

КИЇВСЬКА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ

МАГІСТЕРСЬКА ПРОГРАМА З ПУБЛІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ВРЯДУВАННЯ

ДИПЛОМНА РОБОТА

«Стійкість бізнесу під час криз та війни. Грантова підтримка держави для
виживання бізнесу під час війни в Україні»

Студент: Волков Вадим
Наукова керівниця: Зубкович Аліна

Для здобуття освітнього ступеня: Магістр
за спеціальністю: 281 Публічне управління та адміністрування

Київ 2025

Зміст

ВСТУП.....	5
2. ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ.....	8
2.1. Поняття економічної стійкості бізнесу.....	8
2.2. Грантова підтримка підприємництва: позитивний вплив і обмеження...	9
2.3. Український та міжнародний контекст: між потребами та практикою...	9
3. АНАЛІТИЧНА РАМКА....	12
3.1. Концептуалізація ключових понять.....	12
3.2. Теоретичні припущення...	13
3.3. Робочі категорії та очікувані механізми....	14
3.4. Візуалізація аналітичної рамки.....	12
4. МЕТОДОЛОГІЯ....	16
4.1. Загальна логіка та тип дослідження....	16
4.2. Джерела даних....	16
4.3. Вибірка та процедура збору даних....	16
4.4. Методи аналізу....	17
4.5. Гіпотези та дослідницькі питання....	17
5. РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ...19	
5.1. Кількісний аналіз даних з дашборду ДЦЗ та офіційної зведеної статистики.....	19
5.2. Якісний аналіз інтерв'ю з підприємцями.....	27
5.3. Аналіз експертних інтерв'ю щодо програми «Власна справа»....	30
5.4. Особистий досвід участі в програмі «Власна справа»....	33
5.5. Порівняльний аналіз досвіду отримувачів та неотримувачів грантів....	35
6. ВИСНОВКИ І РЕКОМЕНДАЦІЇ...38	
6.1. Основні висновки дослідження...	38
6.2. Рекомендації.....	39
6.3. Обмеження дослідження...	42
6.4. Перспективи подальших досліджень...	43

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ...45

ДОДАТКИ

- A. Опитник для глибинних інтерв'ю...48
- B. Таблиця кодування інтерв'ю отримувачів грантів....52
- C. Таблиця кодування інтерв'ю неотримувачів грантів....54
- D. Офіційна відповідь Державного центру зайнятості....56
- E. Перелік респондентів....65

Анотація

У роботі досліджено вплив державної програми мікрогрантів «Власна справа» на економічну стійкість малого бізнесу під час повномасштабної війни в Україні. У фокусі — досвід отримувачів та неотримувачів грантів, зібраний через 10 глибинних інтерв'ю, а також статистичні дані, отримані з відкритого дашборду та офіційної відповіді Державного центру зайнятості. Робота базується на пошуковому дизайні з використанням змішаних методів. Результати свідчать, що попри позитивний внесок програми в адаптивність бізнесу, ефект не є автоматичним і залежить від низки чинників: регіонального контексту, типу бізнесу, особистої мотивації. Наведено конкретні рекомендації для підвищення ефективності програми.

Ключові слова: економічна стійкість, мікрогранти, Власна справа, малий бізнес, війна, Україна, змішаний метод, публічна політика.

Кількість слів у роботі: 10134

ВСТУП

Після початку повномасштабної війни в Україні малий і середній бізнес (МСБ) опинився в центрі економічного виживання держави. У той час як великі підприємства втрачали виробничі потужності або були змушені зупинити діяльність, саме МСБ став джерелом локальної стабільності: підприємці продовжували працювати, адаптуватися до нових умов, релокуватися, підтримувати зайнятість та забезпечувати населення базовими послугами. У цьому контексті особливої ваги набуває питання, як саме бізнесам вдається зберігати життєздатність у таких надзвичайних обставинах, та які інструменти підтримки є ефективними в цих умовах.

Одним із наймасштабніших інструментів державної підтримки бізнесу в Україні у 2022–2025 роках стала грантова програма "Власна справа". Програма реалізується на базі постанови Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 р. № 738 "Деякі питання надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу". Через неї держава надає фінансування підприємцям-початківцям або тим, хто хоче розвинути наявну справу. Програма функціонує як спроба запобігти масовому банкрутству, підтримати локальні економіки та створити нові робочі місця.

Проте досі відсутнє незалежне академічне дослідження, яке б оцінювало реальний вплив цієї програми на стійкість бізнесу під час війни. Це формує аналітичну проблему: попри доступність частини статистичних даних (наприклад, через дашборд ДЦЗ) і наявність позитивних відгуків у медіа, брак системного аналізу впливу програми ускладнює розуміння того, як саме державна підтримка впливає на виживання, адаптацію та трансформацію малих підприємств. Крім того, обмеженою залишається інформація про регіональні та галузеві диспропорції у доступі до ресурсів, а також соціальну справедливість програми.

У цьому дослідженні я намагаюся відповісти на аналітичне питання: Чи державна грантова підтримка впливає на економічну стійкість малого бізнесу в умовах війни?

У центрі дослідження - поняття економічної стійкості малого бізнесу в умовах війни. Під цим я розумію здатність підприємства залишатися економічно активним, генерувати прибуток та уникати закриття протягом усього періоду дії кризових обставин. Це визначення спирається на багаторівневі підходи до резилієнтності (Saad et al., 2021; Aldianto et al., 2021), але адаптоване до реалій війни в Україні. У подальших розділах також буде представлено низку гіпотез - як основну, так і додаткові для кількісної перевірки, зокрема щодо продуктивності, регіонального ефекту та ефективності у різних секторах.

Це дослідження використовує пошуковий (exploratory) дизайн, оскільки його мета - не підтвердити наперед задану гіпотезу, а виявити нові механізми впливу та адаптаційні стратегії підприємців в умовах війни. Такий дизайн дозволяє поєднати кількісний аналіз офіційної статистики з інтерпретативним аналізом досвіду самих підприємців.

Ключовою цінністю цього дослідження є комбінування відкритих даних із дашборду ДЦЗ із офіційно зведеною статистикою, отриманою на запит до Державного центру зайнятості. Це дало змогу вперше у академічному просторі проаналізувати повну картину реалізації програми з урахуванням кількості поданих заяв, рівня конкуренції, гендерного, регіонального та галузевого розподілу, а також частки ВПО й осіб з інвалідністю.

Методологічно дослідження ґрунтується на змішаному підході: Кількісна частина охоплює аналіз даних за 2022–2025 роки, що включають як подані, так і підтримані заявки, а також їх розподіл за ключовими змінними. Джерела: дашборд ДЦЗ і відповідь на офіційний запит. Якісна частина базується на 10 глибинних інтерв'ю з підприємцями (5 отримувачів грантів і 5 - ні), а також 4 експертних інтерв'ю з представниками ЦЗ, консультантами та бізнес-коучами. Респондентів добирали методом "снігової кулі" - через персональні рекомендації, а також через розміщення гугл-форми у чатах підтримки підприємців, з подальшим контактом із зацікавленими учасниками.

Це дозволяє не лише виявити статистичні закономірності, а й краще зрозуміти поведінкові й контекстуальні фактори, які впливають на ефективність програми.

У теоретичному плані робота спирається на сучасну дискусію про стійкість бізнесу в умовах криз. Зокрема, Saad et al. (2021) запропонували концептуальну модель резилієнтності для МСП; Aldianto et al. (2021) дослідили, як стартапи адаптуються до непевності; Srhoj et al. (2021) проаналізували вплив грантів на продуктивність; Audretsch et al. (2023) виявили втрати підприємництва в Україні через війну; а UNDP (2024) показали ключові бар'єри для МСП під час повномасштабного вторгнення. Проте жодне з цих досліджень не відповідає на питання, як саме грантова підтримка впливає на економічну життєздатність бізнесу в умовах війни. Водночас огляд Faria, Ogura та Prado (2023) демонструє потенціал державних інтервенцій у підвищенні адаптивності підприємств у кризовий період, що лягло в основу основної гіпотези цього дослідження.

У цьому дослідженні обрано для аналізу державну програму «Власна справа», яка з 2022 року стала однією з ключових ініціатив уряду України у сфері підтримки малого бізнесу під час війни. Станом на початок 2025 року в межах програми було надано понад 20 000 мікрогрантів загальним обсягом понад 5 млрд гривень, що вказує на її масштабність. На відміну від інших

інструментів підтримки, «Власна справа» має чіткі умови, прозорий відбір, значне охоплення різних регіонів та доступність для широкого кола громадян, зокрема тих, хто лише планує розпочати підприємницьку діяльність. Ці фактори роблять програму релевантним прикладом для аналізу впливу державної підтримки на стійкість бізнесу в умовах війни.

У наступних розділах описується поняття "економічна стійкість" і логіка її вимірювання, представлено огляд сучасних теорій в рамках яких стійкість є ключовим компонентом. Далі описано методологію дослідження. Ключовою частиною є представлені результати кількісного та якісного аналізу, і, на завершення, сформульовано ключові рекомендації для вдосконалення політики підтримки малого бізнесу в умовах кризи.

2. ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ

2.1. Поняття економічної стійкості бізнесу

У науковій літературі поняття «економічна стійкість» (business resilience) пройшло еволюцію від вузького розуміння як результату — здатності повернутися до стабільного функціонування після кризи (Linnenluecke, 2010) — до динамічного процесу, що включає передбачення, реагування та адаптацію (Duchek, 2020). У більшості сучасних підходів стійкість трактується як багаторівнева категорія, що охоплює не лише виживання, а й здатність до трансформації та зростання (Saad et al., 2021; Aldianto et al., 2021; Kukkamala & Korporčić, 2024).

Виділяють *три ключові підходи* до трактування бізнесової стійкості.

- По-перше, *функціональний підхід* розглядає стійкість як відновлення процесів і повернення до попереднього стану (Martin et al., 2016).
- По-друге, *адаптивний підхід* акцентує на здатності підприємства змінювати операційні моделі та стратегії в умовах зовнішнього тиску (Aldianto et al., 2021; Saad et al., 2021).
- По-третє, *трансформаційна перспектива* (transformative resilience) пов'язана з довгостроковим переосмисленням цінностей, поведінкових моделей та інституційних залежностей (Newman et al., 2022).

У систематичному огляді Saad та співавт. (2021) запропонували класифікацію факторів стійкості на *внутрішні* (організаційна культура, навички лідерства, людський капітал) і *зовнішні* (доступ до фінансів, регуляторне середовище, соціальні мережі).

Аналогічно, дослідження Aldianto et al. (2021) у контексті стартапів виокремлює фінансову гнучкість, адаптивність команди та стратегічне бачення як ключові складові стійкості. Kukkamala і Korporčić (2024) підкреслюють, що формування стійкості вимагає узгодженості між індивідуальними, організаційними та політичними рівнями — особливо в умовах турбулентності та тривалих криз.

У контексті кризових подій, таких як пандемія COVID-19 чи локальні рецесії, resilience-стратегії бізнесу добре описані (Purnomo et al., 2021). Проте більшість цих досліджень розглядають або короткотривалі шоки, або невоєнні сценарії. Для України ж із 2022 року маємо справу з тривалим системним ризиком — активно повномасштабною війною. Це створює якісно інший контекст для розуміння resilience. Brück et al. (2019) зазначають, що в умовах насильницького конфлікту стійкість підприємств формується інакше: на передній план виходять не лише економічні, а й психологічні, безпекові й навіть етичні чинники.

Відповідно, хоч академічна література вже має напрацювання щодо визначення та вимірювання стійкості, більшість моделей є або занадто загальними, або побудованими в умовах мирного часу. Воєнний контекст вимагає нової операціоналізації цього поняття — з урахуванням непередбачуваності, загроз фізичному середовищу, логістичних обмежень та ролі держави як критичного гравця. Саме ця прогалина і зумовлює необхідність проведення пошукового дослідження в українському контексті.

