консалтинг, консалтинг комерціалізації інноваційних продуктів, інноваційний фінансовий консалтинг та ін.; новацією є консалтинг криптопроєктів.

Консалтинг інтелектуальної власності у сфері інновацій, інноваційної безпеки підприємств, консалтинг криптопроєктів є об'єктами подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Global Innovation Index 2021. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf (дата звернення: 10.06.2023).
2. Global Innovation Index 2022. URL: https://wipo-pub-2000-2022-section1-en-gii-2022-at-a-glance-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf (дата звернення: 10.06.2023).
3. European Innovation Scoreboard 2023. URL: https://op.europa.eu/en/web/eu-law-and-publications/publication-detail/-/publication/04797497-25de-11ee-a2d3-01aa75ed71a1?fbclid=IwAR1HbXTEa_UkKEfQqc7zsvLL0CL9K1M3pyRmi9tMPqESjfRMWc9gt-rR2wo (дата звернення: 10.06.2023).
4. European Innovation Scoreboard 2022. URL: https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f0e0330d-534f-11ed-92ed-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-272941691 (дата звернення: 10.06.2023).
5. European Innovation Scoreboard 2021. URL: https://ec.europa.eu/docsroom/documents/46013 (дата звернення: 10.06.2023).

6. Крилов Д. В. Аналіз рейтингового оцінювання розвитку інноваційної діяльності в Україні. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2022/10.pdf (дата звернення: 10.06.2023).
7. Левковець О. М. Інноваційний консалтинг як технологія управління розвитком бізнес-організації. *Економічна теорія та право*. 2018. № 4. С. 81–98. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2018_4_7 (дата звернення: 10.06.2023).
8. Левковець О. М. Інноваційний консалтинг у контексті цифрової парадигми. *Економічна теорія та право.* 2021. № 4 (47). С. 69–95. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2021-47-4-69.
9. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. 204 с.
10. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. 302 с.
11. Марченко О. С., Ярмак О. В. Консалтинг економічної безпеки підприємств: концептуальні та прикладні основи системного підходу. *Економічна теорія та право*. 2021. № 3 (46). С. 39–56. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2021-46-3-39.
12. Аднер Р. Перемогти у правильній грі. Як наступати, захищатися й досягати результатів у мінливому світі / пер. з англ. Н. Старовойт. Київ : Лабораторія, 2022. 256 с.
13. Федулова Л. І., Марченко О. С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування. *Економічна теорія та право*. 2015. № 2 (21). С. 21–33.
14. Лановська Г. І. Інноваційна екосистема: сутність та принципи. *Економіка та суспільство*. 2017. № 11. С. 257–262. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/11_ukr/43.pdf (дата звернення: 10.06.2023).
15. Волошенюк Л. В., Горностай Н. І, Михальченкова О. Є. Інноваційна екосистема: поняття, функції, рівні інноваційного розвитку, приклади. *Наука, технології, інновації*. 2020. № 1. С. 3–9. URL: http://nti.ukrintei.ua/wp-content/uploads/2021/07/Волошенюк_1-20.pdf (дата звернення: 10.06.2023).
16. Добровольський В. Українська стартап-екосистема: місце у світі та роль у повоєнній відбудові. URL: ttps://blog.liga.net/user/vdobrovolskyi/article/47930 (дата звернення: 10.06.2023).
17. Подольчак Н. Ю., Карковська В. Я., Левицька Я. В. Екосистеми розвитку стартапів як принцип здійснення державної інноваційної політики. *Інвестиції: практика та досвід.* 2021. № 8. С. 82–87. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2021/16.pdf (дата звернення: 10.06.2023).
18. How to Build Startup Ecosystems. URL: https://blog.hubspot.com/the-hustle/startup-ecosystem (дата звернення: 10.06.2023).
19. Мельник Т. Україна втратила 16 позицій в рейтингу стартап-екосистем світу й зайняла 50 місце. *Forbes.ua.* 2022. 31 трав. URL: https://forbes.ua/news/ukraina-vtratila-16-pozitsiy-v-reytingu-startap-ekosistem-svitu-y-zaynyala-50-mistse-31052022-6314 (дата звернення: 10.06.2023).
20. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 № 5080-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17 (дата звернення: 10.06.2023).
21. Завадська А. Т., Водолазький С. Г. Проблеми становлення бізнес-ангелів в інноваційному процесі України. *Право та інноваційне суспільство.* 2020.

№2 (15). URL: http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2020/12/Zavadska_Vodolazkyy15.pdf (дата звернення: 10.06.2023).
22. Марченко О. С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право.* 2013. №4. С. 26–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2013_4_5 (дата звернення: 10.06.2023).
23. Марченко О. С. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфандингу в Україні. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право.* 2014. №2. С. 37–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2014_2_6 (дата звернення: 10.06.2023).
24. Burtch G., Ghose A., Wattal S. The Hidden Cost of Accommodating Crowdfunder Privacy Preferences: A Randomized Field Experiment. *Management Science.* 2014. Vol. 61, No. 5. P. 949–962. DOI: https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.2069.
25. Mollick E. R. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*. 2014. Vol. 29. P. 1–16. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005.
26. Марченко О. С. Інституціоналізація нової економіки масової співпраці. *Економічна теорія та право*. 2015. №3 (22). С. 55–66.
27. Менджибовська Н. С. Краудфандинг для малого бізнесу: міф чи реальність? *Економіка України*. 2016. №10. С. 20–34.
28. Що таке «планування-виконання-перевірка-дія» (PDCA)? URL: https://experience.dropbox.com/uk-ua/resources/pdca/ (дата звернення: 10.06.2023).
29. Джерела інвестування для стартапу на seed-стадії. URL: https://inseed.marketing/uk/blog/sources-of-seed-investment-for-startup/ (дата звернення: 10.06.2023).
30. Що означає MVP та як його реалізувати? URL: https://newline.tech/shho-oznachaye-mvp-ta-yak-joho-realizuvaty/ (дата звернення: 10.06.2023).
31. Залучення інвестицій у стартап на різних стадіях. Правові аспекти. URL: https://legalitgroup.com/zaluchennya-investitsij-u-startap-na-riznih-stadiyah-pravovi-aspekti (дата звернення: 10.06.2023).
32. Закалюк А. Інвестиції у стартап: ризики та поради юристів. URL: https://yur-gazeta.com/publications/practice/informaciyne-pravo-telekomunikaciyi/investiciyi-u-startap-riziki-ta-poradi-yuristiv.html (дата звернення: 10.06.2023).
33. Топ-8 українських стартапів 2022-го: кому вдалося залучити найбільший обсяг інвестицій. У воєнний рік вітчизняні фаундери закрили 54 угоди. URL: https://mind.ua/publications/20251229-top-8-ukrayinskih-startapiv-2022-go-komu-vdalosya-zaluchiti-najbilshij-obsyag-investicij (дата звернення: 10.06.2023).

REFERENCES

1. *Global Innovation Index 2021*. (2021). https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf
2. *Global Innovation Index 2022*. (2022). https://wipo-pub-2000-2022-section1-en-gii-2022-at-a-glance-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf
3. *European Innovation Scoreboard 2023*. (2023). https://op.europa.eu/en/web/eu-law-and-publications/publication-detail/-/publication/04797497-25de-11ee-a2d3-01aa75ed71a1?fbclid=IwAR1HbXTEa_UkKEfQqc7zsvLL0CL9K1M3pyRmi9tMPqESjfRMWc9gt-rR2wo

4. *European Innovation Scoreboard 2022.* (2022). https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f0e0330d-534f-11ed-92ed-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-272941691
5. *European Innovation Scoreboard 2021*. (2021). https://ec.europa.eu/docsroom/documents/46013
6. Krylov, D. V. (2022). Analiz reitynhovoho otsiniuvannia rozvytku innovatsiinoi diialnosti v Ukraini [Analysis of the rating evaluation of the development of innovative activity in Ukraine]. *Efektyvna ekonomika – Efficient Economy*, *5*. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2022/10.pdf [in Ukrainian].
7. Levkovets, O. M. (2018). Innovatsiinyi konsaltynh yak tekhnolohiia upravlinnia rozvytkom biznes-orhanizatsii [Innovative consulting as a technology for managing the development of a business organization]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, *4*, 81–98. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2018_4_7 [in Ukrainian].
8. Levkovets, O. M. (2021). Innovatsiinyi konsaltynh u konteksti tsyfrovoi paradyhmy [Innovative consulting in the context of the digital paradigm.]. *Ekonomichna teoriia ta pravo. – Economic Theory and Law*, *4*(47), 69–95. https://doi.org/10.31359/2411-5584-2021-47-4-69 [in Ukrainian].
9. Marchenko, O. S. (2019). *Biznes-konsaltynh* [Business consulting]. Pravo [in Ukrainian].
10. Shevchenko, L. S. (2019). *Stratehichnyi biznes-konsaltynh* [Strategic business consulting]. Pravo [in Ukrainian].
11. Marchenko, O. S., & Yarmak, O. V. (2021). Konsaltynh ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv: kontseptualni ta prykladni osnovy systemnoho pidkhodu [Consulting of the economic security of enterprises: conceptual and applied foundations of the system approach]. *Ekonomichna teoriia ta parvo – Economic Theory and Law*, *3*(46), 39–56. https://doi.org/10.31359/2411-5584-2021-46-3-39 [in Ukrainian].
12. Adner, R. (2022). *Peremohty u pravylnii hri. Yak nastupaty, zakhyshchatysia y dosiahaty rezultativ u minlyvomu sviti* [Winning the right game: How to disrupt, defend, and deliver in a changing world]. N. Starovoit (Translator from English). Laboratoriia [in Ukrainian]. (Original work published in 2021).
13. Fedulova, L. I., & Marchenko, O. S. (2015). Innovatsiini ekosystemy: sutnist ta metodolohichni zasady formuvannia [Innovative ecosystems: essence and methodological principles of formation]. *Ekonomichna teoriia ta parvo – Economic Theory and Law*, *2*, 21–33 [in Ukrainian].
14. Lanovska, H. I. (2017). Innovatsiina ekosystema: sutnist ta pryntsypy [nnovative ecosystem: essence and principles]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*, *11*, 257–262. https://economyandsociety.in.ua/journals/11_ukr/43.pdf [in Ukrainian].
15. Volosheniuk, L. V., Hornostai, N. I, & Mykhalchenkova, O. Ye. (2020). Innovatsiina ekosystema: poniattia, funktsii, rivni innovatsiinoho rozvytku, pryklady [Innovative ecosystem: concepts, functions, levels of innovative development, examples]. *Nauka, tekhnolohii, innovatsii – Science, Technology, Innovation*, *1*, 3–9. http://nti.ukrintei.ua/wp-content/uploads/2021/07/%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D1%8E%D0%BA_1-20.pdf [in Ukrainian].
16. Dobrovolskyi, V. (2022, November 16). *Ukrainska startap-ekosystema: mistse u sviti ta rol u povoiennii vidbudovi* [Ukrainian startup ecosystem: Place in the world and role

in post-war reconstruction]. https://blog.liga.net/user/vdobrovolskyi/article/47930 [in Ukrainian].
17. Podolchak, N. Yu, Karkovska, V. Ya., & Levytska, Ya. V. (2021). Ekosystemy rozvytku startapiv yak pryntsyp zdiisnennia derzhavnoi innovatsiinoi polityky [Ecosystems of startup development as a principle of implementation of state innovation policy]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, *8*, 82–87. http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2021/16.pdf [in Ukrainian].
18. *How to Build Startup Ecosystems*. (n.d.). https://blog.hubspot.com/the-hustle/startup-ecosystem
19. Melnyk, T. (2023, May 31). Ukraina vtratyla 16 pozytsii v reitynhu startap-ekosystem svitu y zainiala 50 mistse [Ukraine lost 16 positions in the ranking of world startup ecosystems and took 50th place]. *Forbes.ua.* https://forbes.ua/news/ukraina-vtratila-16-pozitsiy-v-reytingu-startap-ekosistem-svitu-y-zaynyala-50-mistse-31052022-6314 [in Ukrainian].
20. Pro instytuty spilnoho investuvannia: Zakon Ukrainy vid 05.07.2012 No. 5080-VI. [About joint investment institutes: Law of Ukraine dated July 5, 2012]. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17 [in Ukrainian].
21. Zavadska, A. T., & Vodolazkyi, S. H. (2020). Problemy stanovlennia biznes-anheliv v innovatsiinomu protsesi Ukrainy [Problems of formation of business angels in the innovation process of Ukraine]. *Pravo ta innovatsiine suspilstvo – Law and Innovative Society*, *2*(15). http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2020/12/Zavadska_Vodolazkyy15.pdf [in Ukrainian].
22. Marchenko, O. S. (2013). Kraudfandynh: sotsialno-ekonomichnyi zmist ta vydy [Crowdfunding: socio-economic content and types]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho". Seriia: Ekonomichna teoriia ta pravo – Bulletin of the National University "Law Academy of Ukraine Named After Yaroslav the Wise". Series: Economic Theory and Law*, *4*, 26–35. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2013_4_5 [in Ukrainian].
23. Marchenko, O. S. (2014). Sotsialno-ekonomichni umovy ta problemy rozvytku kraudfandynhu v Ukraini [Socio-economic conditions and problems of crowdfunding development in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho Universytetu "Yurydychna Akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho". Seriia: Ekonomichna teoriia ta pravo – Bulletin of the National University "Law Academy of Ukraine Named After Yaroslav the Wise". Series: Economic Theory and Law*, *2*, 37–46. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2014_2_6 [in Ukrainian].
24. Burtch, G., Ghose, A., & Wattal, S. (2014). The hidden cost of accommodating crowdfunder privacy preferences: A randomized field experiment. *Management Science*, *61*(5), 949–962. https://doi.org /10.1287/mnsc.2014.2069
25. Mollick, E. R. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, *29*, 1–16. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005
26. Marchenko, O. S. (2015). Instytutsionalizatsiia novoi ekonomiky masovoi spivpratsi [Institutionalization of the new economy of mass cooperation]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, *3*(22), 55–66 [in Ukrainian].
27. Mendzhybovska, N. S. (2016). Kraudfandynh dlia maloho biznesu: mif chy realnist? [Crowdfunding for small business: myth or reality?]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, *10*, 20–34 [in Ukrainian].

28. *Shcho take "planuvannia-vykonannia-perevirka-diia" (PDCA)?* [What is "plan-do-check-act" (PDCA)?]. (n.d.). https://experience.dropbox.com/uk-ua/resources/pdca/ [in Ukrainian].
29. *Dzherela investuvannia dlia startapu na seed-stadii* [Sources of investment for a startup at the seed stage]. (n.d.). https://inseed.marketing/uk/blog/sources-of-seed-investment-for-startup/ [in Ukrainian].
30 *Shcho oznachaie MVP ta yak yoho realizuvaty?* [What does MVP mean and how to implement it?]. (n.d.). https://newline.tech/shho-oznachaye-mvp-ta-yak-joho-realizuvaty/ [in Ukrainian].
31. *Zaluchennia investytsii u startap na riznykh stadiiakh. Pravovi aspekty* [Attracting investments in a startup at different stages. Legal aspects]. (n.d.). https://legalitgroup.com/zaluchennya-investitsij-u-startap-na-riznih-stadiyah-pravovi-aspekti [in Ukrainian].
32. Zakaliuk, A. (2023, April 23). *Investytsii u startap: ryzyky ta porady yurystiv* [Investments in a startup: Risks and advice of lawyers]. https://yur-gazeta.com/publications/practice/informaciyne-pravo-telekomunikaciyi/investiciyi-u-startap-riziki-ta-poradi-yuristiv.html [in Ukrainian].
33. *Top-8 ukrainskykh startapiv 2022-ho: komu vdalosia zaluchyty naibilshyi obsiah investytsii. U voiennyi rik vitchyzniani faundery zakryly 54 uhody* [Top 8 Ukrainian startups of 2022: Who managed to attract the largest amount of investments. In the war year, domestic founders closed 54 deals]. (2022, December 22). https://mind.ua/publications/20251229-top-8-ukrayinskih-startapiv-2022-go-komu-vdalosya-zaluchiti-najbilshij-obsyag-investicij [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.06.2023
Стаття пройшла рецензування 01.08.2023
Стаття рекомендована до опублікування 07.09.2023

O. S. MARCHENKO
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv
A. A. MUZHYLOVSKYI
Master of law and economics, Ukraine, Kyiv

INNOVATIVE CONSULTING IN BUSINESS INNOVATION SYSTEM: MODERN DIRECTIONS AND SERVICES

Problem setting. The modern period of socio-economic development of Ukraine and the world economy is characterized by radical changes in models of economic behavior of business under the multi-vector and contradictory influence of global and local factors and transformations. This requires entrepreneurs to intensify their search for innovative solutions and implement innovative business projects.

For Ukrainian business, increasing innovativeness and innovative activity an important factor in its preservation in the conditions of wartime, adaptation and post-war recovery

at a qualitatively new level. The activation of innovative activity is facilitated by innovation consulting, which updates the analysis of its role and modern directions as professional assistance to business in the field of innovation.

Recent research and publication analysis. In modern scientific and applied sources, innovative consulting and its role in ensuring business efficiency and competitiveness are considered based on such approaches as professional-entrepreneurial, multifunctional, service, technological, social. Each of the approaches contributes to the disclosure of certain aspects of innovative consulting, but a systematic understanding of it has not yet been formed. The introduction of a system approach is necessary and important for revealing the essence and directions of development of innovative consulting in the modern period.

Paper objective. The purpose of the article is to justify the role of innovative consulting in business systems in terms of challenges and risks at the global and national levels by defining and characterizing its multi-vector essence and modern directions.

Paper main body. According to the subject specialization, the modern areas of innovative consulting are:

– innovative management consulting, the complexity and multifunctionality of which services ensure the target and organizational unity of management of the innovative activities of enterprises;

– consulting of innovation ecosystems, aimed at ensuring unity, complementarity and effective interaction of their components to achieve the goals of the participants of innovation networks;

– innovative financial consulting focused on providing professional assistance to innovators, innovatively active enterprises and investors in innovation to solve the problems of effective financing of the innovation process at all its stages;

– consulting for the commercialization of innovative products as a complex of professional services for the transformation of an intellectual product-innovation into a product characterized by consumer value and value, which is an object of purchase and sale on the markets of innovations and innovative products;

– startup consulting – professional assistance of innovation consulting specialists to startup founders and teams at all stages of the life cycle of an innovative project;

– consulting on digitalization of business organizations as professional assistance to enterprises in the development and implementation of business digitalization strategies, digital business models and processes.

Conclusion of the research. Modern innovative consulting according to the system approach:

1) this is the entrepreneurial activity of consultants and their business organizations for professional service of innovators-individuals, innovative and innovation-active enterprises, aimed at a qualified solution to the problems of ensuring the effectiveness of their activities at all stages of the innovation process, which is based on a modern scientific and methodological complex and consulting innovations;

2) is divided into complex, specialized and educational innovative consulting;

3) covers such modern directions as innovative management consulting, innovative ecosystem consulting, business digitalization project consulting, startup consulting, innovative product commercialization consulting, innovative financial consulting, etc.; the innovation is crypto project consulting.

Short abstract for an article

Abstract. The article, based on a systemic approach, reveals the essential characteristics and role of innovative consulting as a factor in increasing the innovative activity of business. A subject classification of types of innovation consulting has been developed – complex, specialized, educational business consulting in the field of innovation. Modern directions and services of innovative consulting are defined and characterized: innovative management consulting, innovative ecosystems, financing of innovative projects, commercialization of innovations, digitalization of business, startup consulting. The relevance of crypto project consulting development has been proven.

Key words: innovative activity, innovative consulting, complex, specialized, educational innovative consulting, modern directions of innovative consulting, innovative management, innovative ecosystems, commercialization of innovations, digitalization of business, startup, crypto projects.

Article details:
Received: 20 June 2023
Revised: 01 August 2023
Accepted: 07 September 2023

Рекомендоване цитування: Марченко О. С., Мужиловський А. А. Інноваційний консалтинг у системі бізнес-інновацій: сучасні напрями та послуги. *Економічна теорія та право*. 2023. №3 (54). С. 22–43. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-22.

Suggested citation: Marchenko, O. S., & Muzhylovskyi, A. A. (2023). Innovatsiinyi konsaltynh u systemi biznes-innovatsii: suchasni napriamy ta posluhy [Innovative consulting in business innovation system: Modern directions and services]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, *3*(54), 22–43. https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-22 [in Ukrainian].

DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-44
УДК 338.516.22:005.21

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
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

ЦІНОВА КОНКУРЕНЦІЯ: СУПЕРНИЦТВО ЧИ ВІЙНА?[1]

Авторка статті розкриває природу та наслідки цінової конкуренції та цінової війни, аналізує шляхи убезпечення бізнесу від використання ціни як інструмента впливу на конкурентів. Пропонуються системні заходи задля убезпечення бізнесу від наслідків цінової конкуренції та протидії ціновій війні.

Ключові слова: ціна, цінова конкуренція, цінова війна, олігополія, стратегування бізнесу.

JEL Classification: D40, D43, L21, M21.

Постановка проблеми. Зниження цін на ринку і навіть продаж продукції за цінами, нижчими за ринкові, можуть відбуватися поза впливами конкуренції. Наприклад, коли підприємству потрібно терміново розпродати свою продукцію для повернення короткострокової заборгованості або коли на ринку падає попит, але підприємство хоче зберегти свою частку ринку. Однак ціноутворення може бути й важливим елементом конкурентного стратегування бізнесу.

[1] 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.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема цінової конкуренції цікавить науковців тривалий час.

А. Фарм (A. Farm) пропонує просту модель механізму цін на ринках, де ціни встановлюються продавцями, як на більшості споживчих ринків, а покупці приймають ціни як дані. На його думку, у процесі конкуренції ринкова ціна знижується тоді і тільки тоді, коли зниження ціни є вигідним для фірми, навіть якщо конкуренти наслідують її приклад [1].

