

УДК 338.2:330.3

JEL G23

DOI: <https://doi.org/10.53920/ES-2023-4-11>

**Михайло Олександрович ПИРХ,**

аспірант за спеціальністю 051 - Економіка,

Запорізький Національний Університет

ORCID ID: [0000-0002-3306-1200](https://orcid.org/0000-0002-3306-1200)

## **ЗРОСТАННЯ ПЛАТЕЖІВ BNPL: РИЗИКИ ДЛЯ ПОКУПЦІВ ТА ПРОДАВЦІВ В КОНТЕКСТІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ**

*У статті визначено тенденцію, яка полягає в активному становленні та поширенні нового типу короткострокових споживацьких займів, так званих BNPL платежів (від англійського «buy now pay later» – «купуй зараз плати пізніше»). «Buy now pay later» (далі BNPL) – це тип короткострокової позики, який дозволяє споживачам робити покупки та оплачувати їх у майбутньому, протягом ряду платежів, як правило, чотирьох. BNPL ділить покупку споживача на кілька рівних платежів, з першою оплатою на касі або онлайн. Короткострокові позики BNPL зазвичай безвідсоткові, а довгострокові продукти BNPL можуть стягувати відсотки. Хоча BNPL спочатку використовувався в основному для онлайн-покупок, та пізніше поширився на покупки в магазинах і став дедалі популярнішим способом оплати покупок електроніки, предметів одягу та моди, меблів та техніки. Сьогодні BNPL починає бути доступним для таких послуг як подорожі та, навіть, медичне обслуговування. Такі компанії як Affirm, Klarna, AfterPay та Sezzle показали стрімкий зріст під час пандемії COVID-19 і надалі продовжують зростати, але більш помірно. Короткострокові споживацькі займи існували досить давно, проте феномен BNPL є унікальним явищем. BNPL платежі дають можливість продавцям отримати більше платоспроможних клієнтів, а покупцям це дає змогу отримати доступ до бажаних товарів та послуг. Однак цей платіжний метод також несе в собі певні ризики, які будуть розглянути у цій статті. Освоєння мінливого світу платежів BNPL вимагає глибоких знань про переваги та недоліки. Споживачів приваблює BNPL через його швидку доступність, що дозволяє їм купувати речі та послуги, не сплачуючи жодної попередньої комісії. Легкість оплати в розстрочку корелює зі зміною бажань клієнтів, сприяючи*

**фінансовій адаптації. Ця легкість, однак, пов'язана з нюансом: не своєчасні або пропущені платежі можуть призвести до штрафів і вплинути на кредитні рейтинги. Дуже важливо, щоб і клієнти, і постачальники повністю розуміли наслідки використання BNPL. У міру розвитку галузі ретельний перегляд нормативно-правової бази та етичних практик кредитування стає критично важливим для забезпечення стійкої та справедливої фінансової екології. Здатність збалансувати переваги та небезпеки BNPL має вирішальне значення для її стійкого успіху у зміні сучасного споживчого фінансування.**

**Ключові слова:** інформаційно-комунікаційні технології, електронна комерція, мінімізація ризиків, чарджбек, короткострокові споживачькі займи, шахрайство, купуй-зараз-плати-пізніше, BNPL.

**Mykhailo PYRKH**

PhD student Faculty of Economics,  
Zaporizhzhya National University

## **GROWTH OF BNPL PAYMENTS: RISKS FOR BUYERS AND SELLERS IN THE CONTEXT OF E-COMMERCE**

***The article outlines a trend in the active development of short-term consumer loans, also known as BNPL payments, BNPL stands for «buy now pay later». A BNPL is a form of short-term loan that allows customers to make purchases and pay them off later in a series of payments, usually four. The consumer's purchase is divided into multiple equal payments by BNPL, with the first payment made at the till. Short-term products from BNPL are often interest-free, but long-term products are not. Interest may be charged on BNPL products. Although BNPL was designed primarily for online sales, it has since been adapted to in-store transactions and has become an increasingly popular method of payment for electronics, apparel and fashion, furniture, and appliances. Today, BNPL is available for services like travel and even healthcare. Companies like Affirm, Klarna, AfterPay and Sezzle have seen rapid growth during the COVID-19 pandemic, and continue to show growth. Short-term consumer loans have been around for quite some time, but the BNPL phenomenon is unique. BNPL payments enables sellers to get more paying customers and buyers, on the other hand can get access to desired goods and services. However, this payment method also carries certain risks, which will be discussed in this article. Mastering***

***the shifting world of BNPL payments demands an in-depth knowledge of the advantages and disadvantages. Consumers are drawn to BNPL because of its quick accessibility, which allows them to purchase things and services without paying any upfront fees. The ease of installment payments correlates to changing client desires, promoting financial adaptability. This ease, however, comes with a catch: late or missed payments can result in fines and have an influence on credit scores. It is critical that both customers and providers fully understand the ramifications of BNPL usage. As the industry grows, a thorough review of the regulatory framework and ethical lending practices becomes critical to ensuring a sustainable and equitable financial ecology. The ability to balance the benefits and hazards of BNPL is critical to its sustained success in altering modern consumer finance.***

**Keywords:** *information and communication technologies, e-commerce, risk minimization, chargeback, short-term consumer loans, fraud, buy-now-pay-later, BNPL.*