2.2. Грантова підтримка підприємництва: позитивний вплив і обмеження

У наукових і прикладних дослідженнях грантова підтримка малого бізнесу часто розглядається як дієвий інструмент посилення економічної стійкості підприємств у кризових умовах. За даними Srhoj et al. (2021), бізнес-гранти мають позитивний ефект на продуктивність і рівень зайнятості в МСП, особливо якщо підприємства мають чіткі стратегії розвитку. Автори підкреслюють, що гранти сприяють пришвидшенню трансформаційних процесів, впровадженню інновацій та виходу на нові ринки. Подібні висновки демонструє і OECD (2024), де зазначено, що грантова підтримка особливо ефективна в поєднанні з цифровізацією та навчальними програмами.

Водночас інші дослідники звертають увагу на структурні обмеження таких програм. Jackson (2001) ще на початку 2000-х відзначав слабкість механізмів моніторингу та оцінки результатів грантових інтервенцій, що створює ризики неефективного використання коштів. Durst і Gerstlberger (2020) додають, що державна підтримка іноді породжує надмірну залежність бізнесу від зовнішнього фінансування, якщо не супроводжується розвитком внутрішніх стратегічних спроможностей. Також важливо враховувати дизайн програми: прозорість критеріїв, тривалість підтримки, механізми контролю й наявність післягрантового супроводу (Kersten et al., 2017).

Дослідження в контексті країн, які переживають затяжні кризи, демонструють важливість локальної адаптації програм. Наприклад, Brück et al. (2019) зазначають, що у випадках збройного конфлікту на перший план виходять не лише економічні стимули, а й емоційна безпека, наявність довіри до інституцій та соціальний капітал. В той же час, Newman et al. (2022) вказують на необхідність враховувати індивідуальні поведінкові характеристики підприємців у кризовий період — зокрема, рівень толерантності до ризику, схильність до інновацій та тип мотивації.

Серед типових бар'єрів участі в грантових програмах дослідники також відзначають недостатню обізнаність, труднощі в оформленні заявок та нестачу консультаційної підтримки (Кобеля-Звір, 2023).

Виходячи з цього, хоча більшість досліджень визнають позитивний вплив грантів на розвиток малого бізнесу, важливо уникати їх ідеалізації. Гранти

можуть стати потужним каталізатором стійкості, але лише за умов наявності інституційної підтримки, чітких механізмів реалізації та врахування людського фактора. У випадку України, де програма «Власна справа» реалізується в умовах активної війни, ці аспекти набувають особливої ваги.

2.3. Український та міжнародний контекст: між потребами та практикою

З початком повномасштабного вторгнення український малий бізнес опинився в умовах глибокої невизначеності. Згідно з оцінкою UNDP (2024), понад 60% МСП частково або повністю призупинили діяльність у перші місяці війни. У відповідь держава запровадила низку інструментів підтримки, зокрема програму мікрогрантів «Власна справа». Однак у літературі наразі відсутній системний аналіз ефективності цієї ініціативи саме на мікрорівні — тобто як вона впливає на повсякденні стратегії виживання, адаптації та зростання бізнесу.

Міжнародні організації, як-от OECD (2024) та IOM (n.d.), акцентують на важливості підтримки ВПО та вразливих груп через грантові механізми, особливо у сферах, які мають швидкий мультиплікативний ефект. Проте їхні звіти здебільшого зосереджуються на показниках охоплення та формальних процедурах, не даючи відповіді на питання, як саме така підтримка змінює поведінкові моделі підприємців. Подібна ситуація і з оцінками міжнародних програм, таких як «SME Boost», які добре ілюструють інституційні рішення, але залишають поза фокусом зміни в логіці прийняття рішень на рівні бізнес-одиниць.

Audretsch et al. (2023) показують, що війна в Україні призвела до суттєвого зниження підприємницької активності, однак не розглядають роль держави у її підтримці. У свою чергу, дослідження Офісу з розвитку підприємництва та експорту (2024) вказує на високий попит бізнесу на грантові програми й одночасно фіксує нестачу доступного фінансування як одну з головних перепон для розвитку. Водночас у звіті не аналізується, наскільки грантова підтримка є достатньою для реального запуску або відновлення бізнесу.

Дослідження Rozenas & Vlasenko (2020) демонструє, що навіть символічні політичні дії — такі як декомунізація — можуть мати довгострокові поведінкові наслідки. Цей висновок є особливо важливим у контексті довіри до державних інституцій, яка, як показує практика, є критичною умовою ефективності програм підтримки бізнесу.

Водночас українські дослідники, як-от Мельник (2022), вказують на необхідність комплексного підходу — поєднання фінансування з консультаційною та освітньою підтримкою. Проте й ці дослідження часто обмежуються макрооцінками та статистичними показниками, без вивчення реальних практик використання грантів на рівні конкретних підприємств.

Отже, як в українській, так і в міжнародній літературі, програма «Власна справа» оцінюється здебільшого як інструмент підтримки вразливих груп та активізації економіки, проте бракує глибинного розуміння, як вона впливає на бізнес-стратегії в умовах воєнної економіки. Саме цю прогалину прагне заповнити дана робота, спираючись на аналіз емпіричних даних і досвіду самих підприємців.

3. АНАЛІТИЧНА РАМКА

3.1. Концептуалізація ключових понять

У цьому дослідженні під **економічною стійкістю малого бізнесу** розуміється його здатність:

1. Адаптуватися до змінного середовища (війна, релокація, втрата ринку),
2. Зберігати ключові функції (роботу, клієнтів, фінансові потоки),
3. Поступово відновлюватися після шоків.

Це визначення спирається на багаторівневі підходи до стійкості (англ. resilience) (Saad et al., 2021; Aldianto et al., 2021), але адаптоване до реалій війни в Україні. Раніше в літературі стійкість здебільшого розглядали як результат — здатність зберігати функціонування після кризи або повернутися до стабільного стану (Linnenluecke, 2010). Проте сучасні підходи зміщують акцент: стійкість дедалі частіше тлумачиться як процес (Duchek, 2020), що включає адаптацію, трансформацію, навчання та стратегічну гнучкість у відповідь на постійні виклики.

У цьому дослідженні автор погоджується з процесуальним розумінням стійкості, яке особливо актуальне в умовах затяжної війни. Стійкість розглядається як динамічна здатність бізнесу виживати та розвиватись у турбулентному середовищі. Вона включає в себе чотири ключові компоненти:

- Адаптація. Це здатність змінювати бізнес-модель відповідно до нових умов: формат роботи, географія, канали збуту. У дослідженні це проявлялось у респондентів, які переїжджали в інші регіони, відкривали онлайн-продажі або змінювали цільову аудиторію.
- Фінансова життєздатність. Мова йде не лише про прибутковість, а й про здатність утримувати позитивний грошовий потік, навіть мінімальний. Грант у цьому контексті виконує функцію фінансового буфера, що дозволяє продовжити діяльність у період спаду.
- Організаційне відновлення. Це спроможність підприємства повернутись до роботи після шоку: втрати майна, тимчасової зупинки діяльності, зміни складу команди. Інтерв'ю показали, що багато підприємців зуміли відновити операційну діяльність, часто в новому форматі.
- Довгострокова орієнтація. Незважаючи на невизначеність, частина підприємців демонструє стратегічне мислення: готовність масштабуватись, інвестувати та розвиватись. У дослідженні це проявлялось у планах запуску нових напрямів, розширення команд або пошуку партнерств.

Таким чином, стійкість бізнесу у воєнний час є не фіксованим статусом, а постійним процесом взаємодії з реальністю, в основі якого — здатність змінюватися, залишаючись цілісним.

Ця логіка узгоджується з концепцією «динамічної резилієнтності», запропонованою Aldianto et al. (2021), а також із класифікацією внутрішніх і зовнішніх чинників стійкості у Saad et al. (2021).

Оцінка рівня економічної стійкості здійснюватиметься на основі інтерпретації відповідей підприємців щодо продовження діяльності, прибутковості, здатності адаптуватися та очікувань на майбутнє.

3.2. Теоретичні припущення

Аналітична рамка базується на таких теоретичних припущеннях:

Державна грантова підтримка є важливим зовнішнім фактором, що підсилює економічну стійкість підприємця через:

- Доступ до стартового або додаткового капіталу;
 - Можливість інвестувати в критичні бізнес-ресурси;
 - Легітимізацію підприємця у локальній спільноті та перед партнерами.
- Це співвідноситься з висновками Srhoj et al. (2021) про позитивний ефект грантів на розвиток бізнесу.

Стійкість формується не лише під впливом фінансування, а й через індивідуальні практики адаптації: креативність, мережеву взаємодію, здатність до навчання. Newman et al. (2022) розглядають ці риси як ключові для підприємництва в умовах невизначеності.

Інституційне середовище (процедури отримання гранту, звітність, підтримка консультантів) впливає на сприйняття ефективності програми та мотивацію підприємця. Jackson (2001) наголошує, що перевантаженість вимогами може нівелювати ефект підтримки.

Неотримання гранту теж є аналітично релевантним - воно дозволяє виявити альтернативні механізми виживання бізнесу та ставлення до держави. Мельник (2022) показує, що в умовах воєнного стану підтримка є важливою, але нерівномірний доступ до неї може посилювати недовіру до інституцій.

Таким чином, у цьому дослідженні стійкість малого бізнесу розглядається не лише як наслідок отриманого фінансування, а як результат взаємодії кількох факторів. З одного боку, державна підтримка у формі гранту дає доступ до ресурсів і певну впевненість для дії. З іншого — вирішальну роль відіграють дії самого підприємця: його здатність адаптуватися, навчатися, використовувати нові можливості. Окрему увагу приділено інституційному контексту — правилам, процедурі, доступності програми, які впливають як на

досвід отримувача, так і на довіру до держави загалом. Саме в цій взаємодії ресурсів, поведінки та середовища і формується те, що в цій роботі називається економічною стійкістю.

3.3. Робочі категорії та очікувані механізми

Для аналітичного аналізу було виділено такі робочі категорії (першого порядку):

- Виклики та мотивація для підприємництва під час війни
- Досвід отримання/неотримання гранту
- Адаптаційні стратегії
- Взаємодія з державою
- Сприйняття стійкості власного бізнесу

На основі цих категорій очікується виявлення механізмів другого порядку:

- Грант як "перезапуск" або "подушка безпеки"
- Грант як бюрократичне навантаження або бар'єр
- Стійкість як результат мережевої підтримки, а не лише фінансів
- Інституційне середовище як фактор або перешкода довіри

Кількісна частина - дані з дашборду Державного центру зайнятості - слугує для виявлення загальних закономірностей у регіональному, гендерному, галузевому розподілі грантів і контекстуалізації якісних інтерв'ю.

3.4. Візуалізація аналітичної рамки

Аналітична рамка цього дослідження дозволяє поєднати кількісні та якісні дані, простежити логіку впливу грантової підтримки на рішення підприємців, а також порівняти досвід отримувачів і неотримувачів мікрогрантів. Її візуалізація (див. рис. 1) узагальнює основні аналітичні припущення та відображає динаміку процесу формування економічної стійкості.

У центрі рамки — грантова підтримка як зовнішній ресурс, який надає доступ до фінансів, обладнання, навчання або консультацій. Отримання підтримки, за умов наявності мотивації та базових ресурсів, дозволяє підприємцю ухвалювати нові стратегічні рішення: змінювати формат роботи, переорієнтовувати бізнес, масштабуватись або експериментувати з новими напрямками.

Ці дії спрямовані на досягнення економічної стійкості — здатності бізнесу функціонувати, відновлюватись після шоку та мислити на перспективу. У низці випадків ефективна взаємодія з програмою також впливає на загальне

сприйняття держави та рівень довіри до інституцій, що може додатково підсилювати підприємницьку активність.