Д. Е. Гріффіт (D. E. Griffith) і Р. Т. Руст (R. T. Rust) аналізують можливість покращити управлінські рішення щодо ціноутворення з метою максимізації прибутку в умовах надмірної конкуренції [2].

А. Райанс (A. Ryans) уважає, що конкуренти, які пропонують якісні продукти й послуги за привабливими низькими цінами, впливають на бізнес багатьох провідних компаній, а деякі кидають виклик традиційним компаніям на своїх основних ринках. Коли більшість компаній відчують тиск із боку агресивних конкурентів із низькими цінами – лише питання часу. Тому автор пропонує покроковий структурований підхід до виявлення таких конкурентів та обрання ефективної конкурентної стратегії [3].

Е. Світінг (A. Sweeting), Д. Жіа (D. Jia), Ш. Хуей (Shen Hui) і С. Яо (X. Yao) досліджують особливості моделі динамічної цінової конкуренції [4].

Р. Кардот (R. Cardot), Д. Боланд (D. Boland) і С. М. Ліозу (S. M. Liozu) виявили фактори, що сприяють участі менеджерів у ненавмисній ціновій війні. Вони вважають, що практикам бізнесу бракує загальновизнаного визначення цінової війни [5].

А. Р. Рао (A. R. Rao), М. Е. Берген (M. E. Bergen) і Д. Скотт (D. Scott) обґрунтовують кроки до перемоги в ціновій війні [6].

Е. Фонтінель (E. Fontinelle) та інших практиків бізнесу цікавлять наслідки цінових війн [7].

Мета статті – розкрити природу та наслідки цінової конкуренції та цінової війни, запропонувати науково-методологічні підходи до убезпечення бізнесу від використання ціни як інструмента впливу на конкурентів.

Виклад основного матеріалу. Цінова конкуренція ведеться шляхом зниження цін для стимулювання купівельного попиту. Виклик своїм конкурентам може кинути як лідер ринку, так і мале підприємство, аби вижити в конкурентній боротьбі. Цінова конкуренція є також важливим прийомом підривної конкуренції, коли в нижчому секторі чинного ринку з'являється «підривник», який пропонує споживачам новий продукт, простий і зручний у користуванні, і нижчу ціну. Використання нижчих цін перехоплює споживачів і змушує конкурентів шукати функціональну альтернативу. Проте тільки-но «підривник» закріпився у своєму секторі ринку, він прагне підвищити свій прибуток. Для цього йому потрібно увійти у вищий сектор, де клієнти готові платити більше, але за вищу якість та інновації. І конкурувати

з виробниками дорогих продуктів, знову знижуючи ціну. Скористатися механізмом цінової конкуренції та вийти на цікавий їм ринок можуть також виробники товарів-замінників і навіть потенційні конкуренти, які готуються проникнути на новий для себе ринок саме з низькою ціною. Не слід нехтувати також конкурентними впливами виробників товарів-доповнювачів.

У сучасній ціновій конкуренції використовують такі прийоми:

«*маневрування цінами*» – шляхом надання покупцям різних скидок, прихованого зниження цін або встановлення однакових цін на товари різної якості;

«*ціновий прорив*» – установлення найнижчих цін на нову продукцію високої якості, що вперше виводиться на ринок, із метою залучення нових покупців та захоплення певної частки ринку;

«*стримування цін*» в умовах інфляції, чим можуть скористатися тільки окремі підприємства;

«*халява*» – техніка пропонування споживачам безкоштовних продуктів (як варіант – із відчутною знижкою) або безкоштовної доставки;

«*преміальна ціна*» – для заможних споживачів, які цінять високу якість і навіть розкіш і тому надають перевагу дорогим товарам;

динамічне ціноутворення в умовах електронної комерції та інтернет-торгівлі.

Та все ж найпоширенішим прийомом цінової конкуренції на товарних ринках залишається «*цінова війна*». Вона ведеться шляхом відчутного, причому повторного, зниження цін на свої товари окремим підприємством. Конкуренти, витрати виробництва яких є високими, відповісти аналогічними діями не можуть. Вони несуть збитки, часто розоряються і йдуть із галузі. Витіснивши конкурентів, «ініціатор війни» знову піднімає ціни, чим компенсує свої витрати і втрати. Однак якщо конкуренти можуть ужити запобіжних заходів, цінова війна виявляється малоефективною. Ба більше, «спіральне ціноутворення» призводить до нижчих цінових очікувань серед клієнтів і нижчої маржі для всіх. Чим довше це триває, тим довше відбувається падіння цін, поки в бізнесі не залишиться маржі – ні для кого! Клієнти, орієнтовані на низькі ціни, починають очікувати дедалі нижчих і нижчих цін, і якщо такі очікування заполонили уми клієнтів, на більшості ринків їх скасувати вже неможливо [8]. Як наслідок, фірма потрапляє в «*мертву петлю*» – процес стрімкого падіння фірми, яка увійшла в порочне коло невдач [9]. Головні учасники конкуренції зазвичай змушені грати за такими правилами, навіть коли вони розуміють негативні наслідки конкуренції. «Цінова війна – найгірший кошмар кожного менеджера. Війна – доречне слово, оскільки, як і звичайна війна, вона залишає багато втрат, і в ній рідко буває справжній переможець. Є багато способів, якими можна почати цінову війну, але часто керівники різних компаній мають різні версії того, що спровокувало цінову війну. Ніхто з них її не починав, але всі в цьому беруть участь» [10].

Основними різновидами цінових війн є:

«*гонка до дна*», коли фірма намагається знизити ціни, жертвуючи стандартами якості та безпекою працівників або скорочуючи витрати на робочу силу [11]. Це безглузда конкуренція «око за око» з метою одержання конкурентної переваги, наприклад, захоплення значної частки ринку, яка перетинає етичні межі та може бути руйнівною для всіх учасників. «Гонка до дна» може стимулювати фірму переводити своє виробництво в регіони (країни) з низькими витратами виробництва, зокрема низькою заробітною платою. Наслідки відчувають як учасники такої конкуренції, так і все бізнес-середовище: ініціатор гонки має бути готовим до значного, а головне – постійного скорочення прибутку; споживачі продукції або послуг – до погіршення якості, нехтування стандартами безпеки; громадськість – до можливого порушення екологічного законодавства та забруднення довкілля; працівники підприємств – до порушення їхніх прав, трудового та соціального законодавства;

«*хижацьке (грабіжницьке) ціноутворення*» – встановлення нереально низьких цін на товар із метою усунення конкуренції та створення монополії. Але в короткостроковій перспективі «хижак» утрачає свій дохід і прибуток. Крім того, він створює ринок покупців, які максимально користуються низькими цінами. Коли ж конкуренти вимушено йдуть з ринку, ціни зростають, а переваги для споживачів швидко зникають. Однак витіснити всіх конкурентів з бізнесу майже неможливо, а знижувати ціни нижче собівартості виробництва погодиться не кожен «хижак». До того ж потужні конкуренти можуть просто перечекати ринкові маневри свого конкурента, а потім повернутися до бізнесу. Формою хижацького ціноутворення на зовнішніх ринках є *демпінг*: фірми продають свою продукцію на зовнішньому ринку дешевше, ніж на національному ринку.

У багатьох дослідженнях стверджується, що цінові війни можуть давати короткострокові конкурентні *переваги* фірмам: прискорити оборотність капіталу, уникнути окремих фінансових ризиків, залучити більше споживачів. Автори посилаються також на можливість у такий спосіб збільшити частку ринку та дохідність свого бізнесу або навіть покращити ліквідність і цим запобігти банкрутству. При цьому відзначаються переваги цінової війни для споживачів, які отримують вигоду від низької ціни [12].

Проте в довгостроковому періоді всіх очікують *втрати* – як економічні, так і репутаційні. За окремими розрахунками американських менеджерів, ціноутворення має більший вплив на кінцевий результат, ніж будь-яка інша стаття у звіті про прибутки та збитки компанії. Для середньої компанії падіння ціни на 1% може скоротити операційний прибуток на 12–15% [10]. О. П. Хайль (O. P. Heil) і К. Хельсен (K. Helsen) зазначали, що «цінові війни є однією з найжорсткіших форм конкурентної взаємодії на ринку, що спричиняє великі втрати. Компанії зазнають втрат із точки зору маржі, споживчого капіталу та здатності до інновацій. Промисловість

може відмовитися від своєї конкурентної переваги, стати жертвою замінників і навіть зіткнутися з банкрутством. Споживачі, хоча спочатку отримують вигоду від нижчих цін, можуть створити нереалістичні базові ціни та страждати від нижчої якості продукції в довгостроковій перспективі. Суспільство загалом може страждати від неоптимального розподілу ресурсів» [13]. Г. Ануграха (G. Anugraha) застерігає від можливого викорінення здорової конкуренції на ринку. Крім того, оскільки ціни знижені, компанії можуть зменшити зарплати працівників і понаднормові. Тому, коли конкуренція зменшується, можливості працевлаштування також зменшуються [12].

Як виграти і чи можна загалом виграти в ціновій війні? Це питання бентежить не тільки теоретиків, а і практиків бізнесу. Усі погоджуються з тим, що цінова війна – це одна з найпоширеніших проблем управління [14]. «Незалежно від того, чи відбуваються вони у фізичному чи віртуальному світі, цінові війни мають набір попередніх причин. Розуміючи їх, менеджери можуть прийняти розумні рішення про те, коли і як вести цінову війну, коли втекти від неї і навіть коли її почати» [6]. Р. Кардот, Д. Боланд і С. М. Ліозу стверджують, що менеджери з ціноутворення мають велике бажання загалом уникнути цінових воєн [5].

Існують кілька ефективних способів реагування на цінову війну:

1) *забезпечити відповідність цін:* своєчасно збирати, аналізувати та вживати заходів щодо цін і цінових дій конкурентів, зіставляти ціни на ринку, пропонувати варіанти відповідності цін до потреб клієнтів;

2) *знижувати загальні витрати на ведення бізнесу*. Наприклад, скористатися допомогою постачальників, щоб отримати матеріали за нижчою ціною для виробництва продукції з нижчою ціною. Вважається, що бізнес, який має відносно низькі змінні витрати, має завидну перевагу в ціновій війні, оскільки конкуренти не можуть у довгостроковій перспективі підтримувати ціну нижче своїх власних змінних витрат. Утім якщо рівень витрат компанії низький, це не означає, що вона обов'язково встановлюватиме низьку ціну на продукцію. Навпаки, компанія може реінвестувати отриманий прибуток у створення додаткових конкурентних переваг;

3) *використовувати ціноутворення на основі конкуренції*. Таке ціноутворення передбачає встановлення цін відносно цін конкурентів; воно зосереджується виключно на публічній інформації про ціни конкурентів, а не на вартості для споживача [15]. Проте є й ті, хто вважає ціноутворення на основі конкуренції «етичним, але неефективним плагіатом», який дуже схожий на поганий випадок плагіату в коледжі [16]. Крім того, у такого ціноутворення є суттєві недоліки: ризик втрати прибутковості малим бізнесом, зниження якості продукції в результаті зниження витрат виробництва, зростання незадоволеності споживачів якістю, потенційний ризик втрати доходу та прибутку.

Зверну увагу на те, що багато дослідників пов'язують цінові війни з поведінкою олігополій. Сенс у цьому є, оскільки і механізми маневрування цінами, і їхні наслідки

для олігополії мають свою специфіку: ринкова ціна зазвичай установлюється на рівні середніх витрат у галузі; обсяг випуску продукції в галузі – на рівні досконалої конкуренції; економічні прибутки фірм, що входять до олігополії, зводяться до нуля. Аби запобігти таким утратам, фірми вимушено вдаються до співробітництва та змов. В економічній теорії описано кілька типів (моделей) поведінки олігополій у сфері ціноутворення: модель «ламаної» кривої попиту (без змови); змова (відкрита чи таємна) як домовленість між фірмами олігопольної галузі щодо встановлення єдиної фіксованої ціни та обсягів випуску продукції задля максимізації прибутку, найчастіше у формі картелю; модель «лідерства в цінах» найбільшої за обсягами виробництва чи найефективнішої фірми, яка стає ініціатором зміни цін і координує цінові дії інших фірм галузі без прямої таємної змови; модель ціноутворення «витрати плюс» на основі середніх витрат і запланованої норми прибутку. Але «дипломатичні розв'язки цінових воєн, як правило, неможливі, оскільки відкрита дипломатія є формою цінової змови і може спричинити регулятивний нагляд. У результаті цінові лідери часто вдаються до витончених форм дипломатії, яка використовує ринкові сили, щоб дисциплінувати компанії-ренегати, які загрожують прибуткам галузі» [6];

4) *атакувати приховані припущення, які обрамляють цінову війну*. Наприклад, якщо конкурент вказує неекономічно низьку ціну, чому б не підказати своєму клієнту, якому така пропозиція може видатися привабливою, запропонувати продавцю контракт на п'ять років. Ця вимога змусить зловмисника відступити, оскільки протягом багаторічного періоду його втрати будуть занадто великими.

Інша ефективна тактика – попередити потрапляння в пастку азарту конкуренції, або пастку гравця, який, опиняючись на гачку в конкурентів, ухвалює необачні рішення, що можуть призвести аж до банкрутства [17, p. 57, 58]. У більшості цінових війн зловмисник націлюється на найприбутковіші сфери діяльності та продукти – піки прибутку конкурента. Якою має бути відповідь? Нанести удар у відповідь джерелу грошових потоків конкурента. Класичний приклад – авіакомпанії США кілька десятиліть тому. Деякі перевізники, зокрема «United» і «American», мали дуже прибуткові маршрути зі сходу на захід (із Лос-Анджелеса до Нью-Йорка), тоді як інші, приміром «Delta», мали дуже прибуткові маршрути з півночі на південь (із Нью-Йорка до Маямі). Коли східно-західний перевізник намагався вийти на маршрут «північ-південь» із низькими цінами, найпоширенішою реакцією чинного оператора було відповідати зниженню ціни, втрачаючи величезну суму грошей на своїх прибуткових маршрутах «північ-південь». Натомість розумною відповіддю було завдати удару у відповідь, увійшовши на головні маршрути зловмисника зі сходу на захід із низькими цінами, атакуючи джерело грошових потоків, які підтримували цінову війну. Це дуже швидко припинило цінову війну [14];

5) *не допустити цінової війни, правильно сегментувавши своїх споживачів за ціною*. У 1997 р. Енді Ґроув, CEO компанії «Intel», серйозно переймався проблемою

тиску на компанію з боку конкурентів із метою знизити ціни на ПК і чипи. Його відповіддю був запуск агресивного бренда під назвою Celeron. Ідея полягала в тому, щоб зберегти Pentium як преміум-бренд, а процесор Celeron використовувати для атаки на дешевий сегмент ринку, тобто переманити споживачів, орієнтованих на ціну. У результаті ринок був розділений на сегменти зверху вниз, із чітко деференційованими моделями для кожного сегмента. При цьому «Intel» мала стати впливовим великим гравцем на верхньому сегменті ринку, зосередившись на продажу чипів для серверів, а не лише для ПК. Успіх цієї стратегії був ключовим чинником, що допоміг «Intel» зберігати свої панівні позиції на ринку мікропроцесорів протягом наступних п'ятнадцяти років. Цим же сценарієм скористався Стів Джобс, CEO компанії «Apple», у випадку з iPod, але пішов набагато далі: на основі медіаплеєра він створив ціле сімейство продуктів для різних користувачів із різними функціональними можливостями і в широкому діапазоні цін. Ринок iPod виявився єдиним, на якому компанія «Apple» володіла найбільшою часткою протягом багатьох років [17, p. 128–130];

6) *вибірково повідомляти про свої цінові стратегії*, щоб мінімізувати ймовірність цінової війни, або зупинити цінову війну до її початку. Це доцільно, коли конкуренти розуміють обґрунтування цінової політики компанії, наприклад знають про її низькі витрати. А також розуміють, що в разі цінової війни компанія може знизити свої ціни до рівня, з яким вони не зуміють досягти прибутку. Це стримує від зниження цін.

Коли «Chrysler» опинився під загрозою потоку нових конкурентів-мінівенів, які виходять на ринок, президент виступив із промовою перед дилерами компанії. У своїй промові він зазначив, що «Chrysler» будуватиме новий дуже недорогий мінівен, і закінчив словами: «Якщо справа дійде до цінової війни з мінівенами, я переконаний, що ми зможемо її виграти». Ясно озвучивши наміри захистити свою частку ринку, «Chrysler» попередив конкурентів, що вони втратять багато грошей, намагаючись збільшити частку ринку за рахунок низьких цін. Агресивних цінових відповідей конкурентів на це не було [10].

Зараз ми стаємо свідками цінової війни на автомобільних ринках з іншими учасниками. Виробник електромобілів компанія «Tesla Inc.» із початку 2023 р. двічі знизила ціни на седан Model S і позашляховик Model X – з метою підвищення попиту на свою продукцію [18]. Утім незабаром зниження середньої ціни на автомобілі Tesla (у США на 14–25%) призвело до втрати прибутку компанією в першому кварталі 2023 р. на 24%, до 2,5 млрд дол. Хоча її менеджери запевняли, що прагнення до збільшення обсягів і більшого автопарку – правильний вибір у цьому випадку [19].

Як події розгорталися далі? 20 квітня 2023 р. акції «Tesla Inc.» упали на 12,6 млрд дол. через невтішні фінансові результати за перший квартал. А вже наступного дня, 21 квітня 2023 р., виробник електромобілів «Tesla Inc.» підвищив ціни на свої автівки Model S та Model X. Стартова ціна зросла на 2500 дол., або приблизно на 2–3% [20]. Цей крок мав компенсувати скорочення прибутку.

Як діяли конкуренти? За кілька годин до оголошення про підвищення цін генеральний директор «Ford» Джим Фарлі (Jim Farley) надіслав чітке повідомлення інвесторам «Tesla Inc.»: ваш прибуток не залишатиметься таким високим вічно. «У Tesla не було жодної конкуренції, поки не з'явився «Форд» та інші. Зараз їхні ціни впали приблизно на 7000 доларів США за один рік, тому на цьому ринку буде більше цінової конкуренції, і ми на це розраховуємо». Водночас фінансовий директор компанії Джон Лоулер (John Lawler) заявив, що «Ford» «може вилучити витрати на 7 млрд дол. із свого старого автомобільного бізнесу, щоб підживити свої амбіції щодо електромобілів і підвищити загальний прибуток» [21].

Що ми маємо зараз? «Tesla Inc.» залишається лідером продажів електромобілів у світі, а операційна маржа компанії – однією з найвищих в автомобільній промисловості;

7) *відмовитися від цінової війни ще до її початку*, поступившися своєю часткою ринку, аби не продовжувати дорогу битву;

8) *розпочати та виграти війну цінності для споживачів* [14]: зосередитися на якості, інноваціях, сервісі, а не на ціні (компанія повинна донести це до споживача шляхом ребрендингу, маркетингу та просування); попередити клієнтів, зокрема, про ризик низької якості, а також підкресливши інші негативні наслідки низьких цін; звернутися за допомогою до клієнтів, постачальників, торговельних партнерів, незалежних торгових представників та інших однодумців, якщо цінова війна може означати загибель компанії; звернутися до держави з проханням оцінити конкурентну ситуацію. У всіх цих випадках ідеться про *стратегію нецінової конкуренції*. Утім практики зазначають, що така стратегія є корисною для фірми, що має великий контроль над ринком, але вона також може вводити споживачів в оману. «Наприклад, стратегії нецінової конкуренції можуть створювати вигляд конкурентного ринку, тоді як насправді олігополістичні компанії залежать одна від одної, щоб підтримувати свої ціни на високому рівні. Отже, хоча маркетингові кампанії можуть свідчити про те, що продукт однієї компанії кращий за продукт конкурента, справжня природа якості продукту залишається неоднозначною. У той час як висока або низька ціна часто є надійним показником якості продукту, стратегії нецінової конкуренції ускладнюють споживачам визначення того, чи один бренд кращий за інший» [22].

Висновки. Для убезпечення бізнесу від наслідків цінової конкуренції та протидії ціновій війні потрібні системні дії. Доречно:

1. Спрямувати клієнтську аналітику фірми на комплексне розуміння споживачів (клієнтів), зокрема виокремити з них найбільш чутливих до ціни, які дійсно можуть перейти до іншого продавця (конкурента), зреагувавши на його низькі ціни. У дослідженні «Forrester Consulting», наприклад, зазначається, що принаймні третина клієнтів намагаються знайти знижки, перш ніж купувати товар [23].

Дж. Робінсон (J. Robinson) розрізняє п'ять основних профілів лояльності клієнтів [8]:

чутливі до ціни клієнти, які завжди купують у постачальника з найнижчими цінами. Ці клієнти зазвичай дають менше 10% від загального доходу і роблять дуже незначний внесок у довгостроковий прибуток;

покупці-опортуністи, які визнають цінність і постійно шукають вигідну пропозицію за відносно привабливу ціну, не виявляючи великої лояльності до продавців. Ці клієнти зазвичай дають менше 20% доходів і менше 10% прибутку, але вимагають вищих витрат на обслуговування;

постійні покупці, які сформували звичку купувати у вас і воліли б не купувати в іншого постачальника, допоки їхні поточні купівельні відносини не порушуються. Ці клієнти можуть давати 20–50% прибутків і доходів компанії, можливо, більше чи менше, залежно від стратегії компанії щодо стимулювання лояльної поведінки покупців;

інерційні постійні покупці, які протягом кількох років створили дуже вкорінену інерцію покупців. Імовірність того, що вони перейдуть до конкурентів, особливо в короткостроковій перспективі, дуже мала, навіть за значної різниці в ціні. Це пояснюється дуже високими витратами на перехід, які вони мали б понести, щоб перейти до іншого постачальника. На цих клієнтів зазвичай припадає великий відсоток прибутку компанії (60%+);

завзяті невільні клієнти, які залежать від ваших продуктів і послуг до такої міри, що готові платити значні надбавки до ціни, аби зберегти стабільні відносини. Адже вони побудували свої корпоративні процеси навколо ваших продуктів і послуг. На цих клієнтів зазвичай припадає 5–10% бізнесу компанії.

