

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-86-67>

УДК 330.101.541:330.831

**БАГАТОВИМІРНІСТЬ КАТЕГОРІЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:
НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГАРМОНІЗАЦІЇ**

**MULTIDIMENSIONALITY
OF THE ECONOMIC ACTIVITY CATEGORY:
NATIONAL PECULIARITIES
AND PROSPECTS FOR HARMONIZATION**

Покровська Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0699-0362>

Чабанова Дар'я Андріївна

студентка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-9524-4361>

Pokrovska Nataliia, Chabanova Daria

National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

У цій статті розглядаються теоретичні підходи до розуміння категорії економічної діяльності, а також порівняння її застосування в країнах Азії, Сполучених Штатах, Європейському Союзі та Україні. Встановлено, що в українській правовій доктрині вона переважно пов'язана з господарською діяльністю суб'єктів господарювання та досягненням економічного результату. Участь у ринковому обігу товарів і послуг, незалежно від правового статусу суб'єкта та його орієнтації на прибуток, є важливою в праві ЄС. У Сполучених Штатах пріоритетом є створення доданої вартості та економічної цінності, тоді як в азійських країнах пріоритетом є поєднання ринкових механізмів із значною роллю держави. Результати аналізу показали основні відмінності між методами та шляхи розвитку ідеї в контексті євроінтеграції України. Запропонований SMART-підхід до систематизації елементів економічної діяльності підприємства може бути використаний для планування, оцінювання та узгодження з стратегічними цілями розвитку.

Ключові слова: економічна діяльність, господарська діяльність, підприємницька діяльність, суб'єкти господарювання, ринкові відносини, економічне законодавство, Європейський Союз, економічний аспект.

The article looks at theoretical approaches to understanding the category of economic activity and compares its interpretations in Ukraine, the European Union, the US, and Asian countries. The study is important because it must clarify the content of this category in light of the changes in Ukraine's economic law and its alignment with European regulations. Ukrainian legal doctrine traditionally associates economic activity with business entities, an organizationally defined subject, systematic implementation, value-based nature, risk-taking, and a focus on achieving an economic result. Regardless of a person's legal status, organisational structure, or profit orientation, their real involvement in the market circulation of goods and services is the crucial criteria under the legal system of the European Union. The US method is distinguished by a greater emphasis on revenue generation, economic value creation, added value, and the statistical assessment of the various activities' contributions to the country's economy. In Asian nations, market processes are combined with the state's important strategic and regulatory role in long-term economic growth, innovation, and industrial development. Based on the comparative research, the essay highlights the main distinctions between these methods and demonstrates how European integration, digitalisation,



and new forms of market involvement have gradually expanded our knowledge of economic activity in Ukraine. The SMART method for organising the key elements of an organization's economic activities is also suggested by the research. This method enables the definition of unambiguous activity directions, the assessment of outcomes using quantifiable indicators, the formulation of realistic goals, the alignment of current activities with strategic priorities, and the management of execution terms. The suggested method might be helpful for enhancing company activity planning, organisation, and assessment as well as for creating a cohesive knowledge of economic activity in legal and economic research. It also provides a basis for further comparative research.

Keywords: economic activity, business activity, entrepreneurial activity, business entities, market relations, economic legislation, European Union, economic aspect.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку глобальної економіки проблема тлумачення економічної діяльності набуває особливого значення, оскільки від точності її розуміння залежить побудова дієвої системи правового регулювання господарських відносин, належне функціонування ринкових суб'єктів і узгодження національних норм із міжнародними підходами. У наукових джерелах і нормативних актах різних держав це поняття трактується неоднаково, що пояснюється історичними особливостями, правовими традиціями та інституційною специфікою розвитку відповідних економічних систем. В українській правовій системі економічна діяльність тривалий час розглядалася переважно крізь призму господарської діяльності суб'єктів господарювання, що відобразилося у положеннях Господарського кодексу України. Водночас значна частина його норм формувалася в межах пострадянської правової моделі, яка поєднувала ринкові засади з адміністративними механізмами управління економікою.

У сучасних умовах така конструкція поступово втрачає ефективність, що актуалізує потребу у перегляді підходів до визначення економічної діяльності та місця суб'єктів господарювання в ринковому середовищі. Особливої ваги ця проблема набуває у зв'язку з євроінтеграційним курсом України, який передбачає приведення національного законодавства у відповідність до правових стандартів Європейського Союзу. У праві ЄС економічна діяльність здебільшого ототожнюється з участю особи у ринковому обігу товарів і послуг незалежно від її організаційно-правової форми чи наявності мети одержання прибутку. Близькі підходи простежуються й у правових та економічних системах інших розвинених держав, зокрема США та країн Азії, де акцент робиться на створенні економічної цінності, формуванні доданої вартості та включенні суб'єктів до ринкових процесів. У зв'язку з цим виникає потреба у ґрунтовному порівняльному дослідженні підходів до

