DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-79-74

УДК 330.1

ФОРМУВАННЯ ЖИТТЄВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ЛЮДИНИ НА ОСНОВІ КОМБІНАЦІЇ ДЖЕРЕЛ ДОХОДІВ

FORMING A PERSON'S LIFETIME ECONOMIC STRATEGY BASED ON A COMBINATION OF INCOME SOURCES

Галасюк Віктор Валерійович
доктор економічних наук,
начальник відділу модернізації механізмів управління економіки,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки
ад'юнкт-професор,
Києво-Могилянська бізнес-школа
ORCID: https://orcid.org/0009-0001-0467-4956

Пенцак Євген Ярославович
кандидат фізико-математичних наук, PhD з економіки, доцент,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-6899-3454

Щербина Ольга Володимирівна
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6857-2505

Halasiuk Viktor
The State Research Institute of Informatization and Economic Modelling

Pentsak Yevhen, Shcherbyna Olga
National University of «Kyiv-Mohyla Academy»

Актуальною є потреба систематизації способів заробляння грошей з урахуванням їхніх економічних характеристик та оцінки потенційного впливу на життєву економічну траєкторію людини. Спираючись на евристичний підхід до стратегічного вибору виду економічної діяльності, який передбачає три ключові критерії, що визначають довгострокову привабливість та перспективність способів заробітку і джерел доходів – Зростаюча віддача, Масштабованість, Наявність та доступ до ресурсів – запропоновано високорівневу типологію способів заробітку, яка включає: Продаж часу, Продаж корисності, Інвестування, Бізнес. Дана концептуальна модель дозволяє розрізнити ключові характеристики способів заробітку та каскадувати високорівневі категорії способів заробітку до конкретних джерел доходів, що створює основу для системного підходу до формування життєвої економічної стратегії людини.

Ключові слова: способи заробітку, джерела доходу, життєва економічна стратегія, менеджмент, оптимізація, економічна інженерія, зростаюча віддача, масштабованість, ресурси, здібність, досвід, зусилля.

Virtually every person – regardless of their level of education, type of activity, social role, or other circumstances – functions as an economic agent who earns and spends money in various ways. In doing so, people often rely on multiple income sources and earning methods, yet they do not always fully understand their fundamental differences or structural characteristics. Such a sporadic or intuitive choice of income sources and earning strategies rarely leads to optimal results. Over the course of a lifetime, the cumulative effect of these suboptimal decisions can significantly influence an individual's economic trajectory, diverting it from a potentially optimal path. In this context, there is a need to systematize the ways of generating income, taking into account their key economic characteristics and assessing their potential impact on a person's lifetime economic trajectory. Building on a heuristic approach to the strategic choice of economic activity, which includes three core criteria determining the long-term attractiveness and potential of income-generating methods – Increasing Returns to Scale, Scalability, and Access to Resources – a high-level typology of earning methods is proposed. It includes four main categories: Time-for-money exchange – trading one's

© Галасюк В. В., Пенцак Є. Я., Щербина О. В., 2025

working time for a salary or other fixed compensation; Value provision – offering services or performing tasks that create value for clients; Investing – using available resources to generate future income through financial, material, or intellectual assets; Business – organizing systematic economic activity aimed at meeting customer needs and generating profit. This conceptual model makes it possible to distinguish the key characteristics of different earning methods and to cascade high-level earning categories into specific income sources. Such a framework provides the foundation for a systematic approach to shaping an individual's lifelong economic strategy.

Keywords: earning models, income sources, lifetime economic strategy, management, optimization, economic engineering, increasing returns, scalability, resources, ability, experience, efforts.

Постановка проблеми. У роботі досліджується проблема формування ефективної економічної життєвої стратегії на основі комбінації джерел доходів економічного агента з метою ефективнішого використання ним своїх здібностей, досвіду та зусиль, а також розуміння економічної типологізації своїх джерел доходу і управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження впливу способів заробітку та джерел доходу на особисті фінансові й економічні стратегії індивідів нещодавно вийшли на перший план та стали однією з важливих сфер наукових пошуків через зростаючу диверсифікацію джерел доходу та трансформацію характеру праці в цифрову епоху [1; 2]. Протягом останнього десятиліття ринки праці суттєво змістилися від традиційної зайнятості до гіг-економіки та цифрових платформ, що радикально змінило механізми формування доходу та фінансову поведінку [1; 3]. Ця трансформація має суттєві соціальні та економічні наслідки, оскільки диверсифікація доходів впливає на фінансову стабільність, накопичення капіталу та життєву економічну траєкторію загалом [3; 4].