Зліва на схемі зображено фонові чинники — індивідуальні характеристики (мотивація, стать, освіта, підприємницький досвід) та інституційне середовище (доступність програми, рівень конкуренції, локальна політика). Вони впливають як на сам факт участі в програмі, так і на характер подальших дій після отримання або неотримання гранту.

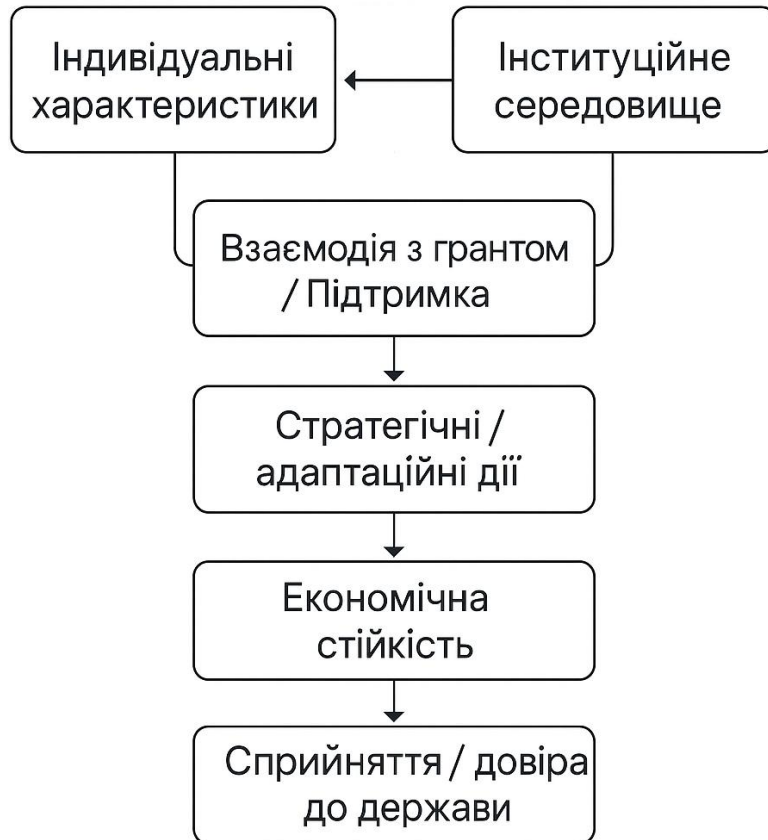


Рис.1. Візуалізація аналітичної рамки

4. МЕТОДОЛОГІЯ

4.1. Загальна логіка та тип дослідження

Це дослідження має пошуковий (exploratory) дизайн і використовує змішану методологію, що поєднує кількісний аналіз офіційної зведеної статистики, отриманої у відповідь на запит до Державного центру зайнятості (ДЦЗ), та якісний аналіз глибинних інтерв'ю з підприємцями й експертами. Такий підхід дозволяє виявити як загальні статистичні закономірності, так і глибинні інтерпретації підприємницького досвіду в умовах війни. Пошуковий характер дослідження зумовлений відсутністю усталених знань про ефективність грантової підтримки в умовах збройного конфлікту.

Центральним поняттям дослідження є економічна стійкість малого бізнесу в умовах війни. Відповідно до концептуального визначення, поданого у підрозділі 3.1, під цим терміном розуміється здатність бізнесу:

- адаптуватися до змінного середовища (війна, релокація, втрата ринку),
- зберігати ключові функції (роботу, клієнтів, фінансові потоки),
- поступово відновлюватися після шоків.

Стійкість при цьому розглядається як динамічний процес, що включає: адаптацію, фінансову життєздатність, організаційне відновлення та довгострокову орієнтацію. Це визначення базується на підходах Saad et al. (2021) і Aldianto et al. (2021), адаптованих до українського контексту повномасштабної війни.

4.2. Джерела даних

1. Кількісна частина: офіційна зведена статистика, надана ДЦЗ у відповідь на інформаційний запит, є головним джерелом даних. Вона доповнена даними з відкритого аналітичного дашборду ДЦЗ, який містить частину показників програми «Власна справа» - кількість заявок, реалізовані гранти, розподіл за регіонами, галузями, гендером, статусом ВПО, інвалідністю тощо.
2. Якісна частина: 10 глибинних інтерв'ю з підприємцями (5 отримувачів грантів і 5 неотримувачів), а також 4 експертні інтерв'ю з бізнес-консультантами та незалежними аналітиками. Всі інтерв'ю були транскрибовані та закодовані вручну.

4.3. Вибірка та процедура збору даних

Підприємці добиралися за принципом контрастної вибірки для порівняння досвіду отримувачів і неотримувачів державної грантової підтримки. При виборі респондентів враховувались такі змінні: регіон, сфера діяльності, масштаб бізнесу, гендер. Рекрутинговий процес відбувався через

публікації в онлайн-спільнотах підприємців, профільних чатах і за методом «снігової кулі». Респонденти, які пройшли попереднє опитування у Google Формі, запрошувались до інтерв'ю. Після розмови декілька з них порекомендували інших підприємців. Інтерв'ю проводились у період із березня по квітень 2025 року у форматі онлайн. Тривалість - від 20 до 40 хвилин. Було використано напівструктурований гайд, розроблений на основі аналітичної рамки.

Експертів добирали за критерієм професійного залучення до реалізації, супроводу або оцінки програми «Власна справа». Їхні свідчення дозволяють верифікувати, доповнити й критично переосмислити свідчення підприємців.

Усі респонденти надали усну згоду на участь у дослідженні та використання зібраної інформації виключно в академічних цілях. Імена було змінено або опущено для забезпечення анонімності.

4.4. Методи аналізу

1. Кількісний аналіз у цьому дослідженні ґрунтується на базових методах статистичного опису. Було проаналізовано офіційні зведені дані Державного центру зайнятості (надані на запит) та відкритий аналітичний дашборд програми «Власна справа». Основну увагу зосереджено на таких змінних: рік, регіон, стать, статус ВПО, інвалідність, сфера діяльності, кількість поданих і підтриманих заявок. Розраховано частку заявок, що були підтримані, частку заявників із числа ВПО, а також гендерну структуру учасників. Усі візуалізації створено вручну на основі отриманих таблиць.
2. Якісний аналіз: тематичний контент-аналіз. Кодування проводилось вручну у таблицях Excel. Спочатку для кожного фрагменту інтерв'ю визначались короткі змістовні коди (наприклад, «фінансова подушка», «довіра до держави», «інституційний бар'єр», «мотивація почати бізнес»). Далі коди групувались в ширші теми: адаптація, інституційна взаємодія, підприємницька стратегія, оцінка ефекту гранту. Це дозволило виявити спільні патерни у відповідях підприємців різних груп.

4.5. Гіпотези та дослідницькі питання

Основна гіпотеза:

Виходячи з узагальнень Faria, Ogura та Prado (2023), які досліджували вплив державних інвестицій на розвиток підприємництва в умовах кризи, у цьому дослідженні висувається припущення, що державна грантова підтримка малого та середнього бізнесу в умовах війни сприяє підвищенню економічної

стійкості підприємств, зокрема їх здатності адаптуватися, зберігати активність і створювати нові робочі місця.

Додаткові гіпотези для кількісного аналізу:

Спираючись на висновки Kersten et al. (2017), які виявили позитивний зв'язок між грантами та продуктивністю, припускається, що бізнеси, які отримали гранти, демонструють вищий рівень стабільності та розширення. Мельник (2022) стверджує, що грантова підтримка позитивно впливає на локальні економіки. Тому очікується, що в регіонах з вищим рівнем підтримки спостерігається краща динаміка зайнятості. За оглядом Durst & Gerstlberger (2020), ефективність грантів може бути вищою у виробничому секторі порівняно з високоризиковими або нестійкими сферами.

Якісні дослідницькі питання:

- i. Як підприємці інтерпретують вплив грантів на довгострокову стійкість свого бізнесу?
- ii. Які труднощі виникають під час реалізації програми та як вони долаються?
- iii. Які чинники сприяють або перешкоджають ефективному використанню грантів?
- iv. Яким є досвід неотримувачів - і які альтернативні стратегії виживання вони застосовують?

Очікувані механізми впливу (відповідно до аналітичної рамки):

- a) Фінансова стабілізація бізнесу
- b) Гнучкість та адаптація бізнес-моделі
- c) Посилення локальної зайнятості
- d) Зростання довіри до державних інституцій
- e) Впровадження нових технологій або масштабування

Таким чином, ця методологія дозволяє поєднати інституційний і поведінковий підходи до аналізу ролі державної підтримки в умовах війни.

Інституційний підхід — це про те, як сама програма побудована: які правила, наскільки вона доступна, як працює механізм відбору. А поведінковий — про те, що робить сам підприємець у відповідь: як він сприймає підтримку, які рішення ухвалює, що змінює у своєму бізнесі.

Разом ці два підходи дозволяють подивитися не тільки на те, як працює система, але й на те, як люди реально діють у цій системі. Це допомагає глибше зрозуміти, як саме грант впливає на стійкість бізнесу — не лише на папері, а й у житті.

5. РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

5.1. Кількісний аналіз даних з дашборду ДЦЗ та офіційної зведеної статистики.

Цей розділ ґрунтується на двох основних джерелах кількісної інформації про реалізацію програми "Власна справа" в Україні: (1) відкритому аналітичному дашборді Державного центру зайнятості (ДЦЗ), який забезпечує регулярне оновлення агрегованих статистичних даних щодо поданих та підтриманих заявок, а також (2) зведених статистичі, отриманій автором цього дослідження у відповідь на офіційний інформаційний запит до ДЦЗ, що дозволила деталізувати аналіз за статтю, регіоном, галуззю, статусом внутрішньо переміщених осіб (ВПО) тощо. Такий підхід забезпечує комплексне розуміння реалізації програми в динаміці та дозволяє виявити ключові структурні особливості та потенційні нерівності в доступі до державної підтримки підприємництва під час війни.

[Джерело: Державний центр зайнятості, офіційна відповідь на інформаційний запит автора від 18.04.2025 р.]

Загальна динаміка поданих і підтриманих заявок

У період з 2022 року по квітень 2025 року на програму "Власна справа" було подано загалом 75 619 заявок на отримання мікрогрантів (див. рис.2). У структурі по роках спостерігається тенденція до поступового зростання активності: 16 173 заявок у 2022 році, 23 933 - у 2023, 27 548 - у 2024, і вже 7 965 - лише за перші чотири місяці 2025 року. Це свідчить про сталість попиту на грантову підтримку попри воєнний стан та економічну невизначеність.

Загалом за вказаний період було прийнято 24 994 позитивних рішення. Отже, середній рівень успішності поданих заявок (співвідношення підтриманих до поданих) склав близько 33%. Найнижчий показник спостерігався у 2022 році - лише 17% заявок отримали позитивну відповідь, що може бути зумовлено як недостатньою поінформованістю, так і слабкою якістю перших подань. Уже у 2023 році рівень успішності зріс до понад 36%, у 2024 - до майже 38%, а станом на квітень 2025 - перевищив 39%. Це свідчить про поступове вдосконалення процесу подачі заявок, зростання рівня підготовки підприємців, а також про підвищення організаційної ефективності органів, які здійснюють оцінку.

