

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-61>

УДК 334.012.64:336.77:330.322(477)

BNPL ЯК ПОПИТ-ОРІЄНТОВАНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІКРОПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

BNPL AS A DEMAND-SIDE INVESTMENT INSTRUMENT FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MICRO-ENTERPRISES IN UKRAINE

Гаврилюк Віталій Петрович

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-7210-237X>**Єлізар'єв Євгеній Миколайович**

магістр,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-6218-6763>**Havrylyuk Vitaliy, Yelizariiev Yevhenii**

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Стаття присвячена дослідженню інвестиційних інструментів, здатних прискорити сталий розвиток мікропідприємництва в Україні. На поєднанні інституційного й поведінкового підходів показано, чому кредити та гранти не усувають розриву попиту й ліквідності. Виконано порівняльний аналіз програм «5-7-9%», грантів «єРобота», національного кешбеку і BNPL-моделі як попит-орієнтованого інструмента з негайною оплатою продавцю. Запропоновано авторську класифікацію інструментів за економічною функцією у відтворенні мікробізнесу; проведено SWOT-оцінювання BNPL; окреслено вимоги до прозорості ціноутворення, захисту споживачів, оцінювання платоспроможності та механізмів публічного співфінансування. Результати свідчать про пріоритетність BNPL для розширення збуту, підвищення фінансової інклюзії, зайнятості та стійкості мікропідприємництва.

Ключові слова: мікропідприємництво, сталий розвиток, BNPL-модель, попит-орієнтоване фінансування, інвестиційний інструмент, фінансова інклюзія, SWOT-аналіз, Україна.

This article examines investment instruments that can accelerate sustainable development of micro-enterprises in Ukraine and argues for a state-financed Buy-Now-Pay-Later (BNPL) mechanism as a demand-side investment tool. Building on institutional and behavioral economics, it explains why concessional credit and grants often yield weak or slow effects for micro-firms: they insufficiently ease demand and liquidity constraints, impose high transaction and cognitive costs, and misfit short cash-flow cycles. The study combines a review of international and Ukrainian sources with a comparative appraisal of programs and develops a two-level taxonomy: (1) legal classification of financial/investment tools; (2) functional classification by role in the micro-enterprise cycle (activating demand, smoothing working capital, renewing fixed assets, transferring risk). Within this frame the paper compares the 5-7-9% concessional lending program, national cashback, grant schemes and a public BNPL mechanism using common criteria—targeting/outreach to micro-firms, speed/liquidity impact, transaction/cognitive costs, behavioral fit, risk allocation/budget efficiency—and provides a SWOT analysis of BNPL. Findings indicate that public BNPL directly addresses core frictions by coupling immediate cash inflow to sellers with deferred household payments, expanding effective demand and smoothing cash gaps, while leveraging existing payment infrastructure and reducing screening burdens. It complements asset-oriented credit and public-good grants by mobilizing demand and working capital. With clear eligibility rules, standardized disclosure of the cost of installments, prudent assessment of repayment capacity and safeguards against over-indebtedness, BNPL achieves broad outreach and measurable effects on turnover, employment and taxes at relatively low fiscal cost. Conceptually, BNPL is treated as a financial technology that functions as an investment instrument within the micro-enterprise reproduction cycle, channeling publicly supported capital

to activate demand, stabilize operating cash flows and formalize transactions—strengthening market access, financial inclusion and the resilience of Ukrainian micro-entrepreneurship during recovery.

Keywords: micro-entrepreneurship, sustainable development, BNP-model, demand-side financing, investment instrument, financial inclusion, SWOT analysis, Ukraine.

Постановка проблеми. Стійкість місцевих економік України значною мірою спирається на мікропідприємництво, яке створює робочі місця, підтримує ланцюги вартості та швидко адаптується до шоків. Водночас саме мікрофірми залишаються найвразливішою ланкою інвестиційної екосистеми: доступ до фінансування обмежується заставними вимогами та високими транзакційними витратами; інформаційна асиметрія й непередбачуваність попиту підвищують ризики, а короткі грошові цикли спричиняють касові розриви.