**Постановка проблеми.** Інтернет сьогодні змінив поведінку нашого суспільства таким чином, що багато аспектів нашого життя тепер пов'язані з ним. Це включає в себе електронну комерцію (e-commerce). Зручність здійснення покупок за допомогою онлайн-оплати робить його ще більш привабливим для клієнтів. Короткострокові споживацькі кредити – так звані опції BNPL – «buy now pay later», в перекладі з англійської «купуй зараз, плати пізніше» змінили споживацькі звички та поведінку обох сторін – продавців і покупців. Трансформація культури споживання та підприємницької діяльності продовжує еволюціонувати. Такі нововведення суттєво вплинули на діяльність суб'єктів підприємництва та стали атрибутом функціонування економіки високорозвинених країн світу, таких як Сполучені Штати Америки, Великобританія та інші. Саме тому актуальним питанням стає розкриття сутності короткострокових споживацьких кредитів – платежів BNPL, в контексті електронної комерції та характеристика їх основних компонентів та ризиків, які вони несуть. Таке розуміння дозволить визначити пріоритетні шляхи розбудови цифрової економіки на вітчизняному просторі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій,** в яких започатковано розв'язання даної проблеми та на які спирається автор. Результатом технологічної революції кінця XX століття став пере-

хід від матеріальної цивілізації до інформаційно-технологічної. Ці зміни пришвидшили зростання цифрової економіки, яка активно формує коло експертів і аналітиків, присвячених дослідженню її сутності, проявів і суспільних переваг. Аналіз ринку короткострокових займів, в контексті електронної комерції, проводився спираючись на досвід зарубіжних вчених, які працюють в даному напрямі, варто виділити таких як Джек Капорал, Ханна Гдалман, Меган Грін, Некаті Селік, Джуліан Альказар, Террі Бредфорд, Емануель Пензо та інших.

Серед вітчизняних вчених варто зазначити таких вчених, які працюють у напрямку вивчення ринку та особливостей моделей кредитного ризику, цифрової економіки, управління, фінансового ризик-менеджменту як Андрій Камінський, Наталія Версал, Катерина Краус, Анатолій Супрун, Тетяна Пертришина та інших. Проте дослідження короткострокових займів BNPL не проводилися, ця тема є новою для вітчизняної науки. Тому це дослідження спирається на роботи зарубіжних вчених та дослідників. Процес глобалізації фінансових зв'язків, розвиток інформаційних технологій і стрімка діджиталізація зумовлюють необхідність досліджень ринку короткострокових займів саме в контексті електронної комерції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значні напрацювання в площині моделей кредитних ризиків, діджиталізації, цифрової економіки та фінансового ризик-менеджменту – ринок BNPL-платежів України не досліджувався, оскільки феномен залишається новим явищем. BNPL-платежі в Україні майже не мають розповсюдження. Актуальним для сьогодення стає вивчення питання щодо з'ясування сутності та основних переваг BNPL-платежів, а також окреслення їх ключових елементів, що дозволить у подальшому запропонувати шляхи активізації розвитку такого типу платежів в Україні. Метою даної статті є з'ясування сутності BNPL-платежів в контексті електронної комерції та визначення її основних ризиків. Таке дослідження дасть можливість більш комплексно охарактеризувати сучасні компоненти BNPL-платежів.

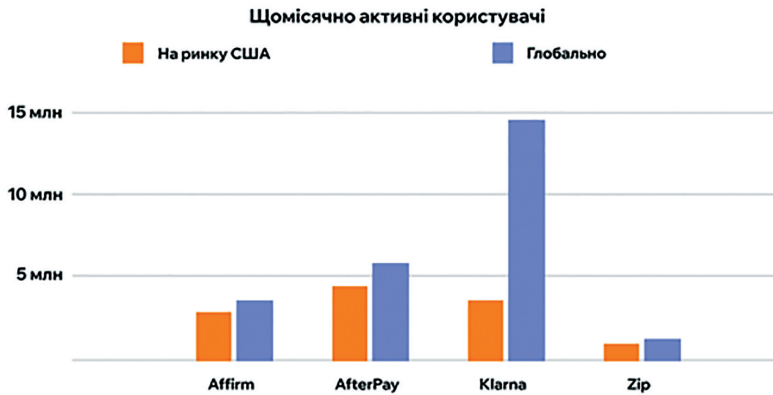
**Мета статті.** У статті ми зосередимося на тому, щоб дослідити переваги і недоліки BNPL-платежів для покупців і торговців (мерчантів) електронної комерції, порівняти звичайні споживачькі кредити з BNPL-платежами, а також виявити наявні ризики використання BNPL та їх причини.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За оцінками Юваля Ной Харарі, ізраїльського історика, доктора філософії, більшість грошей сьогодні – це просто електронні дані. Загальна кількість грошей у світі становить приблизно 60 трильйонів доларів, але загальна кількість монет і банкнот становить менше 6 трильйонів доларів. Більше 90% усіх грошей (понад 50 трильйонів доларів на наших рахунках) знаходяться лише на комп'ютерних серверах [1].

Останніми роками платіжний сектор у всьому світі змінюється: з'являються нові цифрові методи оплати, які все більше витісняють традиційні. Серед останніх тенденцій цифрових платежів – зростання моделі «Buy now pay later» (BNPL). «Купи зараз, заплати пізніше» – це свого роду короткострокове фінансування, яке дозволяє клієнтам розподілити витрати на покупку протягом певного періоду часу, як правило, на чотири частини, без відсотків. У 2005 році шведська компанія Klarna створила один із перших сучасних продуктів BNPL. Протягом наступних років було розроблено декілька послуг BNPL, характеристики та методи роботи яких постійно вдосконалювалися. Найбільш загальними характеристиками всіх цих послуг є нульова або низька вартість для користувачів, короткострокове погашення, а також простота використання та доступність. Клієнт, роздрібний продавець, кредитор і постачальник BNPL – це чотири учасники системи BNPL. Останній відповідає за інтеграцію всіх трьох учасників і обробку платежів клієнта торговцю з позикою, наданою кредитором [2]. Сьогодні ринок BNPL в цифровій комерції продовжує зростати, але вже не так швидко, як після початку пандемії коронавірусу.

