

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2026. № 3. ISSN 2307-2105



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

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.172>

УДК 334.024:338.24:330.131.5

Є. В. Зубрицький,

аспірант, Поліський національний університет, м. Житомир

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0003-1610-0970>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХОДИ ДО КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Y. Zubrytskyi,

Postgraduate student, Polissia National University, Zhytomyr

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE CRITERIA FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY REGULATION

У статті обґрунтовано теоретико-методологічний підхід до оцінювання фінансово-правових інструментів регулювання підприємництва в Україні в умовах інституційної трансформації та економічного відновлення. Вихідною позицією є те, що фінансові стимули (податкові пільги, гранти, субсидії, компенсації, кредитно-гарантійні механізми) формують стійкий

економічний ефект лише за наявності правової визначеності, передбачуваних процедур доступу та належного правозастосування. У дослідженні інтегровано інституційний і системний підходи з інструментарієм оцінювання політик за логікою *outputs–outcomes–impacts*, що дозволяє відмежувати формальне «освоєння ресурсів» від реальних змін у поведінці суб'єктів господарювання. Особливу увагу приділено додатковості, транзакційним витратам участі в програмах та ризик-профілю інструментів (фіскальні, корупційні й конкурентні ризики). Запропоновано багатовимірну класифікацію інструментів за каналом впливу, юридичною формою, горизонтом дії та адресністю, що підвищує порівнюваність емпіричних результатів. Сформульовано критерії ефективності: економічні (інвестиції, продуктивність, зайнятість), фіскальні (вартість для бюджету, податкові витрати), інституційні (прозорість, цифровізація, підзвітність) та конкурентні (недискримінаційність доступу). Практичне значення результатів полягає у методичних орієнтирах для вдосконалення дизайну програм підтримки підприємництва та підвищення доказовості регуляторних рішень у період відновлення.

Підкреслено, що наукова обґрунтованість оцінювання потребує узгодження нормативного аналізу з кількісними та якісними методами вимірювання ефектів, зокрема через побудову індикаторів адміністративної складності, доступності інструментів і регіональної диференціації. Це дає змогу виявляти дисфункції дизайну, оцінювати комплементарність заходів і визначати напрями їх коригування.

This article substantiates a theoretical and methodological approach to assessing financial and legal instruments used to regulate entrepreneurship in Ukraine under conditions of institutional transformation and economic recovery. The study proceeds from the premise that financial incentives—tax relief, subsidies, grants, compensations, preferential lending, and guarantee schemes—generate sustainable economic outcomes only when they are embedded in clear

legal regimes, predictable access procedures, and effective enforcement. Accordingly, the object of analysis is not an isolated program or a single legal act, but an integrated policy instrument that combines a financial parameter (resource allocation or price signal) with a legal design (eligibility rules, administrative procedures, control mechanisms, liability, and appeal).

The methodological framework integrates the institutional approach, systems analysis, and policy evaluation logic (outputs–outcomes–impacts). This enables a consistent separation between formal “disbursement indicators” and actual behavioural and performance changes among enterprises. Special attention is paid to additionality (whether the observed effects would have occurred without support), transaction costs of participation (time, documentation, compliance burden), and the risk profile of instruments, including fiscal risks (budgetary cost and contingent liabilities), governance and corruption risks (discretion, opacity, weak accountability), and competition distortions (unequal access and market crowding-out). The article argues that ignoring these dimensions leads to systematic overestimation of effectiveness and to policy designs that privilege administratively capable applicants rather than productive firms.

A multidimensional classification of financial and legal instruments is developed to enhance comparability across studies and to align instrument types with appropriate evaluation methods. The classification differentiates instruments by (i) the channel of influence (tax, budget transfers, grants, credit, guarantees, regulatory-procedural measures, and digital services), (ii) legal form (code-based rules, special laws, by-laws and program regulations, contractual arrangements), (iii) time horizon (anti-crisis, recovery-oriented, structural), and (iv) targeting (universal versus selective and territorial instruments). This taxonomy is linked to a set of evaluation indicators and methodological choices: tax instruments require measurement of tax expenditures and behavioural elasticities; grant and subsidy instruments require additionality testing and verification of target use; credit and guarantee instruments require assessment of leverage, portfolio performance, and

selection effects; regulatory and procedural measures require measurement of administrative burden and compliance costs.