Діючі інструменти підтримки переважно зорієнтовані на пропозицію ресурсів (пільгове кредитування «5-7-9%», грантові програми, споживчі стимули). Вони важливі для інвестицій в основний капітал, проте мають суттєві часові лаги, високі процедурні витрати й слабо узгоджуються зі структурою грошового обігу мікробізнесу. Ключова перешкода—розрив між платоспроможним попитом і ліквідністю продавця – у межах таких підходів усувається лише частково, що стримує самокупність інвестицій і масштабування діяльності.

Науково-практична невизначеність полягає у відсутності адаптованого до масштабу мікропідприємств інвестиційного механізму, який одночасно мобілізував би попит і забезпечував негайну оплату продавцю за прозорого розподілу ризиків і фіскального контролю. Відтак проблема дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності моделі «купи зараз – плати пізніше» (BNPL), профінансованої публічно, як попит-орієнтованого інвестиційного інструмента для мікропідприємств, а також у визначенні її порівняльних переваг і обмежень відносно чинних програм підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Варто зазначити, що у класичних працях з економіки науковці показали, як інформаційна асиметрія породжує раціонування кредиту: за невизначеності якості позичальників банки обмежують обсяг фінансування навіть для платоспроможних фірм (Akerlof, 1970; Stiglitz & Weiss, 1981) [1; 2]. На широких міжкраїних даних доведено, що інституційна якість – захист прав власності, ефективність судової та фінансової інфраструктури – визначає

структуру фінансування МСП і вартість капіталу (Beck, Demirgüç-Kunt, Maksimovic, 2002) [3]. Підходи поведінкової економіки додатково пояснюють роль транзакційних і когнітивних витрат, короткого горизонту рішень і ефектів фреймінгу, які знижують готовність і підприємців, і споживачів брати участь у стандартних кредитно-грантових схемах (Thaler, 2022; Banerjee & Duflo, 2018) [4; 5].

У працях вітчизняних вчених окреслено інституційні умови інклюзивного та структурного розвитку, важливість прозорих фінансових інструментів і зміцнення спроможностей малого підприємництва (Бобух та ін., 2023; Геєць, 2009; Шинкарук та ін., 2011) [6; 7; 8]. Нормативну основу формують «Порядок денний ООН-2030» та Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», що підкреслюють пріоритети фінансової інклюзії, зайнятості та зростання продуктивності [9; 10].

Сталий розвиток передбачає поєднання рівного доступу до ресурсів з інклюзивним зростанням і посиленням ролі інформаційного капіталу, що підкріплює фокус цього дослідження на попит-орієнтованих інструментах для мікробізнесу, зокрема механізмі BNPL, який знижує інформаційні та транзакційні бар'єри [11]. Узагальнення літератури далі використовується для окреслення дослідницького завдання щодо оцінювання BNPL як попит-орієнтованого інвестиційного інструмента для мікропідприємств у контексті досягнення цілей сталого розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність кредитів, грантів і кешбек-ініціатив, мікропідприємства не мають інструмента, який безпосередньо мобілізує попит і пришвидшує оборот. Класичні продукти потребують застави та розгалуженої звітності, генерують високі транзакційні й когнітивні витрати та погано узгоджуються з коротким грошовим циклом дрібних B2C-продажів. В Україні відсутній стандартизований механізм розстроченого платежу як сервісу в точці продажу (BNPL-модель): немає єдиних правил оцінювання платоспроможності, прозорого розподілу ризиків, вимог до захисту споживача й до обміну даними між учасниками. Моніторинг державної підтримки зосереджено переважно на «пропозиційних»