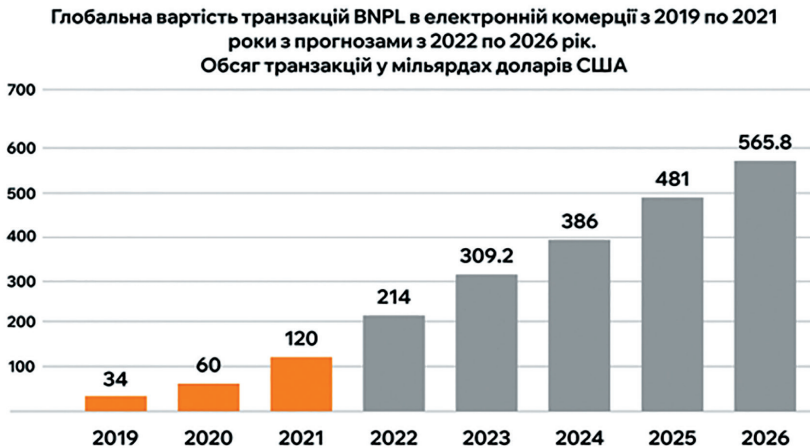
Останні два пункти несуть певні ризики, що будуть розглянуті нижче. Щомісячно активними користувачами були ті, хто відкрив додаток принаймні один раз протягом місяця. Розглянемо чотири найбільші компанії, що надають послуги з BNPL. Розмір компанії визначено кількістю активних щомісячних користувачів. Дані подані станом на 2-й квартал 2023 року (рис. 1).

Очікується, що між 2021 і 2026 роками глобальні транзакції BNPL зростуть майже на 450 мільярдів доларів США. Це означатиме подальше прискорення того, що спостерігалось в період між 2019 і 2021 роками, коли альтернативний метод оплати зріс майже на 400 відсотків. Незважаючи на це, у 2021 році BNPL досягла глобальної частки ринку приблизно в 3%, причому вісім із 10 найпопулярніших світових ринків BNPL розташовані в північно-західній Європі [4]. Загалом частка BNPL платежів у всьому світі склала 5% у 2022 році (рис. 2) [14].



**Рис. 1. Найбільші BNPL компанії за кількістю щомісячних активних користувачів. Дані на 2-й квартал 2023 року**

Джерело: Caitlin Mullen «Breaking down buy now, pay later», Retail Dive, November 9, 2023 [3]



**Рис. 2. Глобальна вартість транзакцій BNPL (у мільярдах доларів США) в електронній комерції з 2019 по 2021 роки, з прогнозами з 2022 по 2026 рік**

Джерело: Raynor de Best, "Global transaction value of buy now, pay later (BNPL) in e-commerce from 2019 to 2021, with forecasts from 2022 to 2026", Statista [4]

Продукти BNPL поділяються на дві групи залежно від того, як вони розповсюджуються клієнтам:

1. Одна з форм продукту BNPL продається споживачам безпосередньо фінтех-компаніями до здійснення покупки;
2. Інша пропонується під час покупки через продавця, який співпрацює з фінтех або фінансовою установою.

Метою цього дослідження є розгляд другої форми. Також варто зазначити що модель BNPL була створена і поширилася в основному на ринку B2C (business-to-customer), тобто серед приватних клієнтів. Зараз 78% компаній BNPL працюють виключно на цьому ринку.

Останнім часом пропозиція постачальників BNPL також розширюється на ринок B2B (business-to-business), тобто серед бізнес-клієнтів. Наразі 16% провайдерів зосереджені на ринку B2B, а близько 6% працюють як на B2B, так і на B2C. Причини поширення на ринку B2B в основному пов'язані з тим фактом, що підприємства бачать BNPL як ефективний інструмент фінансування, який можна використовувати для покращення циклу «готівки до готівки» шляхом затримки платежів постачальникам. З цієї причини пропозиція BNPL на ринку B2B відрізняється від пропозиції, спрямованої на приватних клієнтів, і має деякі спільні характеристики з факторингом [5].

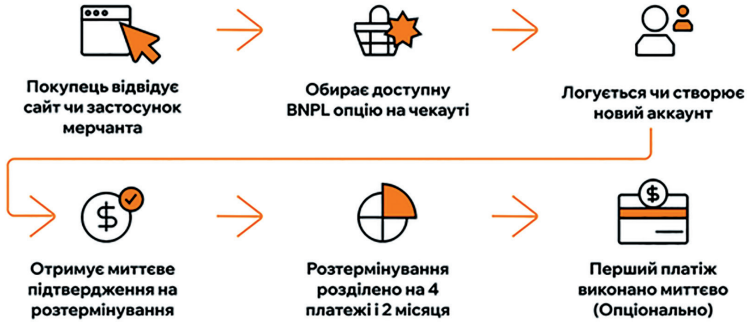
В цьому дослідженні буде розглянута B2C модель, тобто серед приватних клієнтів, або покупців товарів, що використовують BNPL як метод оплати для споживацьких потреб.

B2C модель BNPL зазвичай орієнтована на міленіалів, споживачів покоління Z і фінансово незахищених споживачів, тих, хто не має кредитної історії, а отже не може скористатись послугами звичайного споживчого кредиту. Кредитні ліміти пов'язані з цими послугами, як правило, нижчі й варіюються від сотень доларів до тисяч. Аспект цільової аудиторії є ключовим, оскільки несе відповідні ризики, які будуть розглянуті нижче.

Розглянемо схему процесу придбання з боку покупця, в контексті електронної комерції (рис. 3, 4).