Якщо фірма в ході цінової конкуренції починає втрачати своїх клієнтів, першими з них будуть збиткові споживачі нижньої ланки, потім – клієнти-опортуністи. Однак вони зазвичай мають мінімальну стратегічну важливість щодо майбутніх прибутків бізнесу. Але якщо фірма втрачає інерційних постійних клієнтів, це означає, що у фірми є *стратегічна вразливість*, яка, ймовірно, зовсім не пов'язана з ціною.

2. Націлити конкурентську аналітику на постійний моніторинг та оцінку наслідків цінових дій конкурентів. Зазвичай аналізуються та порівнюються такі параметри, як індекси цін виробників товарів / послуг за певний період часу, промоактивність та онлайн-активність конкурентів, обсяги реалізації товарів / послуг, наявність у конкурентів товарних запасів та ін. Розуміючи причини цінової війни та характеристики її учасників (ініціаторів), менеджери можуть прийняти оптимальні рішення про те, коли і як вести цінову війну, коли її почати, а коли відмовитися і навіть втекти від цінової війни.

3. Розробити власну ефективну стратегію ціноутворення. Алгоритм може бути таким: 1) сформулювати цілі ціноутворення (отримання прибутку, збільшення част-

ки ринку, покращення репутації фірми тощо); 2) усвідомити цінність товару / послуги фірми; 3) розрахувати витрати на виробництво товару / послуги; 4) позиціонувати товар / послугу на ринку, виходячи з можливостей зростання конкурентоспроможності фірми та задоволення ринкового попиту; 5) сформулювати стратегію ціноутворення (на основі витрат; на основі конкуренції; на основі вартості в розумінні споживачів; на основі продукту (ціноутворення задля проникнення на ринок; знецінювальне ціноутворення; лідерство в ціноутворенні) та перевірити її на відповідність до чинного законодавства. Зверну увагу також на те, що цінові стратегії періодично змінюються під впливом різних чинників ринкової (зміни бізнес-цілей фірми, коливання цін на ресурси та норми прибутковості в галузі тощо) і неринкової (зміни в законодавстві) природи. Причому зміни в цінові стратегії вносять усі учасники конкуренції. Отже, аналіз цінової конкуренції та цінових стратегій конкурентів є постійними процесами.

У статті я розкрила раціональну поведінку покупців і конкурентів під впливом ринкових сил, тобто з позицій традиційної економіки. Але є й проблеми, які, на мій погляд, усвідомлені недостатньо і потребують більшої уваги. У подальших дослідженнях доцільно обґрунтувати механізми цінової конкуренції в екосистемі. Це новий і доволі перспективний напрям наукового дослідження та практичного втілення. Р. Аднер (R. Adner) визначає екосистему як структуру, через яку партнери взаємодіють для того, аби кінцевий споживач отримав ціннісну пропозицію, тобто вигоду від діяльності виробника продукції чи послуги [24, с. 28]. На його думку, стосовно головної організації економіка розрізняє три типи агентів: конкуренти, замінники і доповнювачі. Класичні конкуренти намагаються перемогти в тій самій грі приблизно тим самим способом (у нашому випадку ціною). Класичні замінники також прагнуть перемогти в тій самій грі, але іншим способом. Натомість класичні доповнювачі мають свої пропозиції, які покращують цінність вашого головного продукту.

Які прояви цінової конкуренції можна очікувати в екосистемі?

1) якщо товари А і В не пов'язані між собою і не залежать один від одного, така ситуація до уваги не береться;

2) якщо А і В є субститутами (замінниками), то зростання цін на товар А приводить до зменшення попиту на нього, а отже, до зростання попиту на товар-замінник В. Виникає ефект заміщення. І навпаки;

3) якщо А і В є комплементарними товарами (доповнювачами), то зростання цін на товар А веде до зменшення попиту і на цей товар, і на товар-доповнювач. І навпаки. Показником узаємодії ціни на товар В і попиту на товар А слугує перехресний коефіцієнт попиту за ціною.

Проте доповнювачі здатні нашкодити головній компанії трьома способами. По-перше, вони можуть спробувати комодитизувати основний ринок. По-друге, шляхом вертикальної або горизонтальної інтеграції доповнювачі можуть вийти на ринок

як прямі конкуренти. По-третє, використати інверсію цінності. Тоді як перші два способи проявляються в зменшенні прибутку й частки ринку, третій становить значно більшу небезпеку – загрожує актуальності. І це потребує критичного переосмислення бачення доповнювачів. «Одні з них надалі покращуватимуть цінність основної пропозиції (продовжувана синергія). Інші досягнуть точки, після якої їхнє подальше вдосконалення більше не впливатиме на основну пропозицію (зрілість). Однак найважливішим є третій варіант (інверсія цінності), коли покращання доповнювача після певної точки інвертує його ефект і підважує цінність основної пропозиції. Саме ця динаміка перетворює доповнювачів на замінники, а партнерів на ворогів. Доповнювач може стати надто хорошим і почати шкодити створенню цінності. Це – новий виклик для бізнесу» [24, с. 42–44]. І його потрібно досліджувати спеціально.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Farm A. Pricing and price competition in consumer markets. *Journal of Economics.* 2017. Vol. 120. P. 119–133. DOI: https://doi.org/10.1007/s00712-016-0503-7.
2. Griffith D. E., Rust R. T. The price of competitiveness in competitive pricing. *Journal of the Academy of Marketing Science.* 1997. Vol. 25, Article number: 109. DOI: https://doi.org/10.1007/BF02894346.
3. Ryans A. *Beating Low Cost Competition: How Premium Brands Can Respond to Cut-Price Rivals*. Wiley, 2009. 272 p.
4. Sweeting A., Dun J., Shen H., Xinlu Ya. Dynamic Price Competition, Learning-by-Doing, and Strategic Buyers. *American Economic Review*. 2022. № 112 (4). P. 1311–1333. DOI: https://doi.org/10.1257/aer.20202016.
5. Cardot R., Boland D., Liozu S. M. Factors that contribute to managers becoming engaged in unintentional price war. *Journal of Revenue and Pricing Management*. 2021. Vol. 20. P. 410–419. DOI: https://doi.org/10.1057/s41272-021-00305-2.
6. Rao A. R., Bergen M. E., Scott D. How to Fight a Price War. *Harvard Business Review*. 2000. March-April. URL: https://hbr.org/2000/03/how-to-fight-a-price-war (дата звернення: 05.06.2023).
7. Fontinelle E. The Pros and Cons of Price Wars. URL: https://www.investopedia.com/financial-edge/0810/the-pros-and-cons-of-price-wars.aspx (дата звернення: 05.06.2023).
8. Robinson J. The Inside Secrets of How to Survive a Price War. URL: https://www.linkedin.com/pulse/inside-secrets-how-survive-price-war-jeff-robinson/ (дата звернення: 05.06.2023).
9. Koch R. The Financial Times Guide to Management and Finance: An A-Z of Tools, Terms and Techniques. The Financial Times, 1995. 440 p.
10. How to Avoid a Price War. URL: https://www.pricingsolutions.com/pricing-blog/how-to-avoid-price-war/ (дата звернення: 05.06.2023).
11. Chen J. What Is the Race to the Bottom? URL: https://www.investopedia.com/terms/p/price-war.asp (дата звернення: 05.06.2023).
12. Anugraha G. Price War. URL: https://www.wallstreetmojo.com/price-war/ (дата звернення: 05.06.2023).

13. Heil O. P., Helsen K. Toward an understanding of price wars: Their nature and how they erupt. *International Journal of Research in Marketing.* 2001, June. Vol. 18, Issues 1–2. P. 83–98. DOI: https://doi.org/10.1016/S0167-8116(01)00033-7.
14. Byrnes J. How To Win A Price War. URL: https://chiefexecutive.net/how-to-win-a-price-war/ (дата звернення: 05.06.2023).
15. Heaslip E. 4 Ways to Competitively Price Your Products Without Devaluing Your Brand. URL: https://www.uschamber.com/co/start/strategy/pricing-competitively-without-devaluing-your-brand (дата звернення: 05.06.2023).
16. Guo V. Competitive Pricing: Pros and cons of competition-based pricing. URL: https://www.priceintelligently.com/blog/bid/161610/competitor-based-pricing-101-the-necessities-and-your-pricing-strategy (дата звернення: 05.06.2023).
17. Yoffie D. B., Cusumano M. A. Strategy rules. Five timeless lessons from Bill Gates, Andry Grove, and Steve Jobs. New York : HaperCollins Publishers, 2015. 216 p.
18. Жарикова А. Tesla вдруге з початку року знизила ціни на електрокари. *Економічна правда.* 2023. 6 берез. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2023/03/6/697702/ (дата звернення: 05.06.2023).
19. Прасад А. Потрійний удар. Статки Маска впали на $13млрд на тлі фінзвіту Tesla, вибуху ракети SpaceX і видалення галочок у Twitter. *Forbes.ua.* 2023. 21 квіт. URL: https://forbes.ua/news/potriyniy-udar-statki-maska-vpali-na-13-mlrd-na-tli-finzvitu-tesla-vibukhu-raketi-spacex-i-vidalennya-galochok-u-twitter-21042023-13215 (дата звернення: 05.06.2023).
20. Прасад А. Tesla підвищує ціни на деякі моделі авто у США після падіння акцій. *Forbes.ua.* 2023. 21 квіт. URL: https://forbes.ua/news/tesla-pidvishchue-tsini-na-deyaki-modeli-avto-u-ssha-pislya-padinnya-aktsiy-21042023-13218 (дата звернення: 05.06.2023).
21. Sozzi B. Ford CEO: Tesla is going to see 'more price competition' in the EV market. *Yahoo Finance.* 2023. March 24. URL: https://finance.yahoo.com/news/ford-ceo-tesla-is-going-to-see-more-price-competition-in-the-ev-market-154750743.html (дата звернення: 05.06.2023).
22. Non-Price Competition: What Is Non-Price Competition? *MasterClass.* 2022. Last updated: March 22. URL: https://www.masterclass.com/articles/non-price-competition (дата звернення: 05.06.2023).
23. Kuchkanov V. Conducting Competitive Pricing Analysis for Competitive Pricing Strategy. *Competera*. Published January 11, 2021, Updated May 17, 2023. URL: https://competera.net/resources/articles/competitive-pricing-analysis (дата звернення: 05.06.2023).
24. Аднер Р. Перемогти у правильній грі. Як наступати, захищатися й досягати результатів у мінливому світі / пер. з англ. Н. Старовойт. Київ : Лабораторія, 2022. 256 с.

REFERENCES

1. Farm, A. (2017). Pricing and price competition in consumer markets. *Journal of Economics*, *120*, 119–133. https://doi.org/10.1007/s00712-016-0503-7
2. Griffith, D. E., & Rust, R. T. (1997). The price of competitiveness in competitive pricing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, *25*, Article 109. https://doi.org/10.1007/BF02894346

3. Ryans, A. (2009, March). *Beating low cost competition: How premium brands can respond to cut-price rivals*. Wiley.
4. Sweeting, A., Dun, J., Shen, H., & Xinlu, Ya. (2022). Dynamic price competition, learning-by-doing, and strategic buyers. *American Economic Review*, *112*(4), 1311–1333. https://doi.org/10.1257/aer.20202016
5. Cardot, R., Boland, D., & Liozu, S. M. (2021). Factors that contribute to managers becoming engaged in unintentional price war. *Journal of Revenue and Pricing Management*, *20*, 410–419. https://doi.org/10.1057/s41272-021-00305-2
6. Rao, A. R., Bergen, M. E., & Scott, D. (2000, March-April). How to fight a price war. *Harvard Business Review*. https://hbr.org/2000/03/how-to-fight-a-price-war
7. Fontinelle, E. (2022, October 09). *The pros and cons of price wars*. https://www.investopedia.com/financial-edge/0810/the-pros-and-cons-of-price-wars.aspx
8. Robinson, J. (2021, August 26). *The inside secrets of how to survive a price war.* https://www.linkedin.com/pulse/inside-secrets-how-survive-price-war-jeff-robinson/
9. Koch, R. (1995). *The Financial Times guide to management and finance: An A-Z of tools, terms and techniques*. The Financial Times.
10. *How to Avoid a Price War*. (n.d.). https://www.pricingsolutions.com/pricing-blog/how-to-avoid-price-war/
11. Chen, J. (2022, October 03). *What is the race to the bottom?* https://www.investopedia.com/terms/p/price-war.asp
12. Anugraha, G. *Price War*. (n.d.). https://www.wallstreetmojo.com/price-war/
13. Heil, O. P., & Helsen, K. (2001, June). Toward an understanding of price wars: Their nature and how they erupt. *International Journal of Research in Marketing*, *18*(1–2), 83–98. https://doi.org/10.1016/S0167-8116(01)00033-7
14. Byrnes, J. (n.d.). *How to win a price war*. https://chiefexecutive.net/how-to-win-a-price-war/
15. Heaslip, E. (n.d.). *4 Ways to competitively price your products without devaluing your brand*. https://www.uschamber.com/co/start/strategy/pricing-competitively-without-devaluing-your-brand
16. Guo, V. (2022, August 17). *Competitive Pricing: Pros and cons of competition-based pricing*. https://www.priceintelligently.com/blog/bid/161610/competitor-based-pricing-101-the-necessities-and-your-pricing-strategy
17. Yoffie, D. B., & Cusumano, M. A. (2015). *Strategy rules. Five timeless lessons from Bill Gates, Andry Grove, and Steve Jobs*. HaperCollins Publishers.
18. Zharykova, A. (2023, March 6). Tesla vdruhe z pochatku roku znyzyla tsiny na elektrokary. [Tesla has reduced the prices of electric cars for the second time since the beginning of the year]. *Ekonomichna pravda – Economic True.* https://www.epravda.com.ua/news/2023/03/6/697702/ [in Ukrainian].
19. Prasad, A. (2023, April 24). Potriinyi udar. Statky Maska vpaly na $13mlrd na tli finzvitu Tesla, vybukhu rakety SpaceX i vydalennia halochok u Twitter [Triple strike. Musk's fortune fell by $13 billion amid Tesla's financial report, SpaceX's rocket explosion and Twitter unticking]. *Forbes.ua.* https://forbes.ua/news/potriyniy-udar-statki-maska-vpali-na-13-mlrd-na-tli-finzvitu-tesla-vibukhu-raketi-spacex-i-vidalennya-galochok-u-twitter-21042023-13215 [in Ukrainian].
20. Prasad, A. (2023, April 21). Tesla pidvyshchuie tsiny na deiaki modeli avto u SShA pislia padinnia aktsii [Tesla raises prices on some car models in the US after shares

fall]. *Forbes.ua.* https://forbes.ua/news/tesla-pidvishchue-tsini-na-deyaki-modeli-avto-u-ssha-pislya-padinnya-aktsiy-21042023-13218 [in Ukrainian].
21. Sozzi, B. (2023, March 24). Ford CEO: Tesla is going to see 'more price competition' in the EV market. *Yahoo Finance.* https://finance.yahoo.com/news/ford-ceo-tesla-is-going-to-see-more-price-competition-in-the-ev-market-154750743.html
22. Non-price competition: What is non-price competition? (2022, March 22). *MasterClass.* https://www.masterclass.com/articles/non-price-competition
23. Kuchkanov, V. (2023, May 17). Conducting competitive pricing analysis for competitive pricing strategy. *Competera*. https://competera.net/resources/articles/competitive-pricing-analysisucting
24. Adner, R. (2022). *Peremohty u pravylnii hri. Yak nastupaty, zakhyshchatysia y dosiahaty rezultativ u minlyvomu sviti* [Winning the right game: How to disrupt, defend, and deliver in a changing world]. N. Starovoit (Translator from English). Laboratoriia [in Ukrainian]. (Original work published in 2021).

Стаття надійшла до редакції 07.06.2023
Стаття пройшла рецензування 20.07.2023
Стаття рекомендована до опублікування 07.09.2023

L. S. SHEVCHENKO
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

PRICE COMPETITION: RIVALRY OR WAR?

Problem setting. Reductions in market prices and even sales of products at prices lower than market prices can occur outside the influence of competition. For example, when the company needs to urgently sell off its products to repay short-term debt or when the market demand falls, but the company wants to maintain its market share. However, pricing can also be an important element of competitive business strategy.

Recent research and publication analysis. The problem of price competition is of interest to many domestic and foreign scientists. Among them: A. Farm; D. E. Griffith and R. T. Rust; A. Ryans, A. Sweeting, D. Jia, Shen Hui, and X. Yao; R. Cardot, D. Boland, and S. M. Liozu; A. R. Rao, M. E. Bergen, and D. Scott; E. Fontinelle, and others.

The purpose of the article is to reveal the nature and consequences of price competition and price war, to offer scientific and methodological approaches to securing business from using price as a tool to influence competitors.

Paper main body. The author of the article analyzes the following problems:

1) essence and mechanism of price competition;

2) the main techniques of price competition: "price maneuvering", "price breakthrough", "price containment", "freebie", "premium price", dynamic pricing, "price war";

3) causes and consequences of price wars;

4) the main types of price wars, namely: “race to the bottom”, “predatory (robbery) pricing”;

5) methods of response of managers to a price war: to ensure compliance of prices; reduce the overall costs of doing business; use competitive pricing; prevent a price war by correctly segmenting your consumers by price; selectively report their pricing strategies; to give up the price war even before it starts, giving up its market share; start and win the consumer value war.

Conclusions. Systematic actions are required to protect business from the consequences of price competition and counter price war. Appropriate:

1. Direct the company’s customer analytics to a comprehensive understanding of consumers (customers), in particular, to single out among them the most price-sensitive ones who, in fact, may switch to another seller (competitor) in response to his low prices.

2. Aim competitive analytics at constant monitoring and assessment of the consequences of competitors’ price actions.

3. Develop your own effective pricing strategy.

In further research, it is advisable to substantiate the mechanisms of price competition in the ecosystem.

Short abstract for an article

Abstract. The author of the article reveals the nature and consequences of price competition and price war, analyzes ways of securing business from using price as a tool to influence competitors. Systematic measures are proposed to secure business from the consequences of price competition and counter price war.

Key words: price, price competition, price war, oligopoly, business strategy.

Article details:
Received: 07 June 2023
Revised: 20 July 2023
Accepted: 07 September 2023

Рекомендоване цитування: Шевченко Л. С. Цінова конкуренція: суперництво чи війна? *Економічна теорія та право*. 2023. №3 (54). С. 44–58. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-44.

Suggested citation: Shevchenko, L. S. (2023). Tsinova konkurentsiia: supernytstvo chy viina? [Price competition: Rivalry or war?]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, *3*(54), 44–58. https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-44 [in Ukrainian].

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-59
UDC [341.171(4-6ЄС):004.77]:33.021

N. Yu. FILATOVA-BILOUS
PhD in Law, Associate Professor
at the Department of Civil Procedure,
Arbitration and International Private Law,
Yaroslav Mudryi National Law University,
Ukraine, Kharkiv
e-mail: filatovaukraine@gmail.com
ORCID ID: https://orcid.org/0000-0003-4243-3990

NOVATIONS OF EUROPEAN LAW ON ONLINE PLATFORMS: ON THE EDGE OF ECONOMIC ANALYSIS AND HUMAN RIGHTS LAW[1]

This article contains an analysis of the most recent EU legal acts concerning online platforms and pays particular attention on Digital Services Act. The author regards the newest amendments through the lens of economic analysis and human rights law and comes to the conclusion that modern European legislation is based on economic reasoning which is used for the purposes of better protection of human rights.

Key words: online platforms, sharing economy, contract law, human rights law, economic analysis of law.

[1] This research is part of the Jean Monnet Center of Excellence project "European Fundamental Values in Digital Era", 101085385 – EFVDE – ERASMUS-JMO-2022-HEI-TCH-RSCH. Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or EACEA. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.
© Filatova-Bilous N. Yu., 2023. Article is published under the terms of the Creative Commons License – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).
Available at http://econtlaw.nlu.edu.ua.

Problem setting. Modern social and economic relationships are highly digitalized. Not only do natural persons, legal entities, states and municipalities communicate with each other electronically, they also provide each other with various goods, services and facilities online in the virtual world. While in times of infancy of the Internet online communication was poorly structured and emerged spontaneously, by the end of 2010s the way we share information online, order goods and services and pay for them has become the issue which is entirely regulated by online platforms. In the academic literature and in the latest legal acts the notion 'online platform' is used in the meaning of a type of intermediary service, a hosting service that, at the request of its users, stores and disseminates information to the public. There is a wide range of platforms and all of them differ one from another: while some of them facilitate our communication online (like Facebook or Telegram), others help us to place the offers of our goods and services or to order them online. But what is common for all of them is that they have become entities which monopolized Internet as a space of communication and have fundamentally changed our social behavior and economic reality. Noticeably, the modern economy is often called a 'sharing economy' or even a 'platform economy', where most of the relationships between various persons and entities (economic agents) are arranged by professional intermediaries (platforms) and where most of the goods and services are offered by non-professional sellers and service providers ("Critical assessment of European Agenda for the collaborative economy", 2017).