показниках (обсяги кредитування, грантів) і майже не вимірює ефекти на боці попиту та ліквідності продавця (оборот, касові розриви, частка безготівкових оплат). Інфраструктурна нерівномірність у сільських, прифронтових і деокупованих громадах додатково обмежує підключення мікрофірм. Відтак зберігається невирішена потреба в інтегрованому попиту-орієнтованому інвестиційному інструменті з прозорими правилами та вимірюваними результатами, здатному розширити збут, прискорити обіг і підвищити фінансову інклюзію.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – теоретично обґрунтувати доцільність упровадження BNPL-моделі як попиту-орієнтованого інвестиційного інструменту сталого розвитку мікропідприємств в Україні та показати її переваги порівняно з чинними схемами підтримки. Для досягнення мети систематизовано нормативні й наукові підходи до класифікації інструментів, побудовано функціональну типологію за економічною роллю, виконано порівняльний аналіз програм (5-7-9 %, гранти, «національний кешбек», BNPL-модель) за єдиним набором критеріїв і проведено SWOT-оцінку BNPL-моделі. Результатом є аргументована позиція щодо пріоритетності BNPL-моделі для прискорення обігу, розширення збуту та фінансової інклюзії мікробізнесу, а також окреслення індикативних метрик подальшого моніторингу (ліквідність продавця, оборот, зайнятість, податкові надходження).

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняному праві мікропідприємства ідентифікуються за сукупністю кількісних показників (чисельність, дохід, балансова вартість активів). Економічно це сегмент із малими сумами продаж, короткими циклами обороту, високою чутливістю до змін попиту та підвищеними транзакційними й інформаційними витратами. Ключове обмеження полягає не стільки в нестачі довгострокового фінансування, скільки в непередбачуваності збуту та нерівномірності грошового потоку; відтак релевантними є інвестиції з коротким горизонтом окупності та інструменти, що безпосередньо активізують попит і згладжують касові розриви, краще узгоджуючись зі структурою ризиків мікробізнесу, ніж класичні пропозиційні схеми.

Класичні кредитно-грантові інструменти орієнтовані переважно на фінансування активів; їхня ефективність у мікросегменті обмежується інформаційною асиметрією та кредит-

ним раціонуванням, а також поведінковими чинниками (короткий горизонт планування, «когнітивні витрати») [1; 2; 4; 5]. Альтернативні попит-орієнтовані механізми з простими правилами, прозорим розподілом ризиків і негайною монетизацією продажів для продавця здатні оперативніше трансформувати продаж у ліквідність та знижувати когнітивні витрати; вони комплементарні до кредитів і грантів, закриваючи «розрив попиту-ліквідності» для мікробізнесу.

Станом на березень 2025 р. інтегральний Ukrainian Business Index дорівнює 38,6 зі 100 (зона негативних очікувань), що відображає несприятливе середовище для нарощування обороту та інвестицій найменших фірм. За результатами опитувань, провідні бар'єри для ММСБ: непрогнозованість ситуації (59,1%), брак платоспроможних клієнтів (56,7%), непередбачувані дії держави (56,0%), дефіцит кадрів (47,6%), нестача капіталу (42,5%) [12]. Індекс настроїв малого бізнесу наприкінці 2024 р. знизився до 2,3 бала з 5; серед ключових викликів – війна, низька купівельна спроможність, інституційна нестабільність [13]. Узагальнюючі огляди також фіксують зниження ділової активності, зайнятості та інвестицій і потребу у відновленні каналів збуту та передбачуваних правил гри [14]. Це вказує, що системним «вузьким місцем» є обмеження на боці попиту й ліквідності, які традиційні кредитно-грантові програми усувають повільно або частково – отже, доречний аналіз інструментів, здатних оперативніше конвертувати продаж у грошовий потік для мікробізнесу (зокрема BNPL).