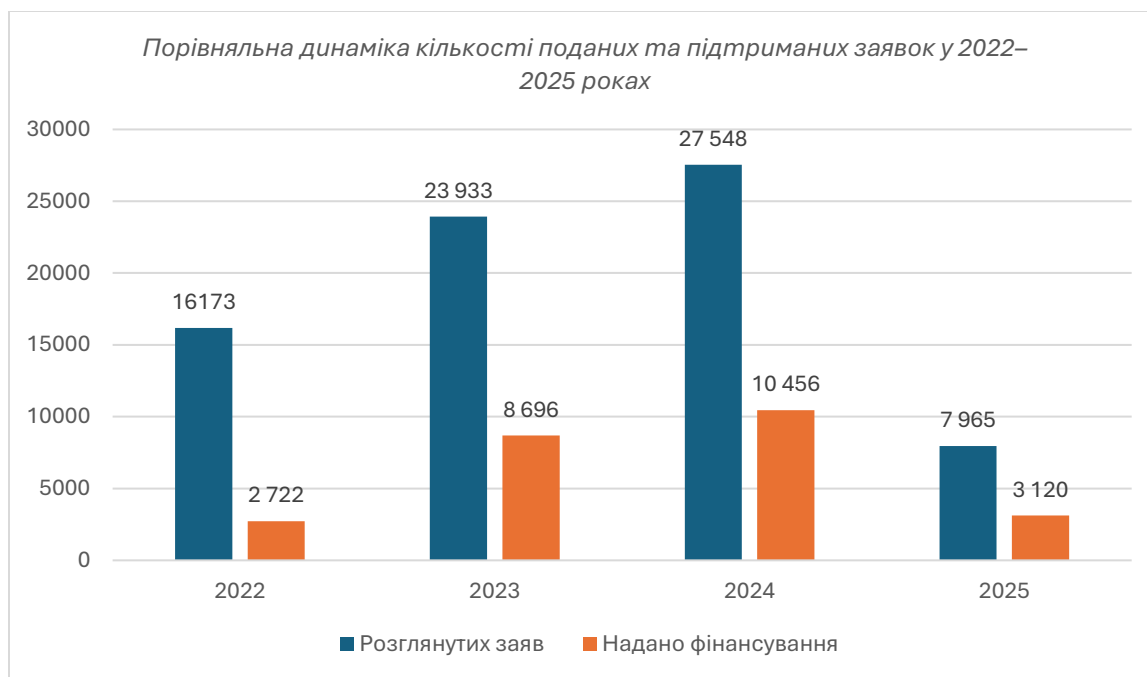


Рис.2. Порівняльна динаміка кількості поданих та підтриманих заявок у 2022–2025 роках.

Джерело: Державний центр зайнятості, офіційна відповідь на інформаційний запит автора від 18.04.2025 р.

Гендерна структура отримувачів

Важливим вектором реалізації програми стала її відкритість до участі жінок. Частка жінок серед усіх отримувачів мікрогрантів щороку зростала: 42,2% у 2022 році, 50% у 2023, 55% у 2024 та 57,9% за період січень–квітень 2025 року (див. рис.3). Така позитивна динаміка вказує на високу ініціативність жінок в умовах кризи, а також свідчить про те, що програма є відкритою до залучення жінок у підприємництво, попри відсутність задекларованої гендерної політики чи спеціальних преференцій для жінок.

У низці регіонів цей показник значно перевищує середній рівень по країні. Наприклад, у Кіровоградській області частка жінок серед отримувачів у 2025 році становить 72,7%, у Херсонській - 88,2%, у Миколаївській - 66,7%, а у Вінницькій - 66,9%.

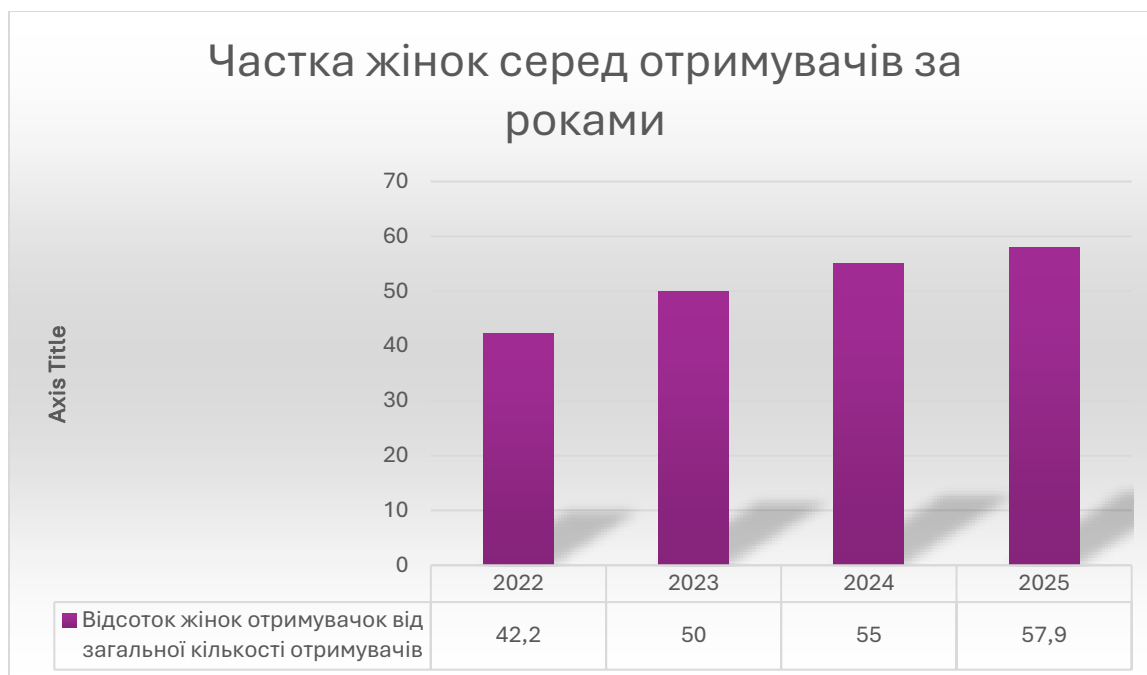


Рис.3. Частка жінок серед отримувачів за роками. Джерело: Державний центр зайнятості, офіційна відповідь на інформаційний запит автора від 18.04.2025 р.

Імовірно, в умовах, коли значна частина чоловіків мобілізована або перебуває в зоні бойових дій, жінки беруть на себе відповідальність за економічну стабільність родин. У низці випадків саме втрата роботи, евакуація або вимушене переселення стали каталізатором підприємницької активності серед жінок.

Водночас не виключено, що в окремих випадках заявка на участь у програмі оформлюється на жінку, тоді як підприємницька діяльність здійснюється спільно з іншими членами родини або під фактичним керівництвом чоловіка. Це могло бути зумовлено як спробою оптимізувати шанси на отримання гранту, так і формальними або юридичними обмеженнями. Через відсутність у статистичних даних інформації про фактичне управління бізнесом, це питання залишається за рамками цього дослідження та може стати предметом окремого якісного аналізу.

Статус ВПО серед учасників програми

Програма «Власна справа» також залишається важливим інструментом підтримки внутрішньо переміщених осіб. Частка ВПО серед отримувачів змінювалася по роках: 8,9% у 2022, 6,2% у 2023, 8,4% у 2024 і вже 10,8% у 2025 році (див. рис.4). Це зростання в останній період може свідчити про підвищення інституційної спроможності приймаючих громад і про зростання довіри до механізму грантової підтримки серед ВПО.

Найбільші частки ВПО серед отримувачів у 2025 році зафіксовано в таких регіонах:

Херсонська область - 41,2%

Харківська - 32,8%

Запорізька - 28,6%

м. Київ - 24,6%

Миколаївська - 20,5%

Водночас низький рівень участі ВПО спостерігається у відносно стабільних західних регіонах, зокрема у Волинській (1,1%) та Рівненській (3,5%) областях.

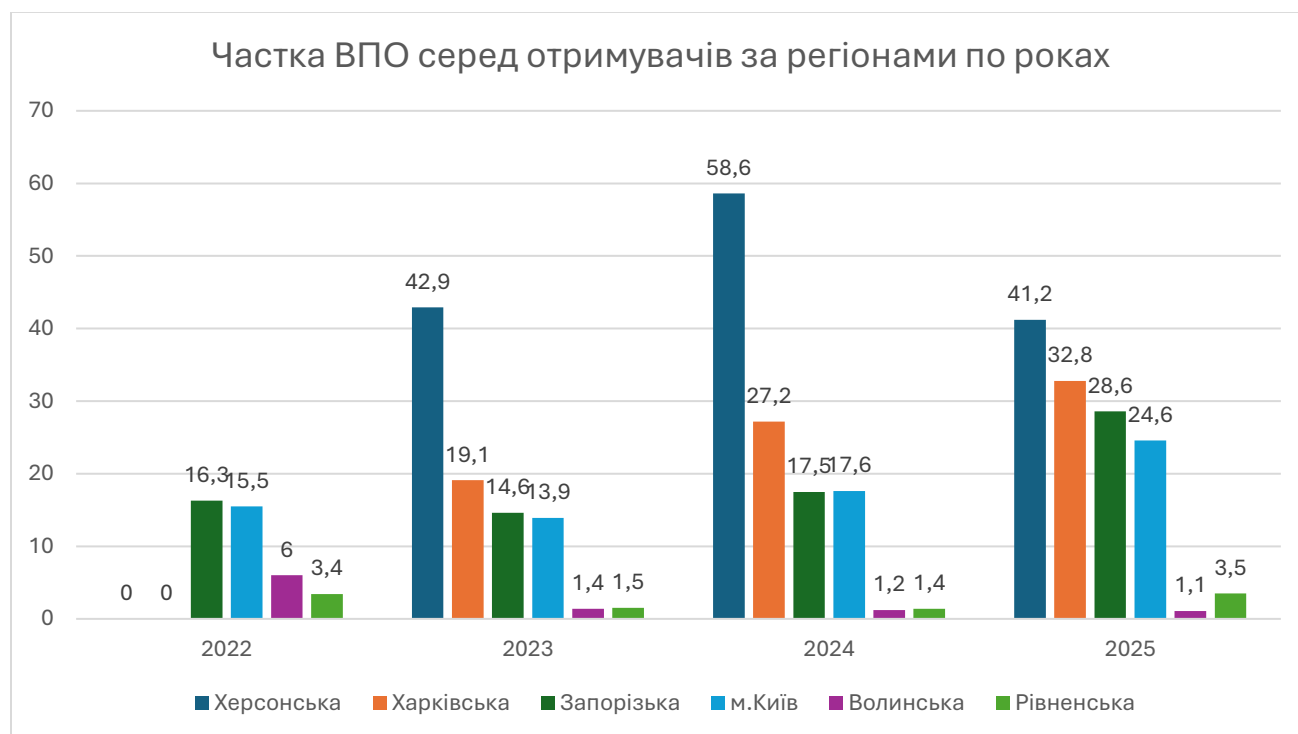


Рис.4. Частка ВПО серед отримувачів за регіонами по роках.
Джерело: Державний центр зайнятості, офіційна відповідь на інформаційний запит автора від 18.04.2025 р.

Участь осіб з інвалідністю

Особи з інвалідністю формально мають доступ до участі в програмі, проте їхня залученість залишається незначною — згідно з відкритими даними дашборду, їхня частка не перевищує 2–3% серед усіх отримувачів мікрогрантів. При цьому відсутня деталізація щодо типів інвалідності, необхідності супроводу, рівня доступності процесу подачі заявки або наявності спеціальних

умов. У межах якісного компоненту дослідження не було жодного респондента, який би належав до цієї категорії. Це може вказувати на обмежену доступність програми для осіб з інвалідністю або недостатню увагу до врахування їхніх потреб у процесі реалізації політики.