These new realities give rise to new challenges for society, economy and law. All the online platforms have the same feature illustrating the way they function and influence relationships between their users – they "internalize externalities created by one group for the other group" (Evans, 2003, p. 332), i.e. they create ecosystems where each group of users benefits from the number of actors of the other group (Hein et. al, 2020). Thus, the more users there are on the one side of a platform, the better for the other side and vice versa. As a result, platforms are always economically very powerful entities often having an oligopolistic or even monopolistic positions in the market (Filatova-Bilous, 2021, p. 1). Meanwhile, platforms usually exercise very important social functions having a significant impact on society in whole. Platforms like Facebook, YouTube, "X" (former Twitter) and others are usually called "gatekeepers of free expression" and "managers of the world's information" (Bell, 2019, p. 239) since they have an enormous number of users and let them express their opinions, thoughts in real time as well as communicate with each other both privately and publicly. As a result, platforms have become giant influencers of the most significant social events of recent years (Filatova-Bilous, 2023, p. 47): they remedied one of the hugest interferences in the president's election in the U. S. in 2016 (Langvardt, 2018, p. 1383), sharing dangerous conspiracy theories in times of COVID-19 pandemic (Pérez, 2021) as well as Russian propaganda and hate-speech about Ukraine and Ukrainians, which fueled Russian continuous invasion of Ukraine from 2014 on. Even those platforms which do not exercise these functions and serve only as marketplaces for goods and services

(like Amazon, eBay, Glovo etc.) still have significant influence on their users: they arrange the whole ecosystem for their users and take responsibility for its safety and reliability. Therefore, platforms have proved to be watchdogs of online speech and human rights protection in whole.

On the edge of these two hypostases of platforms (platforms as super-powerful economic entities and platforms as watchdogs of human rights protection) new regulative approaches appear. It has become obvious that there is a need in balancing economic influence of platforms together with their influence on human rights. Side-effects of inactivity in these regards we are observing right now when the speech policy on "X" (former Twitter) depends on the whims of the private owner of the company sympathizing right-wing political forces or when content policy on Tik-Tok has suspicious traces presumably influenced by Chinese government. Therefore, many states nowadays are struggling to develop a legal framework which could ensure effective mechanisms of economic moderation of online platforms, on the one hand, and transparent and flexible remedies facilitating human rights protection of platforms' users, on the other.

Analysis of recent research and publications. The main challenges brough about by online platforms as well as peculiarities of their status and activities have been widely discussed by researchers and scholars. Economic issues and peculiarities of platforms have been analyzed by European and American scholars Belk (2014), Evans (2003), Hein and Schreieck (2020), Katz (2019), McIntyre and Srinivasan (2017) and others. Meanwhile, the issues of legal status and liability of online platforms have been analyzed by Langvardt (2018), Sander (2020), Klonick (2020), Busch (2016, 2019), de las Heras Ballell (2017), Sørensen (2018) and others. Some of the mentioned researchers took part in various projects which focused on the development of the legal framework for various aspects of platforms' activity, and this collaboration with governmental institutions (in particular, in Europe) resulted in the preparation of important proposals for the regulation.

The most fruitful results of this academic-governmental joint work were brought in the European Union, where in July 2022 two important regulations were adopted: Digital Services Act (Regulation (EU) 2022/2065) and Digital Markets Act (Regulation (EU) 2022/1925). Both regulations are legal acts of the EU which are directly applicable to the relationships covered by them. However, the scope of their application is different. Digital Services Act establishes extended legal framework for the activity of online intermediary services and, in particular, online platforms: it imposes due diligence obligations on platforms, outlines the extent to which platforms may interfere with their users' relationships, the way platforms shall respond to the states' requests, and sets penalties applicable if platforms violate its provisions. Digital Markets Act imposes obligations and sets restrictions for large online platforms (so-called 'gatekeepers') providing core services (search engines, online apps, messengers etc.) to facilitate fair competition across digital markets. Thus, the Act complements antitrust legislation focusing on online platforms.

However, even though much work has been done by scholars and policy makers all over the world to respond to the main challenges brought about by online platforms, these challenges have not been fixed yet. Legislative responses to these challenges are still in their infancy and in most countries have not entered into force yet. Even though the EU is the first to establish a comprehensive legal framework for these issues, the approaches lying in the basis of this framework are still widely discussed among academics.

Objective of the paper. The aim of this paper is to provide a comprehensive analysis of the European legal acts adopted during the last years in response to the challenges brought about by online platforms and to evaluate the main strengths and weaknesses of these acts. By virtue of this analysis, it will become possible to design possible options of the way these challenges may be fixed in other countries, in particular, in Ukraine. The main focus in this analysis will be on the Digital Services Act since antitrust provisions gathered in the Digital Markets Act deserve special attention in a separate research paper.

Main findings. The wide debate on platforms in the EU was initiated by the European Commission and started with issuing communications and analyses in 2016 (European Commission, 2016). The work of the European Commission was accompanied by the work of scholars in various projects concerning online platforms. One of the most fruitful among them was the project initiated in the European Law Institute (ELI) called "Model Rules on Online Platforms", which resulted in the development of the draft of model ruled concerning online platforms and their liability ("Model Rules on Online Platforms", 2019). These results were widely discussed by scholars and policy makers across the EU and in the end were used as a source of inspiration and as a kind of a regulative pattern when preparing proposals for the European directives and regulations.

The first among them were those covering only some aspects of platforms' activities or some types of platforms. In particular, in 2019 Directive 2019/2161 as regards the better enforcement and modernization of Union consumer protection rules was adopted (Directive 2019/2161), which was a result of the European regulatory initiative called "New Deal for Consumers" ("New Deal for Consumers", 2018). The Directive introduced additional rules for online marketplaces, i.e. online platforms allowing their users to place offers of their goods and services, on the one hand, and to order the offered goods or services, on the other. In particular, the Directive obliges marketplaces to disclose for the consumers information on whether the traders of the marketplace are businesses, whether the guarantees of consumer protection law are applicable, how the liability is shared between a trader and a marketplace etc. In the same year (2019) the European Parliament and Council adopted the other legal act – Regulation 2019/1150 on promoting fairness and transparency for business users of online intermediation services (Regulation 2019/1150). The Regulation focuses on the other aspects of platforms-users relationships – on their relationships with their business users who offer their content, goods or services via the platforms. For this reason, the Regulation obliges platforms and online search engines to ensure transparency,

fairness and effective redress possibilities in their contractual relationships with business users. In particular, the Regulation introduces additional rules on form and content of the contracts between platforms and their users, which are imperative for them.

However, the most comprehensive legal acts concerning platforms were introduced in 2020: these were Proposal for Digital Services Act ("Proposal for a Regulation on a Single Market For Digital Services", 2020) and the Proposal for Digital Markets Act ("Proposal for a Regulation on contestable and fair markets in the digital sector", 2020). Both of these acts were adopted in July 2022. The Digital Markets Act (DMA) became applicable on 2 May 2023, while Digital Services Act (DSA) will become applicable on 17 February 2024. And both of them have extraterritorial application: they shall apply to intermediary services offered to recipients of the service that have their place of establishment or are located in the Union, irrespective of where the providers of those intermediary services have their place of establishment (Article 2 (1) of DSA, Article 1 (1) of DMA). The main criteria for identifying whether a service is offered by a platform to the recipients in the EU is that the platform has a 'substantial connection to the Union', which means that a platform either has its establishment in the Union, or has a significant number of recipients of the service in one or more Member States in relation to its or their population, or targets its activities towards one of more Member States (Article 3(e) of DSA). The criteria of targeting activities are rather vague: as explained in the preambles to the regulations targeting may come down to use of a language or a currency generally used in that Member State, or the possibility of ordering products or services, or the use of a relevant top-level domain etc. (paragraph 8 of the preamble to DSA). Therefore, the requirements laid down by DSA and DMA are applicable to platforms irrespective of whether they are registered in the EU – the only issue that matters is where platforms target their services and who the recipients of these services are (so-called 'Brussels effect') (Bradford, 2012). This feature of the scope of these acts is very important in light of peculiarities of the way platforms conduct their activity: most of them work for global or at least regional market, which is why the legislation of the place of their incorporation may differ from the one where they conduct their activity.

DSA and DMA constitute an interesting combination of the two different regulatory approaches, namely an economic and a human rights approach.

On the one hand, they dwell on economic restrictions for online platforms. Regarding economic power of platforms and their natural tendency towards monopolization of markets, the EU introduces antitrust restrictions for the largest online platforms (so-called gatekeepers), which have average market capitalisation amounted to at least EUR 75 billion in the last financial year and has at least 45 million monthly active end users established or located in the Union (Article 3 of DMA). Digital Service Act in its turn also provides restrictions for online platforms which depend on the scale and economic power of platforms. For this reason, the Act imposes additional obligations on very large online platforms –

those reaching more than 10% of 450 million consumers in Europe, while online platforms which do not reach this threshold have fewer obligations towards their users and Member States. Special attention is paid on platforms being small and medium-sized enterprises (so-called SMEs): some obligations are exempted for them so as not to hinder their activity and development (for example, Article 15 (2), article 19, article 29 of DSA).

On the other hand, the regulations recently adopted in the EU promote human rights standards in their rules imposing obligations on online platforms. This feature mainly relates to Digital Services Act, which provides a comprehensive set of rules ensuring the protection of human rights by various online platforms, in particular, the right to freedom of speech, the right to protect human dignity etc. The main focus of the DSA is on combating illegal content on the platforms. The notion of 'illegal content' is defined very broadly – it encompasses any information that: (i) is not in compliance with Union law or the law of any Member State in itself, or (ii) is not in compliance with Union law or the law of any Member State in relation to an activity, including the sale of products or the provision of services (Article 3 (h) of DSA). As explained in the preamble, the former type of content refers to information that under the applicable law is either itself illegal, such as illegal hate speech or terrorist content and unlawful discriminatory content. Meanwhile, the latter type of content includes examples like the sharing of images depicting child sexual abuse, the unlawful non-consensual sharing of private images as well as the sale of non-compliant or counterfeit products, the sale of products or the provision of services in infringement of consumer protection law etc. (paragraph 12 of the preamble to DSA).

The way DSA approaches combatting illegal content on online platforms is rather sophisticated, which is explainable since it is extremely important not to overregulate the activities of platforms being the new area of speech and exchange of opinions and to tackle harmful content as carefully as possible. Thus, on the one hand, DSA does not impose a general monitoring obligation on online platforms and exempts them from any liability for third-party content (articles 4–6 and article 8 of Digital Services Act). Platforms are not obliged to observe what is placed on them by their users and whether this content complies with the law. On the other hand, the DSA imposes a number of procedural and reporting obligations on platforms (so-called 'due diligence obligations'), thus 'shifting from substance to procedure' (Filatova-Bilous, 2023, p. 62). These obligations vary depending on the scale of a platform and on the subject of its activity and services.

The scope of due diligence obligations of all platforms is determined in articles 11 through 28. Part of this obligations shall be exercised not only by platforms, but also by other intermediary services (like hosting, caching etc.), however, most of them relate to platforms only. For the sake of better understanding and reader-friendliness these obligations may be divided by their purpose into four groups: horizontal, reporting, remedial and recommendational obligations.

Horizontal obligations are those relating to the way online platforms shall provide their services to their users and the way this provision shall be regulated by the contract between a platform and its users (Terms and conditions). First of all the DSA sets requirements on the way Terms and conditions shall be formulated: platforms shall include information on any restrictions that they impose in relation to content provided by their users, in their terms and conditions, and this information shall be set out in clear, plain, intelligible, user-friendly and unambiguous language, and shall be publicly available in an easily accessible and machine-readable format (article 14 (1)). When applying Terms and conditions platforms shall act in a diligent, objective and proportionate manner, with due regard to the rights and legitimate interests of all parties involved, including the fundamental rights of users (article 14 (4)). Not less important horizontal obligation is the one concerning elaboration of notice and action mechanism – the mechanisms allowing users to notify platforms of the presence of some information the user considers to be illegal (article 16 (1)). These mechanisms shall comply with a set of requirements ensuring that the notices are submitted fairly and are sufficiently substantiated (article 16 (2)) and a platform shall without undue delay confirm the receipt of the notice and provide a user with the information on its decision on whether to apply some restrictions to the content or not (article 16 (4, 5)). An obligation going hand in hand with the notice and action obligation is the one to develop measures against misuse. Platforms shall suspend, for a reasonable period and after having issued a prior warning, the provision of their services to recipients of the service that frequently provide manifestly illegal content, and the processing of notices and complaints submitted by individuals or entities that frequently submit notices or complaints that are manifestly unfounded (article 23 (1, 2)). Another horizontal obligation comes down to the way the design of interface of online platforms shall be created. Platforms shall not design, organise or operate their online interfaces in a way that deceives or manipulates their users or in a way that otherwise materially distorts or impairs the ability of the users to make free and informed decisions (article 25 (1).

Reporting obligations come down to the duties to disclose some information on content moderation practices used by platforms. Platforms shall make publicly available at least once a year reports on any content moderation that they engaged in during the relevant period, in particular, on the following issues: (a) the number of orders received from Member States' authorities, categorised by the type of illegal content concerned, the Member State issuing the order, and the median time needed to give effect to the order; (b) the number of notices submitted by users, categorised by the type of alleged illegal content concerned, the number of notices submitted by trusted flaggers, any action taken pursuant to the notices; (c) the number of complaints received through the internal complaint-handling systems in accordance with the provider's terms and conditions and others (article 15 (2)). Another reporting obligation comes down to notification of suspicions of criminal offences: where a platform becomes aware of any information giving rise

to a suspicion that a criminal offence involving a threat to the life or safety of a person or persons has taken place, is taking place or is likely to take place, it shall promptly inform the law enforcement or judicial authorities of the Member State or Member States concerned (article 18 (1)).

Remedial obligations are devoted to the facilitation of internal and out-of-court complaint handling systems. First of all, online platforms shall provide their users that have submitted a notice with access to an effective internal complaint-handling system that enables them to lodge complaints, electronically and free of charge, against the decision taken by the platform upon the content placed by the user or upon the notice placed by a user concerning the other user's content being allegedly illegal. In particular, a platform shall provide users within six months with the decisions on whether or not the content was removed or disabled, whether the visibility of the content was restricted, whether the provision of service was suspended to the user, whether the user's account was suspended, whether the user's ability to monetise information was suspended, terminated or otherwise restricted (article 20 (1). Other remedial obligation comes down to a duty to ensure the possibility of platforms' users to refer to out-of-court dispute settlement. Platforms shall ensure that information about the possibility for users to have access to an out-of-court dispute settlement is easily accessible on their online interface, clear and user-friendly (article 21 (1)). Platforms shall also engage, in good faith, with the selected certified out-of-court dispute settlement body with a view to resolving the dispute (article 21 (2)).

Recommendational obligations relate to the way platforms shall place advertisement of their users and the way they may recommend users or their goods or services to other users on the platform. In particular, platforms shall ensure that their users are able to identify, in a clear, concise and unambiguous manner and in real time (a) that the information is an advertisement; (b) the natural or legal person on whose behalf the advertisement is presented; (c) the natural or legal person who paid for the advertisement; (d) meaningful information about the main parameters used to determine the user to whom the advertisement is presented (article 26 (1). Concerning recommender systems (like rating systems) platforms using systems of this kind shall set out in their terms and conditions, in plain and intelligible language, the main parameters used in their recommender systems, as well as any options for the users to modify or influence those main parameters (article 27 (1)).

Additional obligations are imposed on platforms allowing consumers to conclude distance contracts with traders (so-called 'online marketplaces'). First, they shall ensure traceability of traders: traders can have a possibility to offer their products or services to the platform users only if they have provided the platform with the identification data of the trader (name, address etc.); identification document of the trader; payment account details; the trade register in which the trader is registered and its registration number; a self-certification by the trader committing to only offer products or services that comply with the applicable rules of Union law (article 30 (1)). Where the platform has reason to believe

that the information provided by a trader is inaccurate, incomplete or not actual, the platform shall request the trader to correct the information, and the trader shall make the correction otherwise the trader shall suspend the provision of its service to that trader (article 30 (2)). Second, online platforms shall ensure that their online interface is designed and organised in a way that enables traders to comply with their obligations regarding pre-contractual information, compliance and product safety information under EU legislation (article 31 (1)). Finally, online platforms shall inform the consumers of the platform who purchased an illegal product or service through its services of the fact that the product or service is illegal, the identity of the trader, and any relevant means of redress where the platform becomes aware that an illegal product or service has been offered by a trader to consumers (article 32 (1)).

The DSA also imposes a set of additional obligations on very large online platforms (VLOPs). These are the platforms which have a number of average monthly active recipients of the service in the Union equal to or higher than 45 million (the number of recipients is reported to the European Commission by platforms themselves or may be determined by the Commission on its own) (article 33 (1)).

In particular, the DSA requires VLOPs to provide *risk assessment and risk mitigation.* The obligation of risk assessment means that VLOPs shall identify, analyse and assess any systemic risks in the EU stemming from the design or functioning of their service and shall include systemic risks, like the dissemination of illegal content; any actual or foreseeable negative effects for the exercise of fundamental rights, on civic discourse and electoral processes in relation to gender-based violence, the protection of public health and minors (Article 34 (1). Risk mitigation obligation means taking reasonable, proportionate and effective response to the risks identified while exercising risk assessment duty. This obligation involves measures like 1) adapting the design, features or functioning of platform; 2) adapting terms and conditions; 3) adapting content moderation processes; 4) testing and adapting algorithmic systems; 5) adapting advertising systems; 6) taking targeted measures to protect the rights of the child and others.

VLOPs are also required *to cooperate* with the European Commission and authorized national bodies. This involves, first of all, the obligation to take actions to respond crises on request of the Commission (crisis response obligation). The Commission may require VLOPs to take actions where extraordinary circumstances lead to a serious threat to public security or public health in the EU or in significant parts of it (Article 36 (2)), and the VLOPs shall (a) assess whether, and if so to what extent and how, the functioning and use of their services significantly contribute to a crisis; (b) identify and apply specific, effective and proportionate measures; (c) report to the Commission by a certain date or at regular intervals on the precise content, implementation and qualitative and quantitative impact of the specific measures taken in response to the crisis (Article 36 (1)). Another VLOPs' obligation concerning cooperation with authorized bodies involves an obligation to provide

data access. VLOPs shall provide the Digital Services Coordinator (a special national body) or the Commission, at their reasoned request access to data that are necessary to monitor and assess compliance with this Regulation (article 40 (1)). In particular, VLOPs shall explain the design, the logic, the functioning and the testing of their algorithmic systems, including their recommender systems (article 40 (3)). VLOPs may also be required to provide with certain information so-called 'vetted' researchers, i.e. researchers who conduct research on the detection, identification and understanding of systemic risks in the Union and are granted special status by Digital Services Coordinators (Article 40 (4)). Cooperation with the Commission and national authorized bodies involves also VLOPs' obligation to pay a so-called 'supervisory fee' – a sum of money which is paid to cover the expenses the Commission bears when conducting its supervisory activity under the DSA. This fee is charged annually for each service for which VLOPs have been designated, and the amount of this fee is to be identified in special implementing acts adopted by the Commission (article 43).

Another set of obligations imposed specifically on VLOPs concerns *self-monitoring*. In particular, VLOPs are obliged to exercise compliance function. That compliance function shall have sufficient authority, stature and resources, as well as access to the management body of the VLOP to monitor the compliance of that provider (article 41 (1)). VLOPs shall have specialists among their employees (compliance officers) responsible for monitoring the compliance of the VLOP with the DSA, communication with a Digital Services Coordinator, conducting risk assessment and risk mitigation etc. (article 41 (3)). Another self-monitoring obligation is that VLOPs shall be subject, at their own expense and at least once a year, to independent audits to assess compliance with the DSA (article 37 (1)). The audit must be carried out by independent auditing organizations which do not have a conflict of interest in auditing the VLOP. If the auditing report is not positive, VLOPs shall make all needed efforts to fix the problems identified in the report (article 37 (6)).

The analysis of obligations imposed on online platforms by the DSA proves that the scope and the number of obligations depends on the economic power and scale of a platform, which reveals an economic reasoning as the main criteria to determine platforms' duties. However, these are not only platforms' obligations which depend on their economic indicators. The way platforms' compliance with the DSA is supervised by authorized bodies and the way penalties are determined and applied to platforms also depend on platforms' scale and economic power. Generally, these issues depend on whether a platform reaches the threshold of VLOP.

Ordinary platforms which do not qualify as VLOPs are supervised by the authorized bodies at the national level (Member State level). Member States shall designate one or more competent authorities to be responsible for the supervision, one of which shall be a Digital Services Coordinator – an authority responsible for all matters relating to supervision and enforcement of DSA in each particular Member State (article 49 (1 and 2)) of DSA).

According to the general rule the power to supervise and enforce the DSA with respect to a particular online platform has the Digital Services Coordinator created in the Member State where the main establishment of the platform is located (article 56 (1)). However, if a platform does not have an establishment in the EU, the Digital Services Coordinator of the Member State where its legal representative resides or is established shall have powers. Meanwhile, if a platform does not have neither an establishment nor a representative in the EU, all Member States have powers to supervise and enforce DSA.

Digital Services Coordinators have various powers over platforms they are entitled to supervise. The main powers of enforcement are the powers: 1) to order the cessation of infringements and to impose remedies to bring the infringement effectively to an end; 2) to impose fines for failure to comply with DSA; 3) to impose a periodic penalty payment to ensure that an infringement is terminated; 4) to adopt interim measures or to request the competent national judicial authority in their Member State to do so, to avoid the risk of serious harm (Article 51 (2)). Procedural powers of Digital Services Coordinators come down to the powers: (i) to require those platforms that may reasonably be aware of information relating to a suspected infringement of DSA to provide such information without undue delay; (ii) to carry out inspections of any premises that those platforms own in order to examine, seize, take or obtain copies of information relating to a suspected infringement; (iii) the power to ask any member of staff or representative of those platforms to give explanations in respect of any information relating to a suspected infringement (article 51 (1)). Digital Services Coordinators may also order the temporary restriction of access of users to the service concerned by the infringement or request for such order at a national court (article 51 (3)).