У національній правовій практиці носієм інвестиційних відносин є категорія фінансового інструмента. Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» відносить до неї, зокрема, цінні папери, інструменти грошового ринку та похідні (ст. 7) [15]. В обліковій площині МСБО (IAS) 32 визначає фінансовий інструмент як будь-який договір, що породжує фінансовий актив в однієї сторони та фінансове зобов'язання або інструмент капіталу – в іншій [16]. Для гармонізації переліків у праві ЄС використовується Додаток I, розділ C Директиви MiFID II (типи боргових, часткових, похідних інструментів тощо) [17].

Для оглядової «класичної» класифікації фінансування МСП спираємося на підхід ОЕСР: боргові (в т. ч. asset-based), гібридні (у т. ч. мезонінні), пайові, а також нові (альтернативні) інструменти (краудфандинг, P2P-кредитування тощо) [18].

Поряд із наведеною юридично-ринковою типологією застосуємо функціональну класифікацію, релевантну для мікробізнесу:

- пропозиційні – фінансують активи й виробничі витрати;
- попит-орієнтовані – стимулюють збут і вирівнюють касові розриви;
- ризик-трансфер – переносять/страхують ключові ризики.

У цих межах BNPL юридично належить до сфери споживчого кредитування/розстрочки (регулюється Законом «Про споживче кредитування»), однак у нашому аналізі виконує інвестиційну функцію попиту для мікропідприємств, оскільки поєднує негайну монетизацію продажу продавця з відтермінованим платежем домогосподарства [19].

Запропонована комбінація нормативної та функціональної класифікацій дає змогу коректно порівнювати наявні в Україні інструменти підтримки (пільгові кредити 5-7-9%, гранти, «національний кешбек») та BNPL, оцінюючи їхній внесок у відтворення мікробізнесу через різні ланки: інвестиції в активи й витрати, стимулювання попиту та ліквідності, а також розподіл ризиків.

Для оцінювання ефективності інструментів застосовано уніфікований набір критеріїв, що враховує специфіку мікросегмента. Адресність та охоплення мікробізнесу характеризують простоту доступу, вимоги до документів та забезпечення, а також можливість цільового підключення за видами діяльності й регіонами. Швидкість ефекту та вплив на ліквідність визначаються часом до настання результату (time-to-impact) і зміною показників грошового циклу продавця, зокрема середнім періодом інкасації дебіторської заборгованості (DSO – Days Sales Outstanding) та тривалістю операційного циклу (CCC – Cash Conversion Cycle). Транзакційні й когнітивні витрати відображають складність процедур, кількість необхідних взаємодій, а також прозорість і зрозумілість правил. Поведінкова придатність характеризує узгодженість механізму з точкою прийняття рішення про купівлю та продаж і простоту сприйняття стимулів. Розподіл і керування ризиками охоплюють попередню оцінку платоспроможності, механізми гарантування та страхування, а також захист прав споживачів. Вплив на попит, оборот і фінансову інклюзію вимірюється за динамікою конверсії, середнього чека, повторних покупок та залучення уразливих сегментів мікробізнесу. Бюджетна результативність оцінюється за співвідношенням

бюджетних витрат до одиниці досягнутого результату, а також за величиною податкового мультиплікатора.

Сукупність окреслених критеріїв застосовано для порівняння чотирьох практик підтримки мікробізнесу: пільгового кредитування «5-7-9%», грантових конкурсів, «Національного кешбеку» та BNPL-моделі. Такий підхід дозволяє чітко ідентифікувати функціональний профіль кожного інструмента – чи він переважно фінансує пропозицію, чи активізує попит – і оцінити часовий горизонт ефекту (від миттєвої ліквідності до відкладених інвестиційних результатів). Результати порівняння зведено у таблиці ключових переваг і недоліків, що слугує емпіричною основою подальшого викладу.