Наприклад, працівники гіг-економіки часто стикаються з нестабільністю доходів та відсутністю наданих роботодавцем соціальних гарантій, що ускладнює управління особистими фінансами [1; 5]. Крім того, цифрова фінансова інклюзія та інновації у фінтех-сфері змінили доступ до фінансових послуг, що істотно впливає на зростання доходів та розподіл активів серед різних демографічних груп [6; 7]. Зазначені тенденції та паттерни підкреслюють важливість розуміння того, як різні способи заробітку та джерела доходу можуть впливати на особисті фінанси та життєву економічну траєкторію індивідів у сучасному контексті [8; 9].

Емпіричні дослідження підкреслюють, що диверсифікація доходів (зокрема самозайнятість, грошові перекази та наявність кількох джерел прибутку) позитивно впливає на особисті заробітки та покращення економічного становища родини [10; 11]. Концепція поєднання різних видів доходів визнається новою нормою, що вимагає розробки підходів, які б ефективно інтегрували різні типи доходів у систему фінансового планування [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри визнання різноманітності способів заробітку та джерел доходів, багато досліджень розглядають дохід як однорідну змінну, що обмежує розуміння того, як окремі його типи по-різному впливають на фінансове планування, добробут та життєву економічну траєкторію індивіда [12]. Складність усвідомленої та оптимальної інтеграції різних потоків доходів у життєві економічні стратегії індивідів залишається недостатньо розробленою в науковій літературі [13].

Дослідження класифікації різних способів заробітку та джерел доходів за їхньою якістю, з урахуванням зростаючої віддачі та масштабованості, є важливим напрямом наукового пошуку через його значення для економічного успіху компаній, індивідів та країн [14]. Ранні фундаментальні роботи з розподілу доходів виявили характерні статистичні закономірності, зокрема розподіли Парето та логнормальний, що підкреслюють неоднорідність заробітків у різних професіях [15; 16]. Поява цифрових платформ і масштабованих бізнес-моделей ще більше трансформувала процес генерування доходу, відкривши можливості для непропорційного зростання прибутків без еквівалентного збільшення трудових витрат [17; 18]. Ця еволюція має суттєве практичне значення, адже масштабовані джерела доходу часто характеризуються більшою варіацією доходів і вищим рівнем нерівності, що впливає на підприємницькі стратегії та й економічну політику [15; 19]. Наприклад, професії з зростаючою віддачею та масштабованістю доходу, як-от письменництво, різко контрастують із немасштабованими видами зайнятості з погодинною оплатою, такими як стоматологія, що підкреслює необхідність розробки більш нюансованих класифікаційних підходів [16; 20].

Методи дослідження. У роботі застосовано методи аналізу та синтезу, абстрагування та

аналогії, а також системний та логіко-історичний підходи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Відсутність всеосяжної таксономії, яка б систематично класифікувала способи отримання доходів і джерела за їхньою якістю, масштабованістю та характеристиками віддачі обмежує можливості формування оптимальних життєвих економічних стратегій. Тож предметом дослідження в цій статті обрано підхід до формування життєвої економічної стратегії індивіда на основі набору різних способів заробітку та джерел доходів. Мета дослідження – розробити типологію способів заробітку з їх каскадуванням до джерел доходів для подальшого врахування при формуванні життєвої економічної стратегії людини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо не враховувати успадкування чи отримання подарунків як джерела доходу, зазвичай на початку життєвої економічної траєкторії індивід обирає роботу за наймом або інше подібне джерело доходу в рамках способу заробітку, який можна умовно позначити як **«Продаж часу».** Це може бути часткова або повна зайнятість з оплатою у вигляді заробітної плати або погодинної ставки. Основне у цьому способі заробітку – продаж власного робочого часу, який присвячується виконанню певних функцій чи завдань. Формулу цього способу можна подати як:

$$Дохід = Ставка \times Час \qquad (1)$$

На старті рівень складності завдань та наявної експертизи, як правило, невисокий, тоді як конкуренція з боку пропозиції праці – висока, що обмежує варіативність ставки оплати. Одночасно доступний час є жорстко обмеженим: у добі лише 24 години, з яких лише частина доступна для генерації доходу.