Penalties are also dependent on the scale of platforms. With regard to ordinary platforms which do not qualify as VLOPs penalties must be laid down by Member States at the national level (article 52 (1)). The maximum threshold for penalties nevertheless is determined in the DSA: the maximum amount of fines that may be imposed for a failure to comply with an obligation laid down in DSA shall be 6% of the annual worldwide turnover of the platform concerned in the preceding financial year (article 52 (2)). Meanwhile, the maximum amount of a periodic penalty payment shall be 5% of the average daily worldwide turnover or income of the platform concerned in the preceding financial year per day (article 52 (3)).

For VLOPs the rules are different. A body competent to supervise and enforce DSA with regard to them is European Commission directly (Article 56 (2)). In particular, the Commission may initiate proceedings in view of adoption of non-compliance decision and decision on application of fines to a VLOP violating the provisions of DSA or periodic penalty payments (article 66 (1)). It may also request the Digital Services Coordinator of establishment of the platform concerned to order the temporary restriction of access of users to the service concerned by the infringement or request for such order at a national

court (article 82 (1)). The Commission also has procedural powers, like: (i) require the VLOP concerned, as well as any other natural or legal person that may be reasonably aware of information relating to the suspected infringement (article 67); (ii) interview any natural or legal person who consents to being interviewed for the purpose of collecting information, relating to the subject-matter of an investigation, in relation to the suspected infringement (article 68); (iii) conduct all necessary inspections at the premises of the VLOP concerned (article 69) and others.

Penalties for VLOPs, unlike penalties for ordinary platforms, are laid down by DSA directly, not by the Member States. The Commission may impose on the VLOP concerned fines not exceeding 6% of its total worldwide annual turnover in the preceding financial year where it finds that the platform, intentionally or negligently infringes the relevant provisions of DSA or fails to comply with the Commissions decisions mentioned in Article 74 (1). For failure by the VLOP to cooperate with the Commission at its request while conducting investigation concerning the VLOP the Commission may impose fines not exceeding 1% of the total annual income or worldwide turnover in the preceding financial year (article 74 (2)). The Commission may also adopt a decision, imposing on the VLOP a periodic penalty payment not exceeding 5% of the average VLOP's daily income or worldwide annual turnover in the preceding financial year per day (article 76 (1)).

The analysis of the recent regulations on platforms adopted in the EU show a tendency coming down to the following statement: the more economic power a platform has, the more obligations it shall carry out concerning human rights protection of its users. This approach is justified since it is based on risk-oriented considerations – it is obvious that the larger and the more economically powerful the platform is, the more risks it creates both for the digital market and for its users. To implement this approach the European Parliament has chosen to impose various obligations on platforms and to make them subject to supervision and enforcement by national or European governmental authorities. However, the way platforms shall ensure human rights protection for their users and the way authorized bodies shall supervise them is rather unusual and sophisticated. Platforms are not directly obliged to monitor the content posted by their users and to check whether it is discriminating, harmful, illegal etc. – their obligations are more of the procedural nature (to develop notice systems, to ensure the possibility to complain, to assess risks etc.). Therefore, the authorized bodies are entitled to supervise not directly whether platforms delete illegal content or accounts posting content of this kind, but whether platforms carry out their procedural obligations duly. This feature of the new regulations is also rather important and, in our opinion, shall be evaluated positively: it does not disturb the balance between the interests of platforms and their users and does not oblige platforms to be 'supervisors of speech', which is very important in democratic societies.

However, the approach chosen in the EU also has some weaknesses.

First of all, although it does not oblige platforms to combat illegal content directly, it makes them responsible for it in an indirect way, through the lens of their procedural obligations. In the end, even after a due exercise of procedural obligations, platforms will still need to decide whether the content is legal or not and whether they should interfere with their users' activity. For example, if a platform duly exercises its obligation to create notice and action mechanisms, it creates a source of awareness on illegal content for oneself and thus must react in response to notices it receives from its users, which means to decide whether the content is legal or not. However, the definition of 'illegal content' is rather vague and broad, which creates uncertainty about the way it will be applied, and the way fundamental human rights will be guaranteed (Trengove, 2022).

Second, the regulatory scheme introduced by the DSA may also create risks for the human rights protection. The logic of the Regulation is rather clear: since platforms are not directly obliged to monitor speech, but rather carry out procedural obligations, they are supervised by administrative governmental bodies (national or European). However, the picture is different when one looks at it from the different angle. As has been already mentioned, indirectly platforms are still obliged to decide upon legality or illegality of content, thus, the supervision of the way they do this turns out to be not only a supervision of procedural, but also of the substantive obligations. In pre-platform era these functions in democratic societies were always granted to courts which, based on a scrupulous analysis of the facts of the case and of the legal provisions made a deliberate decision on the legality or illegality of speech. Today these functions in fact are given to the governmental bodies entitled to supervise platforms. Considering the fact that the notion of illegal content is extremely broad, the decision made in the EU to grant this power to administrative bodies is rather controversial. Noticeably, the U. N. Special Rapporteur on Freedom of Expression expressed his concerns with respect to this regulatory solution and stressed that "states should refrain from adopting models of regulation where government agencies, rather than judicial authorities, become the arbiters of lawful expression" ("Report of the Special Rapporteur", 2018, recital 68).

Finally, DSA does not cover all issues concerning content moderation and human rights which arise in the modern time. In particular, one of the most controversial issues concerning online speech is disinformation or fake information, which does not always qualify as illegal content, but may be even more harmful than some types of the latter. Considering the speed with which disinformation may be shared online, this content becomes dangerous and may lead even to wars and atrocities (Langvardt, 2018). DSA does not identify this sort of content as an illegal and mentions disinformation only in some provisions of the preamble. In fact, combating disinformation online nowadays relates basically to VLOPs and comes down to their adherence to codes of conduct, like the Code of Practice on Disinformation, which was developed by various IT companies and platforms based on the initiative of the European Commission ("Code of Practice on Disinformation",

2022). However, the codes of conduct are obligatory basically for their signatories only. For the rest of platforms and companies DSA's preamble says only that refusal without proper explanations by an online platform to participate in the application of such a code of conduct *could be* taken into account when determining whether the online platform has infringed the obligations laid down by the DSA (Recital 104 of the Preamble).

Conclusions of the research. Online platforms are entities not only rapidly changing the way people communicate online, but also fundamentally amending modern economy and society in whole. In this context a balanced and deliberated regulatory approach is extremely important. The regulatory scheme introduced in the EU nowadays is the most comprehensive and balanced in the world. It is based on risk-oriented approach introducing different scope of obligations and penalties for different types of online platforms considering their scale and other economic indications. All in all, the DSA as the main legal act introducing regulation for platforms contributes to the improvement of human rights protection online providing flexible and balance requirements for platforms.

However, the approach laid down in the EU also has some weaknesses, the main among which is vagueness of the notion of illegality considering online content, which may cause imbalanced solutions both in the practice of online platforms and administrative bodies empowered to supervise online platforms. Meanwhile, some types of harmful content (like disinformation) do not fall directly under the Regulation and thus the remedies to combat with it are still uncertain.

Therefore, the debates on the best approaches to regulate platforms activity should continue and more nuanced solutions should be developed. Ukraine currently is not a Member State of the EU, although it has already obtained candidate's status. Thus, on the one hand, Ukraine should harmonize its legislation with the European one, which also means implementing the provisions of DSA and DMA into the national legislation. On the other hand, Ukraine is not deprived of the possibility to work on more deliberated regulatory approaches concerning online platforms. The work on both implementation of the recent EU legislation and on possible improvement of the approaches laid down by it is extremely important to facilitate stable development of digital market and protection of human rights online.

REFERENCES

1. Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, *67*(8), 1595–1600.
2. Bell, E. (2019). The unintentional press: How technology companies fail as publishers. In L. C. Bollinger & G. R. Stone (Eds.), *The Free Speech Century.* Oxford University Press.
3. Bradford, A. (2015). The Brussels effect. *Northwestern University Law Review*, *107*(1). https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/nulr/vol107/iss1/1
4. Busch, C. (2019). When product liability meets the platform economy: A European perspective on Oberdorf v. Amazon. *Journal of European Consumer and Market Law*, *8*(5), 173–174.

5. Busch, C., Dannemann, G., Schulte-Nölke, H., Wiewiórowska-Domagalska, A., & Zoll, F. (2016). Discussion draft of a directive on online intermediary platforms. *Journal of European Consumer and Market Law*, *5*(4), 164–169.
6. Busch, C., Schulte-Nölke, H., Wiewiórowska-Domagalska, A., & Zoll, F. (2016). The Rise of the Platform Economy: A New Challenge for EU Consumer Law? *Journal of European Consumer and Market Law*, *5*(1), 3–10.
7. Policy Department A: Economic and Scientific Policy. (2017, February). *Critical assessment of European Agenda for the collaborative economy.* Directorate General for Internal Policies. http://www.astrid-online.it/static/upload/ep_i/ep_imco_sharing_assessment_02_2017.pdf
8. de las Heras Ballell, T. R. (2017). The legal anatomy of electronic platforms: A prior study to assess the need of a law of platforms in the EU. *Italian Law Journal*, *3*(1), 149–176.
9. Directive 2019/2161 of the European Parliament and of the Council of 27 November 2019 amending Council Directive 93/13/EEC and Directives 98/6/EC, 2005/29/EC and 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council as regards the better enforcement and modernisation of Union consumer protection rules, *Official Journal of the European Union*, L 328, 18.12.2019, 7–28.
10. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions – A European agenda for the collaborative economy COM (2016) 356.*
11. Evans, D. S. (2003). The antitrust economics of multi-sided platform markets. *Yale Journal on Regulation*, *20*(2), 325–381.
12. Filatova-Bilous, N. (2021). Once again platform liability: On the edge of the "Uber" and "Airbnb" cases. *Internet Policy Review*, *10*(2), 1–27.
13. Filatova-Bilous, N. (2023). Content moderation in times of war: Testing state and self-regulation, contract and human rights law in search of optimal solutions. *International Journal of Law and Information Technology*, *31*(1), 46–74.
14. Hein, A., Schreieck, M., Riasanow, T., Setzke, D. S., Wiesche, M., Böhm, M., & Krcmar, H. (2020). Digital platform ecosystems. *Electronic Markets*, *30*(1), 87–98.
15. Katz, M. L. (2019). Platform economics and antitrust enforcement: A little knowledge is a dangerous thing. *Journal of Economics & Management Strategy*, *28*(1), 138–152.
16. Klonick, K. (2020). The Facebook oversight board: Creating an independent institution to adjudicate online free expression. *The Yale Law Journal*, *129*(8), 2418–2499.
17. Langvardt, K. (2018). Regulating online content moderation. *Georgetown Law Journal*, *106*, 1353–1388.
18. McIntyre, D. P., & Srinivasan, A. (2017). Networks, platforms, and strategy: Emerging views and next steps. *Strategic Management Journal*, *38*(1), 141–160.
19. European Law Institute. (2019). Model rules on online platforms: Report. https://www.europeanlawinstitute.eu/fileadmin/user_upload/p_eli/Publications/ELI_Model_Rules_on_Online_Platforms.pdf
20. New deal for consumers. (2018). *Europese Commissie.* https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/nl/MEMO_18_2821
21. Pérez, A. L. (2021). *The "hate speech" policies of major platforms during the COVID-19 pandemic*. https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000377720_eng/PDF/377720eng.pdf.multi

22. Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on a single market for digital services (Digital Services Act) and amending Directive 2000/31/EC, COM/2020/825 final.
23. Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on contestable and fair markets in the digital sector (Digital Markets Act) COM/2020/842 final. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=COM%3A2020%3A842%3AFIN
24. Regulation (EU) 2022/1925 of the European Parliament and of the Council of 14 September 2022 on contestable and fair markets in the digital sector and amending Directives (EU) 2019/1937 and (EU) 2020/1828 (Digital Markets Act) (Text with EEA relevance). OJ L 265, 12.10.2022, 1–66.
25. Regulation (EU) 2022/2065 of the European Parliament and of the Council of 19 October 2022 on a single market for digital services and amending Directive 2000/31/EC (Digital Services Act) (Text with EEA relevance). OJ L 277, 27.10.2022, 1–102.
26. Regulation 2019/1150 on promoting fairness and transparency for business users of online intermediation services. OJ L 186, 11.07.2019, 57–80.
27. Report of the Special Rapporteur on the promotion and protection of the right to freedom of opinion and expression 70, U. N. Doc. A/HRC/38/35 (Apr. 6, 2018).
28. Sander, B. (2020). Freedom of expression in the age of online platforms: The promise and pitfalls of a human rights-based approach to content moderation. *Fordham International Law Journal*, *43*. https://ir.lawnet.fordham.edu/ilj/vol43/iss4/3
29. Sørensen, M. J. (2018). Intermediary platforms – The contractual legal framework. *Nordic Journal of Commercial Law*, *1*, 62–90.
30. The Code of Practice on Disinformation. (2022). *European Commission.* https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/code-practice-disinformation
31. Trengove, M., Kazim. E., Almeida, D., Hilliard, A., Zannone, S., & Lomas, E. (2022, Augusr 12). A critical review of the Online Safety Bill. *Patterns*, *3*(8), Article 100544. https://doi.org/10.1016/j.patter.2022.100544

Article details:
Received: 01 August 2023
Revised: 26 August 2023
Accepted: 07 September 2023

Н. Ю. ФІЛАТОВА-БІЛОУС
кандидатка юридичних наук, доцентка, доцентка кафедри цивільного судочинства, арбітражу і міжнародного приватного права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків

НОВАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМИ: НА ПЕРЕТИНІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРАВА І ПРАВА ПРАВ ЛЮДИНИ

Постановка проблеми. У сучасному світі онлайн-платформи є організаціями, які докорінно змінюють економіку та суспільство. Під поняттям «онлайн-платформа»

розуміється вид надавачів посередницьких послуг, який за уповноваженням своїх користувачів не тільки зберігає, а й розповсюджує розміщену ними інформацію серед публіки. Платформи відрізняються за своїми функціями й цілями, але всіх їх об'єднує те, що вони найчастіше є економічно могутніми утвореннями, що мають тенденцію до монополізації цифрового ринку.

Аналіз останніх джерел. Економічні особливості онлайн-платформ аналізували європейські та американські вчені: Ж. Р. Белк, Д. С. Еванс, А. Хейн, М. Шрейк та ін., М. Л. Кац, Д. П. Макінтайр та А. Шрінівасан та ін. Водночас питання правового статусу та відповідальності онлайн-платформ аналізували: Kyle Langvardt, Barrie Sander, Kate Klonick, C. Busch, T. R. de las Heras Ballell, Марі Джул Соренсен та ін.

Метою статті є всебічний аналіз європейських правових актів, прийнятих протягом останніх років у відповідь на виклики, спричинені онлайн-платформами, та оцінка сильних і слабких сторін цих актів.

Виклад основного матеріалу. Основні нормативно-правові акти, що найбільш комплексно регулюють діяльність онлайн-платформ, було прийнято в ЄС у 2022 р.: це Регламент про цифрові послуги (DSA) та Регламент про цифрові ринки (DMA). Обидва акти мають екстериторіальну дію: вони застосовуються до платформ, які пропонують свої послуги користувачам, що перебувають або знаходяться в ЄС, незалежно від того, чи зареєстровані самі ці платформи в ЄС.

DSA та DMA являють собою цікаву комбінацію двох різних регуляторних підходів, а саме економічного підходу та підходу, що базується на праві прав людини. З одного боку, вони зосереджуються на економічних обмеженнях для онлайн-платформ. Так, DMA запроваджує спеціальні антимонопольні обмеження для найбільших онлайн-платформ (так званих «гейткіперів», які мають кількість користувачів у ЄС понад 45 млн). DSA також передбачає обмеження для онлайн-платформ, які залежать від їх масштабу та економічної потужності. З цієї причини DSA накладає додаткові зобов'язання на дуже великі онлайн-платформи – ті, що охоплюють понад 45 млн користувачів у Європі, тоді як онлайн-платформи, які не досягають цього порогу, мають менше обов'язків перед своїми користувачами. Водночас DSA та DMA покликані забезпечити дотримання стандартів прав людини, покладаючи обов'язки у сфері захисту прав людини безпосередньо на онлайн-платформи. Так, основна мета DSA – протидія незаконному контенту на платформах, тобто будь-якій інформації, яка (і) не відповідає законодавству ЄС чи законодавству будь-якої держави – члена ЄС сама по собі або (іі) не відповідає законодавству ЄС чи законодавству будь-якої держави-члена щодо певної діяльності, якої вона стосується, включаючи продаж продуктів або надання послуг.

Висновки. Підхід, який запропоновано в ЄС, не позбавлений недоліків. З огляду на це дискусії щодо формулювання найкращих підходів до регулювання діяльності платформ мають продовжуватися. В Україні робота як над імплементацією нещодавно прийнятих в ЄС актів, так і над можливим удосконаленням закладених у них

підходів є надзвичайно важливою для сприяння стабільному розвитку цифрового ринку та захисту прав людини в інтернеті.

Коротка анотація до статті

Анотація. Ця стаття містить аналіз найновіших законодавчих актів ЄС щодо онлайн-платформ і приділяє особливу увагу Регламенту про цифрові послуги. Авторка розглядає останні зміни законодавства крізь призму економічного аналізу і права прав людини та приходить до висновку, що сучасне європейське законодавство базується на економічних міркуваннях, які використовуються для якнайкращого забезпечення захисту прав людини.

Ключові слова: онлайн-платформи, економіка спільного використання, договірне право, право прав людини, економічний аналіз права.

Стаття надійшла до редакції 01.08.2023
Стаття пройшла рецензування 26.08.2023
Стаття рекомендована до опублікування 07.09.2023

Рекомендоване цитування: Filatova-Bilous N. Yu. Novations of European law on online platforms: On the edge of economic analysis and human rights law. *Економічна теорія та право*. 2023. №3 (54). С. 59–76. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-59.

Suggested citation: Filatova-Bilous, N. Yu. (2023). Novations of European law on online platforms: On the edge of economic analysis and human rights law. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, *3*(54), 59–76. https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-59

DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-77
UDC 347.91/.95:004

T. A. TSUVINA
Dr. of Legal Science,
Head of the Department of Civil Procedure,
Arbitration and International Private Law,
Yaroslav Mudryi National Law University,
Ukraine, Kharkiv
e-mail: t.a.tsuvina@nlu.edu.ua
ORCID ID: https://orcid.org/0000-0002-5351-1475

ONLINE COURT AS A PLATFORM FOR SMALL CLAIMS PROCEEDINGS IN TERMS OF THE RIGHT TO A FAIR TRIAL IN CIVIL PROCEDURE[1]

The article is devoted to analyzing the online courts as a platform for small claims proceedings in civil cases. The author describes the concept of "e-justice", which involves e-filing, electronic systems of assignment of cases, e-case-management, eDiscovery, ODR, electronic systems for court practice, and using Artificial Intelligence (AI) in civil proceedings. The article describes two main approaches to the ODR concept – narrow and broad. In terms of the broad approach the author describes different types of online courts for small claims, particularly Online Civil Resolution Tribunal (British Columbia, Canada), Online Solutions Court (Great Britain), etc. The author analyzes current innovations in the structure of online courts, connected with integrating information systems and online ADR

[1] This research is part of the Jean Monnet Center of Excellence project "European Fundamental Values in Digital Era", 101085385 – EFVDE – ERASMUS-JMO-2022-HEI-TCH-RSCH. Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or EACEA. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.
© Tsuvina T. A., 2023. Article is published under the terms of the Creative Commons License – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).
Available at http://econtlaw.nlu.edu.ua.

into online court platforms. Special attention is paid to the guaranties of the right to a fair trial in online courts.

Key words: Online Dispute Resolution (ODR), online court, small claims, fair trial, e-justice, cyberjustice, digital justice.

Problem setting. Online Dispute Resolution (ODR) is a prominent facet in transforming private and public dispute resolution mechanisms. This evolution is inextricably tied to the pervasive integration of information and communication technologies (ICT) into our societal fabric, heralding a paradigm shift commonly acknowledged as the "new normal" (Rule, 2016, p. 8). Resolution №2081 (2015) of the Parliamentary Assembly of the Council of Europe "Access to Justice and the Internet: Opportunities and Challenges" emphasizes the essential role of access to justice for democratic states governed by the rule of law. This access is considered to be a fundamental prerequisite for citizens' effective enjoyment of their human rights. At the same time, ICT usage holds the potential to enhance access to justice, not only by simplifying and expediting procedural aspects but also by augmenting the consistency and predictability of outcomes (Committee on Legal Affairs and Human Rights, 2015). In literature ODR is similarly construed as ensuring access to justice and rectifying financial, temporal, and informational disparities between disputing parties (Rabinovich-Einy, 2006, p. 29). Furthermore, it can significantly enhance the efficiency of civil proceedings. Within the framework of the Strategy for Reforming the Judiciary, Judicial Procedure, and Related Legal Institutions for the 2015–2020 period, the incremental introduction of e-justice tools was recognized as a method to enhance judicial efficiency. These tools empower users to engage in legal proceedings, remit court fees, participate in litigation, and access requisite information and documents electronically (para. 8, clause 5.4).

Analysis of recent research and publications. In the foreign literature, the problems of online courts are only beginning to attract the scholars' attention due to their relatively recent appearance. Among the most significant studies are the works of such authors as Rabinovich-Einy (2006); Rabinovich-Einy and Katsh (2014, 2017), Susskind (1986), Salter (2017); Salter and Thompson (2017), Sourdin (2018), Sourdin et al. (2019), Tan (2019), Thompson (2015); Schmitz (2019) and others.