Зіставлення програм за єдиними критеріями показує різні функціональні профілі. Пільгові кредити «5-7-9%» і грантові конкурси краще підходять підприємствам із історією діяльності та ресурсом на підготовку документів; вони фінансують активи й оборот, але мають часовий лаг і високі адміністративні витрати, тому майже не компенсують касові розриви. «Національний кешбек» стимулює споживання і підвищує готовність до купівлі, однак вигода концентрується на стороні домогосподарств і майже не конвертується у негайну ліквідність продавця. BNPL інтегрується в точку продажу, адресно охоплює саме мікробізнес (через стандартизоване підключення з платіжними сервісами), різко знижує процедурні та когнітивні витрати, перетворює продаж на миттєвий грошовий потік за умов відтермінованого платежу покупця та керованого ризику (формалізована перевірка платоспроможності, прозорі правила взаєморозрахунків, базові гарантійні механізми). У підсумку саме BNPL забезпечує швидший ефект для ліквідності, зростання конверсії, середнього чека, частки безготівкових операцій і залучення уразливих сегментів

Порівняння засвідчує, що пільгові кредити та гранти є доцільними насамперед для довгих інвестиційних циклів і фінансування компонентів публічних благ. Їхній вплив на виручку має часовий лаг і супроводжується значними адміністративними витратами. «Національний кешбек» стимулює масовий попит, однак фіскальний ефект є розпорошеним і слабо трансформується у ліквідність продавця. BNPL як попит-орієнтоване рішення забезпечує негайну монетизацію продажів із керованим ризиком. За умов прозорих правил відбору, стандартної інтеграції та часткового

Таблиця 1

Інструменти підтримки мікропідприємств: ключові переваги та недоліки

Інструмент	Тип	Ключові переваги	Ключові недоліки
«Доступні кредити 5-7-9%»	Пропозиційний борговий	Зниження ефективної вартості кредиту порівняно з ринковою; можливість залучати суттєві суми фінансування; придатний для інвестицій в основні засоби та поповнення оборотного капіталу.	Складні та тривалі процедури відбору; значний пакет документів; потреба в забезпеченні; ефект на виручку проявляється з часовим лагом; ліквідність не прив'язана до факту продажу.
Грантові програми «єРобота»	Пропозиційний безповоротний	Безборгове фінансування; стимул формалізації; підтримка запуску/розширення; інвестиції у основні засоби.	Конкурсний відбір; високі вимоги до звітності; довший цикл реалізації; ризик невідповідності реальному попиту.
«Національний кешбек»	Споживчий (стимулювання попиту)	Швидко стимулює купівлю; проста для споживача; може підтримати попит у низько та середньоцінових сегментах.	Вигода концентрована у споживача; продавець не отримує додаткової ліквідності; ефект розпорошений; потребує бюджетних компенсацій.
BNPL-модель	Попит-орієнтований транзакційний	Миттєва виплата продавцю; зростання конверсії й середнього чека; просте підключення через банк/платіжний сервіс; адресне підключення мікропідприємств; керований ризик.	Потрібні якісні алгоритми оцінки платоспроможності та прозорі правила захисту споживача; ризик надмірної заборгованості в покупців без лімітів і перевірок; не замінює довгі інвестиційні кредити; вимагає надійної ІТ-інфраструктури банків/фінтеху.

Джерело: сформовано авторами

компенсаційного та гарантійного компонента він потенційно формує нижчу вартість одиниці результату (оборот, зайнятість, частка безготівкових продажів) і забезпечує кращу адресність щодо мікросегмента.

З огляду на стратегічну важливість з'ясування, як BNPL функціонуватиме в реальних інституційних умовах, подальший SWOT-аналіз дає змогу визначити сильні й слабкі сторони інструмента у взаємодії з можливостями та загрозами середовища, конкретизувати передумови ефективного впровадження (прозорість і захист споживача; стандартизована оцінка спроможності виконувати платежі; механізми гарантування) та окреслити очікувані результати для мікропідприємств – прискорення обороту, вирівнювання ліквідності й розширення фінансової інклюзії.