визначення економічної діяльності в різних правових системах, виявленні їхніх характерних рис та оцінці можливостей використання зарубіжного досвіду в процесі трансформації економічного законодавства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика змісту та характерних рис економічної діяльності підприємств перебуває у центрі уваги багатьох українських учених у сфері економіки та права. У наукових працях економічна діяльність трактується як багатоганне явище, що охоплює процеси створення, розподілу, обміну й споживання матеріальних і нематеріальних благ, а також характеризує участь суб'єктів господарювання у становленні та розвитку ринкових зв'язків. Помітний внесок у розроблення цієї проблематики зробили українські дослідники, зокрема А. Мазаракі, Т. Мельник, О. Гончаренко, Н. Коровайченко [1]. У своїх працях вони розглядають економічну діяльність як систему взаємозв'язків підприємств із внутрішнім та зовнішнім економічним середовищем, приділяючи увагу функціонуванню суб'єктів у міжнародних економічних відносинах і механізмам їх адаптації до умов глобалізації. Питання теоретичних засад економічної активності підприємств також висвітлено у дослідженнях І. Кулиняк та А. Мавріної [4]. У їхніх роботах розглядається співвідношення економічної діяльності з діловою та підприємницькою активністю. Автори підкреслюють, що економічна діяльність підприємства відображає інтенсивність його ринкової поведінки та демонструє рівень результативності використання ресурсного потенціалу у виробництві й збуті продукції. У сучасній науковій думці значне місце посідають також дослідження змін економічної діяльності підприємств під впливом зовнішніх викликів. Зокрема, українські науковці аналізують наслідки кризових процесів і воєнних умов для функціонування бізнесу, звертаючи увагу на трансформацію фінансового менеджменту, логістичних систем, виробничих підходів, а також на потребу в адаптації суб'єктів господарювання до нових

реалій та виробленні інноваційних моделей розвитку. Разом із тим у вітчизняній науковій літературі недостатньо розкрито порівняльний аспект тлумачення економічної діяльності у різних правових та економічних системах, зокрема в країнах ЄС, США та державах Азії. Також обмежено досліджено питання зміни підходів до визначення цієї категорії в умовах наближення національного законодавства до європейських норм. Саме це зумовлює необхідність подальшого наукового опрацювання зазначеної теми та визначає її актуальність.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою цього дослідження є проведення порівняльного аналізу підходів до розуміння економічної діяльності в законодавстві та науковій думці різних країн світу, зокрема України, держав Європейського Союзу, Сполучених Штатів Америки та країн Азії. Особливу увагу приділено виявленню особливостей трансформації уявлень про економічну діяльність в умовах реформування економічного законодавства України та її поступової інтеграції до європейського економічного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття економічної діяльності посідає важливе місце в системі економічних і правових відносин, оскільки саме воно окреслює коло суб'єктів, залучених до господарських процесів, а також визначає характер їхньої участі в них. У широкому значенні економічна діяльність розуміється як діяльність, пов'язана з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням товарів та послуг. Разом із тим у сучасній економічній теорії та юридичній практиці це поняття тлумачиться ширше і охоплює будь-яку діяльність, спрямовану на пропонування товарів або послуг на ринку.

Трактування економічної діяльності в різних країнах світу ґрунтується на спільному розумінні її зв'язку з виробництвом, обміном і споживанням благ, однак конкретний зміст цього поняття суттєво різниться залежно від правової системи, економічної моделі держави та історичних умов формування національного законодавства [1; 3; 5]. У сучасних умовах економічна діяльність розглядається не лише як економічна категорія, а і як правова конструкція, що визначає межі участі суб'єктів у ринкових відносинах, особливості державного регулювання, оподаткування, конкуренції та захисту прав учасників господарського обороту [3; 4; 5]. Саме тому порівняльне дослідження підходів до її визначення дає змогу краще зрозуміти як загальні зако-

номірності розвитку економіки, так і специфіку окремих національних правових систем [3; 13].

У країнах Європейського Союзу поняття економічної діяльності сформувалося під впливом ідей єдиного ринку, свободи підприємництва та конкурентного права [1; 2]. Для правового порядку ЄС характерним є функціональний підхід, за якого головне значення має не формальний статус особи чи організації, а характер її фактичної участі в ринковому середовищі. Якщо суб'єкт пропонує товари чи послуги на ринку, така діяльність, як правило, визнається економічною. Це означає, що до сфери економічної діяльності можуть належати не лише приватні підприємства, а й державні установи, органи місцевого самоврядування, благодійні фонди, асоціації та інші організації, якщо вони діють у ринковому середовищі та вступають у відносини економічного обміну [1; 2].

Такий підхід має важливе практичне значення, оскільки він дозволяє застосовувати норми конкурентного права та правила внутрішнього ринку ЄС до широкого кола учасників. У цьому випадку вирішальним є не питання отримання прибутку як основної мети діяльності, а сам факт її економічного характеру. Саме тому в Європейському Союзі поняття економічної діяльності є ширшим, ніж традиційне розуміння підприємництва. Воно охоплює будь-які форми участі у ринковому обміні, включаючи діяльність у сфері транспорту, зв'язку, охорони здоров'я, освіти, енергетики та інших галузях, якщо в цих сферах існує ринок товарів або послуг. У результаті формується гнучке правове тлумачення, яке пристосоване до сучасної багатокомпонентної економіки.

Підхід Сполучених Штатів Америки має іншу логіку. Тут трактування економічної діяльності значною мірою пов'язане з економічною статистикою, податковим регулюванням, підприємницькою практикою та аналізом ринкової ефективності. В американській системі особлива увага приділяється галузевій структурі економіки, створенню доходу, формуванню доданої вартості та внеску певного виду діяльності у валовий внутрішній продукт. Економічна діяльність розглядається передусім як така, що створює економічний результат, тобто генерує дохід, формує нову вартість або забезпечує обіг товарів і послуг у господарській системі. [7; 8; 12].