Currently several terms have been employed to reference the usage of ICT in the administration of justice – "cyber justice" (Aubert, 2014; Kastner, 2017), "electronic justice" (Lupo & Bailey, 2014; Van den Hoogen, 2008; Velicogna & Errera, 2013), "digital justice" (Rabinovich-Einy & Katsh, 2017; Cashman & Ginnivan, 2019), and "Online Dispute Resolution" (ODR) (Rule, 2016). However, no universally accepted interpretation of these concepts exists, neither in international legal documents nor within national legislation or scholarly discourse. This lack of consensus is attributable to the interdisciplinary nature of this evolving field, which is still in its formative stages, albeit progressing swiftly.

In this regard Online Dispute Resolution (ODR) and online courts for small claims have yet to command close scrutiny from academics.

Objective of the paper is to study the phenomenon of ODR in general and online courts for small claims in particular in terms of the right to a fair trial in civil cases, given the rapid development of ICT in the administration of justice.

Main findings. In 2017, the Working Group on Cyber justice and Artificial Intelligence in Judicial Systems (CEPEJ-GT-CYBERJUST) within the European Commission for Effective Justice (CEPEJ) conducted a comprehensive study aimed at analyzing and offering recommendations concerning the incorporation of ICT in civil proceedings. In this study, CEPEJ employed the term "cyber justice", rationalizing this choice as an expansion of the scope of issues stemming from the possibilities of ICT usage in the justice domain. Notably, CEPEJ deliberately eschewed the term "e-justice", which implies using ICT to administer justice within the digital realm (European Commission for the Efficiency of Justice, 2017, p. 6). In this study, the concept of cyber justice was construed broadly, encompassing all instances of ICT use in dispute resolution, both within and outside the courtroom. This approach allowed CEPEJ to identify four principal facets of ICT application in the realm of justice: a) enhancing access to justice; b) facilitating communication between judicial bodies and various stakeholders (public authorities, services, inter-court communication, legal practitioners, attorneys, bailiffs, etc.); c) optimizing court administration; and d) providing direct support to judges and clerks (European Commission for the Efficiency of Justice, 2017, p. 7). CEPEJ's concept of improving access to justice through ICT encompasses both access to legal resources (online information systems, case law databases) and access to dispute resolution procedures (online access to free legal assistance, referrals to court or mediation) (European Commission for the Efficiency of Justice, 2017, p. 10). This comprehensive interpretation of access to justice concerning the use of ICT in civil proceedings is also reflected in scholarly literature, where online mechanisms for enhancing access to justice encompass not only ODR mechanisms but also legal information websites, case law platforms, online legal advisory systems, and platforms enabling the generation of claims and other documents for court submission (Schmitz, 2019, p. 121–125). A prominent example is the French website DemanderJustice.com, which assists individuals in generating and filing lawsuits online, particularly in cases that do not require legal representation.

Nevertheless, despite CEPEJ's delineation of the concepts of cyber justice and e-justice, an analysis of the literature on this subject suggests that the interpretations of the concepts of electronic justice, digital justice, and cyber justice effectively converge (Fredriksen & Strandberg, 2016; Dimitrov, 2013; Boscheinen-Duursma & Khanyk-Pospolitak, 2019). Consequently, these terms appear synonymous in foreign literature, signifying distinct possibilities for ICT utilization in dispute adjudication within the courtroom and in Alternative Dispute Resolution (ADR) contexts.

It is pertinent to consider various categories of ICT and their functions within civil proceedings. For instance, Sourdin (2018) identifies three levels of ICT's influence on the judiciary: a) supportive technologies that provide support and guidance to individuals involved in civil proceedings, offering them advice; b) replacement technologies capable of supplanting functions and tasks previously undertaken by human actors; and c) disruptive technologies capable of altering conventional judicial practices and providing various forms of justice, particularly those reliant on artificial intelligence (AI) for decision-making processes (referred to as Judge AI) (p. 1115; See also: Seda, 2020; Gideon , 2019; Thompson, 2015). It is evident that the concept of cyber justice and its synonymous terms primarily encompass foundational and intermediate technologies, while transformative technologies, characterized by the integration of AI in dispute resolution, are typically addressed separately. These transformative technologies introduce an entirely new dimension to ICT deployment within the domain of civil justice, encompassing questions related to the legitimacy of predictive analytics, machine learning, and the potential for AI to replace human judges in the decision-making process.

Civil procedure doctrine needs a well-established conceptual framework to comprehensively address the multifaceted array of issues of the integration of ICT within the civil justice system. In our opinion, the most reasonable course of action involves the utilization of the term "e-justice", which is already enshrined within Ukrainian legislation, as the overarching concept to encompass the entire spectrum of ICT applications in domestic civil proceedings. However, it is crucial to recognize that the prevailing approach at the national level may be somewhat constrained and thus should be revised in alignment with the latest supranational trends in this evolving domain. In our opinion nowadays e-justice covers the following spectrum of ICT-enabled opportunities within the administration of justice in civil cases: a) e-filing, i.e. electronic filing of documents with the court, which entails the digital submission of legal documents to the court, streamlining the document submission process and enhancing efficiency; b) electronic systems for case allocation among judges, which presuppose the implementation of electronic platforms for equitable case distribution among judges, thereby optimizing caseload management; c) e-case-management, i.e. electronic case management systems, which encompass electronic party notifications, electronic document management, audio and video recording of hearings, and facilitating remote participation in court proceedings through video conferencing and related technologies; e) ODR systems, connected with the inclusion of online mechanisms designed to facilitate dispute resolution, both within and outside the traditional courtroom setting, harnessing ICT platforms to augment accessibility and efficiency; d) AI justice incorporates advanced technologies, including predictive analytics, machine learning, and decision-making automation, ushering in a transformative era in ICT utilization within the civil justice system (Tsuvina, 2020).

In literature, ODR is also denoted by alternative terms, including "electronic dispute resolution (eDR)" (Baumann, 2002), "electronic online dispute resolution (eODR)" (Bordone, 1998), "Internet dispute resolution (iDR)" (Thornburg, 2000; Victorio, 2001), and "online alternative dispute resolution (oADR)" (Haloush & Malkawi, 2008; Haloush, 2008), among others. Nevertheless, the term "ODR" stands as the most prevalent and firmly established nomenclature within contemporary literature (Thompson, 2015; Rabinovich-Einy & Katsh, 2017; Tan, 2019; Sourdin et al., 2019), and accordingly, we shall employ it throughout our study.

Essentially, ODR refers to online ADR. This concept did not entail the invention of new ADR methods but rather represented the migration of classical ADR techniques, such as negotiations, mediation, arbitration, etc., into the online realm. While conventional ADR methods typically involve a third neutral party, ODR introduces a "fourth party" – technology – into the dispute resolution process (Schmitz, 2019, p. 89). However, as online case management technologies integrated into judicial proceedings, a broader interpretation of the ODR concept emerged. Nowadays ODR encompasses all instances of leveraging online technologies to resolve disputes that do not necessitate the physical presence of individuals, encompassing negotiations, mediation, conciliation, arbitration, courts, and more. We agree with Tan (2019) that a proper ODR system should be defined as a system enabling parties to address their disputes entirely within an online forum, from filing a lawsuit or claim to the ultimate resolution. In this regard, ODR should be distinguished from 1) systems enabling electronic document submission to the court (e-filing) or online case management and electronic discovery systems (e-discovery), 2) online information platforms, and 3) online document storage and retrieval platforms on the Internet (p. 104).

As a result, two main approaches to ODR can be distinguished – narrow and broad. The narrow approach primarily encompasses online ADR, while the broad approach encompasses the entire spectrum of ODR, encompassing both online ADR and online courts. This distinction exhibits a certain tendency of prevalence: European literature and international documents from organizations such as the Council of Europe and the European Union tend to adopt a narrow understanding of ODR. Conversely, common law countries typically adopt a broader interpretation of ODR. This divergence can be partly attributed to the fact that the first online courts were established in common law countries, necessitating an expansion of the scope of ODR capabilities. A broad approach to interpreting the concept of ODR aligns better with the overarching direction of civil justice reforms in foreign countries. It reflects the contemporary trend of hybridizing dispute resolution procedures. Online court platforms frequently offer the option of employing consensual online ADR methods, such as negotiations, mediation, conciliation, etc., as part of the resolution process. By its inherent nature, the ODR system is heterogeneous. It amalgamates various methods of dispute resolution, encompassing online negotiation, online mediation, online conciliation, online facilitation, online arbitration, online courts, and more. The literature

conventionally categorizes ODR systems as private or public, contingent upon whether disputes are resolved on private or public platforms (Salter, 2017, p. 114). Given the scope of our study and the considerations outlined above, it appears more appropriate to classify types of ODR into two groups based on their relationship with traditional court proceedings: online ADR, encompassing out-of-court dispute resolution using private or public platforms, and online courts (Tsuvina, 2020).

The contemporary landscape increasingly underscores the relevance of online dispute resolution within traditional courts, signifying a form of "democratization of justice" (Sourdin, 2018, p. 1120). Initial endeavors to implement online courts were observed in Canada, China, the United States, and the United Kingdom. Presently, the literature distinguishes between first- and second-generation online courts.

First-generation online courts primarily addressed straightforward disputes through written, electronic communication, involving minimal data processing and process algorithmization (Rabinovich-Einy & Katsh, 2017, p. 189). This era marked a transition to written proceedings facilitated by electronic systems. Among the first-generation online courts, noteworthy examples include the Australian electronic courtroom (eCourtroom), operational since 2001, which allowed parties to the proceedings to submit documents and evidence over the Internet, exchange emails, and more. Additionally, the Money Claim Online service in the United Kingdom enabled online submission and adjudication of monetary debt claims, except when the defendant filed a counterclaim, which would trigger proceedings under general rules (Rabinovich-Einy & Katsh, 2017, p. 189, 190). However, it's important to note a divergence of opinion regarding the eCourtroom system's classification as a first-generation online court. Some argue that it primarily functioned as an electronic document and case management system for the court rather than an ODR system (Tan, 2019, p. 105). Instead, the first generation of online courts is characterized by the shift of communication into the online realm, with or without online court hearings, primarily reliant on electronic communication.

A new generation of online courts is emerging, characterized not only by the migration of communication into the online space but also by the creation of novel, hybrid dispute resolution systems. Unlike earlier approaches that sought to enhance existing judicial processes using technology, these second-generation online courts are pioneering entirely new procedures informed by the unique capabilities of digital technologies. They employ innovative tools and engage new individuals with fresh responsibilities (Rabinovich-Einy & Katsh, 2017, p. 167).

An exemplary instance of a second-generation online court is the Civil Resolution Tribunal (CRT) in British Columbia, which is fully integrated into the Canadian judicial system. Established in July 2016, this court operates with mandatory jurisdiction over disputes related to personal injury compensation resulting from road accidents, most minor disputes with a small claims value of up to CAD 5,000, and conflicts arising among co-

owners of apartment buildings. The CRT's procedural framework aims to resolve disputes at the earliest possible stage and, if resolution proves unattainable, ensures that cases are heard on their merits, culminating in a final decision. This process unfolds in four stages: 1) the provision of dispute information through the Solution Explorer information platform; 2) online negotiations; 3) online facilitation; and 4) traditional court proceedings (Salter, 2017, p. 120, 121).

The initial stage of the CRT dispute resolution process entails the utilization of the Solution Explorer information platform, which is accessible to all users free of charge. Individuals seeking resolution for their disputes can access information specific to their case at this tool. The nature of the dispute is determined by completing a questionnaire, a diagnosis is conducted, and valuable information is disseminated, including excerpts from legal documents, elucidations on legal issues, sample documents, and more. Additionally, recommendations are generated to guide individuals on subsequent actions they can take to protect their rights. If a person decides to commence proceedings, the second stage starts, completing online forms containing crucial details concerning the dispute, involved parties, the plaintiff's stance, and the primary evidence relevant to the case. The claim is sent to the defendant, and both parties can engage in online negotiations to independently resolve the dispute. In cases where negotiations do not yield a resolution, the third stage ensues – facilitation. Facilitation involves active assistance in dispute resolution provided by a third neutral party, typically a professional mediator. The facilitation process maintains confidentiality and employs a range of ICT systems, offering both synchronous and asynchronous communication channels. The third neutral party may serve as a mediator or be empowered to assess the dispute and develop resolution options, thus functioning as a conciliator. This phase has dual objectives: to settle the dispute or prepare the parties for court proceedings in the event of an unsuccessful resolution. According to CRT, approximately 70 percent of disputes are resolved during this stage (Salter, 2017, p. 121). If the parties successfully reach an agreement, they can request that the facilitator submit it to a judge for binding enforcement. However, if no resolution is reached, the facilitator, serving as an impartial intermediary, aids the parties in preparing for the fourth stage – the trial. During this stage, the facilitator employs active case management techniques. The trial proceedings unfold asynchronously through an online platform, email, and similar communication channels. The judge reviews written arguments, assesses evidence, and renders a binding and enforceable decision. In instances where an oral hearing is deemed necessary, typically when doubts exist regarding the authenticity of evidence, such hearings are conducted via telephone or videoconference. Throughout the trial, parties are afforded procedural safeguards akin to those in conventional courts. Proceedings within this tribunal generally span approximately 60–90 days, with court costs totaling around 200 Canadian dollars. These costs are distributed across various stages of the case and are reduced if the parties reach an agreement during the negotiation or facilitation phase (Salter,

2017, p. 121). The judges presiding over such tribunals are legal professionals with expertise in specific categories of disputes, and while decisions of these tribunals may be subject to appeal, the grounds for such requests are typically limited (See also: Schmitz, 2019, p. 126–130; Tan, 2019, p. 116–118; Salter, 2017, p. 120, 121; Rabinovich-Einy & Katsh, p. 190, 191; Salter & Thompson, 2017). Analogous pilot projects resembling the CRT model have been implemented in several Australian states, including New South Wales and Victoria (Tan, 2019, p. 122–128).

Another initiative to integrate Online Dispute Resolution (ODR) into the judicial system was the proposal to establish Her Majesty's Online Court in the United Kingdom (Online Dispute Resolution Advisory Group, 2015, p. 6, 7). This concept was later transformed by Lord Briggs, a judge of the Supreme Court of Great Britain, into The Online Solutions Court. This court's jurisdiction covers civil disputes with a claim value starting at £10,000, with plans to gradually increase the maximum threshold to £25,000 (Lord Justice Brigs, 2016, p. 118–120). The dispute resolution process within this court is structured into three stages: 1) exploration stage, in which parties input information about their dispute into an online system; based on this data, they receive information regarding the nature of the dispute, their rights and obligations, the validity of their claims, potential dispute resolution options (both judicial and extrajudicial), and a claim submission form; 2) case management stage, during which the case is managed, and online ADR methods are employed; a case officer oversees the process, which may include online or telephone conciliation, mediation, or early neutral evaluation; 3) dispute resolution stage, which may involve a hearing conducted via video or telephone communication or a decision based on written evidence. The decision of this court binding and can be subject to appeal (See: Schmitz, 2019, p. 134–137; Tan, 2019, p. 118, 119; Rabinovich-Einy & Katsh, p. 194–196).

The USA has also initiated several ODR projects in collaboration with private companies like Matterhorn and Tyler Technologies, focusing on online dispute resolution within the judicial context. These pilot projects encompassed various categories of disputes, such as traffic fine non-payment disputes in Michigan (Schmitz, 2019, p. 105–108), minor tax disputes in Ohio (Schmitz, 2019, p. 109–114), debt collection and traffic fine non-payment disputes in New York (Rabinovich-Einy & Katsh, 2017, p. 114, 115). A distinctive feature of these pilot initiatives was incorporating ADR methods, including negotiation, mediation, or conciliation, as early stages of the dispute resolution process. For instance, an online small claims court in Utah was established in 2018, with jurisdiction over claims valued up to $11,000. This court offers a comprehensive dispute resolution cycle, akin to the CRT, involving three stages: 1) educational and informational stage, utilizing an expert system for guidance; 2) facilitating dispute resolution stage, which also includes mediation as an option; 3) adjudication stage, at which parties can choose between online or in-person trials (Tan, 2019, p. 120, 121).

Rabinovich-Einy and Katsh (2017) emphasize that introducing new technologies in courts allows for overcoming barriers to access justice in a way that was not available before. The authors identify three technological changes that have occurred that would enable courts to improve access to justice: 1) new efficiencies; 2) increased conveniences of case processing and the ability to handle more cases; 3) new justice opportunities in terms of consistency, leveling the playing field through the availability of predefined options, language choice, data collection and subsequent proactive learning, improved procedural design (p. 203).

These emerging court practices are reshaping the image of civil courts and justice, significantly impacting the evolution of the international standard for access to justice. Modern online courts adhere to a model comprising three primary phases: 1) dispute avoidance, aligns with the initial informational stage, where efforts are directed at preventing disputes from escalating; 2) dispute containment, the second facilitative stage, where parties endeavor to resolve the dispute through direct negotiations or consensual processes involving a neutral third party, such as mediation or conciliation; 3) dispute resolution in adversarial trial (Online Dispute Resolution Advisory Group, 2015, p. 17, 18). These systems predominantly emphasize the first two stages, while classical courts make an accent to the third one.

Online ADR is beginning to integrate into online platforms of formal justice, becoming a part of them, which indicates the hybridization of formal and informal justice processes. This shows the creation of a new architecture of the civil dispute resolution system, which is based on several fundamental provisions. Firstly, it is dominated by consensual approach, which allows to settle a dispute at the earliest stages because negotiations, mediation and other conciliation procedures are built into the dispute resolution process. Secondly, such a system is centered on the users of the platform – the parties to the dispute, their interests and convenience; in particular, some systems even provide for the possibility of leaving feedback from the parties, which the developers subsequently use to improve them. Thirdly, creating online courts increases the efficiency of judicial proceedings and saves state resources by automating processes. Fourthly, using such systems is less costly for the parties due to lower court fees and the ability to represent their interests independently, without a professional representative, as the system is transparent and designed for a user who is not a legal expert. Fifth, such a system can ensure equal access to justice, as its simplicity and high degree of algorithmization can balance the positions of the parties and eliminate, or at least mitigate, the so-called procedural advantages of one of the parties, such as their more significant financial resources, frequency of court appearances, legal knowledge, etc. Despite the undoubted benefits of online courts, it is also worth paying attention to specific challenges facing their implementation, in particular, ensuring the safe and uninterrupted operation of the system without interference from third parties; enormous financial costs for its creation by the state; the need for limited access to system

management to reduce the risks of interference; confidentiality to protect personal data; enforcement of court decisions (Committee on Legal Affairs and Human Rights, 2015; Consultative Council of European Judges, 2011). It is worth remembering that the transition of dispute resolution to the online area can be both a way to facilitate access to justice and an obstacle to access to court, in particular, in cases where electronic filing of documents or the use of an online court is mandatory and a person does not have access to the Internet. This aspect is emphasized, in particular, in Opinion No. (2011)14 of the Consultative Council of European Judges "Justice and Information Technology", which notes that not all people have access to ICT and therefore more traditional means of access to information should not be abolished at this time. This is a particularly pressing issue about the protection of vulnerable persons. The use of ICTs should uphold procedural safeguards for those who do not have access to new technologies. States should ensure that parties without such access are provided with specific assistance in this area (Consultative Council Of European Judges, 2011). This circumstance must be taken into account when creating online courts. For example, in CRT, online service is available for persons with difficulty submitting documents. For those who cannot use it or do not have access to the Internet, there are telephone or paper services for submitting documents (Salter, 2017, p. 123).

Another issue is connected with the European standards of fair trial within the meaning the European Convention on Human Rights. Thus, the Parliamentary Assembly of the Council of Europe emphasizes the need to protect the rights enshrined in the ECHR, in particular the right to a fair trial (Article 6 of the ECHR) and the right to an effective remedy (Article 13 of the ECHR) when using ICT in civil proceedings (Committee on Legal Affairs and Human Rights, 2015). This is also emphasized by the Consultative Council of European Judges in its Opinion No. (2011)14 "Justice and Information Technology", which states that ICT should be a means of improving court administration, improving access to court and strengthening the guarantees of Article 6 of the ECHR – impartiality, independence of judges, fairness and reasonable time of trial (para. 5). At the same time, judges should determine the advantages and disadvantages of ICT and identify and address any risks to the proper administration of justice. ICT should not diminish the procedural rights of the parties (para. 7). Judges should be aware of such risks as they are responsible for protecting the rights of the parties. ICTs should not interfere with judges' ability to apply the law independently and impartially (para. 8). In addition, the use of ICT should not reduce procedural safeguards (or affect the composition of the court) and in no case should it deprive a person of the right to an adversarial hearing before a judge, the right to produce original evidence, the right to examine witnesses or experts, and the right to present any materials or submissions that the person considers useful. Moreover, the use of ICT should not affect the mandatory hearings and other essential formalities provided for by law (para. 28) (Consultative Council Of European Judges, 2011). The need to comply with

procedural guarantees of fairness of the trial in online courts is also emphasized in the scientific literature (Schmitz, 2019, p. 156).

The absence of oral hearings in online court proceedings, when appropriately justified and balanced with procedural safeguards, can be compatible with the provisions of Article 6(1) of the European Convention on Human Rights (ECHR). The European Court of Human Rights (ECtHR) recognizes that the right to an oral hearing is not an absolute requirement in all cases, and there are situations where written proceedings may be sufficient. However, certain conditions must be met to ensure the fairness of proceedings conducted primarily in writing. These include (a) right to request an oral hearing: online courts should provide parties with the opportunity to request an oral hearing when they consider it necessary; this ensures that individuals have the option to present their case orally if they believe it would better serve their interests; (b) efficiency and economy: the use of written proceedings should be justified by considerations of efficiency and economy. For simple and straightforward cases that do not require complex evidence or extensive oral presentations, written proceedings may be appropriate; (c) equality of arms: it is essential to maintain the principle of equality of arms, meaning that both parties should have an equal opportunity to present their case and respond to the arguments of the opposing party; (d) procedural safeguards: online court procedures should incorporate procedural safeguards to compensate for the absence of oral hearings; this may include clear rules for written submissions, deadlines, and mechanisms for fact-finding and evidence presentation; (e) transparency: proceedings, whether oral or written, should be transparent and accessible to the parties involved; parties should be informed about the process and their rights throughout the proceedings (*Frobrich v. Germany; Fexler v. Sweden;* Tsuvina, 2020).