The article formulates a set of effectiveness criteria that reflect the hybrid nature of financial and legal regulation. Economic criteria include investment growth, productivity dynamics, employment effects, firm survival, and export expansion. Fiscal criteria include direct budget costs, tax expenditures, and the sustainability of contingent liabilities. Institutional criteria include transparency, procedural predictability, digitalization, accountability, and the quality of monitoring and audit. Competition criteria include non-discriminatory access and the absence of persistent market distortions. Methodological rigor is strengthened through the combination of legal analysis with quantitative and qualitative measurement strategies, including the construction of indicators of administrative complexity, accessibility, and regional differentiation. This allows identification of design dysfunctions, assessment of instrument complementarity, and formulation of evidence-based recommendations for policy adjustment.

The practical significance of the results lies in providing methodological guidelines for improving the design and governance of entrepreneurship support instruments during recovery, increasing the evidence base of regulatory decisions, and reducing distortions of market incentives while preserving policy responsiveness to heightened uncertainty.

Ключові слова: підприємництво, регулювання, інструменти, фінанси, інститути, методологія, оцінювання, ефективність, трансформація, відновлення

Keywords: entrepreneurship, regulation, instruments, finance, institutions, methodology, evaluation, efficiency, transformation, recovery

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

тим, що в Україні підприємництво функціонує в середовищі підвищеної невизначеності, структурних зрушень та інституційної трансформації, а отже потребує більш точного та доказового регуляторного інструментарію. Фінансово-правові інструменти (податки і пільги, гранти, субсидії, компенсації, кредитно-гарантійні програми, регуляторні процедури) становлять ядро державного впливу на підприємницьку активність, однак їх практична результативність нерідко виявляється нижчою за очікувану через фрагментарність застосування, нестабільність правил, процедурну складність доступу, а також обмежену спроможність інститутів адміністрування та контролю. У період економічного відновлення ця проблема посилюється: зростає попит бізнесу на доступ до фінансування, зниження транзакційних витрат і гарантії правової визначеності, тоді як для держави критично важливими стають фіскальна стійкість, прозорість розподілу ресурсів і мінімізація викривлень конкуренції.

Наукове завдання полягає у формуванні цілісного теоретико-методологічного підходу до оцінювання фінансово-правових інструментів як інтегрованих конструкцій політики, що поєднують фінансові параметри з правовими режимами та процедурами реалізації. Практичне завдання пов'язане з підвищенням якості дизайну державних програм підтримки підприємництва, обґрунтуванням критеріїв ефективності та додатковості, а також із розробленням індикаторів адміністративної складності, доступності й ризик-профілю інструментів. Вирішення означених завдань створює підґрунтя для доказових регуляторних рішень, посилення довіри бізнесу та забезпечення сталого відновлення економіки.

Окремо слід наголосити, що інституційні зміни у правовому полі підприємництва та еволюція державних програм підтримки потребують актуалізації наукового апарату дослідження, перегляду класифікацій інструментів і методик їх вимірювання. Без такої методологічної модернізації складно забезпечити порівнюваність результатів оцінювання, коректно

виявляти причинно-наслідкові зв'язки та формувати практично придатні рекомендації для політики відновлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі останніх років спостерігається стале зростання уваги до проблематики теоретико-методологічного оцінювання фінансово-правових інструментів регулювання підприємництва, що зумовлено посиленням невизначеності, зміною регуляторного середовища та потребою доказового супроводу політик економічного відновлення. Дослідження дедалі частіше фокусуються не лише на переліку податкових пільг, грантів, субсидій, кредитно-гарантійних програм чи дозвільних процедур, а на аналізі їхнього дизайну, комплементарності та інституційних умов реалізації, включаючи прозорість процедур доступу, контроль і відповідальність.