У США важливу роль у визначенні та класифікації економічної діяльності відіграє система галузевої класифікації, яка дозволяє

структурувати економіку за видами виробництва, послуг, торгівлі, інформаційної діяльності, фінансів та інших секторів. Такий підхід дає змогу не лише систематизувати господарське життя, а й оцінювати динаміку розвитку окремих секторів, прогнозувати зміни на ринку праці, визначати податкову політику та напрями державної підтримки. У цьому контексті економічна діяльність у США розуміється більш прагматично і вимірюється через конкретний економічний ефект. Це зумовлює тісний зв'язок між правовим розумінням такої діяльності та економічними показниками її результативності.

Особливістю американського підходу є також те, що до суб'єктів економічної діяльності відносять не лише традиційні корпорації чи підприємства, а й індивідуальних підприємців, самозайнятих осіб, партнерства, некомерційні організації та інші форми господарської активності. Важливою ознакою є те, що діяльність повинна мати економічну цінність і бути включеною до системи ринкового обороту. Таким чином, у США домінує ринково-статистичний підхід, у межах якого економічна діяльність розглядається як один із базових елементів функціонування національної економіки.

У країнах Азії підходи до трактування економічної діяльності є більш різноманітними, проте їх об'єднує поєднання ринкових механізмів із суттєвою роллю держави. Для багатьох азійських держав характерною є модель, у якій економічна діяльність розглядається не лише як приватна ініціатива, а й як інструмент досягнення стратегічних цілей національного розвитку. Особливо виразно це спостерігається в Китаї, Японії та Південній Кореї, де держава активно впливає на розвиток промисловості, інновацій, зовнішньої торгівлі, технологічних секторів та інфраструктури.

У Китаї економічна діяльність функціонує в умовах специфічної моделі, що поєднує ринкові інструменти з централізованим стратегічним керівництвом. У межах такої системи суб'єктами економічної діяльності виступають як приватні компанії, так і державні підприємства, причому останні зберігають вагоме значення в енергетиці, транспорті, фінансовому секторі, важкій промисловості та інших стратегічних галузях. Це впливає і на саме розуміння економічної діяльності, яка сприймається не лише як засіб отримання прибутку, а й як інструмент реалізації державної економічної політики.

У Японії та Південній Кореї економічна діяльність також тісно пов'язана з довгостроковим плануванням і державним сприянням розвитку пріоритетних галузей. Держава підтримує національні корпорації, стимулює експортно орієнтоване виробництво, розвиток технологій, інвестиції у дослідження та модернізацію промисловості. За таких умов економічна діяльність трактується не лише як індивідуальна господарська ініціатива, а як частина ширшої системи взаємодії бізнесу та держави. Це дозволяє говорити про те, що в азійських країнах поняття економічної діяльності поєднує економічну ефективність, суспільну доцільність і стратегічну функцію в системі національного розвитку.

В українському законодавстві поняття економічної діяльності традиційно пов'язується з поняттям господарської діяльності. Такий підхід склався історично і значною мірою зумовлений особливостями розвитку національної правової системи після здобуття незалежності. Нормативне визначення господарської діяльності в Україні зосереджене на діяльності суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, яка спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт або надання послуг вартісного характеру. У межах цього підходу важливе значення мають такі ознаки, як наявність організаційно оформленого суб'єкта, систематичність діяльності, її вартісний характер, здійснення на власний ризик і спрямованість на досягнення економічного результату [3; 5].

На відміну від підходу Європейського Союзу, в Україні довгий час переважало більш вузьке розуміння економічної діяльності, пов'язане саме з діяльністю суб'єктів господарювання, які мають визначений правовий статус. Це означає, що акцент робився не стільки на самому факті участі у ринку, скільки на наявності суб'єкта, наділеного спеціальною господарською правосуб'єктністю. Такий підхід був характерний для моделі, у якій господарське право існувало як відносно самостійна галузь, а правове регулювання економічних відносин будувалося на поєднанні приватноправових і публічно-правових елементів.

Водночас сучасний розвиток України свідчить про поступову зміну цієї моделі. Євроінтеграційні процеси, гармонізація законодавства з європейськими стандартами, розвиток конкурентного права, корпоративного регулювання, цифрової економіки та нових форм зайнятості спричиняють переосмислення

самого поняття економічної діяльності. Усе більш очевидним стає те, що традиційна конструкція господарської діяльності не завжди охоплює нові форми ринкової активності, зокрема діяльність цифрових платформ, фриланс, інноваційне підприємництво, креативні індустрії, соціальне підприємництво та інші сучасні моделі участі в економічному обігу [1; 3; 4].

Окремої уваги потребує проблема співвідношення понять «економічна діяльність» і «господарська діяльність» в українській правовій доктрині. У вітчизняній юридичній науці тривалий час панувала позиція, відповідно до якої господарська діяльність є основною формою економічної діяльності, що підлягає правовому регулюванню. Проте сучасні наукові підходи дедалі частіше виходять із того, що економічна діяльність є ширшим поняттям, ніж господарська, оскільки вона може включати й ті форми ринкової активності, які не вписуються повною мірою у традиційні ознаки господарювання, але фактично впливають на ринок, конкуренцію та обіг товарів і послуг.

У цьому контексті реформування економічного законодавства України є закономірною реакцією на зміну економічних реалій. Протягом тривалого часу Господарський кодекс України залишався базовим актом, що визначав засади господарської діяльності, правовий статус суб'єктів господарювання та механізми державного впливу на економічні процеси. Однак багато його положень формувалися в умовах перехідної економіки та зберігали значний вплив пострадянських підходів до правового регулювання. Це проявлялося у детальній регламентації діяльності суб'єктів, домінуванні категорії господарювання, акценті на державному управлінні економікою та поділі діяльності на господарську і підприємницьку.