Внаслідок зазначеного спосіб заробітку **«Продаж часу»** обмежений як відсутністю зростаючої віддачі, так і низькою масштабованістю та жорстко обмеженими ресурсами, якщо оцінювати за раніше запропонованою евристикою [21]. Ці обмеження проявляються при «продажі часу» як у фізичній праці, де вони більш очевидні, так і в інтелектуальних видах діяльності, наприклад, програмуванні.

Тож можливості способу заробітку «продаж часу» та пов'язаних із ним джерел доходу (робота за наймом – повна чи часткова; короткострокові підряди з погодинною оплатою; погодинне викладання, консультування, репетиторство тощо) залишаються структурно обмеженими з точки зору покращення довгострокової економічної траєкторії людини. Такі форми економічної діяльності дозволяють забезпечити хіба що базову фінансову стабільність і можливо накопичити певний стартовий капітал чи досвід, проте практично ніколи не стають фундаментом для суттєвого зростання добробуту, оскільки прив'язані до лінійної залежності доходу від кількості відпрацьованого часу.

Хоча дана модель описує прості форми виробництва та надання послуг, вона має певні узагальнення, що додають їй параметри гнучкості, враховуючи рівень прикладених економічним агентом зусиль, чи враховують його досвід у відповідній сфері зайнятості. Зокрема, в роботі [22] використовують таку специфікацію погодинного доходу $E(x_t, e_t)$ економічного агента в момент часу t:

$$E(x_t, e_t) = \theta_0 + \theta_1 \cdot x_t + \theta_2 \cdot x_t^2 + \theta_3 \cdot e_t \qquad (2)$$

де

x_t – досвід на момент часу t;

e_t – зусилля в періоді t, $e_t \in [0;1]$;

θ_0 – мінімальний погодинний півень оплати у певній сфері зайнятості;

θ_1, θ_2 та θ_3 – певні індивідуальні параметри економічного агента, що описують вплив його досвіду та рівня зусиль на погодинну оплату праці.

Додатковим диференціюючим елементом у цій моделі є специфікація функції досвіду $x_t = f(x_{t-1}, e_t, t)$. Щоб відобразити обмежений граничний вплив досвіду та зусиль на вартість погодинної оплати в цій моделі, деколи використовують наступну специфікацію моделі доходу:

$$E(x_t, e_t) = \sqrt{\theta_0 + \theta_1 \cdot x_t + \theta_2 \cdot x_t^2 + \theta_3 \cdot e_t} \qquad (3)$$

Другий спосіб заробітку – **«Продаж корисності»** – охоплює види діяльності, пов'язані з наданням послуг та виконанням робіт, де оплата залежить не від кількості витрачених годин, а від цінності результату для споживача. Сюди можуть належати джерела доходу – від найпростішого фрілансу чи дрібних побутових послуг до індивідуальної творчості чи великого спорту.

Наприклад, чемпіону світу з боксу платять десятки мільйонів доларів за один бій не через «тарифікацію» днів/місяців/років його попередніх тренувань, а через високу цінність рекламних можливостей, пов'язаних із подією. Так само картина продається за значну суму не тому, що художник витратив багато часу на її створення, а тому, що поку-

пець так оцінює результат його праці та очікувані вигоди від володіння цим твором.

Цей спосіб заробітку зазвичай пов'язаний із експертизою, талантом чи відомістю індивіда. Тому він доступний набагато вужчому колу людей. Його формулу можна концептуально позначити так:

$$Дохід = Корисність \times Обсяг \quad (4)$$

Обсяг послуг тут також обмежений часовим ресурсом, проте оцінка корисності може варіюватися у дуже широких межах. Саме тому цей спосіб заробітку має значно вищий потенціал генерування доходу, ніж «продаж часу».

До цього способу заробітку належать такі джерела доходів, як:

– гіг-контракти, фриланс-послуги, консультації та експертні проєкти;

– професійна практика (наприклад, юриспруденція, медицина, архітектура);

– авторські та творчі продукти (музика, живопис, література, дизайн);

– спортивні гонорари та премії;

– індивідуальний брендинг і монетизація репутації (публічні виступи, менторство, особисті онлайн-курси);

– комісійні та відсоткові винагороди, що залежать від результату (наприклад, у продажах або консалтингу).