Теоретичну основу інституційного аналізу регуляторних інструментів формують праці Д. Норта, О. Вільямсона та Р. Коуза, у яких доведено визначальну роль “правил гри” і транзакційних витрат для поведінки економічних агентів. У площині політичної економії інституційної якості та державної спроможності вагомими є підходи Д. Родріка, Д. Аджемоглу і Дж. Робінсона, що пояснюють зв'язок інституцій із довгостроковим зростанням і відновленням. Методики вимірювання причинного ефекту державних програм, зокрема додатковості та селекційних ефектів, систематизовані у роботах Дж. Гекмана, Дж. Ангіста та Г. Імбенса і ці підходи дедалі активніше застосовуються в оцінці інструментів підтримки МСП.

Окремий напрям становлять дослідження доступу МСП до фінансування, де Т. Бек, А. Деміргюч-Кунт і Р. Левін аналізують кредитні обмеження, роль гарантій і фінансової інфраструктури. Практико-орієнтовані узагальнення та індикаторні рамки подають OECD, Світовий банк і UNDP, наголошуючи на значенні стабільності правил, якості регуляторної політики та прозорості механізмів підтримки.

У вітчизняній науці проблематика фінансово-правових інструментів і державної політики розвитку підприємництва розкривається у працях В.

Геєця, О. Амоші, Я. Жаліла, Т. Васильціва, В. Кравціва, І. Федулової, де акцентовано на фрагментарності інструментарію, нестабільності програм та високих адміністративних витратах для бізнесу. Водночас зберігається дефіцит робіт, що поєднують правовий аналіз процедур із кількісним оцінюванням ефектів, ризик-профілю та транзакційних витрат, що визначає актуальність подальших досліджень. Перспективними вважаються підходи, що інтегрують логіку outputs–outcomes–impacts із оцінкою адміністративної складності та недискримінаційності доступу, а також із ризик-орієнтованим аналізом (фіскальні зобов'язання, моральний ризик, викривлення конкуренції). Аналітичні матеріали НБУ щодо фінансової стабільності та кредитних ризиків створюють важливий контекст для інтерпретації результатів пільгового кредитування й гарантування. Це дозволяє обґрунтовувати коригування інструментів і підвищувати доказовість регуляторних рішень на практиці.

Формування цілей статті. Основною метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічного підходу до оцінювання фінансово-правових інструментів регулювання підприємництва в Україні, визначення критеріїв ефективності, додатковості та ризик-профілю, а також розроблення індикаторів транзакційних витрат і доступності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретико-методологічні основи дослідження фінансово-правових інструментів регулювання підприємництва доцільно розглядати як міждисциплінарний каркас, у межах якого економічні механізми стимулювання та обмеження підприємницької активності поєднуються з правовою архітектурою норм, процедур і режимів, що забезпечують реалізацію інструментів, контроль і відповідальність. Для України особливо значущим є інституційний вимір регулювання, оскільки результативність фінансових стимулів прямо залежить від якості правозастосування, стабільності правил, прогнозованості процедур, спроможності адміністрування та рівності доступу бізнесу до інструментів за прийняттого рівня транзакційних витрат [8]. Тому дослідження не може

обмежуватися описом програм чи нормативних актів; воно має пояснювати причинно-наслідкові зв'язки між дизайном інструмента (цілями, параметрами, каналом впливу, умовами доступу та процедурами) і фактичними економічними результатами на рівні підприємств і секторів [2; 5].

Підприємництво як об'єкт державного впливу розкривається щонайменше у трьох комплементарних вимірах. Перший інноваційно-динамічний, де підприємець є агентом технологічного оновлення, а інструменти оцінюються через здатність стимулювати інвестиції, модернізацію та конкурентоспроможність [5]. Другий інституційний, у якому основними детермінантами виступають правила гри (права власності, контрактне середовище, судовий захист, податкове адміністрування, контроль і нагляд), а ефективність стимулів визначається прозорістю процедур і недискримінаційністю доступу [8; 5]. Третій координаційний, що акцентує на ресурсному забезпеченні, інформаційних асиметриях, доступі до фінансових посередників та зниженні бар'єрів фінансування для МСП [5].

Державне регулювання підприємництва доцільно трактувати як систему інституційних, фінансових та організаційних впливів, спрямованих на корекцію провалів ринку, забезпечення правопорядку економічного обороту, підвищення конкурентоспроможності та досягнення суспільно значущих цілей. У період відновлення регулювання посилюється вимогами до стійкості: інструменти мають підтримувати ліквідність, відновлення активів і перехід до продуктивніших моделей діяльності, що потребує критеріїв оцінювання коротко-, середньо- та довгострокових ефектів [7;5]. Водночас воєнні умови істотно змінюють середовище підприємницької діяльності та структуру обмежень, що необхідно враховувати при виборі інструментів і показників результативності [3;1].