Сучасний етап розвитку українського законодавства характеризується поступовим відходом від цієї моделі. Все більше значення набувають норми цивільного, корпоративного, податкового, конкурентного та інвестиційного права, які забезпечують регулювання економічних відносин відповідно до потреб ринкової економіки. У цьому зв'язку економічна діяльність дедалі частіше розглядається не лише через призму господарського права, а як комплексне явище, що потребує міжгалузевого правового регулювання. Такий підхід наближує Україну до європейського розуміння економічної діяльності, у якому основним є не формальна приналежність суб'єкта до певної

категорії, а його реальна участь у ринкових процесах.

Загалом порівняльний аналіз дозволяє дійти висновку, що у світі існує кілька базових моделей трактування економічної діяльності. Європейська модель акцентує увагу на функціональному критерії участі в ринку; американська – на створенні економічної цінності, доходу та статистичному вимірі результату; азійська – на поєднанні ринкових засад із державним стратегічним впливом; українська – історично спирається на категорію господарської діяльності, але поступово рухається до ширшого і більш гнучкого розуміння економічної активності. Саме ця трансформація є однією з ключових ознак сучасного розвитку українського економічного законодавства та його адаптації до європейських правових стандартів.

Отже, результати порівняльного аналізу свідчать про наявність кількох принципових відмінностей у підходах до розуміння економічної діяльності:

- в Україні основна увага зосереджується на господарській діяльності суб'єктів господарювання, яка здійснюється на власний ризик і орієнтована на досягнення економічного результату;
- у Європейському Союзі визначальним критерієм виступає сам факт пропонування товарів чи послуг на ринку, незалежно від правового статусу суб'єкта;
- у США економічна діяльність переважно пов'язується зі створенням доданої вартості та її впливом на формування основних економічних показників;
- у Азії характерним є поєднання ринкових механізмів із вагомою роллю держави у забезпеченні стратегічного розвитку економіки [1; 3; 7; 17].

Для більш наочного відображення відмінностей у підходах до трактування економічної діяльності доцільно подати матеріал у вигляді радіальної схеми. У центрі такої схеми розміщується поняття «Економічна діяльність», а навколо нього – основні моделі її розуміння, характерні для України, Європейського Союзу, США та країн Азії. Така форма подання інформації дозволяє чітко простежити як спільні риси, так і відмінності між відповідними підходами.

Таким чином, незважаючи на спільну основу, пов'язану з виробництвом товарів і послуг та участю в ринкових відносинах, у різних регіонах світу економічна діяльність тлумачиться по-різному. Певні відмінності