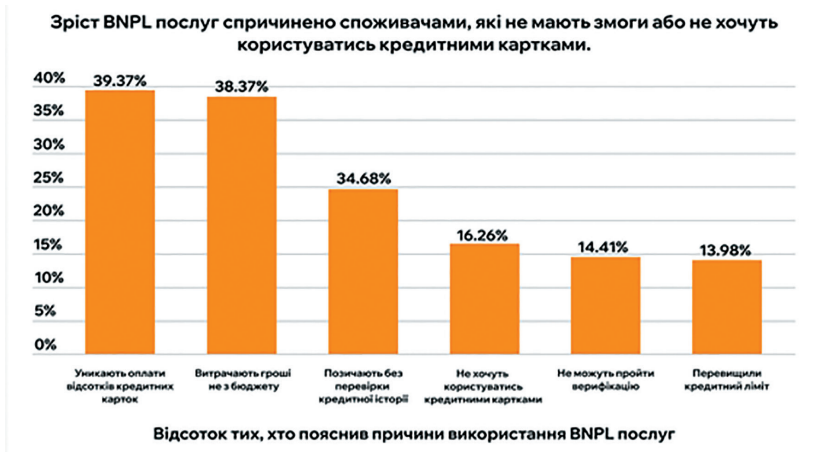
- Покупець відвідує веб-сайт чи застосунок мерчанта (онлайн-торговця).
- Обирає доступну опцію на чекауті застосунку чи веб-сайту.
- Логується у свій акаунт (профіль) або створює новий.
- Отримує миттєве підтвердження.
- Платіж, як правило, розділено на чотири платежі і два місяці.
- Опціонально, залежно від BNPL-провайдера, може бути здійснений перший з чотирьох платежів.

- Перевірка потенційного споживача перебігає в спрощеному форматі, та верифікує лише кредитну історію, вік та дохід, але не покладається на дані споживача. [6] Це також є певним ризиком, наслідки якого буде розглянуто нижче.



**Рис. 3. Процес придбання з боку покупця, в контексті електронної комерції**

Джерело: авторська розробка



**Рис. 4. Зростання BNPL-послуг спричинене споживачами, які не мають змоги або не хочуть користуватись кредитними картками**

Джерело: Michael Moeser, «How "buy now, pay later" became a coronavirus counter to credit cards», American banker [7]



BNPL послуги включають віртуальну або фізичну платіжну картку для здійснення покупок, якою зазвичай можна користуватися лише у продавців-учасників. Погашення покупки за допомогою цих послуг зазвичай передбачає чотири частини, безвідсоткове розтермінування, при цьому 25% сплачуються під час покупки, а залишок сплачується за 2–3 тижні.

Ці послуги дозволяють багаторазові покупки BNPL до попередньо визначеного кредитного обмеження [6].

Розглянемо основні відмінності між звичайними споживчими кредитами та послугами BNPL (табл. 1).

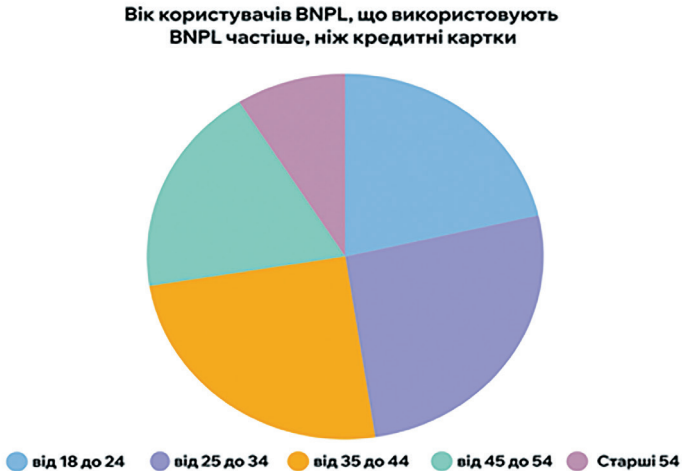
**Таблиця 1. Порівняння BNPL та кредитних карток**

	<b>BNPL</b>	<b>Кредитні картки</b>
<b>Середня процентна ставка</b>	0%	20.68% (за даними травня 2023)
<b>Типова плата за прострочення</b>	\$20 to \$30 за платіж	28 доларів США за перший прострочений платіж, 39 доларів США за наступні прострочені платежі
<b>Типова частота платежів</b>	6 тижнів до 12 місяців	Один місяць для погашення без відсотків, до 24 місяців із початковою карткою 0% річної процентної ставки
<b>Звіти перед кредитними бюро</b>	Кожні 2 тижні чи раз на місяць	Раз на місяць
<b>Перевірка кредитної історії</b>	В окремих випадках	Завжди

Джерело: Michael Moeser, «How "buy now, pay later" became a coronavirus counter to credit cards», American banker [7]

Згідно з новим опитуванням The Motley Fool Ascent, сьогодні вже менше американців використовують послуги «купи зараз, плати пізніше» (BNPL), незважаючи на тривалу інтенсивну інфляцію, яка негативно вплинула на фінанси. 35% американців, опитаних The Motley Fool Ascent, повідомили, що колись використовували «купити зараз, платити пізніше». Це менше, порівняно з 50% респондентів у 2022 році та 56% у 2021 році.

Однак майже половина (48%) користувачів «купи зараз, плати пізніше» все ще звертаються до цих виплат, щоб фінансувати покупки, які інакше не відповідали б їх бюджету. А 26% респондентів, які скористалися BNPL, мали запізнення або пропущений платіж (рис. 5) [8].



**Рис. 5. Вік користувачів BNPL, що використовують BNPL частіше, ніж кредитні картки**

Джерело: Jack Caporal, «Study: Buy Now, Pay Later Use Declines for Third Straight Year», The Ascent [8]

Згідно з опитуванням, проведеним компанією Financial Health Network у 2021 році, послуги BNPL можна розділити на 3 групи, за зростанням:

*Перша група.* Короткострокове фінансування без відсотків (зазвичай менше 6 місяців і часто дотримуються моделі оплати в 4). 70% опитаних заявили, що надають перевагу цій опції.

*Друга група.* Фінансування з терміном погашення від 6 місяців без відсотків. 21% опитаних заявили, що надають перевагу цій опції.