Фінансово-правові інструменти пропонується визначати як інтегровані конструкції політики, що поєднують фінансовий механізм (податки, пільги, гранти, субсидії, компенсації, кредити, гарантії) з правовим режимом (умови

доступу, критерії відбору, процедури, контроль, санкції, оскарження). Одиницею аналізу є зв'язка «фінансовий параметр + правовий режим + інституційний виконавець + контроль», що дозволяє уникнути розриву між фінансовим і правовим аналізом. На практиці ефект інструмента залежить від узгодженості компонентів: складні процедури, нечіткі критерії та непрозоре адміністрування формують селекційний ефект і знижують суспільну віддачу ресурсів [4; 5; 2].

Методологічний каркас дослідження охоплює: нормативно-правову коректність джерельної бази; інституційний аналіз спроможності реалізації; системний аналіз взаємодії інструментів; оцінювання результативності та ефективності за логікою «виходи – результати – вплив»; ризик-орієнтований аналіз (фіскальні, корупційні, конкурентні ризики); вимір транзакційних витрат і адміністративного навантаження [5;2]. У цьому контексті принциповим є поняття додатковості, тобто відмежування ефектів інструмента від загальної економічної динаміки та селекції бенефіціарів; методологічно це пов'язано з проблемою селекційного зміщення та інструментальними підходами ідентифікації причинних ефектів [6;9]. Для умов обмеженості даних доцільними є змішані підходи, що поєднують кількісні індикатори з аналізом процедур і кейсів [2;5].

Класифікація фінансово-правових інструментів повинна виконувати функцію операціоналізації та порівнюваності: за каналом впливу, юридичною формою, горизонтом дії, адресністю та ризик-профілем. Відповідно, податкові інструменти оцінюються через податкові витрати та поведінкові ефекти, грантові через додатковість інвестицій і продуктивність з урахуванням відбору учасників, кредитно-гарантійні через доступність капіталу, ризики портфеля та ефекти заміщення, а регуляторні спрощення через скорочення часу/вартості процедур і зменшення адміністративних бар'єрів [5; 2].

Таблиця 1 Методичний підхід до оцінювання ефективності інструментів підтримки підприємництва за рівнями результативності

Рівень оцінювання	Що вимірюється	Ключові індикатори (приклади)
Виходи	Масштаб підтримки	кількість отримувачів; обсяг фінансування; середня підтримка на одне підприємство; частка гарантій/компенсацій
Результати	Ефект для підприємств	інвестиції; зайнятість; виручка/рентабельність; продуктивність праці; експорт; платоспроможність
Вплив	Секторальні/регіональні ефекти	внесок МСП у зайнятість і додану вартість; виживання бізнесу; структурні зрушення; регіональна динаміка
Додатковість	Ефект саме від підтримки	приріст показників порівняно з групою без підтримки; заміщення приватних ресурсів; селекційний ефект
Витрати і ризики	Ціна інструмента для держави	бюджетна вартість; податкові витрати; прострочення/неповернення; концентрація підтримки; ризик викривлення конкуренції

Джерела: узагальнене автором на основі [5]

Оцінювання ефективності інструментів бізнесу в сучасних наукових дослідженнях доцільно здійснювати не через ізольований показник результату, а на основі комплексного багатокритеріального підходу, який дає змогу врахувати як безпосередні економічні наслідки застосування певного інструменту, так і його інституційні, правові, соціальні та довгострокові ефекти. Такий підхід є особливо важливим у дослідженні фінансових, правових, організаційних, інформаційно-консультаційних, податкових, кредитних і грантових механізмів підтримки підприємництва, оскільки кожен із них має власну логіку впливу на господарську діяльність, різну часову тривалість ефекту та відмінний ступінь залежності від якості нормативно-

правового середовища. Саме тому ефективність інструментів бізнесу варто трактувати як інтегральну характеристику, що відображає ступінь їх відповідності цілям розвитку підприємництва, здатність забезпечувати позитивні зміни у діяльності суб'єктів господарювання та досягати економічно обґрунтованого результату за прийняттого рівня витрат і ризиків [2; 5; 7].