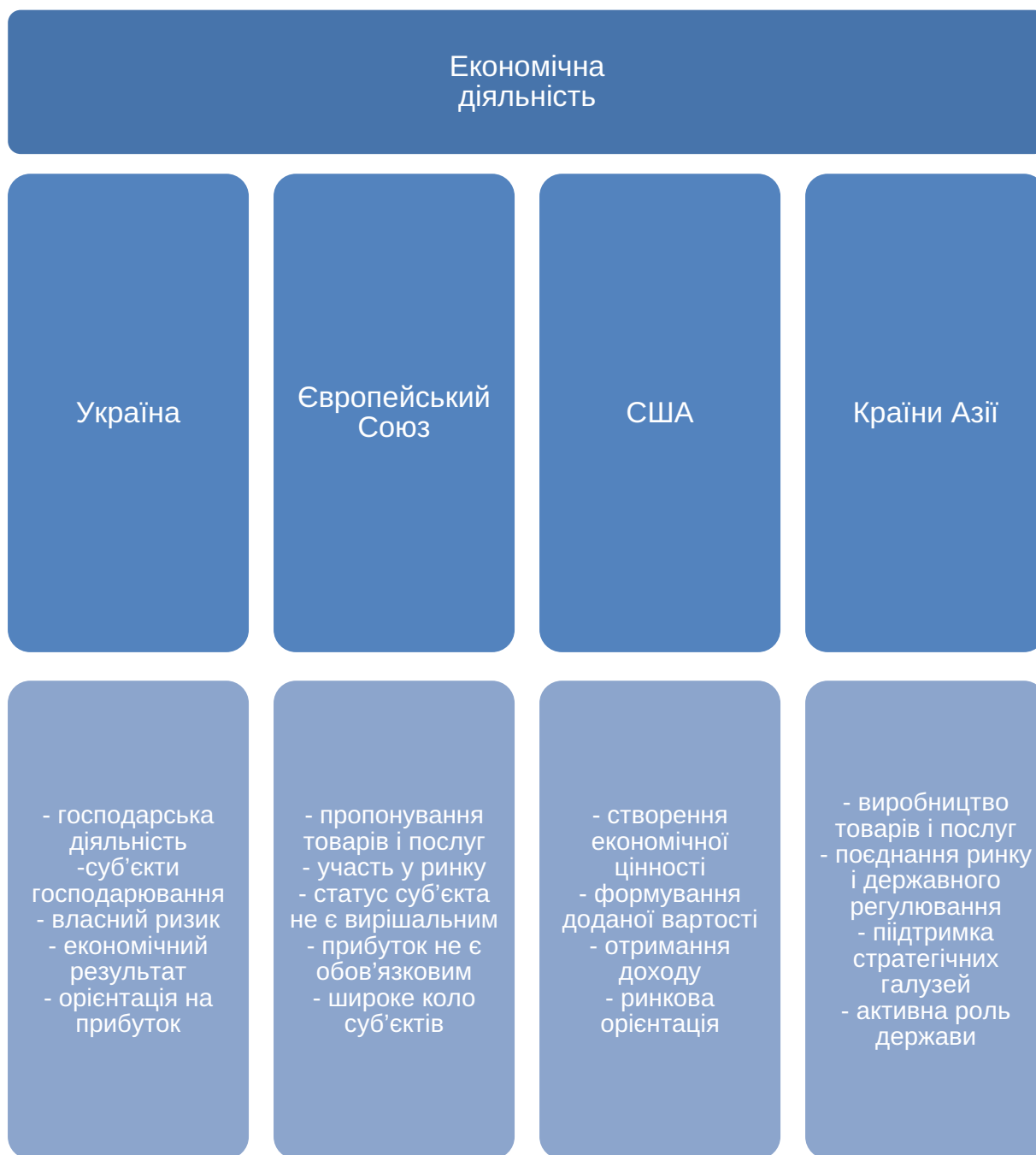


Рис. 1. Основні підходи до визначення економічної діяльності в різних економічних системах

Джерело: сформовано авторами

зумовлені специфікою економічних моделей, особливостями правового регулювання та історичними умовами розвитку відповідних держав

Однією з характерних рис європейського підходу є те, що правовий статус суб'єкта за національним законодавством не має вирішального значення для визнання його учасником економічної діяльності. Зокрема, навіть

організація, яка належить до системи державного управління, може розглядатися як суб'єкт господарювання, якщо її діяльність пов'язана з пропонуванням товарів або послуг на ринку. Отже, визначальним чинником виступає не юридична форма чи організаційна належність установи, а фактичний зміст її діяльності.

Важливо також, що у праві Європейського Союзу економічна діяльність не обов'язково

повинна мати на меті одержання прибутку. Навіть неприбуткові організації можуть бути віднесені до суб'єктів економічної діяльності за умови, що вони беруть участь у ринку товарів або послуг. Такий підхід істотно розширює коло суб'єктів, які можуть розглядатися як підприємства або учасники господарських відносин у контексті економічного права ЄС.

У науковій літературі також акцентується увага на тому, що економічна діяльність може здійснюватися широким колом суб'єктів, серед яких приватні підприємства, державні установи, комерційні компанії, фізичні особи-підприємці та самозайняті особи. Усі вони можуть бути учасниками економічних відносин, якщо їхня діяльність пов'язана з виробництвом, реалізацією товарів або наданням послуг на ринку.

У сучасній економіці переважна частина товарів і послуг створюється та поширюється саме через ринкові механізми, тому така діяльність визнається економічною. До її основних видів відноситься промислове виробництво, транспортні перевезення, банківські послуги, телекомунікації, поштовий зв'язок, діяльність у сфері спорту, культури, розваг, а також широкий спектр сервісних послуг

Водночас у правовій практиці виокремлюються і такі види діяльності, які не вважаються економічними. Насамперед до них належать функції держави, пов'язані із здійсненням владних повноважень, зокрема діяльність поліції, армії, митних органів або організація виконання судових рішень. Крім того, неекономічний характер можуть мати окремі соціальні й культурні послуги, якщо вони надаються безоплатно та фінансуються державою. Прикладом цього є державна освіта, громадські інформаційні центри або безкоштовна рекреаційна інфраструктура.

Питання економічної діяльності, її сутності, внутрішньої структури та значення для функціонування економічної системи перебували у центрі уваги багатьох американських економістів і дослідників. Хоча саме поняття економічної діяльності здебільшого розглядається у ширшому контексті економічної теорії, зокрема через категорії виробництва, ринкових відносин і підприємництва, значний внесок у розвиток підходів до його розуміння зробили численні представники американської економічної науки.

Пол Ёнтоні Сем'юелсон є одним із найвідоміших американських економістів і лауреатом Нобелівської премії з економіки. У праці

«Economics» він тлумачив економічну діяльність як процес використання обмежених ресурсів для виробництва товарів і послуг з метою задоволення суспільних потреб. Учений наголошував, що економічна діяльність охоплює всі основні стадії економічного процесу, а саме виробництво, розподіл, обмін і споживання [7].

Мілтон Фрідман, представник Чиказької економічної школи та лауреат Нобелівської премії, розглядав економічну діяльність крізь призму ринкового механізму та підприємницької ініціативи [8]. На його думку, її основою є добровільний обмін між економічними агентами, який забезпечує ефективний розподіл ресурсів у межах ринку.

Рональд Гарі Коуз, лауреат Нобелівської премії з економіки, зробив вагомий внесок у розвиток теорії фірми. У працях «The Nature of the Firm» і «The Problem of Social Cost» він досліджував економічну діяльність підприємств та обґрунтовував, чому вона організовується саме у формі фірм [9; 10]. Учений довів, що структура економічної діяльності значною мірою визначається системою контрактів і транзакційними витратами.

Олівер Вільямсон розвинув ідеї Коуза в межах теорії транзакційних витрат. Він аналізував економічну діяльність підприємств як систему контрактної організації та взаємодії між економічними агентами [11]. У своїх дослідженнях Вільямсон показав, що різні форми організації економічної діяльності, зокрема ринок, ієрархія та гібридні структури, безпосередньо впливають на ефективність функціонування економіки.