SWOT-аналіз показує, що потенціал BNPL розкривається тоді, коли інструмент налаштовано як керовану систему ризиків із чіткими та прозорими правилами. Слабкі сторони

нейтралізуються завдяки помірним лімітам і строкам, автоматизованій оцінці здатності до платежів, повному розкриттю вартості та стандартам обміну даними й захисту споживача; просте підключення, адресоване саме мікропідприємствам, у поєднанні з механізмами гарантування та незалежним моніторингом робить модель стійкою до зовнішніх шоків і прискорює реалізацію можливостей – від зростання платоспроможного попиту до приросту обороту й податкових надходжень.

З позицій економічної інженерії BNPL виступає попит-орієнтованим елементом державного інвестиційного портфеля. Для підприємця інструмент перетворює продаж на передбачуваний грошовий потік, згладжує касові розриви та підвищує конверсію за низьких процедурних витрат; для держави й інвесторів – розширює безготівкові й формалізовані операції, збільшує зайнятість і податкову базу за порівняно невеликої бюджетної вартості, спираючись на наявну платіжну

Таблиця 2

SWOT-аналіз BNPL-моделі для мікропідприємств

СИЛЬНІ СТОРОНИ (S)	СЛАБКІ СТОРОНИ (W)
1. Негайна виплата коштів продавцю, поліпшення ліквідності та обороту.	1. Ризик надмірного споживчого боргу та прострочок у домогосподарств.
2. Зростання конверсії та середнього чека завдяки оплаті частинами й зниженню бар'єру купівлі.	2. Ризики зловживань і шахрайства потребують систем верифікації та контролю.
3. Низькі когнітивні й транзакційні витрати для мікробізнесу (прості правила, швидке підключення).	3. Потреба у надійній оцінці платоспроможності та обміні даними між учасниками.
4. Адресність: можна цілеспрямовано підключати саме мікропідприємства, окремі регіони чи галузі за правилами програми.	4. Цифровий розрив: частина мікробізнесів/клієнтів не має потрібної цифрової інфраструктури.
5. Сумісність з іншими інструментами (кешбек, гранти, 5-7-9%).	5. Підвищені регуляторні вимоги (захист прав споживачів, прозорість, обробка даних).
МОЖЛИВОСТІ (O)	ЗАГРОЗИ (T)
1. Реактивація платоспроможного попиту у вразливих регіонах і нішах.	1. Макро-шоки (інфляція, падіння доходів) можуть знижувати здатність покупців виконувати графік оплат.
2. Зростання обороту та податкових надходжень.	2. Репутаційні ризики у випадку зловживань або недостатнього захисту споживачів.
3. Інтеграція з банками/PSP і «Дія.Бізнес» для масштабування.	3. Бюджетні обмеження можуть затримувати масштабування або етапи гарантування.
4. Можливість часткового субсидування комісії за KPI (локальний виробник, робочі місця).	4. Регуляторні зміни щодо персональних даних і споживчого кредитування можуть ускладнити модель.
5. Соціальна інклюзія: підтримка жінок-підприємниць, ВПО, громад, що постраждали від війни.	5. Інфраструктурні збої (кібератаки, відключення електроенергії) впливають на безперервність сервісу.

Джерело: сформовано авторами

інфраструктуру та розподіл ризиків. У підсумку BNPL забезпечує масштабоване й вимірюване посилення ліквідності мікробізнесу, фінансової інклюзії та стійкого зростання обороту.

Висновки. Дослідження показало, що в умовах ослабленого попиту та розривів обігового капіталу мікропідприємств класичні пропозиційні інструменти дають відкладений і вибірковий ефект, тоді як інструмент BNPL, за результатами порівняльної оцінки та SWOT-аналізу, є релевантним попит-орієнтованим інвестиційним рішенням для мікросегмента. Його цінність проявляється через швидке перетворення продажів у грошовий потік продавця, зниження транзакційних і когнітивних витрат для бізнесу та можливість адресного охоплення саме мікропідприємств із прозорим моніторингом результатів.