Регіональний розподіл підтриманих заявок

Аналіз географічного розподілу реалізації програми «Власна справа» свідчить про помітну нерівномірність між регіонами України (див. рис.5). Протягом 2022–2025 років найбільшу кількість грантів було видано у таких областях:

Львівська - 3 388 рішень

Київська - 2 384

Івано-Франківська - 1 737

м. Київ - 2 133

Вінницька - 1 467

Хмельницька - 1 018

Ці регіони мають декілька спільних характеристик: розвинену інфраструктуру центрів зайнятості, відносно високу підприємницьку активність, а також значну кількість ВПО, які створювали нові бізнеси після переміщення з небезпечних територій. Наприклад, у Львівській області кількість підтриманих заявок у 2023 році становила 1 387, а у 2024 - 1 244. Водночас в інших регіонах спостерігається відносно стабільна, але нижча активність - наприклад, у Житомирській, Полтавській, Сумській, Тернопільській та Рівненській областях (див. рис.6).

На противагу цьому, найнижчі результати демонструють східні та південні області: Донецька (90 грантів за чотири роки), Херсонська (60), Луганська (0), Миколаївська (317). Це пояснюється як активними бойовими діями, так і неможливістю реалізувати підприємницькі проекти в умовах тимчасової окупації, знищеної інфраструктури або часткової евакуації населення.

Показовим є те, що у 2025 році Харківська область вперше увійшла до топ-6 регіонів за кількістю створених нових робочих місць, це може вказувати на поступову адаптацію навіть у прифронтових регіонах. Зміни до постанови КМУ №738, які дозволили збільшення суми грантів у прифронтових територіях до 500 000 грн, імовірно, також стали додатковим стимулом.

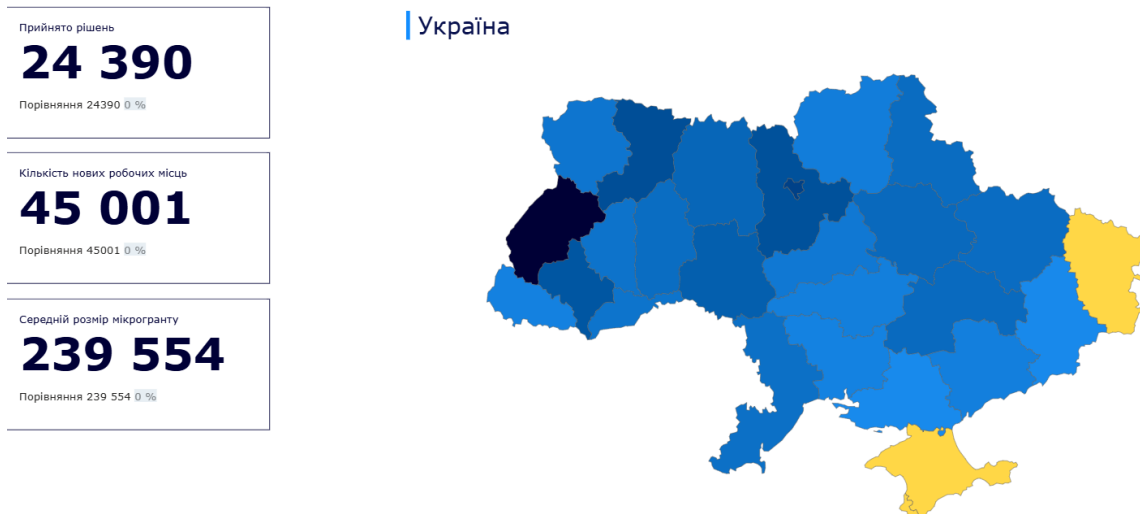


Рис.5. Теплова карта розподілу по регіонам. Джерело: <https://dcz.gov.ua/stat/statgrant>



Рис. 6. ТОП-10 регіонів України за кількістю позитивних рішень щодо надання мікрогрантів у межах програми «Власна справа» (2022–2025). Джерело: Державний центр зайнятості, офіційна відповідь на інформаційний запит автора від 18.04.2025 р.

Галузева структура отримувачів грантів

Розподіл підтриманих заявок за видами економічної діяльності демонструє орієнтацію програми на ті сфери, які дозволяють швидкий старт з мінімальними інвестиціями, низькими бар'єрами входу та високим попитом серед населення.

ТОП-5 напрямів за загальною кількістю підтриманих заявок у 2022–2025 роках (див. рис.7):

1. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів - 9 319 заяв
2. Тимчасове розміщування й організація харчування (кафе, фудтраки тощо) - 3 872
3. Переробна промисловість (здебільшого харчова) - 3 645
4. Надання інших видів послуг (перукарні, салони, побутові послуги) - 1 926
5. Охорона здоров'я та соціальна допомога - 1 496

Інші галузі представлені менш активно. Наприклад, у сфері освіти - 900 підтриманих заяв, у сільському господарстві - 883, в інформаційних технологіях - 534, у транспортній галузі - 478. Зовсім незначну кількість грантів отримали заявники у сферах добувної промисловості, енергетики, нерухомості, фінансів - сукупно менше 100 за всі роки програми.

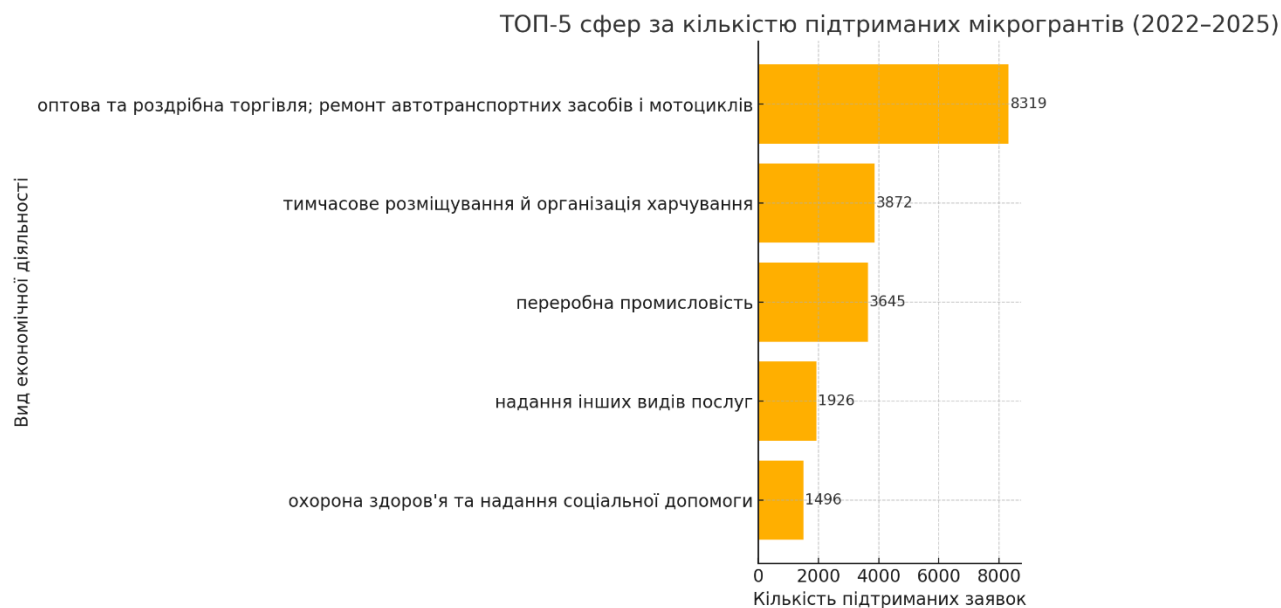


Рис.7. ТОП-5 сфер економічної діяльності за кількістю підтриманих мікрогрантів у межах програми «Власна справа» (2022–2025 рр.)
Джерело: Державний центр зайнятості, офіційна відповідь на запит від 18.04.2025 р.

Структура підтриманих заявок свідчить про зосередженість програми на так званих "бізнесах виживання" - мікропроектах, орієнтованих на локального споживача. Це логічно в умовах війни, коли найважливішими є забезпечення базових потреб громадян та підтримка зайнятості на місцях. Водночас така структура ставить під сумнів потенціал довгострокового масштабування чи експортної орієнтації частини підтриманих бізнесів.

У низці випадків підтримка надавалася вже діючим бізнесам, які вимушено перемістилися або адаптувалися до нових умов. Зустрічаються також приклади інноваційних та соціальних проєктів, але вони лишаються у меншості.

Типові бізнеси: напрямки, масштаби, цілі

Статистичні дані дозволяють виокремити кілька типових моделей бізнесів, які найчастіше отримували мікрогранти в рамках програми. Серед них:

1. Мікросервісні бізнеси на одного-двох осіб - перукарні, манікюрні кабінети, салони краси, студії масажу, послуги подологів, ремонт мобільних телефонів, швейні майстерні. Ці бізнеси часто не вимагають найму працівників (крім заявника), орієнтовані на локального клієнта й можуть почати роботу майже одразу після отримання обладнання.
2. Торгівля та мале виробництво - продуктові крамниці, продаж господарчих товарів, виробництво хлібобулочних виробів, випічки, консервованої продукції, чаю, косметики ручної роботи. Часто поєднується онлайн- і офлайн-формат. Частина заявок передбачала запуск з нуля, інші - розширення вже наявної справи або її релокацію з іншого регіону.
3. Послуги з ремонту та логістики - автосервіси, СТО, шиномонтаж, доставки, кур'єрські служби, обслуговування побутової техніки, монтажні послуги (вікна, двері, меблі). Ці бізнеси часто є сімейними і мають середній поріг входу, але стабільний попит.
4. Соціально орієнтовані ініціативи - створення центрів дозвілля для дітей, міні-садків, інклюзивних студій розвитку, соціальних кав'ярень або ательє, які працевлаштовують вразливі групи (наприклад, ВПО або жінок, які втратили чоловіків на фронті).

5. Бізнеси у сфері освіти та онлайн-послуг - репетиторські центри, школи англійської, ІТ-курси, створення цифрових продуктів. Часто започатковані фахівцями, які втратили основне місце роботи або вирішили вийти на фріланс.

Ці спостереження свідчать, що програма «Власна справа» орієнтована насамперед на мікробізнес - швидкий, гнучкий, з низьким бюджетом входу. Це логічно з огляду на розмір грантів (до 250 тис. грн або 500 тис. грн для прифронтових регіонів) та вимоги до створення одного-двох робочих місць. Водночас постає питання довгострокової стійкості таких бізнесів, їх здатності до масштабування, виходу за межі місцевого ринку та формування доданої вартості національного рівня.

Проміжні висновки

Загалом аналіз кількісних показників програми «Власна справа» у 2022–2025 роках дозволяє зробити кілька висновків:

1. Програма продемонструвала високу адаптивність до воєнних умов, щорічно масштабуючи кількість поданих і підтриманих заявок.
2. Відзначено позитивну динаміку за ключовими параметрами: частка жінок серед отримувачів, частка ВПО, рівень конкуренції.
3. Найбільш активними були західні та центральні регіони з високою концентрацією ВПО та розвиненою інфраструктурою ЦЗ.
4. Успішність заявок зростала з кожним роком, що може свідчити про покращення якості бізнес-планів та ефективність інформаційної кампанії.
5. У програмі переважають мікробізнеси з орієнтацією на базові споживчі послуги та торгівлю. Слабко представлені інноваційні, капіталомісткі або експортні моделі.
6. Низька залученість людей з інвалідністю та відсутність публічної статистики про відмови в отриманні грантів залишають відкритими питання справедливості доступу та ефективності оцінювання.

У наступному розділі ці кількісні спостереження будуть співвіднесені з результатами якісного аналізу інтерв'ю з підприємцями, що дозволить глибше зрозуміти мотивації, бар'єри та вплив участі в програмі на сталість бізнесу в умовах війни.

5.2. Якісний аналіз інтерв'ю з підприємцями

Цей розділ базується на аналізі десяти глибинних інтерв'ю з представниками малого бізнесу. П'ятеро з респондентів отримали державну

грантову підтримку в межах програми «Власна справа», тоді як інші п'ятеро або не подавалися, або не пройшли конкурс. Основна мета - дослідити, як саме державна підтримка вплинула на здатність бізнесу адаптуватися до умов війни, а також виявити, які стратегії виживання застосовують підприємці без доступу до фінансування. Додатково ці інтерв'ю дозволяють дослідити глибину інституційної взаємодії, фактори недовіри, труднощі участі в програмі та особисту мотивацію підприємців.