Для моделювання корисності $U(a, x_t, e_t)$ (*Корисність* у формулі (4)) ми можемо використовувати узагальнення моделі (3), що враховує здібності економічного агента a або навіть у деяких роботах розділяють здібності на дві категорії: когнітивний та емоційний інтелект [23]:

$$U(a, x_t, e_t) = \sqrt{\theta_0 + \theta_1 \cdot x_t + \theta_2 \cdot x_t^2 + \theta_3 \cdot e_t + \theta_4 \cdot a + \theta_5 \cdot a \cdot e_t} \quad (5)$$

де

$U(a, x_t, e_t)$ – корисність на момент часу t;

a – здібності економічного агента;

x_t – досвід на момент часу t;

e_t – зусилля в періоді t, $e_t \in [0;1]$;

θ_0, θ_1, θ_2, θ_3, θ_4 та θ_5 – певні індивідуальні параметри економічного агента, що описують вплив його досвіду, здібностей та рівня зусиль на рівень корисності, який він приносить своєму клієнту.

Третій тип способу заробітку – інвестування. Його сутність полягає у вкладенні певних ресурсів – зазвичай фінансових, матеріальних або інтелектуальних – з метою примноження капіталу та отримання доходів у майбутньому. На відміну від «продажу часу» (робота за наймом) чи «продажу корисності» (надання послуг), цей тип діяльності передбачає формування капіталу та отримання подальшої віддачі на нього. Це можуть бути дивіденди чи приріст вартості активів у разі фінансових інвестицій, роялті – у разі створення інтелектуальної власності, або рентний дохід – у випадку інвестицій у нерухомість.

Концептуально цей підхід можна у широкому розумінні виразити формулою:

$$Дохід = Ресурси \times Дохідність \times Час \quad (6)$$

У цій моделі еластичність доходу за кожним із факторів може суттєво відрізнятися залежно від типу активів, інвестиційної стратегії та часових горизонтів. Водночас потенціал генерування доходу через інвестування є значним: він не має таких жорстких природних обмежень, як у першому способі («продаж часу»), і характеризується більш тривалою та часто експоненційною динамікою зростання порівняно з другим способом («продаж корисності»).

Фактор часу у цьому контексті має особливе значення. Класичним прикладом є досвід Воррена Баффета: інвестуючи протягом понад 80 років, він поступово нарощував свої статки та згенерував близько 75 % свого капіталу за два останніх десятиліття. Сам Баффет неодноразово наголошував, що його успіх зумовлений не найвищою дохідністю, а саме тривалістю та послідовністю інвестування.

Серед прикладів джерел доходу цього способу заробітку можна навести:

– фінансові інвестиції: купівля акцій, облігацій, індексних фондів, біржових ETF, участь у венчурних фондах;

– реальні активи: інвестиції у комерційну чи житлову нерухомість, земельні ділянки, інфраструктурні об'єкти;

– пасивні бізнес-інвестиції: участь у капіталі компаній без активного управління, партнерські частки, франчайзинг;

– інтелектуальні активи: створення та ліцензування патентів, авторських прав, програмного забезпечення чи технологій;

– альтернативні інвестиції: колекційні активи (мистецтво, вина, антикваріат), криптовалюти.

У цьому випадку, модифікуючи формулу (5), ми можемо диференціювати формулу (6) щодо різних економічних агентів у наступному вигляді:

$$Дохід = \alpha_0 \times C \times \sqrt{\theta_0 + \theta_1 \cdot x_t + \theta_2 \cdot x_t^2 + \theta_3 \cdot e_t + \theta_4 \cdot a + \theta_5 \cdot a \cdot e_t} \times R(a, x_t) \times T \quad (7)$$

де C – обсяг капіталу під управлінням (*Ресурси*);

α_0 – коефіцієнт винагороди за управління капіталом;

$R(a, x_t)$ – дохідність капіталу (*Дохідність*), взятого під управління;

T – час під управлінням капіталу (*Час*).

Четвертий спосіб заробітку – ведення бізнесу. Цей тип економічної діяльності передбачає організацію цілісної системи створення, просування та надання цінності для клієнтів, яка задовольняє їхні потреби та генерує прибуток. Його можна концептуально описати наступною формулою:

$$Дохід = Ресурси \times Стратегія \times Виконання \quad (8)$$

Ведення бізнесу має найвищий потенціал генерації доходів, оскільки дозволяє масштабувати діяльність, створювати додану вартість, контролювати ланцюжки створення цінності та отримувати синергетичний ефект від поєднання різних факторів виробництва. Водночас, це – найскладніший спосіб заробітку, який потребує системного мислення та значно глибшого розуміння економіки бізнесу. Для його реалізації необхідні стратегічне бачення, навички лідерства, управління інноваціями, побудова ефективних бізнес-моделей, знання макроекономічних закономірностей і глибинне розуміння поведінки споживачів.