З позиції підприємця інструмент BNPL підвищує передбачуваність надходжень і обо-

роту, стимулює конверсію та середній чек, полегшує формалізацію операцій. Для держави як інвестора це означає масштабоване зростання податкових надходжень, зайнятості та фінансової інклюзії за порівняно низької фіскальної вартості завдяки використанню наявної платіжної інфраструктури. Ефективність забезпечують чіткі правила участі, розкриття повної вартості розстрочки, помірна оцінка спроможності сплачувати на основі платіжних історій, стандарти обміну даними й захисту споживача, а також регулярний моніторинг показників (оборот, зайнятість, податкові надходження, частка безготівкових продажів).

Подальші дослідження доцільно спрямувати на кількісну ідентифікацію ефектів для різних підгалузей і регіонів та моделювання фіскальної окупності впровадження інструмента BNPL у портфелі державних інвестиційних інструментів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Akerlof G. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*. 1970. Vol. 84, No. 3. P. 488–500.
2. Stiglitz J. E., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*. 1981. Vol. 71, No. 3. P. 393–410.
3. Beck T., Demirgüç-Kunt A., Maksimovic V. Financing Patterns Around the World: The Role of Institutions. Washington, DC: The World Bank, Development Research Group Finance, 2002.
4. Талер Р. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. 3-тє вид. Київ : Наш Формат, 2022. 464 с.
5. Банерджі А., Дуффо Е. Економіка бідності. Як звільнити світ від злиднів. Київ : Наш Формат, 2018. 312 с.
6. Інклюзивні інститути забезпечення розвитку економіки України: колективна монографія / за ред. І. М. Бобух; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2023. 360 с. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/12/Ukraine-inclusive-institutes-economy-development.pdf> (дата звернення: 08.08.2025).
7. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. Київ : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2009. 864 с.
8. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / за ред. Л. В. Шинкарук; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2011. 696 с.
9. Організація Об'єднаних Націй. Перетворення нашого світу: Порядок денний у галузі сталого розвитку на період до 2030 року: Резолюція ГА ООН 70/1 від 25.09.2015. 2015. URL: <https://undocs.org/en/A/RES/70/1> (дата звернення: 08.08.2025).
10. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь. Київ, 2017. 174 с.
11. Гаврилюк В. П. Глобалізація, «зелена» економіка – сталий розвиток. Ефективна економіка. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3994> (дата звернення: 08.08.2025).
12. Центр розвитку інновацій. Стан та потреби бізнесу в Україні: результати дослідження у березні 2025 року. 22.04.2025. URL: <https://business.diaa.gov.ua/analytics/research/rezultaty-doslidzhennia-stanu-biznesu-v-ukraini-v-berezni-2025-roku> (дата звернення: 08.08.2025).
13. Kyivstar Business Hub. Що з бізнесом: огляд за лютий 2025 року. 28.02.2025. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/shho-z-biznesom-oglyad-za-lyutij-2025-roku> (дата звернення: 08.08.2025).
14. Національний інститут стратегічних досліджень. Проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в Україні як основного джерела робочих місць. 17.05.2024. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/sotsialna-polityka/problemy-rozvytku-maloho-ta-serednoho-biznesu-v-ukrayini-yak> (дата звернення: 08.08.2025).
15. Верховна Рада України. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/3480-15> (дата звернення: 08.08.2025).
16. IASB. IAS 32 Financial Instruments: Presentation (para. 11). URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias32> (дата звернення: 08.08.2025).
17. ESMA. MiFID II, Annex I (Lists of services and financial instruments). URL: <https://www.esma.europa.eu/publications-and-data/interactive-single-rulebook/mifid-ii/annex-i> (дата звернення: 08.08.2025).
18. OECD. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing. Paris: OECD Publishing, 2015. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2015/10/new-approaches-to-sme-and-entrepreneurship-financing_g1g58cb9/9789264240957-en.pdf (дата звернення: 08.08.2025).
19. Верховна Рада України. Про споживче кредитування: Закон України від 15.11.2016 № 1734-VIII (чинна редакція). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1734-19> (дата звернення: 08.08.2025).