Джозеф Юджин Стігліц, лауреат Нобелівської премії, вивчав економічну діяльність у контексті інформаційної асиметрії та ролі держави в регулюванні ринків. Він підкреслював, що економічні процеси не завжди є повністю ефективними через нерівномірний розподіл інформації між учасниками ринку [12].

Дуглас Норт, представник інституціональної економіки та лауреат Нобелівської премії, розглядав економічну діяльність у тісному зв'язку з інституційним середовищем. На його думку, діяльність підприємств і організацій значною мірою залежить від формальних і неформальних інститутів, зокрема законів, традицій і усталених правил поведінки. Узагальнення трактувань сутності економічної діяльності подано в таблиці.

У сучасній економічній науці значну увагу вивченню економічної діяльності приділяють також дослідники азійських країн. Форму-

вання економічних підходів у цьому регіоні відбувалося під впливом як західних теорій, так і власних соціально-економічних умов розвитку. У науковій літературі виокремлюють кілька провідних напрямів дослідження економічної діяльності в азієських державах, серед яких особливе місце посідають інституційна економіка розвитку, концепції державного регулювання, а також теорії інноваційного та індустріального зростання.

Одним із найвідоміших представників азійської економічної думки є Амартія Сен, який працював у руслі економіки розвитку. У своїх наукових працях він розглядав економічну діяльність не лише як процес виробництва товарів і послуг, а і як важливий засіб підвищення добробуту населення та розширення людських можливостей. Відповідно до його підходу, ефективна економічна діяльність має сприяти соціальному прогресу, зменшенню нерівності та підвищенню якості життя.

Вагомий внесок у дослідження економічної діяльності підприємств зробив і південнокорейський економіст Ха-Джун Чанг, представник інституційної економіки розвитку [18]. У своїх працях він аналізував роль держави у формуванні економічної діяльності підприємств і наголошував на значенні промислової політики для забезпечення економічного зростання. На думку вченого, ефективність діяльності підприємств значною мірою визначається інституційним середовищем, державним регулюванням та підтримкою стратегічно важливих галузей економіки.

Крім того, істотний внесок у розвиток економічної теорії та дослідження економічної діяльності зробили японські науковці, зокрема Сабуро Окіта та Канама Акамацу. Їхні праці були присвячені проблемам індустріального розвитку, структурної перебудови економіки та міжнародної економічної взаємодії [19; 20]. Зокрема, концепція «летючих гусей», запропонована Акаматсу, пояснює закономірності розвитку економічної діяльності в країнах Азії через послідовне переміщення виробництва між державами залежно від рівня їхнього економічного розвитку. Отже, азійські економічні школи розглядають економічну діяльність не лише як процес виробництва та обміну, а й як важливий чинник структурної трансформації економіки та довгострокового зростання.

Узагальнення підходів провідних економістів до трактування сутності економічної діяльності доцільно подати у формі таблиці. Такий формат дозволяє систематизувати основні наукові підходи, зіставити їх за клю-

човими аспектами дослідження та показати відмінності у розумінні економічної діяльності в межах різних економічних шкіл.

Наведені в таблиці підходи свідчать про багатовимірність трактування економічної діяльності у сучасній економічній науці. Одні дослідники акцентують увагу на використанні ресурсів і ринковому обміні, інші – на ролі інституційного середовища, транзакційних витрат, інформаційної асиметрії, інновацій або державного регулювання. Це дає підстави стверджувати, що економічна діяльність є комплексною категорією, зміст якої розкривається через поєднання виробничих, організаційних, ринкових, інституційних і соціальних аспектів.

На базі розуміння різних тлумачень економічної діяльності через ключові аспекти, ми пропонуємо узагальнити ці аспекти в SMART-систему, що дасть систематизацію через основні напрямів економічної діяльності підприємства. Комплексне використання SMART сприяє підвищенню ефективності управління економічною діяльністю підприємства, узгодженню його поточних завдань із стратегічними пріоритетами розвитку та підвищенню конкурентоспроможності.

Відповідно до складової S – Specific (конкретність), економічна діяльність підприємства повинна передбачати чітке визначення основних напрямів функціонування. До них належать виробництво товарів, надання послуг, розширення ринків збуту, освоєння нових видів діяльності та підвищення якості продукції. Конкретність дає змогу підприємству зосередити увагу на пріоритетних напрямках розвитку та уникнути невизначеності в управлінських рішеннях.

Складова M – Measurable (вимірюваність) означає, що результати економічної діяльності мають оцінюватися за допомогою кількісних і якісних показників. Основними критеріями вимірювання є обсяг виробництва та реалізації продукції, рівень прибутку, показники рентабельності, продуктивності праці, а також ефективність використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. Вимірюваність забезпечує можливість об'єктивного контролю за досягненням економічних результатів.

Елемент A – Achievable (досяжність) передбачає формування реалістичних цілей економічної діяльності підприємства з урахуванням його ресурсного потенціалу та наявних можливостей. Досягнення поставлених цілей залежить від фінансових ресурсів підприєм-

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування економічної діяльності