Для аналізу було застосовано метод тематичного контент-аналізу. Попередньо були визначені основні аналітичні категорії першого порядку: адаптація до війни, фінансова стійкість, інституційна взаємодія, досвід участі/неучасті в програмі, бар'єри та виклики, стратегічні трансформації бізнесу, а також бачення майбутнього. Усі інтерв'ю були закодовані вручну за допомогою структурованих таблиць Excel. Всі імена респондентів змінено з метою анонімізації.

Адаптація бізнесу до війни

Адаптація бізнесу до умов повномасштабної війни стала універсальним викликом для обох груп підприємців. Усі респонденти - як отримувачі, так і неотримувачі грантів - відзначали необхідність змінити логіку роботи, скоротити витрати, переглянути ринки збуту або змінити продукт. Однак між групами спостерігалися принципові відмінності.

Отримувачі підтримки демонстрували проактивний стиль адаптації. Наприклад, Віктор, власник школи іноземних мов, після кількох місяців волонтерства перезапустив бізнес у новому форматі: «Я не знав, чи взагалі варто відкриватися, але підтримка допомогла ризикнути». Інна, яка керує магазином будматеріалів, переорієнтувала асортимент: «Люди повертаються - треба ремонтувати. Ми змінили постачальників і швидко адаптувалися». Олена, власниця майстерні з виготовлення пам'ятників, розповідала, що підвищення попиту змусило її масштабуватись і розширити асортимент.

У групі неотримувачів адаптація виглядала більш оборонною. Ігор, який працює в IT-сфері, втратив ринок у РФ і почав працювати із закордонними клієнтами: «Це був єдиний варіант. Іншого виходу не було». Лідія з агросектору почала постачати продукцію до великих супермаркетів, а Марія, яка розвиває косметичний бренд, змінила позиціонування: «Ми стали доступнішими, але прибуток все одно просідає». Більшість неотримувачів реалізовували стратегії через внутрішнє перерозподілення ресурсів.

Вплив державної підтримки: зміцнення чи компроміс? Усі п'ятеро отримувачів позитивно оцінили вплив гранту. Для них це був або поштовх до масштабування, або можливість не припиняти діяльність. Катерина (клініка подології): «Без гранту я не змогла б купити обладнання і

найняти людей». Деякі, як Інна, зіштовхнулися з бар'єрами: «Ми три рази подавали документи, бо в кожному щось не так». Антон прямо визнав: «Без юриста і допомоги друга я б не розібрався у всьому цьому сам».

Серед неотримувачів були ті, хто не вірив у чесність програми (Іван), не мав часу або досвіду для підготовки заявки (Ліля), або вважав суму замалою (Олександр). Анжеліка зазначала: «Мені здалося, що без знайомств це не працює».

Інституційна взаємодія та бар'єри

У досвіді отримувачів - змішаний ефект. У деяких регіонах респонденти отримували підтримку від ЦЗ: «Мені дали контакт дівчини, яка вже виграла, вона мені все пояснила», - згадує Катерина. Інші, як Олена, скаржилися: «На гарячій лінії говорили одне, а в регіоні - інше». Віктор описує досвід як «паперову тяганину і невизначеність».

Неотримувачі майже не взаємодіяли з інституціями. Деякі навіть не знали, як звертатися. Ліля зізналась: «Я навіть не думала, що можна отримати допомогу. Просто працювала далі». Частина користувалась приватними консультантами, що породжувало недовіру до прозорості.

Фінансова стійкість: грант як подушка або власний ризик. Отримувачі використовували кошти раціонально: купували обладнання, запускали ремонт, створювали сайт і бренд. «Я б не відкрилася без цього», - каже Інна. Олена додала: «Це як подушка безпеки, яка дозволила планувати далі».

Неотримувачі змушені були покладатися на кредити, підтримку родини або фонди. Ігор взяв кредит «5-7-9»; Анжеліка реінвестувала обіг. Лідія зазначала: «Це завжди баланс між ризиком і виживанням. Підтримки нема - тільки віра в себе».

Плани на майбутнє: від збереження до зростання. Отримувачі частіше говорили про масштабування: франшизи, інвестиції, нові точки. Віктор хоче створити мобільний додаток: «Тепер я можу думати стратегічно». Олена планує вихід на нові регіони.

Неотримувачі більше зосереджені на стабілізації. Іван сказав: «Головне - утриматись». Анжеліка: «Зараз не до експансії. Треба вижити». Багато хто не мав чіткої візії росту.

Проміжні висновки

Спостерігається, що державна підтримка дозволяє бізнесу діяти впевненіше, але не є гарантією успіху. Її вплив виявляється через зміцнення

фінансової подушки, впевненість у масштабуванні, покращення інституційного контакту. Водночас, як і зазначалося в теоретичній частині (розділ 3.1), економічна стійкість - це процес, що охоплює адаптацію, фінансову життєздатність, організаційне відновлення та довгострокову орієнтацію. Інтерв'ю демонструють, що підприємці реалізують ці компоненти з різною інтенсивністю і стартовими умовами.

Крім того, результати підтверджують, що навіть за наявності підтримки підприємці залишаються вразливими. Як наголошується в літературі, стійкість - не результат, а динамічна взаємодія внутрішніх і зовнішніх чинників (Aldianto et al., 2021; Saad et al., 2021). Тому обережність у формулюванні загальних висновків є виправданою: успіх залежить не лише від гранту, а й від особистих ресурсів, контексту, та інституційного середовища.

У розділі 5.5 буде здійснено порівняння обох груп за ключовими параметрами, включно з оцінкою ефективності програми на основі їхнього досвіду.

5.3. Аналіз експертних інтерв'ю щодо програми «Власна справа»

Для поглиблення дослідження було проведено чотири експертні інтерв'ю з фахівцями, які мають різний досвід у сфері підтримки бізнесу, залучення грантового фінансування, консалтингу для підприємців та підготовки бізнес-планів. Серед респондентів: бізнес-консультант Олександр Поп, дві експертки з розвитку малого бізнесу через грантові інструменти (Леся Смішко та Дар'я Бабілунга) та представниця Центру розвитку «Час Змін» Мар'яна Кобеля-Звір. Інтерв'ю мали напівструктурований характер і охоплювали питання про ефективність, виклики, перспективи програми «Власна справа» у контексті підтримки підприємницької активності під час війни. Результати аналізу дозволяють поглибити розуміння як сильних сторін програми, так і бар'єрів, що обмежують її довгостроковий вплив та зв'язок із економічною стійкістю бізнесу.

Роль програми: стартовий поштовх і каталізатор формалізації бізнесу. Експерти констатували, що програма «Власна справа» стала потужним каталізатором розвитку малого бізнесу в кризових умовах. Леся Смішко відзначила, що гранти надали «можливість стартувати для тих, хто інакше не зміг би зібрати стартовий капітал». Мар'яна Кобеля-Звір вказала на мультиаспектний ефект програми: «від створення робочих місць до стимулювання економіки регіонів, які постраждали від війни».

Олександр Поп акцентував на важливій інституційній функції програми: «Основна ціль програми - вивести людей із тіні й допомогти запуснути бізнес для початківців або діючих підприємців». Тож, програма виконує не лише економічну, але й соціально-інституційну функцію, що є критично важливою у

контексті реформування ринку праці в Україні та формування передумов для економічної стійкості.

Водночас підкреслювалося, що програма є лише стартовим поштовхом, а не гарантією стабільного розвитку бізнесу без подальшої підтримки. За словами Дар'ї Бабілунги, «без комплексної підтримки грантове фінансування швидко втрачає ефект». Це не суперечить літературним підходам до розуміння стійкості як процесу, що потребує не лише початкових ресурсів, але й адаптивних інституційних умов.

Стійкість бізнесу: можливості та структурні обмеження

Усі експерти були єдині в оцінці обмеженої довгострокової стійкості бізнесів, започаткованих виключно за кошти гранту. Леся Смішко зауважила, що «грант забезпечує лише початкову підтримку і не гарантує зростання або стійкість бізнесу в довгостроковій перспективі».

Дар'я Бабілунга підкреслила: «Грант дає змогу стартувати, але без навичок управління це лише тимчасовий ефект». Олександр наголосив: «Багато підприємців не усвідомлюють реальні витрати на податки, через що їх бізнеси стають нерентабельними». Мар'яна Кобеля додала: «Фінансовий старт без розвитку компетенцій - це крок у безодню нестабільності».

Ці висновки збігаються з аналітичною рамкою дослідження та з визначенням економічної стійкості в розділі 3.1, яке підкреслює важливість адаптації, фінансової життєздатності та довгострокової орієнтації. Експерти прямо вказують на слабкі місця програми у цих аспектах.

Основні виклики реалізації програми

В процесі аналізу інтерв'ю виявлено декілька системних викликів:

1. Нерівний доступ до можливостей. За словами Олександра, отримати грант у прифронтових чи віддалених регіонах було значно важче через нестачу інформації та ресурсів.
2. Бюрократія і недосконалість інфраструктури. Дар'я Бабілунга звернула увагу на «неефективну роботу банківських установ і складність процедури підписання договорів».
3. Суб'єктивізм комісій. Відсутність стандартизованого підходу до оцінювання бізнес-планів у різних регіонах була визнана серйозною проблемою, що підриває довіру заявників.
4. Брак бізнес-компетенцій у заявників. Мар'яна Кобеля зауважила, що «велика частка заявників не готова до ведення бізнесу навіть після отримання фінансування».

Розбіжності у поглядах експертів

Попри загальну згоду щодо ключових викликів, деякі акценти у відповідях експертів розходилися. Так, Олександр вважав, що бюрократичні процедури є мінімальними завдяки цифровізації, тоді як Дар'я Бабілунга акцентувала на складності взаємодії з банками. Мар'яна Кобеля підкреслювала нестачу бізнес-компетенцій серед бенефіціарів, тоді як Олександр більше фокусувався на нерівномірності регіонального доступу. Такі розбіжності демонструють багатовимірність викликів програми.

Ризики програми та довгострокові виклики

Аналіз експертних інтерв'ю дозволяє виділити кілька груп ризиків:

- Нецільове використання ресурсів. Брак належного моніторингу може призводити до зловживань.
- Фінансова нестабільність бенефіціарів. Частина отримувачів грантів не може стабільно утримувати бізнес через відсутність реалістичних моделей розвитку.
- Інституційна слабкість. Недостатня кваліфікація персоналу в органах адміністрування.
- Макроекономічна нестабільність. Військові дії, інфляція та інші зовнішні чинники впливають на виживання бізнесу.

Виявлені ризики підтверджують аналітичну рамку дослідження, згідно з якою ефективність програм підтримки малого бізнесу залежить від якості інституційної підтримки, супроводу та адаптивності до зовнішніх змін. Водночас, як наголошено у літературі (Aldianto et al., 2021), надмірна оптимістичність щодо ефекту грантів без урахування структурних факторів може ввести в оману щодо їхнього довгострокового впливу.

Рекомендації експертів для вдосконалення програми

На основі пропозицій експертів сформовано такі рекомендації:

- Запровадити обов'язкову підготовку заявників. Проведення тренінгів із бізнес-планування, фінансового обліку, маркетингу.
- Підсилити моніторинг і контроль. Використання цифрових інструментів для контролю витрат і результатів реалізації проєктів.
- Уніфікувати критерії оцінки. Встановити єдині стандарти оцінки бізнес-планів на національному рівні.
- Створити програму наставництва. Закріплення за отримувачами грантів досвідчених консультантів на перший рік після старту.
- Забезпечити гнучкість у використанні коштів. Надати можливість ширше використовувати кошти на сучасні бізнес-потреби.