Важливою особливістю ведення бізнесу є те, що цей вид економічної діяльності інтегрує елементи всіх попередніх способів заробітку в єдину систему. Бізнес передбачає використання часу (як у випадку роботи за наймом), створення корисності (як у сфері послуг), і залучення капіталу (як у випадку інвестування). Проте, на відміну від них, бізнес дозволяє перетворити ці елементи на взаємно підсилюючі компоненти, де стратегія визначає напрямок розвитку, ресурси забезпечують масштабування, а якісне виконання формує його конкурентні переваги. Саме тому ведення бізнесу часто розглядається як вершина економічної діяльності – найскладніша, але й така, що має найвищу потенційну віддачу в довгостроковій перспективі.

У цьому випадку формалізація функції доходу економічного агента, виражена з допомогою загальної формули (8) є доволі складною. Проте ми спробуємо записати її у спрощеному формалізованому вигляді.

Прийнято вважати, що вартість активів компанії EV (*enterprise value*) є функцією від таких двох ключових фінансових показників як річні продажі, SALES, та річний прибуток до нарахування відсотків по боргу, податків та амортизації, EBITDA (*earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*), тобто

$$EV = f(SALES, EBITDA) \quad (9)$$

Як правило, у бізнесі для оцінки вартості активів EV у формулі (9) використовують лінійну функцію (без вільного члена):

$$EV = \alpha \times SALES + \beta \times EBITDA \quad (10)$$

Часто для простоти розрахунків замість формули (10) використовують спрощені моделі (11)-(12):

$$EV = M_S \times SALES \quad (11)$$

$$EV = M_E \times EBITDA \quad (12)$$

При цьому показники M_S та M_E називають мультиплікаторами бізнесу до продажів (*SALES*) та *EBITDA*, відповідно. Мультиплікатори бізнесу — це інструменти для простої та швидкої порівняльної оцінки вартості активів компанії. Вони є основою для ухвалення рішень у сфері інвестування, продажу або купівлі бізнесу, але їх слід використовувати разом з іншими методами оцінки для отримання більш точної картини, але вони є основою для вимірювання ефективності стратегії і тактики управління бізнесом.

Для реалізації своєї бізнес-стратегії менеджмент компанії часто залучає комерційні кредити або випускає корпоративні облігації, загалом борг певною ринковою вартістю D (*debt*), з метою максимізації акціонерного капіталу, EQUITY:

$$EQUITY = EV - D \quad (13)$$

Формула (13) нам вказує на те, що ми повинні розумно використовувати кредити чи інші форми залучення капіталу для досягнення зростання показників *SALES*, *EBITDA* та, відповідно, *EV*, та найважливіше – показника *EQUITY*. Звичайно, що формалізація доходу економічного агента з допомогою формули (13) потребує детальнішого опрацювання та каскадування до дрібніших елементів, що описують усю складність процесу управління бізнесом.

У цілому, підсумовуючи різні моделі отримання доходу економічним агентом, ми можемо сформувати Таблицю 1, яка наголошує на важливості врахування ефекту зростаючої віддачі та масштабованості для ефективного управління життям економічного агента з економічної точки зору.

Висновки. Ідентифіковані у цій статті чотири базові способи заробітку – продаж часу, продаж корисності, інвестування та бізнес – відображають не лише різні моделі формування доходу, а й еволюцію економіч-

Таблиця 1

Спосіб заробітку	Концептуальна формула	Зростаюча віддача	Масштабованість
Продаж часу	Ставка × Час	-	-
Продаж корисності	Корисність × Обсяг	-	-
Інвестування	Ресурси × Дохідність × Час	+	+
Бізнес	Ресурси × Стратегія × Виконання	+	+

Джерело: сформовано авторами

ної поведінки людини впродовж життя. Вони відрізняються рівнем складності, вимогами до компетенцій і ресурсів, а також потенціалом зростання добробуту. У найпростішому випадку людина обмінює свій час на гроші, отримуючи лінійну віддачу, тоді як у більш складних моделях (інвестування чи бізнес) доходи можуть зростати експоненційно й масштабуватися менш залежно від особистої участі в дрібних процесах.