Науковець	Країна / наукова школа	Основний аспект дослідження	Трактування економічної діяльності
Пол Ёнтоні Сем'юелсон	США, неокласична економічна школа	Використання ресурсів	Економічна діяльність розглядається як процес використання обмежених ресурсів для виробництва товарів і послуг з метою задоволення потреб суспільства.
Мілтон Фрідман	США, Чиказька школа	Ринковий механізм	Економічна діяльність трактується як система добровільних ринкових обмінів між економічними агентами, що забезпечує ефективний розподіл ресурсів.
Рональд Гарі Кобуз	США / Велика Британія, інституціональна економіка	Теорія фірми	Економічна діяльність організовується у формі фірм з метою зниження транзакційних витрат у процесі ринкових взаємодій.
Олівер Вільямсон	США, нова інституціональна економіка	Транзакційні витрати	Економічна діяльність підприємств розглядається як система контрактних відносин і організаційних форм, що забезпечують ефективне управління економічними процесами.
Джозеф Юджин Стігліц	США, інформаційна економіка	Інформаційна асиметрія	Економічна діяльність здійснюється в умовах нерівномірного доступу до інформації, що впливає на ефективність функціонування ринку.
Дуглас Норт	США, інституціональна школа	Інституційне середовище	Економічна діяльність залежить від системи формальних і неформальних інститутів, які регулюють поведінку економічних суб'єктів.
Карл Маркс	Німеччина, політична економія	Виробничі відносини	Економічна діяльність розглядається як процес суспільного виробництва матеріальних благ і взаємодії між працею та капіталом.
Йозеф Шумпетер	Австрія / Європа	Підприємництво та інновації	Економічна діяльність пов'язується з інноваційною активністю підприємців, які створюють нові комбінації ресурсів і стимулюють економічний розвиток.
Фрідріх Гаєк	Австрійська школа	Роль ринку та інформації	Економічна діяльність координується через ринковий механізм, який забезпечує ефективне використання розпорошеної інформації у суспільстві.
Амартія Сен	Індія, економіка розвитку	Соціально-економічний розвиток	Економічна діяльність розглядається як засіб розширення можливостей людини та підвищення рівня суспільного добробуту.
Ха-Джун Чанг	Південна Корея, інституційна економіка розвитку	Роль держави в економіці	Економічна діяльність підприємств формується під впливом державної політики, індустріального розвитку та інституційної підтримки.

Джерело: сформовано авторами на основі [7-20]

ства, рівня кадрового забезпечення, стану матеріально-технічної бази, використання сучасних технологій та ефективності системи

управління. Таким чином, досяжність цілей є важливою умовою практичної реалізації економічної стратегії підприємства.

Компонент R – Relevant (релевантність) відображає відповідність економічної діяльності стратегічним цілям підприємства, ринковим потребам та вимогам зовнішнього економічного середовища. Це означає, що діяльність підприємства повинна бути орієнтована на реальний попит на продукцію або послуги, враховувати стан конкурентного середовища, забезпечувати інноваційний розвиток, раціональне використання ресурсів і здатність до адаптації в умовах економічних змін. Релевантність дає можливість узгодити поточну діяльність із довгостроковими пріоритетами розвитку підприємства.

Складова T – Time-bound (обмеженість у часі) передбачає встановлення чітких строків досягнення економічних результатів. Реалізація цілей економічної діяльності має відбуватися в межах визначених часових горизонтів, серед яких виокремлюють короткострокові цілі, розраховані до одного року, середньострокові – від трьох до п'яти років, а також довгострокові, пов'язані зі стратегічним розвитком підприємства. Часова визначеність дозволяє здійснювати системний контроль за результатами діяльності та своєчасно коригувати напрями управління.

Отже, застосування SMART-підходу до аналізу економічної діяльності підприємства забезпечує її логічну структуру, дає змогу конкретизувати напрями діяльності, оцінювати результати, визначати реалістичні цілі, узгоджувати їх зі стратегічними потребами підприємства та контролювати строки їх реалізації. Це створює підґрунтя для більш ефективного планування, організації та оцінювання економічної діяльності підприємства.

Проведене дослідження дозволяє більш уніфікувати дефініцію економічної діяльності підприємства, враховуючи її ключові аспекти та взаємозв'язки між ними. Запропонований підхід сприяє формуванню цілісного та зрозумілого бачення сутності економічної діяльності, що є важливим для її практичного застосування під час планування та організації бізнесу в різних регіонах.

Отримані результати можуть бути корисними для підприємців, оскільки запропонована схема допомагає систематизувати економічні процеси, визначати пріоритети розвитку та ефективніше планувати господарську діяльність. Крім того, напрацювання дослідження можуть бути використані українськими законодавцями як один із кон-

цептуальних орієнтирів при формуванні та уточненні змісту економічної діяльності у нормативно-правових актах. Це сприятиме більш чіткому та узгодженому трактуванню економічної діяльності у правовому полі.

Висновки. У ході проведеного дослідження було узагальнено основні теоретичні підходи до розуміння економічної діяльності та з'ясовано особливості її трактування в різних економічних і правових системах світу. Встановлено, що економічна діяльність є багатогранною категорією, яка охоплює процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг, а також характеризує участь суб'єктів у ринкових відносинах і створенні економічної цінності.

Проведений порівняльний аналіз засвідчив, що підходи до визначення економічної діяльності відрізняються залежно від специфіки національних економічних моделей і правових систем. В Україні це поняття традиційно пов'язується з господарською діяльністю суб'єктів господарювання, яка здійснюється на власний ризик і орієнтована на досягнення економічного результату. У праві Європейського Союзу визначальним критерієм виступає сам факт пропонування товарів або послуг на ринку, незалежно від правового статусу суб'єкта та наявності мети одержання прибутку. У Сполучених Штатах Америки економічна діяльність переважно розглядається через створення доданої вартості та її вплив на формування макроекономічних показників, тоді як у країнах Азії вона поєднує ринкові засади з активною регуляторною та стратегічною роллю держави.