- Посилити підтримку прифронтових регіонів. Створити спеціальні консультаційні платформи для малодоступних громад.

Співставлення думок експертів і підприємців

Порівняння даних експертних інтерв'ю з результатами глибинних інтерв'ю з підприємцями (розділ 5.2) показує високий рівень узгодженості в оцінці сильних та слабких сторін програми. Підприємці підтверджують важливість грантів для старту бізнесу, однак часто вказують на практичні труднощі в реалізації проєктів. Водночас експерти більше акцентують увагу на інституційних викликах, відсутності супроводу та нерівності доступу. Ці паралелі підтверджують, що короткостроковий ефект програми не гарантує досягнення економічної стійкості, визначеної як адаптація, фінансова життєздатність, організаційне відновлення та довгострокова орієнтація бізнесу (див. розділ 3.1).

Проміжні висновки

Аналіз експертних інтерв'ю дозволяє стверджувати, що програма «Власна справа» є важливим елементом політики економічної підтримки в умовах війни. Проте для забезпечення її довгострокової ефективності потрібно розширити інструменти супроводу, вдосконалити процедури оцінювання заявок, посилити контроль за використанням коштів та підвищити рівень підготовки заявників. Системний підхід забезпечить трансформацію програми із тимчасового кризового заходу у сталий інструмент розвитку малого підприємництва в Україні та сприятиме підвищенню економічної стійкості у відповідності до визначених у дослідженні критеріїв.

5.4. Особистий досвід участі в програмі «Власна справа»

Мій інтерес до програми «Власна справа» виник у 2022 році, коли я серйозно задумався про створення власної справи як відповіді на нестабільність, викликану війною. На той момент я мав досвід роботи в сфері громадського харчування, зокрема офіціантом, і мріяв відкрити кав'ярню в Києві. Ідея не була випадковою - вона виростала з особистих навичок, розуміння внутрішніх процесів цієї сфери та бажання створити якісне, людяне місце. Саме такий проєкт, на моє переконання, мав би шанс на економічну стійкість - здатність адаптуватися, зберігати функції та поступово розвиватися попри кризу, згідно з визначенням, яке я розкриваю в розділі 3.1.

Побачивши інформацію про програму в інтернеті, я кілька тижнів вивчав її умови, приклади бізнес-планів, відгуки учасників. Цей процес уже тоді дозволив мені відчувати, як (не)доступна інформація та (не)формальність

програми впливають на мотивацію потенційних заявників - питання, яке надалі стало одним із важливих у моєму дослідженні.

Я подався на грант у червні 2022 року. Бізнес-план складав самостійно, орієнтуючись на зразки на платформі «Дія». Лише згодом зрозумів, що ці шаблони не враховують реалій повсякденного бізнесу та не дають конкурентної переваги. Мій план отримав 156 балів - дещо вище прохідного мінімуму. Це стало першим уроком: стандартні шаблони не гарантують успіху, потрібне глибоке розуміння бізнесу, ринку та логіки самої програми.

Складнощі виникли і з технічним оформленням, зокрема розрахунком податків. Наприклад, система вимагала квартальних розрахунків, хоча в моїй уяві бізнес-логіка працювала у щомісячному режимі. Консультації були доступні лише на етапі доопрацювання - уже після подачі. Лише тоді я звернувся до представника центру зайнятості, який допоміг з розрахунками та структурою плану. Після коригування заявки було схвалено, однак розгляд тривав майже пів року через зміни в нормативній базі програми.

До лютого 2023 року я нарешті отримав рішення про виділення коштів, однак ситуація змінилася - партнер, з яким я домовлявся співінвестувати, відмовився від участі. За відсутності додаткових ресурсів 250 тис. грн виявилось недостатньо для повноцінного старту в Києві (оренда, ремонт, обладнання, запуск обороту). Оцінюючи ризики, я ухвалив рішення повернути кошти.

Повернення коштів виявилось процедурно складним: заяву потрібно було подавати особисто або надсилати через Нову пошту, що не відповідало цифровому характеру інших етапів програми. Я звернувся із заявою наприкінці строку реалізації гранту, проте, як було вказано у відповіді Державного центру зайнятості на мій офіційний запит, зробив це із запізненням. У результаті мені відмовили в повторній участі в програмі через порушення строків подачі заяви, навіть попри те, що кошти фактично не були використані.

Цей досвід виявив кілька принципових проблем, які стали мотивом для мого наукового інтересу до програми «Власна справа». По-перше, система підтримки підприємництва не завжди враховує особливості великих міст, де стартові витрати значно вищі. По-друге, інституційна взаємодія часто фрагментована: первинні консультації відсутні, зворотний зв'язок повільний, а логіка процедур не завжди відповідає принципам цифровізації. По-третє, відсутність чітких і гнучких механізмів повернення коштів створює ситуації невизначеності, що шкодить довірі до державної підтримки - ключового чинника у формуванні економічної стійкості підприємців.

У цьому контексті мій кейс ілюструє не лише практичну взаємодію з інституцією, але й той тип обережності, який згадується в огляді літератури як

поширена реакція на неефективність інструментів державної політики (див. Durst & Gerstlberger, 2020; Faria et al., 2023). Це також приклад того, як навіть високий рівень мотивації не конвертується у результат без належної інституційної підтримки.

Мій досвід став поштовхом до дослідження не лише впливу грантів на формування стійкості бізнесу, а й бар'єрів, які заважають цьому впливу реалізуватись повною мірою. Він підкреслив важливість супроводу, інформування, гнучкості та інституційної логіки в реалізації таких програм. І саме з цієї позиції я підійшов до аналізу досвіду інших підприємців у межах цієї роботи.

5.5. Порівняльний аналіз досвіду отримувачів та неотримувачів грантів

У цьому розділі здійснено порівняльний аналіз досвіду підприємців, які отримали грант за програмою «Власна справа», і тих, хто працює без державної підтримки. Аналіз базується на даних десяти глибинних інтерв'ю (по п'ять у кожній групі), що дозволяє не лише виявити основні відмінності між ними, а й глибше осмислити механізми адаптації, стратегічного розвитку та взаємодії з державними інституціями в умовах повномасштабної війни.

Аналіз здійснюється відповідно до визначення економічної стійкості (розділ 3.1), яке включає здатність бізнесу адаптуватися до змін, зберігати ключові функції, поступово відновлюватися після шоків і розвиватися у довгостроковій перспективі. Також враховано аналітичну рамку, що базується на підходах Saad et al. (2021) та Aldianto et al. (2021), з особливою увагою до інституційної та поведінкової складових стійкості.

Адаптація бізнесу до війни

Отримувачі грантів продемонстрували вищу гнучкість і проактивність. Ігор (власник школи іноземних мов) розширив бізнес, відкривши офлайн-простір поряд з онлайн-форматом. Марина (магазин будматеріалів) вийшла на тендери та онлайн-ринок, а Тетяна (клініка подології) інвестувала в обладнання, що підвищило якість послуг. Наталя (виробництво пам'ятників і сонячних панелей) зуміла змінити галузь після втрати попереднього бізнесу.

Неотримувачі діяли здебільшого у реактивному режимі: Олександра (виробництво косметики) звузила асортимент, Дмитро (IT) фокусувався на нових ринках збуту, а Лілія (піар та продакшн) не змінювала модель, лише адаптувала проєкти. У цій групі бракувало довгострокового стратегічного мислення, адаптація була тактичною.

Фінансова стійкість

Грант дозволив отримувачам подолати брак стартового капіталу. Марина змогла закупити товар, Тетяна - медичне обладнання, Ігор - меблі й техніку для офлайн-простору. Це дозволило не лише вижити, а й створити основу для зростання. Згідно з Aldianto et al. (2021), це ілюструє динамічну резилієнтність - перехід від відновлення до розвитку.

Неотримувачі працювали за рахунок власних або позикових коштів, що призводило до затримки запуску, зниження якості та обмеження в масштабуванні. Рівень стресу і фінансової вразливості був суттєво вищим.

Інституційна взаємодія

Отримувачі мали досвід співпраці з Центрами зайнятості. Часто згадувались труднощі з банками, шаблонами, затримками. Водночас, як зауважує один з респондентів, «якби не було цієї можливості, я би не відкрився». Грант сприяв формуванню довіри до держави, попри процедурні бар'єри.

Неотримувачі часто не знали про програму або свідомо не брали участі через скепсис. Олександра заявляла: «Все одно дадуть своїм». Дмитро вважав участь «токсичною», бо не вірив у прозорість. Це демонструє нижчий рівень інституційної довіри, згідно з Saad et al. (2021), що впливає на поведінкову стійкість бізнесу.

Управління ризиками

Грантоотримувачі діяли на випередження: Тетяна забезпечила енергетичну незалежність, Марина - диверсифікувала клієнтські сегменти. Ігор планував створити мобільний застосунок. Це свідчить про стратегічну гнучкість і здатність передбачати загрози.

Неотримувачі змушені були пристосовуватися вже по факту: Дмитро скоротив команду, Олександра - працює без складу, Лілія - зменшила витрати. Їх дії мали характер тактичного реагування, без системного бачення майбутнього.

Психологічна динаміка

Грант формував впевненість. Один із респондентів каже: «Це був поштовх. Після виграшу я почав думати інакше». Це відповідає поняттю психологічної стійкості, що є складовою поведінкової резилієнтності (Durst & Gerstlberger, 2020).

Неотримувачі демонстрували песимізм: «Я не готова ризикувати», «аби не втратити те, що є». Це підвищувало рівень обережності, що згадується у

літературі як обмежуючий фактор розвитку в умовах невизначеності (Faria et al., 2023).

Стратегічні перспективи

Отримувачі планували зростання: Тетяна хоче відкрити ще одну клініку, Ігор - створити платформу, Марина - масштабувати продажі в інші регіони. У них чітко виражена довгострокова орієнтація.

Неотримувачі зосереджені на стабілізації. Лілія - «аби не згоріти», Олександра - «аби втримати клієнтів». Лише Дмитро мав амбіції щодо запуску нового продукту, але через нестачу капіталу це відкладається. Це підтверджує, що доступ до ресурсів визначає стратегічну сміливість.

Підсумок

Грантова підтримка сприяє розвитку всіх компонентів економічної стійкості: адаптації, фінансової життєздатності, інституційної інтеграції та стратегічної гнучкості. Неотримувачі демонструють вищу обережність, нижчу швидкість адаптації та обмеженість ресурсної бази.

Результати узгоджуються з аналітичною рамкою дослідження, що підкреслює роль державної підтримки як каталізатора стійкості бізнесу в умовах війни. Водночас, як показує аналіз, сам грант не є гарантією стійкості - критичним є супровід, навички та довіра до інституцій.

6. ВИСНОВКИ І РЕКОМЕНДАЦІЇ

6.1. Основні висновки дослідження

Цей розділ підсумовує результати змішаного дослідження, яке охоплює кількісні та якісні дані щодо впливу програми «Власна справа» на економічну стійкість малого бізнесу в умовах війни. Висновки базуються на: (1) офіційній статистиці та дашборді ДЦЗ, (2) 10 глибинних інтерв'ю з підприємцями, (3) 4 експертних інтерв'ю, (4) моєму особистому досвіді подачі на грант.

Програма «Власна справа» у фокусі цього дослідження розглядається не лише як джерело фінансування, а як інституційна інтервенція, що впливає на адаптивну поведінку підприємців і сприяє формуванню стійкості. Підсумки дослідження узгоджуються з аналітичною рамкою: зовнішня підтримка працює через доступ до ресурсів, інституційну взаємодію та зміни у поведінці підприємця.