REFERENCES:

1. Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.
2. Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71(3), 393–410.
3. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2002). Financing patterns around the world: The role of institutions. Washington, DC: The World Bank, Development Research Group Finance.
4. Thaler, R. H. (2022). Misbehaving: The making of behavioral economics (Ukr. ed.). Kyiv: Nash Format.
5. Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2018). Poor economics (Ukr. ed.). Kyiv: Nash Format.

6. Bobukh, I. M. (Ed.). (2023). Inclusive institutions for the development of Ukraine's economy (in Ukrainian). Kyiv: Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Available at: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/12/Ukraine-inclusive-institutes-economy-development.pdf> (accessed August 8, 2025).
7. Heiets, V. M. (2009). Society, state, economy: Phenomenology of interaction and development (in Ukrainian). Kyiv: NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting.
8. Shynkaruk, L. V. (Ed.). (2011). Structural changes and economic development of Ukraine: Monograph (in Ukrainian). Kyiv: NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting.
9. United Nations General Assembly. (2015). Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development (A/RES/70/1). Available at: <https://undocs.org/en/A/RES/70/1> (accessed August 8, 2025).
10. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. (2017). Sustainable Development Goals: Ukraine. National report (in Ukrainian). Kyiv.
11. Havryliuk, V. P. (2015). Globalization, "green" economy and sustainable development (in Ukrainian). *Efektivna ekonomika*, (4). Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3994> (accessed August 8, 2025).
12. Center for Innovation Development. (2025, April 22). Business conditions and needs in Ukraine: March 2025 survey results (in Ukrainian). Available at: <https://business.dia.gov.ua/analytics/research/rezultaty-doslidzhen-nia-stanu-biznesu-v-ukraini-v-berezni-2025-roku> (accessed August 8, 2025).
13. Kyivstar Business Hub. (2025, February 28). What's up with business: February 2025 overview (in Ukrainian). Available at: <https://hub.kyivstar.ua/articles/shho-z-biznesom-oglyad-za-lyutij-2025-roku> (accessed August 8, 2025).
14. National Institute for Strategic Studies. (2024, May 17). Problems of SME development in Ukraine as the main source of jobs (in Ukrainian). Available at: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/sotsialna-polityka/problemy-roz-vytku-maloho-ta-serednoho-biznesu-v-ukrayini-yak> (accessed August 8, 2025).
15. Verkhovna Rada of Ukraine. (2006). Law of Ukraine "On capital markets and organized commodity markets" No. 3480-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/3480-15> (accessed August 8, 2025).
16. International Accounting Standards Board (IASB). (n.d.). IAS 32 Financial Instruments: Presentation (para. 11). Available at: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias32> (accessed August 8, 2025).
17. European Securities and Markets Authority (ESMA). (n.d.). MiFID II — Annex I: Lists of services and financial instruments. Available at: <https://www.esma.europa.eu/publications-and-data/interactive-single-rulebook/mifid-ii/annex-i> (accessed August 8, 2025).
18. OECD. (2015). New approaches to SME and entrepreneurship financing. Paris: OECD Publishing. Available at: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2015/10/new-approaches-to-sme-and-entrepreneurship-financing_g1g58cb9/9789264240957-en.pdf (accessed August 8, 2025).
19. Verkhovna Rada of Ukraine. (2016). Law of Ukraine "On consumer lending" No. 1734-VIII (current version). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1734-19> (accessed August 8, 2025).