Варто підкреслити, що ці чотири способи заробітку не взаємовиключні – вони можуть і повинні поєднуватися на різних етапах життєвої економічної траєкторії людини. «Продаж часу» часто є першим кроком, що забезпечує базову фінансову стабільність і дозволяє накопичити стартовий капітал та досвід. «Продаж корисності» відкриває можливість підвищення доходів за рахунок цінності створюваного результату, тоді як інвестування дає змогу капіталізувати ресурси у довгостроковій перспективі. Бізнес же поєднує в собі елементи всіх попередніх моделей і дозволяє створювати системи, що генерують прибуток без прямої залежності від часу чи особистої участі в операційних процесах «на землі».

Стратегічна мета оптимізації економічної життєвої траєкторії полягає не в тому, щоб обрати один із цих способів заробітку, а в тому, щоб послідовно рухатися від простіших моделей до складніших, зменшуючи залежність доходу від власного часу та збільшуючи частку доходів від капіталу, активів і створених систем. Саме така еволюція дозволяє людині перейти від короткострокового заробітку до довгострокового добробуту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Makhmanazarov, J., Issimova, A., Samatov, T., Safarov, M., Makhmanazarov, D., Kamolov, S., Qu, L. and Mir, R., The Rise of Gig Economies: How Freelancing Is Reshaping Labor Markets, *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, vol. 25, no. 5, pp. 503–18, May 28, 2025. DOI: 10.9734/ajeba/2025/v25i51819

2. Vobruba, G., Income Mixes. Die Neue Normalität Nach Der Vollbeschäftigung, Springer VS, Wiesbaden, from https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-658-23771-4_8, pp. 127–41, 2019.

3. Svoboda, A. (2024). Gig Economy and Remote Work Challenge Traditional Retirement Planning. *International Journal of Management Studies and Social Science Research*, *06*(03), 155–160. https://doi.org/10.56293/ijmsssr.2024.5017

4. Li, Y., Jin, R. and Li, X., Research on the Impact and Mechanism of Digital Capabilities and Digital Finance on Household Wealth in the Context of Aging, *Heliyon*, January 1, 2024. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e24255

5. Mohd Daud, S. N., Osman, Z., Samsudin, S. and Phang, I., Adapting to the Gig Economy: Determinants of Financial Resilience among “Giggers,” *Economic Analysis and Policy*, January 1, 2024. DOI: 10.1016/j.eap.2024.01.002

6. Li, Q., & Liu, Q. (2023). Impact of Digital Financial Inclusion on Residents’ Income and Income Structure. *Sustainability*, *15*(3), 2196. https://doi.org/10.3390/su15032196

7. Jiang, T., Li, W., Sun, W. and Yang, Z., Digital Financial Inclusion and Diversity of Household Financial Asset Allocation: Evidence From China, *Australian Economic Papers*, September 5, 2024. DOI: 10.1111/1467-8454.12382

8. Apriadi, D., Adelin, D., Mutumanikam, P. R., & Lanjarsih, L. (2025). Personal Finance Transformation in the Digital Era: The Impact of Financial Technology on People’s Economic Behavior. *Oikonomia*, *2*(3), 89–100. https://doi.org/10.61942/oikonomia.v2i3.356

9. Hesami, S. (2025). Navigating the AI-driven transformation of personal finance: opportunities, challenges, and ethical imperatives. *Strategy & Leadership*. https://doi.org/10.1108/sl-02-2025-0019

10. Mehmood, K., Awan, M. S., Ishfaq, M., Malik, M. N. and Mehmood, T., Personal Earnings in Pakistan: Role of Information Communication Technology (ICT) and Livelihood Diversification, *Journal of Economic Impact*, April 30, 2024. DOI: 10.52223/econimpact.2024.6112

11. Marlina, L. and Ramadhan, R. A., Will The Income Of Womenpreneurs, Family Size, Husband's Income, Wife's Income, And Children's Income Affect Family Economic Improvement: An Islamic Economic Perspective?, *International Journal Of Science, Technology & Management*, vol. **5**, no. 6, pp. 1340–52, November 27, 2024. DOI: 10.46729/ijstm.v5i6.1191