*Третя група.* Фінансування з терміном погашення 6 місяців або більше з нарахуванням відсотків. Лише 11% опитаних заявили, що можуть скористатися цією опцією [9].

Розглянемо основні ризики, які мають покупці, використовуючі BNPL-опції. Одним із очевидних ризиків програм BNPL є те, що ці, здавалося б, доступні платежі можуть спокусити вас витратити гроші. Це є перевагою для продавців, але є ризиком для покупців. Опитування Motley Fool Ascent, розповсюджене через платформу опитувань Pollfish 19 липня 2023 року, допомогло визначити, у яких постачальників покупці робили покупки. У таблиці 2 наведено відсоток тих, хто скористався кожною з наступних послуг [8].

**Таблиця 2. Порівняння популярності BNPL серед покупців**

<b>BNPL провайдер</b>	<b>Відсоток респондентів серед користувачів BNPL</b>
Afterpay	50%
Klarna	45%
Affirm	41%
PayPal Credit/Pay in 4	35%
Zip/Quad Pay	11%
Інші	17%

Джерело: Jack Caporal, «Study: Buy Now, Pay Later Use Declines for Third Straight Year» [8]

Опитування свідчать, що майже половина покупців BNPL збільшили свої витрати від 10 до понад 40 відсотків, використовуючи ці плани, порівняно з використанням кредитної картки. Дві третини клієнтів BNPL заявляють, що купують ювелірні вироби та інші «бажані» предмети, які вони б інакше не придбали. Споживачі також можуть виявити, що платежі в розстрочку важче відстежити. Дослідження вказують, що 43% тих, хто користувався послугами BNPL, запізнювалися з платежем. З них дві третини вказують, що причиною затримки було те, що вони просто втратили дані про платежі, а не тому, що у них не було коштів [10].

BNPL може здатися винятково вигідною угодою для споживачів, порівняно із використанням кредитних карток або більш традиційних програм відстрочки, але експерти попереджають, що цей ринок BNPL створює серйозні ризики для позичальників.

Провайдери BNPL та представники галузі зазвичай ухиляються від опису свого продукту як «кредиту». Крім того, що це стосується законодавчих визначень, які запроваджують певні права для позичальників і стандарти поведінки для кредиторів, вимоги до BNPL ще недостатньо визначені на законодавчому рівні. Модель BNPL означає, що позичальники можуть не користуватися жодними засобами захисту, які застосовуються на ринках споживчого кредитування, таких як чіткі механізми вирішення суперечок і чіткі права щодо повернення товарів і відкликання платежів (чарджбеків) для позичальників кредитних карток. Бюро захисту прав споживачів США наголосило про ризики для споживачів. Про це також свідчить і зростання кількості скарг позичальників [11].

Розглянемо основні аспекти використання BNPL платежів мерчантами (торговцями) електронної комерції (табл. 3). У США показник платежів електронної комерції, здійснених за допомогою BNPL, становить 5%. Для порівняння, показники платежів за допомогою електронних гаманців становив 35%, а показник дебетових та кредитних карток становив 31% [12]. Підключити платіжний метод BNPL досить легко, якщо мерчанти вже має верифікований акаунт. Так, наприклад, платіжний провайдер Stripe автоматично визначає найбільш відповідні способи оплати для відображення. Також, Stripe надає можливість конфігурації чекаута (кошика). Залежно від розміру замовлення кошика, Affirm пропонує клієнтам оплату 4-ма частинами, місячні платежі або обидва платежі [14].

**Таблиця 3. Порівняння BNPL методів оплати та платіжних комісій**

Провайдер	Комісія з кожної транзакції BNPL	Комісія з кожної транзакції кредитових/дебетових карток	Комісія з кожної транзакції електронних гаманців (Google Pay, Apple Pay та інших)
<b>Klarna</b>	5.99% + \$0.30	2.9 + \$0.30	2.9 + \$0.30
<b>Afterpay</b>	6% + \$0.30		
<b>Affirm</b>	6% + \$0.30		

Джерело: Stripe, «Accept popular payment methods with a single integration» [14]

Таким чином видно, що платіжна комісія за прийом платежів з кредитною картою нижча, ніж прийом платежів з BNPL платіжним методом. Провайдери BNPL обіцяють зріст середньої вартості замовлення на 60% (average order value), та на 28% менше забутих товарів у кошику (abandoned cart) [16]. Проте низка джерел вказує на зріст ймовірності чарджбеку. Розглянемо причини виникнення та сутність терміну «чарджбек». Термін «chargeback» перекладається з англійської як «відкликання платежу». Чарджбек, або відкликаний платіж, виникає, коли власник картки або платіжного методу BNPL ставить під сумнів ваш платіж емітенту своєї картки. Щоб обробити відкликаний платіж, емітент створює офіційну суперечку (чарджбек) в картковій мережі, яка негайно скасовує платіж, забираючи гроші для платежу, а також одну або кілька комісій за мережевий конфлікт, в результаті кошти буде списано з балансу мерчанта електронної комерції разом з сумою платежу та комісією за оскарження. Комісія зазвичай складає 15 доларів США [17].

За даними компанії Justt, що надає послуги по зменшенню кількості чарджбеків, серед продавців Північної Америки, які пропонували BNPL як спосіб оплати, 35% сказали, що їхні платежі BNPL стикалися з відсотком повернених платежів вище 1,81 відсотка, а 53% сказали, що відсоток повернених платежів перевищував 0,91 відсотка.

Причиною вищої ймовірності виникнення чарджбека за транзакціями BNPL є низка факторів:

1. Вища ймовірність зміни рішення щодо доцільності здійсненої покупки, оскільки користувачі BNPL частіше витрачають гроші, яких у них немає, ніж традиційні споживачі.

2. Більша ймовірність припинення подальших платежів, оскільки розподілені платежі означають, що покупець може припинити платіж після того, як він отримав товар або послугу, але до того, як усі платежі пройдуть.