У дослідженні також обґрунтовано доцільність використання SMART-підходу для систематизації основних аспектів економічної діяльності підприємства. Застосування цього підходу дає можливість чітко визначати напрями діяльності підприємства, оцінювати результати на основі вимірюваних показників, формувати реалістичні та стратегічно обґрунтовані цілі, а також установлювати конкретні часові межі їх досягнення. Отже, сучасне розуміння економічної діяльності свідчить про поступове розширення змісту цього поняття, кола його суб'єктів і форм реалізації в умовах розвитку ринкових відносин. У контексті європейської інтеграції України важливого значення набуває подальша гармонізація підходів розуміння економічної діяльності відповідно до викликів сьогодення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Мазараки А. А., Мельник Т. М., Гончаренко О. В., Коровайченко Н. Ю. Міжнародна економічна діяльність України : підручник. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2018. 704 с.
2. Мазараки А. А., Мельник Т. М., Дьяченко О. В. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник. Київ : КНТЕУ, 2019. 304 с.
3. Ісаков М. Г. Господарське право України : навчальний посібник. Київ : Юрінком Інтер, 2017. 432 с.
4. Кулиняк І. Я., Мавріна А. О. Теоретичні аспекти трактування поняття «економічна активність підприємства». *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. Серія: Економічні науки. 2017. № 4 (113). С. 69–79.
5. Мазараки А. А. та ін. Економіка підприємства : підручник. Київ : Державний торговельно-економічний університет, 2022. 600 с.
6. Покровська Н. М., Катрич Д. Д. Дефініція терміну «прибуток» в економічній науці. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59.
7. Samuelson P. A. *Economics*. New York : McGraw-Hill Education, 2010. 736 p.
8. Friedman M. *Capitalism and Freedom*. Chicago : University of Chicago Press, 2002. 208 p.
9. Coase R. H. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937. Vol. 4. P. 386–405.
10. Coase R. H. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. P. 1–44.
11. Williamson O. E. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York : Free Press, 1985. 468 p.
12. Stiglitz J. E. *Economics of the Public Sector*. New York : W. W. Norton & Company, 2015. 896 p.
13. North D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge : Cambridge University Press, 1990. 152 p.
14. Marx K. *Capital: A Critique of Political Economy*. London : Penguin Classics, 1990. 1152 p.
15. Schumpeter J. A. *The Theory of Economic Development*. Cambridge : Harvard University Press, 1934. 255 p.
16. Hayek F. A. The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*. 1945. Vol. 35. P. 519–530.
17. Sen A. *Development as Freedom*. Oxford : Oxford University Press, 1999. 366 p.
18. Chang H. J. *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London : Anthem Press, 2002. 187 p.
19. Akamatsu K. A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries. *The Developing Economies*. 1962. Vol. 1. P. 3–25.
20. Okita S. *The Developing Economies and Japan*. Tokyo : University of Tokyo Press, 1980. 320 p.

REFERENCES:

1. Mazaraki A. A., Melnyk T. M., Honcharenko O. V., Korovaichenko N. Yu. (2018) *Mizhnarodna ekonomichna diialnist Ukrainy* [International economic activity of Ukraine]. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics. 704 p. (in Ukrainian)
2. Mazaraki A. A., Melnyk T. M., Diachenko O. V. et al. (2019) *Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva* [Foreign economic activity of the enterprise]. Kyiv: KNUTE. 304 p. (in Ukrainian)
3. Isakov M. H. (2017) *Hospodarske pravo Ukrainy* [Economic law of Ukraine]. Kyiv: Yurinkom Inter. 432 p. (in Ukrainian)
4. Kulyniak I. Ya., Mavrina A. O. (2017) *Teoretychni aspekty traktuvannia poniattia "ekonomichna aktyvnist pidpriemstva"* [Theoretical aspects of interpreting the concept of "economic activity of an enterprise"]. *Visnyk Kyiv National University of Technologies and Design*. Series: Economic Sciences, no. 4 (113), pp. 69–79. (in Ukrainian)
5. Mazaraki A. A. et al. (2022) *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economics]. Kyiv: State University of Trade and Economics. 600 p. (in Ukrainian)
6. Pokrovska N. M., Katrych D. D. (2024) *Definitsiia terminu "prybutok" v ekonomichnii nauksi* [Definition of the term "profit" in economic science]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 59. (in Ukrainian)
7. Samuelson P. A. (2010) *Economics*. New York: McGraw-Hill Education. 736 p.
8. Friedman M. (2002) *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press. 208 p.
9. Coase R. H. (1937) The Nature of the Firm. *Economica*, vol. 4, pp. 386–405.
10. Coase R. H. (1960) The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1–44.
11. Williamson O. E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press. 468 p.
12. Stiglitz J. E. (2015) *Economics of the Public Sector*. New York: W. W. Norton & Company. 896 p.
13. North D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. 152 p.
14. Marx K. (1990) *Capital: A Critique of Political Economy*. London: Penguin Classics. 1152 p.

15. Schumpeter J. A. (1934) *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press. 255 p.
16. Hayek F. A. (1945) The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, vol. 35, pp. 519–530.
17. Sen A. (1999) *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press. 366 p.
18. Chang H. J. (2002) *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press. 187 p.
19. Akamatsu K. (1962) A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries. *The Developing Economies*, vol. 1, pp. 3–25.
20. Okita S. (1980) *The Developing Economies and Japan*. Tokyo: University of Tokyo Press. 320 p.

Дата надходження статті: 17.04.2026

Дата прийняття статті: 08.05.2026

Дата публікації статті: 19.05.2026