Першим базовим критерієм оцінювання виступає релевантність, тобто відповідність інструменту реальним потребам бізнесу, умовам його функціонування та стратегічним пріоритетам економічного розвитку. У практичному вимірі це означає, що будь-який інструмент може вважатися ефективним лише тоді, коли він спрямований на подолання конкретних бар'єрів підприємницької діяльності: дефіциту фінансових ресурсів, обмеженого доступу до кредитування, високого податкового навантаження, надмірного регуляторного тиску, інформаційної асиметрії, інституційної нестабільності чи низького рівня правового захисту. Поряд із релевантністю важливе значення мають адресність і доступність інструменту, оскільки його результативність значною мірою залежить від того, чи досягає він саме тієї цільової групи, для якої був розроблений, та чи є механізм його застосування практично доступним для мікро-, малих і середніх підприємств. У цьому контексті ефективний інструмент повинен не лише формально існувати в нормативному полі, а й бути зрозумілим, прозорим, процедурно доступним і адаптованим до організаційних можливостей бізнесу [1; 3; 4; 8].

Другу групу критеріїв формують результативність і ресурсна ефективність інструментів бізнесу. Результативність характеризує ступінь досягнення визначених цілей, тобто здатність інструменту забезпечити очікувані зміни у динаміці розвитку підприємництва, зростанні кількості суб'єктів господарювання, обсягів виробництва, зайнятості, інвестицій, інноваційної активності, експорту або інших основних параметрів ділової активності. Водночас сама наявність позитивного результату ще не свідчить про високу якість інструменту, якщо цей результат досягнуто за надмірних

бюджетних, адміністративних чи часових витрат. Саме тому не менш важливим критерієм є ефективність використання ресурсів, яка відображає співвідношення між досягнутими результатами та вартістю їх одержання. У науковому аналізі це дає змогу оцінити, наскільки економічно виправданим є застосування того чи іншого механізму підтримки бізнесу, чи не створює він надмірного навантаження на державний бюджет, інституції адміністрування або самих підприємців, а також чи забезпечує оптимальний баланс між витратами і корисністю [2; 4; 5].

Третім важливим блоком критеріїв є додатковість, вплив і стійкість результатів. Додатковість дає змогу визначити, чи породжує інструмент той ефект, який не виник би без зовнішнього втручання, тобто чи справді він розширює можливості бізнесу, а не лише супроводжує процеси, що відбулися б і без нього. Це особливо актуально для програм кредитної підтримки, податкових стимулів, гарантійних механізмів і грантового фінансування, де існує ризик фінансування дій, які й без того були б реалізовані суб'єктом господарювання. Поряд із цим критерій впливу дає змогу оцінити ширші, довгострокові наслідки застосування інструменту, включаючи структурні зміни у підприємницькому секторі, посилення конкурентоспроможності, модернізацію бізнес-моделей, розвиток інноваційного потенціалу та формування нових ринкових можливостей. Не менш значущою є стійкість результатів, тобто здатність позитивного ефекту зберігатися після завершення безпосередньої дії інструменту. Якщо підтримка має лише короткостроковий характер і не формує довготривалої економічної спроможності, її загальна ефективність має розглядатися як обмежена [5; 7; 8].

Водночас комплексне оцінювання інструментів бізнесу неможливе без урахування критеріїв узгодженості, адміністративної простоти, справедливості та відсутності негативних побічних ефектів. Узгодженість означає, що окремий інструмент має функціонувати синхронно з іншими заходами економічної, фінансової та правової політики, не створюючи

суперечностей, дублювання або регуляторної фрагментації. Адміністративна простота характеризує рівень процедурної зручності: кількість етапів доступу, обсяг документів, тривалість розгляду заявок, складність підтвердження відповідності критеріям, прозорість умов участі та передбачуваність правозастосування. Окремо слід враховувати справедливість та інклюзивність, які відображають рівень рівного доступу різних категорій бізнесу до механізмів підтримки, а також недопущення дискримінаційних чи просторово нерівномірних ефектів. Нарешті, важливим є врахування ризику мертвих втрат, витіснення або заміщення, коли підтримка не створює нової економічної цінності, а лише перерозподіляє ресурси між учасниками ринку. Отже, критерії оцінювання ефективності інструментів бізнесу повинні розглядатися як цілісна аналітична система, що поєднує оцінку відповідності, результату, витрат, довгострокового впливу та інституційної якості, забезпечуючи науково обґрунтовану основу для висновків щодо доцільності їх застосування в політиці розвитку підприємництва [2; 5; 8].