3. Ще один фактор «дружнього шахрайства» виникає, коли покупці не можуть пов'язати ім'я BNPL з назвою магазину у якого, як вони пам'ятають, що щось купували. Відсутність узгодженого зв'язку та співпраці між продавцем і провайдером BNPL може призвести до більшої кількості відкликаних платежів покупцем.

Наразі, за даними вищезгаданої компанії Justt, торговцям електронної комерції не варто надто турбуватися про підвищений ризик відкликаних платежів покупцем, пов'язаних з BNPL, оскільки

зазвичай постачальником BNPL є офіційний продавець, який несе відповідальність за повернення коштів [18].

Виникає, так зване, «перенесення відповідальності» (liability shift). Для кредитних карток перенесення відповідальності загалом означає відповідальність за покриття збитків від шахрайських транзакцій, що переходять від торговця до банку-емітента, коли торговець автентифікував транзакцію за допомогою будь-якого з протоколів 3D Secure (3DS). Якщо продавець не автентифікує транзакцію кредитної картки за допомогою методу 3D Secure, продавець несе відповідальність за повернення коштів і збитки через шахрайство [21].

Але, у випадку BNPL, на відміну від банківських карток, рішення приймається самою BNPL компанією. Такого висновку вдалося досягти після перегляду технічної документації найбільших BNPL компаній, таких як Klarna [21], Affirm [22] та Afterpay [23].

На думку компанії Justt провайдери BNPL можуть відмовлятися від перенесення відповідальності, за договором обслуговування мерчантів, і відповідальність буде лежати на постачальниках товарів або послуг [18].

Система мікропозик BNPL прагне довести клієнтів до етапу оплати з мінімальними перешкодами, отже поступається деяким засобам безпеки задля того, щоб покупці витрачали менше часу на роздуми про те, чи справді вони можуть собі це дозволити. Це означає, що забезпечення мікропозики BNPL має набагато менше точок, де шлях користувача зупиняється для перевірки, і, як наслідок, менший рівень безпеки в цілому. Це спрощує реєстрацію облікових записів для шахраїв і дає змогу здійснити несанкціонований вхід і, зрештою, заволодіння обліковими записами. Звідти можна застосувати низку методів шахрайства, які буде розглянуто пізніше [19].

Розглянемо типові ризики, що можуть сприяти виникненню шахрайства:

1. Кредитні рішення в режимі реального часу: постачальники BNPL мають схвалити рішення про купівлю, щойно споживачі завершать свої транзакції. І хоча цей процес полегшує життя покупцям, він також відкриває шлях шахраям до великих покупок.

2. Відстрочка погашення: постачальники BNPL дозволяють користувачам розподіляти покупки на виплати. Це гарантує зручність і легкість, якими відомий BNPL. На жаль, зловмисники часто

використовують цей тривалий метод погашення, зламуючи облікові записи, щоб здійснювати несанкціоновані транзакції, сплачуючи лише 25% базової вартості та пропускаючи решту платежів.

3. Відсутність формальних перевірок кредитоспроможності: більшість BNPL використовують альтернативні перевірки кредитоспроможності, а не стандартні перевірки, які використовують великі банки та компанії, що видають кредитні картки. Натомість вони використовують внутрішні алгоритми для визначення кредитоспроможності на основі наявної інформації. Якщо це не зроблено належним чином, це створює ризик виникнення шахрайства, таких як заволодіння обліковими записами, використання особистих даних без згоди власника і відсутність платежів [19].

Щодо причин виникнення цих факторів, варто зазначити, що компанії, які надають цю послугу, по суті використовують два ключові сегменти ринку:

1. *Нерозвинені кредитні ринки.* Люди, які не мають доступу до традиційних каналів кредитування. Це може бути наслідком систематичного збою цих каналів, особливо на ринках, де індустрія кредитування не настільки розвинена.

2. *Недовіра до міленіалів і покоління Z.* Ці групи не довіряють традиційним кредитним каналам (таким як кредитні картки) або не бажають платити відсотки за кредитними картками. Особливо це відбувається на більш розвинутих кредитних ринках, таких як США [20].

Обидві ці групи є ризиковими в сенсі неповернення грошового займу.

**Висновки та пропозиції.** Дане дослідження дає декілька висновків та напрямів для подальшого вивчення. Варто зазначити, що платежі BNPL мають переваги для покупця:

1. Швидкість доступу платіжної опції, в порівнянні зі звичайним споживацьким кредитом.

2. Нижча відсоткова ставка.

Щодо недоліків для покупців варто зазначити:

1. Спонування до надмірних витрат, що спровоковано відносно легкою доступністю, швидкістю перевірки та нижчою відсотковою ставкою.

2. Непрозорість регулювання спірних питань.

3. Викрадення особистих даних покупця також є вагомим недоліком.

Таким чином, покупцям товарів слід ретельно зважувати опції короткострокового кредитування, необхідно розглядати і більш традиційні шляхи отримання короткострокових кредитів, такі як кредитні картки. Адже, не дивлячись на більшу відсоткову ставку, звичайні споживчі кредити дозволяють розділити платіж на більшу кількість частин, а також мати менше ризиків при виникненні спірних питань. Для мерчантів електронної комерції слід визначити такі переваги:

1. Покращення продажів шляхом покращення середньої вартості замовлень та менше забутих кошиків.

2. Простота підключення до сайту електронної комерції.

Для мерчантів електронної комерції слід визначити такі ризики і недоліки:

1. Вища ймовірність виникнення чарджбеку, в порівнянні з звичайними транзакціями з використанням банківських карток.

2. Вища ймовірність виникнення шахрайства.

3. Вища платіжна комісія в порівнянні з кредитною картою.

4. Відсутність прозорих механізмів подолання спірних питань.