Regarding the legitimacy of online justice, there are valid concerns about ensuring that ICT to court does not trivialize the judicial process or devalue judicial resources. It is crucial to strike a balance between leveraging technology for efficiency and accessibility and maintaining the fundamental function and humanistic aspect of justice. Some key considerations in achieving this balance include public perception, access to justice, ethical considerations, human-centered approach, continuous improvement. In summary, online courts have the potential to offer efficient and accessible dispute resolution mechanisms, but it is essential to ensure that they operate in a manner consistent with the principles of fairness, transparency, and access to justice. Striking the right balance between technology and human-centric principles is crucial to the success and legitimacy of online justice systems.

Conclusions of the research. Summarizing the above, one of the most promising areas of reforming the civil procedure sphere worldwide is currently recognized as the implementation of ODR, which includes online ADR and online courts. Modern online courts are characterized by a hybridization of formal and informal justice processes, which creates an image of a new court and justice in civil cases and significantly affects the

evolution of the understanding of the international standard of access to justice. The advantages of online courts include a shift in focus to the user of the online court platform, greater efficiency of court proceedings through process automation, and the system's cost-effectiveness in terms of time and money, as its implementation reduces court costs and enables self-representation through easy navigation, etc. Such a dispute resolution system is also of crucial importance for ensuring equal access to justice, as its simplicity and a high degree of algorithmization can balance the parties' positions and eliminate, or at least mitigate, the so-called procedural advantages of the parties. However, the most important thing, in our opinion, is that online courts can ensure not only access to justice but also a qualitatively different result of such justice, creating a new architecture of the civil dispute resolution system, which reflects the prevalence of consensus by integrating online ADR into the said system at the earliest stages. This allows individuals to settle a dispute before trial, relieving the judicial system and increasing public satisfaction with it and trust in the court as an institution in a democratic society.

REFERENCES

1. Baumann, B. (2002). Electronic Dispute Resolution (EDR) and the development of internet activities. *Syracuse Law Review*, *52*(4), 1227–1242.
2. Bordone, R. C. (1998). Electronic Online Dispute Resolution: A systems approach – Potential, problems, and a proposal. *Harvard Negotiation Law Review*, *3*, 175–212.
3. Boscheinen-Duursma, H. Ch., & Khanyk-Pospolitak, R. (2019). Austrian and Ukrainian comparative study of e-justice: Towards conference of judicial rights protection. *Access to Justice in Eastern Europe*, *4*, 42–59.
4. Cashman, P., & Ginnivan, E. (2019). Digital Justice: Online resolution of Minor Civil Disputes and the use of digital technology in complex litigation and class actions. *Macquarie Law Journal*, *19*, 39–80.
5. Access to justice and the Internet: Potential and challenges: Resolution 2081 (2015) of the Parliamentary Assembly of the Council of Europe. https://assembly.coe.int/nw/xml/XRef/Xref-XML2HTML-EN.asp?fileid=22283
6. Opinion No. (2011)14 of the Consultative Council of European Judges CCJE "Justice and information technologies (IT)": Adopted by the CCJE at its 12th plenary meeting (Strasbourg, 7–9 November 2011): CCJE(2011)2 Final. https://rm.coe.int/168074816b
7. Dimitrov, G. G. (2013). E-justice as adopted in Bulgaria. *Digital Evidence and Electronic Signature Law Review*, *10*, 97–103.
8. European Commission for the Efficiency of Justice. (2017). Guidelines on how to drive change towards cyberjustice: Stock-taking of tools deployed and summary of good practices. As adopted at the 28th meeting of the CEPEJ on 7 December 2016. https://edoc.coe.int/en/efficiency-of-justice/7501-guidelines-on-how-to-drive-change-towards-cyberjustice-stock-taking-of-tools-deployed-and-summary-of-good-practices.html
9. Case of Fexler v. Sweden (Application no. 36801/06), Judgement, 13 October 2011 (ECHR). http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-106918
10. Fredriksen, H. H., & Strandberg, M. (2016). Is e-justice reform of Norwegian civil procedure finally happening. *Oslo Law Review*, *3*(2), 72–88.

11. Case of Fröbrich v. Germany (Application no. 23621/11), Judgement, 16 March 2017. ECHR). http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-171971
12. Haloush, H. A. (2008). Internet infrastructure and Online Alternative Dispute Resolution. *John Marshall Journal of Computer and Information Law*, *25*(2), 217–240.
13. Haloush, H. A., & Malkawi, B. (2008). Internet characteristics and Online Alternative Dispute Resolution. *Harvard Negotiation Law Review*, *13*(2), 327–348.
14. Kastner, Ph. (2017). Transitional justice + Cyberjustice = Justice. *Leiden Journal of International Law*, *30*(3), 753–770.
15. Brigs, J. (2016, July). Civil courts structure review: Final report. Judiciary of England and Wales. https://www.judiciary.uk/wp-content/uploads/2016/07/civil-courts-structure-review-final-report-jul-16-final-1.pdf
16. Lupo, G., & Bailey, J. (2014). Designing and implementing e-justice systems: Some lessons learned from EU and Canadian examples. *Laws*, *3*(2), 353–387.
17. Online Dispute Resolution Advisory Group (2015). Online Dispute Resolution for low value civil claims: Report. https://www.judiciary.uk/wp-content/uploads/2015/02/Online-Dispute-Resolution-Final-Web-Version1.pdf
18. Rabinovich-Einy, O. (2006). Balancing the skales: The Ford-Firestone case, the Internet, and the future Dispute Resolution Landscape. *Yale Journal of Law and Technology*, *6*, 1–53.
19. Rabinovich-Einy, O., & Katsh, E. (2014) Digital justice: Reshaping boundaries in an Online Dispute Resolution environment. *International Journal of Online Dispute Resolution*, *1*(1), 5–36.
20. Rabinovich-Einy, O., & Katsh, E. (2017). Access to digital justice: Fair and efficient processes for the modern age. *Cardozo Journal of Conflict Resolution*, *18*(3), 637–658.
21. Rabinovich-Einy, O., & Katsh, E. (2017). The new new courts. *American University Law Review*, *67*(1), 165–215.
22. Rule, C. (2016). Is ODR ADR: A response to Carrie Menkel-Meadow. *International Journal of Online Dispute Resolution*, *3*(1), 8–11.
23. Salter, Sh. (2017). Online Dispute Resolution and justice system integration: British Columbia's Civil Resolution Tribunal. *Windsor Yearbook of Access to Justice*, *34*(1), 112–129.
24. Salter, Sh., & Thompson, D. (2017). Public-centered civil justice redesign: A case study of the British Columbia Civil Resolution Tribunal. *McGill Journal of Dispute Resolution*, *3*, 113–153.
25. Schmitz, A. J. (2019). Expanding access to remedies through e-court initiatives. *Buffalo Law Review*, *67*(1), 89–163.
26. Sourdin, T. (2018). Judge v. Robot: Artificial Intelligence and judicial decision-making. *University of New South Wales Law Journal*, *41*(4), 1114–1133.
27. Sourdin, T., Li, B., & Burke, T. (2019). Just, quick and cheap: Civil Dispute Resolution and technology. *Macquarie Law Journal*, *19*, 17–38.
28. Susskind, R. E. (1986). Expert systems in law: A jurisprudential approach to Artificial Intelligence and legal reasoning. *Modern Law Review*, *49*(2), 168–194.
29. Tan, V. (2019). Online Dispute Resolution for small civil claims in Victoria: A new paradigm in civil justice. *Deakin Law Review*, *24*, 101–138.

30. Thompson, D. (2015). Creating new pathways to justice using simple Artificial Intelligence and Online Dispute Resolution. *International Journal of Online Dispute Resolution*, *2*(1), 4–53.
31. Thornburg, E. G. (2000). Going private: Technology, due process, and Internet Dispute Resolution. *U. C. Davis Law Review*, *34*(1), 151–220.
32. Tsuvina, T. A. (2020). Online courts and Online Dispute Resolution in terms of the international standard of access to justice. *Problems of Legality*, *149*, 62–79.
33. Van den Hoogen, R. (2008). Will e-justice still be justice – Principles of a fair electronic trial. *International Journal for Court Administration*, *1*(1), 65–73.
34. Velicogna, M., & Errera, A. (2013). Building e-justice in continental Europe: The TeleRecours experience in France. *Utrecht Law Review*, *9*(1), 38–59.
35. Victorio, R. M. (2001). Internet Dispute Resolution (iDR): Bringing ADR into the 21st Century. *Pepperdine Dispute Resolution Law Journal*, *1*(2), 279–300.

Article details:
Received: 02 August 2023
Revised: 30 August 2023
Accepted: 07 September 2023

Т. А. ЦУВІНА
докторка юридичних наук, доцентка, завідувачка кафедри цивільного судочинства, арбітражу і міжнародного приватного права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків

ОНЛАЙН-СУД ЯК ПЛАТФОРМА ДЛЯ РОЗГЛЯДУ МАЛОЗНАЧНИХ СПРАВ У КОНТЕКСТІ ПРАВА НА СПРАВЕДЛИВИЙ СУД У ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ

Постановка проблеми. Онлайн-врегулювання спорів (ODR) є важливим аспектом трансформації приватних та публічних механізмів вирішення спорів. Ця еволюція нерозривно пов'язана з повсюдною інтеграцією інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у сферу цивільного судочинства. У літературі ODR пов'язується із забезпеченням доступу до правосуддя та усуненням фінансового, часового та інформаційного дисбалансу між сторонами провадження, водночас запровадження ІКТ у цю сферу містить і ряд викликів. Онлайн-суди наразі вважаються однією з найбільш ефективних інновацій у сфері вирішення малозначних справ, проте в Україні зазначений досвід досі залишається невідомим, чим і зумовлена актуальність вказаного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш значущих досліджень можна виділити роботи таких авторів, як О. Рабінович-Ейні (O. Rabinovich-Einy), Р. Е. Саскінд (R. E. Susskind), Ш. Солтер (Sh. Salter), Т. Сордін (T. Sourdin), В. Тан (V. Tan), Д. Томпсон (D. Thompson), А. Дж. Шмітц (A. J. Schmitz) та ін.

Виклад основного матеріалу. У статті йдеться про термінологічну неузгодженість, пов'язану з використанням трьох синонімів на позначення ІТ-технологій у сфері цивільного судочинства, зокрема кіберправосуддя, цифрове правосуддя та електронне правосуддя. Авторка пропонує використовувати термін «електронне правосуддя», який включає в себе електронну подачу документів, електронні системи розподілу справ, електронний документообіг, електронне відкриття справ, ODR, електронні системи судової практики, використання штучного інтелекту в цивільному судочинстві. Одним із найбільш перспективних напрямів реформування сфери цивільного судочинства в усьому світі наразі визнано упровадження системи ODR, яка включає в себе альтернативні онлайн-способи вирішення спорів та онлайн-суди. Сучасні онлайн-суди характеризуються гібридизацією формальних і неформальних процесів правосуддя, що створює образ нового суду в цивільних справах і суттєво впливає на еволюцію розуміння міжнародного стандарту доступу до правосуддя. До переваг онлайн-судів можна віднести зміщення фокусу уваги на користувача судової платформи, більшу ефективність судового розгляду завдяки автоматизації процесів, економічність системи з точки зору часу та грошей, оскільки її упровадження зменшує судові витрати, дає можливість самопредставництва завдяки зручній навігації тощо. Така система вирішення спорів також має вирішальне значення для забезпечення рівного доступу до правосуддя, оскільки її простота та високий ступінь алгоритмізації дозволяє збалансувати позиції сторін та усунути або принаймні пом'якшити так звані процесуальні переваги сторін.

Висновки. Онлайн-суди можуть забезпечити не лише доступ до правосуддя у малозначних справах, а й показати якісно інший результат судочинства в цивільних справах, створюючи нову архітектуру системи вирішення цивільних спорів, яка відображає превалювання консенсусу, інтегруючи онлайн-напрямок вирішення спорів у зазначену систему на ранніх стадіях. Це дозволить особам спробувати врегулювати спір до судового розгляду, розвантажуючи судову систему та підвищуючи задоволеність громадськості нею і довіру до суду як інституту демократичного суспільства. Зважаючи на зазначене, у нашій державі доцільно використати досвід зарубіжних країн та запровадити онлайн-суди для вирішення окремих категорій малозначних справ.

Коротка анотація до статті

Анотація. Цю статтю присвячено аналізу онлайн-судів як платформи для розгляду малозначних справ у цивільному судочинстві. У статті описано два основних підходи до концепції онлайн-вирішення спорів (ODR) – вузький і широкий. З точки зору широкого підходу авторка описує різні типи онлайн-судів для розгляду малозначних справ, зокрема: Online Civil Resolution Tribunal (Британська Колумбія, Канада), Online Solutions Court (Велика Британія) тощо. Авторка аналізує сучасні інновації в структурі онлайн-судів, пов'язані з інтеграцією інформаційних систем та аль-

тернативних способів вирішення спорів до платформ онлайн-судів. Окрему увагу приділено гарантіям права на справедливий судовий розгляд в онлайн-судах.

Ключові слова: онлайн-вирішення спорів (ODR), онлайн-суд, малозначні справи, справедливий судовий розгляд, електронне правосуддя, кіберправосуддя, цифрове правосуддя.

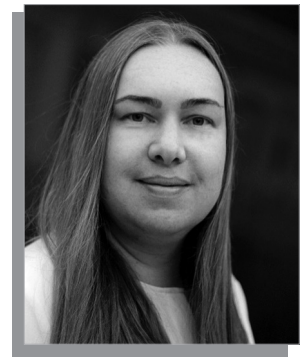
Стаття надійшла до редакції 02.08.2023
Стаття пройшла рецензування 30.08.2023
Стаття рекомендована до опублікування 07.09.2023

Рекомендоване цитування: Tsuvina T. A. Online court as a platform for small claims procedings in terms of the right to a fair trial in civil procedure. *Економічна теорія та право*. 2023. №3 (54). С. 77–92. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-77.

Suggested citation: Tsuvina, T. A. (2023). Online court as a platform for small claims proceedings in terms of the right to a fair trial in civil procedure. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, *3*(54), 77–92. https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-77

DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-93
UDC 340.12:004.77.021

Yu. S. RAZMETAEVA
PhD in Law, Associate Professor at the
Department of Human Rights and Legal
Methodology,
Yaroslav Mudryi National Law University,
Ukraine, Kharkiv;
Visiting Researcher at the Faculty of Law,
Uppsala University, Sweden, Uppsala
e-mail: yulia.razmetaeva@gmail.com
ORCID ID: https://orcid.org/0000-0003-0277-0554
Web of Science ResearcherID:
https://www.webofscience.com/wos/author/
record/J-7472-2016
Scopus Author ID: https://www.scopus.com/
authid/detail.uri?authorId=57215646702



ALGORITHMS IN THE ACTIVITY OF DIGITAL PLATFORMS[1]

The article examines the impact of algorithms in the activity of digital platforms on European fundamental values, which are fully or partially shared by people and communities in the European legal order and legal orders of national legal systems. Certain serious consequences for human rights, the rule of law and democracy are indicated in the article. Implications that are manifested in the activity of digital platforms are suggested as key, and the focus is being made on algorithmic governing, censorship and the absence of preventive mechanisms and proper balancing of rights and values in cases of emergency or conflict.

Key words: digital platforms, online platforms, algorithms, algorithmic governing, European fundamental values, digital era, legal order.

[1] This research is part of the project The Jean Monnet Center of Excellence "European Fundamental Values in Digital Era", 101085385 – EFVDE – ERASMUS-JMO-2022-HEI-TCH-RSCH. Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or EACEA. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.
© Razmetaeva Yu. S., 2023. Article is published under the terms of the Creative Commons License – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).
Available at http://econtlaw.nlu.edu.ua.

Problem setting. Digital platforms that today are serious players in national legal systems, international relations and the global economy have already acquired considerable power in the political, economic and legal sense. The further deployment of algorithms in the activities of such platforms gives them even more power, allowing both subtle and massive influences on people and societies.

Algorithmic governing risks undermining the foundations of governance and trust in public institutions. The control of thought and behavior by means of new technological tools has extremely negative consequences for democracy. Abandoning agreed international standards in favor of a set of rules proposed by platform owners can be fatal for human rights. The tendency to automate the processes of resolving disputes and any conflicting issues in the process of using platforms can be extremely destructive for the rule of law.

Analysis of recent research and publications. The platforms are quite often called "digital" or "online" in the synonymous sense of these terms. These platforms can be even more broadly described as "social platforms" (Cobbe, 2021, p. 740), which seems to be an accurate term from the point of view of their noticeable impact on social relations. Despite the fact that the influence of platforms on society is growing every day, the term "digital platforms" will be mainly used in this paper for two reasons: (1) platforms have gained serious influence and power precisely in the digital era, not least due to the immanent features it has, (2) a successful platform business model is built on digital technologies and data which are collected and processed thanks to new technologies.

The term "digital" can have different connotations and be applied in various contexts. The platforms can be described as digital regarding their function (Gawer, 2009), their ability to support online communities (Spagnoletti, Resca & Lee, 2015), their ability to provide collaboration and engagement through social media (Falco & Kleinhans, 2018), etc. This is also applicable to the term "online" platforms, which is becoming widespread mainly due to its use in recent legal acts adopted at the level of the European Union (EU). The European Commission (2022) in its approach to online platforms emphasizes their ability to rely on data, use of information and communication technologies to facilitate interactions between users, as well as network effects. Although the definition of online platforms is often closely related to the digital economy and markets, an interesting view at this type of platform includes studying them as corporations, which are different from traditional ones, including in the use of algorithms for decentralized control (Frenken & Fuenfschilling, 2020).

The platforms "now routinely use algorithmic behaviour modification techniques to manipulate users"behaviour" (Greene, 2022), and they make manipulation part of their economic model. They also "have the ability to shape the information published on the platform, and they profit financially form the interaction that users have with information present on their platforms" (Kettemann, 2022, p. 8). Justification by the economic benefits of algorithmic governing and shaping information, including limiting it, is an important

element of platforms' activity. Moreover, it seems that there are attempts to present this purely economical justification as a certain race in which there must be winners, and societies can even be publicly declared such winners and beneficiaries. However, the actual beneficiaries are the platforms themselves – their owners to be clear.

To specify what "algorithms" mean here I will refer mainly to the smart algorithms which have become possible due to the introduction and deployment of digital technologies and especially artificial intelligence. Despite the fact that much of the discussion revolves around software algorithms, it is worth noting that the context can be broader. As Tarleton Gillespie (2013) describes this: "Algorithms need not be software: in the broadest sense, they are encoded procedures for transforming input data into a desired output, based on specified calculations" (p. 167).

An important feature of algorithms in connection with the activity of digital platforms is the lack or insufficiency of human supervision over automated and algorithmized processes. That is, algorithms "analyse data collected from the user in order to deliver content they would supposedly be interested in or more likely to engage with. They perform their activities automatically, with no regular human intervention or oversight" (Thiago, 2020, p. 609). Processes that are once given over to algorithms are rarely returned to human oversight, both for the reasons that algorithmization is economically profitable or at least promising in the long run, and for the reasons that algorithms are able to give those who own and manage them great power over others – from influencing opinions people to control their behavior.

Objectives of the paper. The purpose of this article is to identify the impact of algorithms in the activity of digital platforms and to outline the main existing and potential consequences of this for people and societies, with a particular focus on the consequences for such fundamental values as human rights, the rule of law and democracy. Taking into account the fact that these values are the basis of the European legal order, as well as some national legal orders, it is necessary to study the prospects of reducing the negative impact on them from the side of algorithms and those who are the owners and managers of the latter.

Main findings. There are certain implications that are manifested in the activity of digital platforms and which can be formulated as follows: (1) the platforms aime to maximum involvement users in spending time on a certain digital platform in every possible way; (2) the platforms create the impression that they increase the field of the choices that people make while significantly shaping these choices; (3) the platforms promote goods, services or opinions without distinguishing between what to promote and whether it should be promoted; (4) the platforms are shaping reality at all levels from shaping an individual feed in social media to the shaping public policy in certain areas; (5) the platforms declare commitment to fundamental values while interpreting them in a way that is beneficial to platforms activity or interpreting them in the way that

platforms' owners think these values should be interpreted; (6) platforms are building up and expanding algorithmic governing, and contribute to imposing an algorithm-based approach in a wider social context. All this together forms the basis of the activity model of modern digital platforms which is justified mainly and purely by economic considerations, or rather, the benefit of platforms' owners and managers.

Considering COVID-19 situation, Marco Briziarelli and Emiliana Armano (2022) claim that: "digital abstract space represents the framework of social relations mediated by the digital in which machinic fix capital can move between contradictory states of abstraction and subjectification" (p. 55). In this sense, digital platforms have already occupied quite a large part of the digital space. Moreover, platforms make a significant contribution to the fact that social relations are increasingly transferred to the digital environment. By itself, such a transfer might not be dangerous if it were to some extent the evolutionary development of humanity. The problem is that against the background of digitization, which could be conventionally called natural, there is a push to shift the social into the digital form. It should be emphasized that this is in many ways an artificial, imposed choice and not a valuable civilizational transition.