Ефективність інструментів є багатокритеріальною і має включати економічні показники (інвестиції, продуктивність, зайнятість), фіскальні параметри (вартість для бюджету і податкові витрати), інституційні характеристики (прозорість, цифровізація, підзвітність), справедливість доступу та ризику викривлень конкуренції [2; 5]. У період відновлення зростає роль комплементарних пакетів підтримки, де фінансова компонента поєднується з правовим і сервісним супроводом, що повинно відобразитися в методології оцінювання [7; 5].

Висновки. У результаті проведеного дослідження встановлено, проведене узагальнення дає підстави стверджувати, що теоретико-методологічні засади дослідження фінансово-правових інструментів регулювання підприємництва мають формуватися як міждисциплінарний підхід, у межах якого фінансові стимули та обмеження розглядаються разом

із правовими режимами їх застосування, процедурними вимогами, механізмами контролю та відповідальності.

Визначення підприємництва як об'єкта державного впливу через інноваційно-динамічний, інституційний і координаційний виміри дозволяє точніше співвідносити цілі інструментів із критеріями оцінювання та уникати звуження аналізу лише до фінансової складової підтримки. Методологічно продуктивним є оцінювання інструментів за логікою «виходи – результати – вплив» із обов'язковим урахуванням додатковості, що дає змогу відмежувати реальний ефект підтримки від загальної економічної динаміки та селекції бенефіціарів. Водночас доведено, що без включення індикаторів транзакційних витрат і адміністративного навантаження (складність процедур, строки розгляду, відмови, потреба в доопрацюваннях) неможливо коректно інтерпретувати охоплення інструментів та їх фактичну доступність для МСП. У період економічного відновлення найбільшу віддачу забезпечують комплементарні пакети підтримки, де фінансові компоненти поєднуються з процедурною прозорістю, цифровими сервісами та сервісним супроводом, а практичне значення отриманих результатів полягає у формуванні методичних орієнтирів для вдосконалення дизайну інструментів, підвищення доказовості регуляторних рішень і збільшення суспільної віддачі від використання бюджетних ресурсів за умов підвищених ризиків.

Література

1. Мельник Т. Ю. Державна підтримка та стимулювання розвитку бізнесу в Україні під час дії воєнного стану // *Економіка, управління та адміністрування*. 2022. № 2(100). С. 3–11. DOI: 10.26642/ema-2022-2(100)-3-11. URL: <https://ema.ztu.edu.ua/article/view/261787> (дата звернення: 03.03.2026).
2. Рисін В. В., Монтика Ю. С. Оцінка ефективності державних програм фінансової підтримки бізнесу в Україні // *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 4(51). С. 249–258. – DOI: 10.32782/2308-1988/2024-51-36. URL:

<https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/download/1112/1064>

(дата звернення: 03.03.2026).

3. Намлієва Н. В. Особливості підприємницької діяльності в умовах воєнного стану в Україні // *Сталий розвиток економіки*. 2023. № 2(47). С. 150–157. DOI: 10.32782/2308-1988/2023-47-22. URL:

<https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/download/861/823>

(дата звернення: 03.03.2026).

4. Дикань В. В., Фролова Н. Л. Напрями та інструменти державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу в Україні у воєнний час // *Економіка та суспільство*. 2022. № 38. С. 141–146. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-38-56. URL:

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/1309/1263/>

(дата звернення: 03.03.2026).

5. ОЕСР; ЄБРР. Індекс політики щодо малих і середніх підприємств: країни Східного партнерства 2024: формування стійкості в складні часи (*SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2024: Building Resilience in Challenging Times*). Париж : OECD Publishing, 2023. 452 с. DOI: 10.1787/3197420e-en. URL:

https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/12/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2024_12e74bf3/3197420e-en.pdf

(дата звернення: 03.03.2026).