Отже, обираючи платіжні методи для свого бізнесу, мерчантам електронної комерції слід враховувати переваги і недоліки платіжних методів BNPL. Хоча ці методи мають підвищити середню вартість замовлення, вони також несуть ряд ризиків, які не мають ті самі банківські картки або електронні гаманці. Також слід враховувати, що транзакційна комісія методів BNPL вища, за комісію банківських карток, що сплачується мерчантами. Продавцям товарів рекомендується мати декілька платіжних методів для оплати товарів і послуг задля диверсифікації грошових потоків та зменшення ризиків.

Порівняння механізму відкликання платежів з використанням BNPL та залученням банківських карток потребує подальшого дослідження.

© **Пирх М. О., 2023**

#### **ЛІТЕРАТУРА**

1. Ювал Ной Харарі. Sapiens: людина розумна. Коротка Історія Людства. / Пер. з англ. О. Дем'янчука. Київ: Bookchef. 2023. 230 с.

2. Rebecca Lake. Buy Now, Pay Later (BNPL): What It Is, How It Works, Pros and Cons. March. 2023. URL: <https://www.investopedia.com/buy-now-pay-later-5182291> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)



3. Caitlin Mullen Breaking down buy now, pay later. Retail Dive. November, 9, 2023. URL: <https://www.retaildive.com/news/buy-now-pay-later-installment-payments-affirm-afterpay-klarna-paypal-regulation/699042/> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

4. Raynor de Best. Global transaction value of buy now, pay later (BNPL) in e-commerce from 2019 to 2021, with forecasts from 2022 to 2026. Statista. November, 17, 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/1311122/global-bnpl-market-value-forecast/> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

5. Emanuele Penzo. Buy Now, Pay Later. International Market Analysis of the service providers. School of Industrial and Information Engineering Department of Management, Economics and Industrial Engineering Master of Science in Management Engineering. 2022. 178 с. URL: [https://www.politesi.polimi.it/retrieve/cbec7570-98da-4c16-8046-c55ccf7f9d39/2022\\_12\\_Penzo.pdf](https://www.politesi.polimi.it/retrieve/cbec7570-98da-4c16-8046-c55ccf7f9d39/2022_12_Penzo.pdf) (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

6. Julian Alcazar and Terri Bradford. The Appeal and Proliferation of Buy Now, Pay Later: Consumer and Merchant Perspectives. Federal Reserve Bank Of Kansas City. November, 10, 2021. URL: <https://www.kansascityfed.org/research/payments-system-research> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

7. Michael Moeser. How 'buy now, pay later' became a coronavirus counter to credit cards. American Banker. August, 20, 2020. URL: <https://www.americanbanker.com/payments/list/how-buy-now-pay-later-became> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

8. Jack Caporal. Study: Buy Now, Pay Later Use Declines for Third Straight Year. The Ascent. August, 3, 2023. URL: <https://www.fool.com/the-ascent/research/buy-now-pay-later-statistics/> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

9. Hannah Gdalmán, Meghan Greene, Necati Celik. Buy Now, Pay Later: Implications for Financial Health. Financial Health Network 2022 URL: <https://finhealthnetwork.org/wp-content/uploads/2022/03/Buy-Now-Pay-Later-Brief-2022.pdf> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

10. Penelope Wang. The Hidden Risks of Buy-Now, Pay-Later Plans. Consumer Reports. February, 14, 2021. URL: <https://www.consumerreports.org/money/shopping-retail/hidden-risks-of-buy-now-pay-later-plans-a7495893275/> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

11. Student Borrower Protection Center. Point of Fail: How a Flood of «Buy Now, Pay Later». Student Debt is Putting Millions at Risk. Pp. 7 – 8. November, 2, 2022. URL: <https://ssrn.com/abstract=4265276> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

12. Alex Miller. The Most Popular Payment Methods in the U.S. Upgraded Points. August, 18, 2023. URL: <https://upgradedpoints.com/finance/most-popular-payment-methods-in-us> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

13. Stripe. Affirm payments. Offer your US and Canadian customers flexible financing while getting paid upfront with Affirm. URL: <https://stripe.com/docs/payments/affirm> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
14. Raynor de Best. BNPL (Buy Now, Pay Later) – statistics & facts. Statista. URL: <https://www.statista.com/topics/8107/buy-now-pay-later-bnpl/#topicOverview>. October, 17. 2023 (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
15. Stripe. Accept popular payment methods with a single integration. URL: <https://stripe.com/en-gb-us/pricing/local-payment-methods> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
16. Affirm Investor Forum. November, 14. 2023. 30 p. URL: <https://investors.affirm.com/static-files/d2071372-c9d3-4888-9987-a40315e7228f> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
17. Stripe. Disputes and fraud. URL: <https://stripe.com/docs/disputes#:~:text=A%20dispute%20> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
18. Roenen Ben-Ami. Phocuswright, 2023: BNPL is in the Ascendant in Travel, But the Chargeback Problem Remains. November, 15. 2023. URL: <https://justt.ai/blog/phocuswright-2023-bnpl> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
19. Jimmy Fong. Buy Now Pay Later Fraud (BNPL): Risks & Prevention. September, 8. 2023. URL: <https://seon.io/resources/buy-now-pay-later-fraud-risks-and-prevention/> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
20. Niall Whelan. "Fraud in the Buy Now Pay Later Industry. April, 26. 2023. URL: <https://ekata.com/blog/fraud-buy-now-pay-later/> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
21. Adyen. Klarna chargebacks. URL: <https://docs.adyen.com/risk-management/chargeback-guidelines/klarna-chargebacks/> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
22. Stripe. Affirm payments. URL: <https://stripe.com/docs/payments/affirm?locale=en-GB> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)
23. Stripe. Afterpay and Clearpay payments. URL: <https://stripe.com/docs/payments/afterpay-clearpay> (дата звернення: 30.11.2023). (англ.)