12. Ziogas, T., Ballas, D., Koster, S. and Edzes, A., A Bigger Bang for Your Buck: Sources of Income and Happiness, January 1, 2023. DOI: 10.2139/ssrn.4534185

13. Thomas, T. R., Pay yourself first with revenue generation, issued August 6, 2010. https://patents.google.com/patent/US20110004514A1/en

14. Reinert, Erik S. How Rich Countries Got Rich… and Why Poor Countries Stay Poor. London: Constable, 2007.

15. Maia, A., Matsushita, R. and Da Silva, S., Earnings Distributions of Scalable vs. Non-Scalable Occupations, *Physica A-Statistical Mechanics and Its Applications*, vol. 560, p. 125192, from https://works.bepress.com/sergio-dasilva/216/, December 15, 2020. DOI: 10.1016/J.PHYSA.2020.125192

16. Maia, A., Matsushita, R., Demarcus, A. and Da Silva, S., Scalability in a Two-Class Interoccupational Earnings Distribution Model, from https://osf.io/23brg/download, September 7, 2023. DOI: 10.31235/osf.io/23brg

17. Bartels, N., Koch, M., & Gordijn, J. (2023). *Developing a Taxonomy for Revenue Models of Platform Business Models*. https://doi.org/10.18690/um.fov.6.2023.1

18. Soumya, V. L. and Arumugam, S. K., Technology-Based Scalable Business Models, IGI Global, pp. 238–48, 2024.

19. Ikwue, U., Eyo-Udo, N. L., Onunka, O., Ekwezia, A. V., Nwankwo, E. E. and Daraojimba, C., Entrepreneurship: Scalability Strategies in Entrepreneurial Ventures: A Comprehensive Literature Review, *Deleted Journal*, vol. 1, no. 2, pp. 78–88, May 26, 2023. DOI: 10.26480/aedc.02.2023.78.88

20. Kashyap, P., Strategies for Financial Growth in Dentistry: Exploring Revenue Streams and Business Models for Maximizing Profitability, *International Journal of Advanced Research*, vol. 12, no. 07, pp. 1048–53, July 31, 2024. DOI: 10.21474/ijar01/19148

21. Галасюк В.В., Перспективи розвитку бізнесу в контексті вибору стратегічних рішень. *Empirio. 2025.* №2, с.62-67. https://doi.org/10.18523/3041-1718.2025.2.2.62-67.

22. Pastorino E., Careers in Firms: The Role of Learning about Ability and Human Capital Acquisition, *Journal of Political Economy*, V. 132 (6), 2024. DOI: https://doi.org/10.1086/728454/

23. Heckman J., Stixrud J., Urzua S. The Effects of Cognitive and Noncognitive Abilities on Labor Market Outcomes and Social Behavior, *Journal of Labor Economics*, V. 24, № 3 (2006). DOI: https://doi.org/10.1086/504455.

REFERENCES:

1. Makhmanazarov, J., Issimova, A., Samatov, T., Safarov, M., Makhmanazarov, D., Kamolov, S., Qu, L. and Mir, R., The Rise of Gig Economies: How Freelancing Is Reshaping Labor Markets, *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, vol. 25, no. 5, pp. 503–18, May 28, 2025. DOI: 10.9734/ajeba/2025/v25i51819

2. Vobruba, G., Income Mixes. Die Neue Normalität Nach Der Vollbeschäftigung, Springer VS, Wiesbaden, from https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-658-23771-4_8, pp. 127–41, 2019.

3. Svoboda, A. (2024). Gig Economy and Remote Work Challenge Traditional Retirement Planning. *International Journal of Management Studies and Social Science Research*, *06*(03), 155–160. https://doi.org/10.56293/ijmsssr.2024.5017

4. Li, Y., Jin, R. and Li, X., Research on the Impact and Mechanism of Digital Capabilities and Digital Finance on Household Wealth in the Context of Aging, *Heliyon*, January 1, 2024. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e24255

5. Mohd Daud, S. N., Osman, Z., Samsudin, S. and Phang, I., Adapting to the Gig Economy: Determinants of Financial Resilience among "Giggers," *Economic Analysis and Policy*, January 1, 2024. DOI: 10.1016/j.eap.2024.01.002

6. Li, Q., & Liu, Q. (2023). Impact of Digital Financial Inclusion on Residents' Income and Income Structure. *Sustainability*, *15*(3), 2196. https://doi.org/10.3390/su15032196