Platforms thus make efforts to recklessly accelerate technological development, which differs from a reasonable, and not only purely economically justified approach. In addition, in most cases, digital platforms, as well as their owners and managers, avoid responsibility for how their activity affects human rights, democracy and the rule of law. As Koen Frenken and Lea Fuenfschilling (2020) wrote, "platforms manage their workforce with a capacity similar to traditional corporations and in the interest of its investors, but without the formal obligations that traditional corporations face regarding their employees and other stakeholders" (p. 103). The problem of the responsibility of digital platforms deepens both against the background of their growing power as owners of new technologies tools and against the background of the fact that they often operate in areas where traditional legal safeguards and measures are not sufficiently effective.

Accumulated power on the one hand and law's failure to keep up with the challenges of the digital era on the other give platforms the opportunity to maneuver and reconfigure their activity. As it was rightly pointed out: "If rulings provide any clarity at all, platforms can quickly re-code their software and/or alter their terms and conditions, creating a new artifact with slightly different workings that would necessitate a new court case, and so forth" (Frenken & Fuenfschilling, 2020, p. 107). In this context, the consequences of such phenomena as algorithmic governing and censorship, widespread in the activity of platforms, may turn out to be particularly dangerous. Besides, acting sometimes factually as governments act, digital platforms have the antifragility of business and not the antifragility of public institutions. This is reflected in their vulnerability and non-sustainability when facing to many challenges produced by crises, emergencies and conflicts. Vulnerability and non-sustainability of platforms ultimately affects people and

societies, taking into account the interactions characteristic of the digital era and a significant part of the online activities of all actors in social relations.

1. *Platforms' algorithmic governing*. The algorithms of digital platforms are geared towards retaining attention and greater involvement, often overlooking ethical business conduct in pursuit of these goals. They use not only an aggressive business model, but also shaping digital space and the visibility of something or someone in the agenda. Whatever is not in today's agenda is almost non-existent in the minds of people. In addition, the way in which algorithms attract and retain attention and how they shape the agenda is opaque, hidden from the public.

As it was rightly noted, "there is an assertive force about digital platforms able to transform the world in ways specific to their logics of operation" (Rossiter & Zehle, 2022, p. 34). This power could have been directed to the promotion of values and their support. For some time, it seemed that it was so. For example, social media platforms seemed like good spaces and tools for democratic discussions, unity of like-minded people, organization of protests in situations that required immediate public response. However, this turned into a powerful manipulation of users' opinions that spread far beyond the borders of digital spaces, polarization and radicalization, as well as the growing dependence of public opinion and public institutions on seemingly private digital platforms.

Lack of transparency in the activity of digital platforms may lead to violations of human rights, as well as the rule of law and democracy requirements, that will not be monitored in time, and the price of which may be exorbitant for individuals and communities. This problem can be further complicated by the fact that the definition of transparency itself is not established but rather refers to broad and vague principles.

Digital platforms are unlikely to reveal how they operate, including using algorithms, justifying this by the need to preserve commercial secrets. In addition, additional opacity can arise from the fact that some types of algorithms are poorly understood due to their nature or are extremely technically complex. As Dias Oliva Thiago (2020) mentioned, "the way platforms are using these technologies remains largely unclear, with references in transparency reports limited to mentioning if removed content was initially identified through automated flagging, without explaining the role that automated flagging had in the removal decisions" (p. 636). Removal of content that is recognized as inadmissible and its automated flagging as inadmissible can be done based on the platform's own rules, but without taking into account the balancing of freedom of expression with other rights and legitimate interests. Moreover, such actions may not be compatible with the requirements of the rule of law if we compare the procedures and rules for contesting the removal of information offered by platforms with the usual judicial procedures and rules available in national legal systems. This is especially important when it comes to information of public interest.

It is worth mentioning that decision-making based on smart algorithms is gaining momentum at all levels and is penetrating the private and public spheres. In this sense,

platforms make a significant contribution to forming the habit of such decisions. This applies both to individual decisions that are made on the basis of algorithmic recommendations by people regarding their life choices, and to decisions that are made at the level of a community or an entire society and that partially or completely rely on algorithmic calculations.

Digital platforms are pushing societies towards total algorithmization. One of the mechanisms of such pushing is the production and promotion of such content and, in a broader sense, such forms of expression that are easily recognized and processed by algorithms. According to Tarleton Gillespie (2013): "There is a powerful and understandable impulse for producers of information to make their content, and themselves, recognizable to an algorithm. A whole industry, search engine optimization (SEO), promises to boost websites to the top of search results" (p. 184). For example, the texts we read online today are often designed in such a way that they are better not for humans but for algorithms. This can be achieved with the help of certain text structuring, the use of keywords that help bring the content higher in the search results, translations performed automatically and on the basis of AI tools.

It should be noted that one of the serious dangers of algorithmic governing, which has negative consequences for human rights at least, is the gradual elimination of people from processes, including decision-making processes. In the context of algorithmic disclosure co-regulation for platforms" business users, Fabiana Di Porto and Marialuisa Zuppetta (2021) argued that: "The human presence […] is essential to monitor if errors occur in the building of the knowledge graph: technicians supervising in the sandbox may intervene to eventually deactivate any error that may occur in the algorithm" (p. 287). There is no way we can adjust the algorithm once and for all, leaving it in the future without human intervention, and get the results of this algorithm's activity that would correspond to fundamental values requirements. Firstly, the challenges that arise at the level of communities and societies are always dynamic, so certain elements of values can be revised or applied differently in different contexts. Secondly, it is necessary to monitor the algorithms to see if there are any biases or errors, since this cannot always be detected before the deployment of a particular algorithm. This also applies to human supervision of embedded technologies in terms of revising social practices. For example, these can be practices that algorithms follow or learn from, but which we currently consider or will consider unacceptable at some point (discriminatory, illegal, etc.). Thirdly, the variability of life circumstances is higher than any today's algorithm can take into account while working effectively. This means that there will be cases that will not be handled correctly by the algorithms because they deviate and that human supervision should at least follow up on such rare cases and solve them manually.

Undoubtedly, there must be a fair balance between innovation and the protection of values. At the same time, algorithmic governing and the application of technologies

as such are not always what should be implemented as soon as possible, even if the real or declared goal is to promote, ensure and protect fundamental values and their elements. In particular, to eliminate discrimination in the workplace, hiring algorithms are used instead of in-person interviews. Parsing algorithms then withdraw all who are not giving their CV in proper machine-readable form. However, instead of contributing to the reduction of discrimination, such technological solutions may lead to its growth. They also can contribute to the emergence of new forms of inequality as an algorithmic discrimination, as it was in the well-known case with the Amazon hiring algorithm that learned from past discriminatory practices and created a pattern to hire men for some positions and not to hire women for these positions. With the growth of algorithmic governing, there will be more and more such cases.

2. *Platforms' algorithmic censorship.* The issue of content censorship by digital platforms is not new, however, it acquires new connotations against the background of their wide implementation of algorithms, especially content moderation algorithms. Jennifer Cobbe (2021) argued that: "the emergence of extensive algorithmic censorship as a primary form of content moderation by social platforms is an unwelcome development that gives rise to new forms of corporate societal authority" (p. 743). She wrote that it not only increases the power of the platforms but also enables them to insert commercial considerations into everyday communication between people.

The platforms regulate the understanding of what is freedom of speech and hate speech, relying primarily on their own rules, neither on human rights conventions, pacts or other legal acts, nor on legal doctrines established in the practice of authoritative international and national judicial institutions. In addition, they do not have mechanisms for balancing rights in conflict situations, which can be found in national and international law, and adjusted in line with judicial practice.

One of the examples for both cases – reliance on own rules and lack of proper balancing – is the examples of platforms' reacting to Ukrainians and Russians comments regarding Russian aggression against Ukraine. There are hundreds of comments, full of hate speech. written by Russians living in Russia or living in other countries but mentally located in Russia, under the posts about Ukraine, Russian aggression or life stories of Ukrainians in social media on Facebook or X (Twitter) platforms, which continue to remain on platforms and widely distributed. At the same time, many opinion leaders in Ukraine who violate community rules by allowing themselves offensive names for Russians or strong expressions, or even just posting their own photos of what really happened, were banned from the same platforms. Certainly, platforms can set rules, but they also have the properties of a public forum, especially in an environment where it is extremely important to convey an opinion and when this remains the only channel of communication. That raises the question of proportionality, balancing freedom of expression with other human rights, and in a broader sense the question of fundamental values.

Discussing the requirements of the rule of law, Nicolas Suzor (2018) writes about limits societies "should impose on the autonomy of platforms". Despite the fact that autonomy itself is one of the legal and moral values it is not limitless. Digital platforms should not be uncontrolled, acting as seemingly private subjects in society and the legal order, whose activities should take place within the limits of legal norms and principles, but in fact are only partially covered by them. This is happening because platforms – like eels – are slipping out of the regulatory framework, operating in the growing decentralized digital space, having serious power and testing more and more new tools, including algorithmic ones. They should not avoid responsibility for certain consequences of their activity just because they are protected by autonomy and because the laws of the market supposedly dictate them to put business interests above fundamental values.

3. *Platforms' activity in emergency situations and conflicts.* Digital platforms today rely on business models that in turn rely on the data and algorithms economy. One problem here is that these models are not well compatible with the requirements of legal norms and principles, especially at the level of fundamental values. Another problem is that the platforms rely on a business model that is not suitable for most emergencies.

In particular, due to the fact that digital platforms use algorithms that track peoples' interests and quite aggressively populate individuals' device screens with targeted and profiled results, it's platform algorithms that "decide" exactly what people will see and what not. Undoubtedly, this does not mean that the algorithms decide it in the sense in which we understand decision-making as humans. Rather, it is about the fact that algorithmic recommendations, issuing information and assigning it a place in the feed are grounded on calculations that the algorithm performs on the basis of given programs; or on the basis of formed patterns if it is a self-learning algorithm. It does not happen based on value, instinctive or experiential choice. Therefore, if we are talking about an emergency situation, the reactions of the algorithm will be different from human reactions. Moreover, in the vast majority of cases, there will be no reactions that would meet the challenges of extraordinary circumstances, until people reprogram or retrain the algorithm, as was the case during the COVID-19 pandemic.

In the emergency situations of wars and conflicts, natural disasters and other disasters, this can be an extremely serious problem. For example, it is a significant issue in the situation with Russian aggression against Ukraine, and in particular after the full-scale invasion. If social media feed for several months after 24 February 2022 was literally crammed with advertisements of everything with the words "Ukraine" and "war" (mostly requests for donations to various international organizations), posts from ordinary people, from those who offered help to others, or were looking for how to cooperate to temporarily leave particular places, or wrote that they saw Russian armored personnel carriers on a nearby street, – all these posts were taken down in the feed, to a bottom, and often went unnoticed.

It cannot be said that digital platforms do nothing in situations of emergency and conflict, or at least that they do not declare their commitment to proper actions. However, what they are doing or trying to do is not enough, at least when compared to the amount of power and impact they have in the digital age.

Recently, attempts to focus on the construction of so-called ecosystems of artificial intelligence or algorithms, or ecosystems of information technologies in a broader sense, are gaining popularity. On the one hand, this reflects attempts to act ecologically in all senses of the word, and on the other hand, it works for a positive image of algorithmization, primarily because of the associations that the term "ecosystem" has. According to Ned Rossiter and Soenke Zehle (2022) even "a focus on "green IT" itself can't critically address the advance of automated decision-making or the algorithmic bias in the data used to train intelligent systems" (p. 42). It must be borne in mind that the deployment of algorithms can be accompanied by negative consequences for fundamental values that are poorly monitored or that are significantly delayed in time, or have an accumulative effect.

Discussing legal technologies Ryan Whalen (2022) wrote that "the more directly a technology engages with legal rules, the more likely it is to raise normative legal issues, such as concerns about justice, equality and democracy" (p. 67). Algorithmic technologies definitely belong to such technologies. It would be very unwise to treat them without caution, no matter the huge economic benefits, impressive achievements for people and corporations, and the realization of the dreams of mankind, the introduction of such technologies would not promise.

Conclusions. Digital platforms use an aggressive business model and promote the ill-advised acceleration of algorithmization, as well as shape the digital space and social relations beyond the digital. They govern an online environment with the help of algorithms, while at the same time occupying a niche that is not regulated by legal instruments quite successfully. The algorithms of platforms are not sensitive to situations of conflict or war, they do not rely on special legal regimes or principles that could be something like the Geneva Conventions online. All this can have fatal consequences for the fundamental values that are the basis of legal orders and the common existence of people in democratic societies.

REFERENCES

1. Briziarelli, M., & Armano, E. (2022). Domus Capitalismi: Abstract spaces and domesticated subjectivities in times of Covid-19. In E. Armano, M. Briziarelli, & E. Risi (Eds.), *Digital platforms and algorithmic subjectivities* (pp. 47–61). University of Westminster Press. https://doi.org/10.16997/book54.d
2. Cobbe, J. (2021). Algorithmic censorship by social platforms: Power and resistance. *Philosophy & Technology*, 34, 739–766. https://doi.org/10.1007/s13347-020-00429-0

3. Di Porto, F., & Zuppetta, M. (2021). Co-regulating algorithmic disclosure for digital platforms. *Policy and Society*, *40*(2), 272–293. https://doi.org/10.1080/14494035.2020.1809052
4. Falco, E., & Kleinhans, R. (2018). Beyond technology: Identifying local government challenges for using digital platforms for citizen engagement. *International Journal of Information Management*, *40*, 17–20. https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2018.01.007
5. Frenken, K., & Fuenfschilling, L. (2020). The rise of online platforms and the triumph of the corporation. *Sociologica*, *14*(3), 101–113. https://doi.org/10.6092/issn.1971-8853/11715
6. Gawer, A. (2009). An introduction. In A. Gawer (Ed.), *Platforms, markets and innovation* (pp. 1–18). Edward Elgar Publishing.
7. Gillespie, T. (2013). The relevance of algorithms. In T. Gillespie, P. J. Boczkowski, & K. A. Foot (Eds.), *Media technologies: Essays on communication, materiality, and society* (pp. 167–193). MIT Press.
8. Greene, T., Martens, D., & Shmueli, G. (2022). Barriers to academic data science research in the new realm of algorithmic behaviour modification by digital platforms. *Nature Machine Intelligence*, *4*, 323–330. https://doi.org/10.1038/s42256-022-00475-7
9. Kettemann, M. C. (Ed.). (2022). *How platforms respond to human rights conflicts online: Best practices in weighing rights and obligations in hybrid online orders*. Verlag Hans-Bredow-Institut. https://doi.org/10.21241/ssoar.8187
10. Rossiter, N., & Zehle, S. (2022). Platform politics and a world beyond catastrophe. In E. Armano, M. Briziarelli, & E. Risi (Eds.), *Digital platforms and algorithmic subjectivities* (pp. 33–46). University of Westminster Press. https://doi.org/10.16997/book54.c
11. Spagnoletti, P., Resca, A., & Lee, G. (2015). A design theory for digital platforms supporting online communities: A multiple case study. *Journal of Information Technology*, *30*, 364–380. https://doi.org/10.1057/jit.2014.37
12. Suzor, N. (2018). Digital constitutionalism: Using the rule of law to evaluate the legitimacy of governance by platforms. *Social Media + Society*. https://doi.org/10.1177/2056305118787812
13. Shaping Europe's digital future. Online platforms. (2022, June 7). *European Commission.* https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/online-platforms
14. Thiago, D. O. (2020). Content moderation technologies: Applying human rights standards to protect freedom of expression. *Human Rights Law Review*, *20*(4), 607–640. https://doi.org/10.1093/hrlr/ngaa032
15. Whalen, R. (2022). Defining legal technology and its implications. *International Journal of Law and Information Technology*, *30*, 47–67. https://doi.org/10.1093/ijlit/eaac005

Article details:
Received: 02 August 2023
Revised: 29 August 2023
Accepted: 07 September 2023

Ю. С. РАЗМЄТАЄВА
кандидатка юридичних наук, доцентка, доцентка кафедри прав людини та юридичної методології Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків; запрошена дослідниця Уппсальського університету, Швеція, м. Уппсала

АЛГОРИТМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ

Постановка проблеми. Цифрові платформи вже набули значної влади в політичному, економічному та правовому сенсі. Подальше розгортання алгоритмів у діяльності таких платформ надає їм ще більшої потужності, дозволяючи як непомітні, так і масові впливи на людей і суспільства. Це особливо добре прослідковується на прикладі алгоритмічного управління та цензурування, контролю думок і поведінки індивідів, відмови від узгоджених міжнародних стандартів на користь набору правил, запропонованих власниками платформ, а також непродуманої автоматизації процесів вирішення суперечок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні триває дискусія навколо термінів «цифрові», «онлайн» та «соціальні» платформи, так само, як і щодо дефініції алгоритмів. Термін «цифрові платформи» має більше переваг як усталений і як такий, що відображає особливості цифрової ери. Незважаючи на те, що значна частина дискусій обертається навколо алгоритмів програмного забезпечення, у цій статті приймається ширший контекст. Сучасні дослідження не звертають достатньої уваги на спроби представити суто економічне обґрунтування нарощування алгоритмів у діяльності платформ та слабко висвітлюють той факт, що бенефіціарами певних інновацій є радше власники платформ, ніж людство як таке чи суспільства як такі.

Метою цієї статті є визначення впливу алгоритмів на діяльність цифрових платформ та окреслення основних наявних і потенційних наслідків цього для людей і суспільств, з особливим акцентом на наслідках для таких європейських фундаментальних цінностей, як права людини, верховенство права та демократія.

Виклад основного матеріалу. Діяльність цифрових платформ та її наслідки, які впливають на стан фундаментальних цінностей включають: 1) максимальне залучення користувачів до проведення часу на певній цифровій платформі; 2) створення враження, що платформи розширюють поле вибору, який роблять люди, фактично суттєво формуючи цей вибір; 3) просування товарів, послуг чи думок, не розрізняючи, чи слід їх просувати; 4) формування реальності на всіх рівнях від формування індивідуальної стрічки в соціальних мережах до формування державної політики в певних сферах; 5) декларування відданості фундаментальним цінностям, інтерпретуючи їх у спосіб, який є вигідним для діяльності платформ, або інтерпретуючи їх так, як власники платформ вважають, що ці цінності слід тлумачити; 6) побудова та нарощення алгоритмічного управління та сприяння нав'язуванню алгоритмічного підходу в ширшому соціальному контексті. Накопичена влада, з одного боку, та неспроможність права впоратися з викликами цифрової ери – з іншого, дають платформам можливість маневрувати й уникати відповідальності. Платформи без-

контрольно просувають непродуману й штучно прискорену алгоритмізацію. Особливо небезпечними для прав людини, верховенства права та демократії є алгоритмічне управління та цензурування, запроваджуване платформами, у тому числі тому, що негативні наслідки цього виходять далеко за межі цифрового простору. Нездатність алгоритмів платформ належним чином реагувати на надзвичайні обставини й конфлікти поглиблює проблеми, і ці проблеми не можуть і не повинні бути вирішені за рахунок удосконалення технологій.

Висновки. Цифрові платформи використовують агресивну бізнес-модель і сприяють необміркованому прискоренню алгоритмізації, а також формують цифровий простір і суспільні відносини за межами цифрового. Вони керують онлайн-середовищем за допомогою алгоритмів, водночас займаючи нішу, яка не цілком успішно регулюється правовими інструментами. Алгоритми платформ нечутливі до ситуацій конфлікту чи війни, вони не спираються на спеціальні правові режими чи принципи, які можуть бути чимось на зразок Женевських конвенцій онлайн. Усе це може мати фатальні наслідки для фундаментальних цінностей, які є основою правопорядків та спільного існування людей у демократичних суспільствах.

Коротка анотація до статті

Анотація. У статті розглядається питання впливу алгоритмів у діяльності цифрових платформ на європейські фундаментальні цінності, які повністю або частково поділяються людьми та спільнотами в європейському правопорядку та правопорядках національних правових систем. У статті визначаються певні серйозні наслідки для прав людини, верховенства права та демократії. Пропонується вважати ключовими наслідки, які проявляються в діяльності цифрових платформ, з особливим фокусом на ті, що випливають з алгоритмічного управління, цензурування та відсутності превентивних механізмів і належного балансування прав і цінностей у випадках надзвичайної ситуації чи конфлікту.

Ключові слова: цифрові платформи, онлайн-платформи, алгоритми, алгоритмічне управління, європейські фундаментальні цінності, цифрова ера, правопорядок.

Стаття надійшла до редакції 02.08.2023
Стаття пройшла рецензування 29.08.2023
Стаття рекомендована до опублікування 07.09.2023

Рекомендоване цитування: Razmetaeva Yu. S. Algorithms in the activity of digital platforms. *Економічна теорія та право*. 2023. №3 (54). С. 93–104. DOI: https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-93.

Suggested citation: Razmetaeva, Yu. S. (2023). Algorithms in the activity of digital platforms. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, *3*(54), 93–104. https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-54-3-93

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, вичитаний 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://econtlaw.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 колонтитули 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:

[1] 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 (кегль – 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;

– *текст статті;*

– *список використаної літератури;*

– *references;*

– *розширена анотація обсягом від 2 до 3 тис. знаків англійською мовою* (кегль – 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 не вирішених 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 (кегль – 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:

http://www.apastyle.org/ *або*

http://www.apastyle.org/learn/quick-guide-on-references.aspx

http://www.ecu.edu/cs-dhs/laupuslibrary/upload/apa_style_guide_6th_ed_oct09.pdf

http://soskin.info/userfiles/file/CHASOPYS/APA-2010.pdf

https://library.westernsydney.edu.au/main/sites/default/files/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.slovnyk.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 напряму 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 іншомовних 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 убезпечення 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 посилань 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 *О. І. Новохацької*
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 20.09.2023.
Формат 70×100/16. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 8,7. Обл.-вид. арк. 8.
Тираж 100 прим. Вид. № 3232

Адреса редакції:
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого,
вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024, Україна
Тел.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-93-02
E-mail: econom_theory@ukr.net
Сайт: 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
E-mail для замовлень: 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