6. Гекман Дж. Дж. Селекційне зміщення вибірки як помилка специфікації (*Sample Selection Bias as a Specification Error*) // *Econometrica*. 1979. Т. 47, № 1. С. 153–161. URL: <https://www.jstor.org/stable/1912352> (дата звернення: 03.03.2026).

7. Програма розвитку ООН (ПРООН). Підтримка економічного відновлення України (*Support to the Economic Recovery of Ukraine*). – 2024. – URL: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-02/undp-supporteconomicrecoveryukraine2024en_v04.pdf (дата звернення: 03.03.2026).

8. Родрік Д., Субраманіан А., Треббі Ф. Інституції вирішують: пріоритет інституцій над географією та інтеграцією в економічному розвитку (*Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*) // *Journal of Economic Growth*. 2004. Т. 9, № 2. С. 131–165. URL: <https://jdesousa.univ.free.fr/enseignement/sc-po/RodriketalJEG2004.pdf> (дата звернення: 03.03.2026).

9. Ангріст Дж. Д., Імбенс Г. В., Рубін Д. Б. Ідентифікація причинних ефектів із використанням інструментальних змінних (*Identification of Causal Effects Using Instrumental Variables*) // *Journal of the American Statistical Association*. 1996. Т. 91, № 434. С. 444–455. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01621459.1996.10476902> (дата звернення: 03.03.2026).

References

1. Melnyk, T.Yu. (2022), “State support and stimulation of business development in Ukraine during martial law”, *Ekonomika, upravlinnia ta advinistruvannia*, vol. 2(100), pp. 3-11, available at: <https://ema.ztu.edu.ua/article/view/261787> (Accessed 03.03.2026). DOI: 10.26642/ema-2022-2(100)-3-11.

2. Rysin, V. and Montyka, Yu. (2025), “Evaluating the effectiveness of state financial support programmes for business in Ukraine”, *Sustainable Economic Development*, vol. 4, no. 51, pp. 249-258, available at: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/download/1112/1064> (Accessed 03.03.2026). DOI: 10.32782/2308-1988/2024-51-36.

3. Namliieva, N. V. (2023), “Peculiarities of entrepreneurial activity in the conditions of martial law in Ukraine”, *Stalyj rozvytok ekonomiky*, vol. 2(47), pp. 150–157, available at: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/download/861/823> (Accessed 03.03.2026). DOI: 10.32782/2308-1988/2023-47-22.

4. Dykan', V. and Frolova, N. (2022), "Directions and tools of state support for the development of small and medium-sized businesses in Ukraine during the war", *Ekonomika ta suspil'stvo*, vol. 38, available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/1309/1263/> (Accessed 03.03.2026). DOI: 10.32782/2524-0072/2022-38-56.
5. OECD Publishing (2023), "SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2024: Building Resilience in Challenging Times", available at: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/12/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2024_12e74bf3/3197420e-en.pdf (Accessed 03.03.2026). DOI: 10.1787/3197420e-en.
6. Hekman, Dzh. Dzh. (1979), "Sample Selection Bias as a Specification Error", *Econometrica*, vol. 47, no. 1, pp. 153–161, available at: <https://www.jstor.org/stable/1912352> (Accessed 03.03.2026).
7. UNDP (2024), "Support to the Economic Recovery of Ukraine", available at: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-02/undp-supporteconomiecoveryukraine2024en_v04.pdf (Accessed 03.03.2026).
8. Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2004), "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development ", *Journal of Economic Growth*, vol. 9, no. 2, pp. 131–165, available at: <https://jdesousa.univ.free.fr/enseignement/sc-po/RodriketalJEG2004.pdf> (Accessed 03.03.2026).
9. Anhrst, Dzh. D., Imbens, H. V. and Rubin, D. B. (1996), "Identification of Causal Effects Using Instrumental Variables ", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 91, no. 434, pp. 444–455, available at: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01621459.1996.10476902> (Accessed 03.03.2026).

Отримано редакцією журналу / Received: 12.03.26

Прорецензовано / Revised: 16.03.26

Схвалено до друку / Accepted: 20.03.26