## REFERENCES

1. Yuval Noah Harari. Sapiens: A Brief History of Humankind. / Kyiv: Bookchef. 2023. P. 230. (In Ukrainian)
2. Rebecca Lake. Buy Now, Pay Later (BNPL): What It Is, How It Works, Pros and Cons", March, 2023 URL: <https://www.investopedia.com/buy-now-pay-later-5182291> (дата звернення: 30.11.2023).
3. Caitlin Mullen. Breaking down buy now, pay later. Retail Dive. November, 9. 2023. URL: <https://www.retaildive.com/news/buy-now-pay-later-installment-payments-affirm-afterpay-klarna-paypal-regulation/699042/> (дата звернення: 30.11.2023).

4. Raynor de Best. Global transaction value of buy now, pay later (BNPL) in e-commerce from 2019 to 2021, with forecasts from 2022 to 2026. Statista. November, 17. 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/1311122/global-bnpl-market-value-forecast/> (дата звернення: 30.11.2023).

5. Emanuele Penzo. Buy Now, Pay Later. International Market Analysis of the service providers. School of Industrial and Information Engineering Department of Management, Economics and Industrial Engineering Master of Science in Management Engineering. 2022.178 с. URL: [https://www.politesi.polimi.it/retrieve/cbec7570-98da-4c16-8046-c55ccf7f9d39/2022\\_12\\_Penzo.pdf](https://www.politesi.polimi.it/retrieve/cbec7570-98da-4c16-8046-c55ccf7f9d39/2022_12_Penzo.pdf) (дата звернення: 30.11.2023).

6. Julian Alcazar and Terri Bradford. The Appeal and Proliferation of Buy Now, Pay Later: Consumer and Merchant Perspectives. Federal Reserve Bank Of Kansas City. November, 10. 2021. URL: <https://www.kansascityfed.org/research/payments-system-research> (дата звернення: 30.11.2023).

7. Michael Moeser. How 'buy now, pay later' became a coronavirus counter to credit cards. American Banker. August, 20. 2020. URL: <https://www.americanbanker.com/payments/list/how-buy-now-pay-later-became> (дата звернення: 30.11.2023).

8. Jack Caporal. Study: Buy Now, Pay Later Use Declines for Third Straight Year. The Ascent. August, 3. 2023. URL: <https://www.fool.com/the-ascent/research/buy-now-pay-later-statistics/> (дата звернення: 30.11.2023).

9. Hannah Gdalmán, Meghan Greene, Necati Celik. Buy Now, Pay Later: Implications for Financial Health. Financial Health Network 2022 URL: <https://finhealthnetwork.org/wp-content/uploads/2022/03/Buy-Now-Pay-Later-Brief-2022.pdf> (дата звернення: 30.11.2023).

10. Penelope Wang. The Hidden Risks of Buy-Now, Pay-Later Plans. Consumer Reports. February, 14. 2021. URL: <https://www.consumerreports.org/money/shopping-retail/hidden-risks-of-buy-now-pay-later-plans-a7495893275/> (дата звернення: 30.11.2023).

11. Student Borrower Protection Center. Point of Fail: How a Flood of «Buy Now, Pay Later». Student Debt is Putting Millions at Risk. Pp. 7 – 8. November, 2. 2022. URL: <https://ssrn.com/abstract=4265276> (дата звернення: 30.11.2023).

12. Alex Miller. The Most Popular Payment Methods in the U.S. Upgraded Points. August, 18. 2023. URL: <https://upgradedpoints.com/finance/most-popular-payment-methods-in-us> (дата звернення: 30.11.2023).

13. Stripe. Affirm payments. Offer your US and Canadian customers flexible financing while getting paid upfront with Affirm. URL: <https://stripe.com/docs/payments/affirm> (дата звернення: 30.11.2023).

14. Raynor de Best. BNPL (Buy Now, Pay Later) – statistics & facts. Statista. URL: <https://www.statista.com/topics/8107/buy-now-pay-later-bnpl/#topicOverview>. October, 17. 2023 (дата звернення: 30.11.2023).
15. Stripe. Accept popular payment methods with a single integration. URL: <https://stripe.com/en-gb-us/pricing/local-payment-methods> (дата звернення: 30.11.2023).
16. Affirm Investor Forum. November, 14. 2023. 30 p. URL: <https://investors.affirm.com/static-files/d2071372-c9d3-4888-9987-a40315e7228f> (дата звернення: 30.11.2023).
17. Stripe. Disputes and fraud. URL: <https://stripe.com/docs/disputes#:~:text=A%20dispute%20> (дата звернення: 30.11.2023).
18. Roenen Ben-Ami. Phocuswright, 2023: BNPL is in the Ascendant in Travel, But the Chargeback Problem Remains. November, 15. 2023. URL: <https://justt.ai/blog/phocuswright-2023-bnpl> (дата звернення: 30.11.2023).
19. Jimmy Fong. Buy Now Pay Later Fraud (BNPL): Risks & Prevention. September, 8. 2023. URL: <https://seon.io/resources/buy-now-pay-later-fraud-risks-and-prevention/> (дата звернення: 30.11.2023).
20. Niall Whelan. Fraud in the Buy Now Pay Later Industry. April, 26. 2023. URL: <https://ekata.com/blog/fraud-buy-now-pay-later/> (дата звернення: 30.11.2023).
21. Adyen. Klarna chargebacks. URL: <https://docs.adyen.com/risk-management/chargeback-guidelines/klarna-chargebacks/> (дата звернення: 30.11.2023).
22. Stripe. Affirm payments. URL: <https://stripe.com/docs/payments/affirm?locale=en-GB> (дата звернення: 30.11.2023).
23. Stripe. Afterpay and Clearpay payments. URL: <https://stripe.com/docs/payments/afterpay-clearpay> (дата звернення: 30.11.2023).

**СТАТТЯ НАДІЙШЛА ДО РЕДАКЦІЇ 04.12.2023**