7. Jiang, T., Li, W., Sun, W. and Yang, Z., Digital Financial Inclusion and Diversity of Household Financial Asset Allocation: Evidence From China, *Australian Economic Papers*, September 5, 2024. DOI: 10.1111/1467-8454.12382

8. Apriadi, D., Adelin, D., Mutumanikam, P. R., & Lanjarsih, L. (2025). Personal Finance Transformation in the Digital Era: The Impact of Financial Technology on People's Economic Behavior. *Oikonomia*, *2*(3), 89–100. https://doi.org/10.61942/oikonomia.v2i3.356

9. Hesami, S. (2025). Navigating the AI-driven transformation of personal finance: opportunities, challenges, and ethical imperatives. *Strategy & Leadership*. https://doi.org/10.1108/sl-02-2025-0019

10. Mehmood, K., Awan, M. S., Ishfaq, M., Malik, M. N. and Mehmood, T., Personal Earnings in Pakistan: Role of Information Communication Technology (ICT) and Livelihood Diversification, *Journal of Economic Impact*, April 30, 2024. DOI: 10.52223/econimpact.2024.6112

11.Marlina, L. and Ramadhan, R. A., Will The Income Of Womenpreneurs, Family Size, Husband's Income, Wife's Income, And Children's Income Affect Family Economic Improvement: An Islamic Economic Perspective?, *International Journal Of Science, Technology & Management*, vol. **5**, no. 6, pp. 1340–52, November 27, 2024. DOI: 10.46729/ijstm.v5i6.1191

12. Ziogas, T., Ballas, D., Koster, S. and Edzes, A., A Bigger Bang for Your Buck: Sources of Income and Happiness, January 1, 2023. DOI: 10.2139/ssrn.4534185

13. Thomas, T. R., Pay yourself first with revenue generation, issued August 6, 2010. https://patents.google.com/patent/US20110004514A1/en

14. Reinert, Erik S. How Rich Countries Got Rich… and Why Poor Countries Stay Poor. London: Constable, 2007.

15. Maia, A., Matsushita, R. and Da Silva, S., Earnings Distributions of Scalable vs. Non-Scalable Occupations, *Physica A-Statistical Mechanics and Its Applications*, vol. 560, p. 125192, from https://works.bepress.com/sergio-dasilva/216/, December 15, 2020. DOI: 10.1016/J.PHYSA.2020.125192

16. Maia, A., Matsushita, R., Demarcus, A. and Da Silva, S., Scalability in a Two-Class Interoccupational Earnings Distribution Model, from https://osf.io/23brg/download, September 7, 2023. DOI: 10.31235/osf.io/23brg

17. Bartels, N., Koch, M., & Gordijn, J. (2023). *Developing a Taxonomy for Revenue Models of Platform Business Models*. https://doi.org/10.18690/um.fov.6.2023.1

18. Soumya, V. L. and Arumugam, S. K., Technology-Based Scalable Business Models, IGI Global, pp. 238–48, 2024.

19. Ikwue, U., Eyo-Udo, N. L., Onunka, O., Ekwezia, A. V., Nwankwo, E. E. and Daraojimba, C., Entrepreneurship: Scalability Strategies in Entrepreneurial Ventures: A Comprehensive Literature Review, *Deleted Journal*, vol. 1, no. 2, pp. 78–88, May 26, 2023. DOI: 10.26480/aedc.02.2023.78.88

20. Kashyap, P., Strategies for Financial Growth in Dentistry: Exploring Revenue Streams and Business Models for Maximizing Profitability, *International Journal of Advanced Research*, vol. 12, no. 07, pp. 1048–53, July 31, 2024. DOI: 10.21474/ijar01/19148

21. Halasiuk, V. V., Business Development Prospects in the Context of Strategic Decision-Making. Empirio № 2. 2025. H. 62–67. https://doi.org/10.18523/3041-1718.2025.2.2.62-67.

22. Pastorino E., Careers in Firms: The Role of Learning about Ability and Human Capital Acquisition, *Journal of Political Economy*, V. 132 (6), 2024. DOI: https://doi.org/10.1086/728454/.

23. Heckman J., Stixrud J., Urzua S. The Effects of Cognitive and Noncognitive Abilities on Labor Market Outcomes and Social Behavior, *Journal of Labor Economics*, V. 24, № 3 (2006). DOI: https://doi.org/10.1086/504455.