Кількісний аналіз: масштаб, нерівність доступу, структура

Програма демонструє стабільне розширення: з 16 173 заявок у 2022 році — до понад 27 тис. у 2024 році. Всього за 2,5 роки подано понад 75 тис. заявок, з яких підтримано трохи більше 31 тис. Тобто кожна третя заявка завершується успіхом.

На рівні регіонів фіксується помітна асиметрія у частці схвалених заяв. Деякі області (Львівська, Київська) мають високу конкуренцію, що може свідчити або про сильні заявки, або про недосконалу систему оцінювання.

Гендерна структура змінюється: у 2022 році жінки становили 42%, а у 2025 — вже майже 58%. У деяких регіонах — частка жінок серед отримувачів понад 70%. Це свідчить, що жінки активно використовують підприємництво як адаптаційну стратегію в кризових умовах.

Щодо сфер діяльності — переважає малий сервісний бізнес: торгівля, громадське харчування, переробка. ІТ, наука, інновації — залишаються в тіні. Це сигнал для політики: гранти поки що не стимулюють структурну модернізацію економіки.

Якісний аналіз: вплив підтримки на поведінку підприємців

Інтерв'ю підтвердили, що грант змінює поведінку підприємця. Отримувачі демонструють вищу адаптивність: вони частіше експериментують, запускають нові напрями, готові до змін. Вони ризикують, інвестують, масштабуються. Неотримувачі — обережніші, часто працюють «на виживання».

При цьому, навіть серед тих, хто отримав грант, були критичні оцінки. Наприклад, щодо складності змін у кошторисі, забюрократизованості, відсутності післягрантового супроводу. Це накладається на загальні проблеми

інституційної довіри, які описані в дослідженнях Jackson (2001), Martin et al. (2016).

Інституційна взаємодія: досвід і бар'єри

Отримувачі найчастіше позитивно оцінюють сам факт підтримки, проте вказують на обмежену гнучкість програми. Наприклад, складно змінити перелік обладнання, незрозуміло як комунікувати з банками чи центрами зайнятості. Водночас, ті, хто не отримав — часто взагалі не знають, чому їм відмовили, або з ким можна порадитися.

Це вказує на те, що інституційна частина програми потребує вдосконалення: не лише доступу до коштів, а й доступу до знань, консультацій, прозорої комунікації.

Експертна оптика: куди рухатись далі

Експерти вказували на цінність програми як «точки входу», але наголошували на потребі в більшій системності. Серед пропозицій: створення онлайн-платформи підтримки, розширення суми грантів, спрощення звітності, інституційне навчання для заявників. Усі ці пропозиції узгоджуються з міжнародною практикою (UNDP, OECD).

Підтвердження аналітичної рамки

Дослідження підтвердило основні елементи аналітичної рамки: доступ до ресурсів (через грант), адаптивна поведінка (через дії підприємців), інституційний контакт (через досвід взаємодії) — усе це разом формує підприємницьку стійкість у воєнний час. Водночас, програма потребує розвитку в бік більш гнучкої, навчальної та прозорої моделі.

Остаточний висновок

«Власна справа» — важливий інструмент для малих підприємців у кризових умовах. Програма дала змогу тисячам людей зберегти або запустити бізнес. Проте, щоб її ефект був не точковим, а системним — потрібні зміни. Про це — далі у розділі 6.2.

6.2. Рекомендації

Цей розділ містить мої практичні пропозиції на основі дослідження — статистики, інтерв'ю, досвіду взаємодії з програмою «Власна справа». Рекомендації поділив на три частини: що покращити в самій програмі, що варто врахувати при розробці нових політик для малого бізнесу, і що досліджувати далі.

1. Що покращити в програмі «Власна справа»

1.1. Збільшити максимальну суму гранту

500 000 грн — це реалістична межа, враховуючи ціни, інфляцію і потреби бізнесів, які хочуть створити не лише себе-робочого, а ще хоча б одне місце. Зараз таку суму можна отримати лише в окремих регіонах. Пропоную зробити її доступною для всіх.

1.2. Дати більше гнучкості у витратах

Після виграшу гранту змінити щось у плані — дуже складно. Потрібно передбачити можливість коригування кошторису, заміни обладнання або товарів. Це допоможе підприємцям адаптуватися до ринку, а не «грати в бюрократію».

1.3. Зменшити суб'єктивність у відмовах

Зараз заявники часто не розуміють, чому їм відмовили. Треба зробити прозорішими критерії оцінки й забезпечити нормальний зворотний зв'язок. Іноді навіть короткий коментар може допомогти підготуватися краще наступного разу.

1.4. Покращити дашборд ДЦЗ

Було б круто бачити не лише, скільки заявок погодили, а й скільки подали, скільки відхилили, які типові помилки, розбивку по регіонах. Це допомогло б дослідникам, журналістам, політикам і самим підприємцям краще розуміти програму.

1.5. Додати більше освітньої підтримки

Багато людей не мають досвіду в бізнесі, але можуть навчитися. Пропоную зробити короткий обов'язковий курс для всіх заявників: про бізнес-планування, часті помилки, управління ризиками. Це підвищить якість заявок і зменшить кількість відмов.

2. Що варто врахувати для майбутніх політик

2.1. Додати навчання на всіх етапах

Підтримка не має обмежуватись видачею грошей. Освітній компонент потрібен і до, і після. Це допоможе краще використовувати кошти, а не просто «взяти — витратити».

2.2. Підтримати ІТ, агро і інновації

У нинішній програмі домінує сфера послуг і торгівлі. Варто дати більше можливостей для тих, хто працює в ІТ, агро, обробці, зелених технологіях. Це стратегічно важливо для країни.

2.3. Спрощення для мікробізнесу

Не всі можуть зробити складний бізнес-план. Можна спробувати запустити пілотні треки — з відеопрезентацією замість письмового плану, або з менторською підтримкою.

2.4. Передбачити форс-мажори

Інколи грант виграно, але починається евакуація, бойові дії, або падає попит. Потрібно мати процедуру захисту — перенесення термінів, часткове коригування плану. Це підвищить довіру.

3. Що досліджувати далі?

3.1. Опитування всіх отримувачів

Масштабне репрезентативне дослідження дало б змогу побачити реальні ефекти програми, зрозуміти, кому вона допомагає найбільше.

3.2. Аналіз відмов

Варто проаналізувати, чому багато заявників не доходять до фінішу: брак інфо? складні документи? страх відмови? особливо цікаво вивчити ситуацію з молоддю, ВПО, людьми з інвалідністю.

3.3. Порівняння різних механізмів підтримки

Чи краще працює грант, ніж пільговий кредит, акселератор, або партнерський лізинг? Яка модель найбільш ефективна в умовах війни? Потрібні дані.

3.4. Вивчити досвід інших країн

Ізраїль, Хорватія, Грузія — вже проходили через кризу. Їхній досвід можна адаптувати для України. UNDP вже робить подібні речі — це гарна база для порівнянь.

Підсумок

Ці рекомендації — не про «покритикувати», а про зробити краще. Програма вже допомагає, але може давати ще більше. Потрібно рухатись у бік прозорості, навчання, гнучкості. І тоді державна підтримка стане не разовою допомогою, а частиною сильної економіки майбутнього.

6.3. Обмеження дослідження

Попри цілісність та емпіричну насиченість цього дослідження, важливо критично оцінити його обмеження. Вони стосуються як методологічних аспектів, так і рамок доступних даних.

По-перше, дослідження ґрунтується на переважно статичних даних, зокрема дашборді Державного центру зайнятості (ДЦЗ) та офіційній відповіді на запит. Ці дані дають повну картину про загальну кількість заявок, підтриманих кейсів, гендерний, регіональний та галузевий розподіл, проте не дозволяють простежити динаміку стійкості бізнесів у часі. Наприклад, ми не маємо інформації про те, які підприємства припинили діяльність після отримання гранту, які з них масштабувались або які показники прибутковості вони демонструють у 2024–2025 роках. Це обмежує можливість робити висновки щодо довгострокової економічної стійкості, яка в цьому дослідженні визначається як здатність бізнесу адаптуватися, зберігати ключові функції та поступово відновлюватися після шоків (див. розділ 3.1; Saad et al., 2021; Aldianto et al., 2021).

По-друге, якісна частина дослідження має характер пошукового аналізу, що базується на 10 глибинних інтерв'ю з підприємцями та 4 експертних інтерв'ю. Попри зусилля щодо різноманітності вибірки (гендер, регіон, тип бізнесу), вона не є репрезентативною. Метод добору через особисті контакти та гугл-форму у відкритих каналах не дозволяє гарантувати відсутність самоселекції. Наприклад, до участі частіше долучалися ті, хто мав яскравий досвід - як позитивний, так і негативний - або мав особисту мотивацію поділитися думкою.

По-третє, порівняння між отримувачами та неотримувачами грантів не є цілком контрольованим. У межах цього дослідження неможливо ізолювати вплив самого гранту від інших факторів: підприємницького досвіду, наявності заощаджень, рівня освіти, доступу до мереж підтримки тощо. Це може зумовлювати викривлення у висновках про вплив програми «Власна справа» на стійкість бізнесу.

По-четверте, сам концепт «стійкості» має багатовимірний характер, що визнається у літературі (Saad et al., 2021; Aldianto et al., 2021; UNDP, 2024). У цьому дослідженні стійкість розглядається як процес, що охоплює адаптацію, фінансову життєздатність, організаційне відновлення та довгострокову орієнтацію. Водночас, операціоналізація цього поняття здійснюється через самооцінки респондентів - ми запитували про їхнє відчуття прибутковості, наміри продовжувати діяльність, стратегічні кроки, рівень тривоги тощо. Такі дані є цінними, але суб'єктивними, а отже не завжди відображають реальну фінансову ситуацію.

По-п'яте, дослідження фокусується лише на одній програмі підтримки - «Власна справа». Це усвідомлений вибір, обґрунтований її масштабістю, прозорістю та доступністю. Проте слід враховувати, що в Україні паралельно діяли й інші інструменти підтримки, включно з донорськими та місцевими програмами. Тому робити висновки щодо всієї системи підтримки малого бізнесу лише на основі цього кейсу слід обережно. Як показують інтерв'ю, деякі підприємці поєднували кілька джерел допомоги, що також впливало на їхню стійкість.

Нарешті, обмеження стосуються самого дослідницького дизайну. Оскільки це пошукове дослідження, воно не передбачає тестування гіпотез на великій вибірці з використанням кількісних статистичних методів. Висновки базуються на аналітичному синтезі даних і не претендують на універсальну узагальненість.

Попри ці обмеження, поєднання офіційної статистики, глибинних інтерв'ю та критичного аналізу дозволяє зробити обґрунтовані та корисні висновки для публічної політики. Майбутні дослідження можуть поглибити ці результати через панельні опитування, використання даних про фінансову звітність підприємств, або ж експериментальні методи. Такі підходи дозволили б точніше оцінити довгостроковий ефект державної підтримки на економічну стійкість бізнесу в умовах війни.

6.4. Перспективи подальших досліджень

Дане дослідження відкриває простір для кількох напрямів подальших аналітичних розвідок щодо державної підтримки малого бізнесу в умовах кризи. Перше, що потребує поглиблення, - це масштабна кількісна оцінка впливу програми «Власна справа» на стійкість підприємств у довгостроковій динаміці. Зважаючи на те, що наразі відсутні офіційні показники, які фіксують закриття, банкрутство чи переїзд бізнесів після отримання гранту, необхідне створення нових панельних інструментів збору даних. Подібне дослідження могло б базуватися на лонгітюдному моніторингу грантоотримувачів протягом 2–3 років, з метою відслідковування траєкторій розвитку, фінансових результатів, зайнятості та повторних шоків (наприклад, у разі зміни ситуації на фронті або економічної рецесії).

По-друге, перспективним напрямом є аналіз інституційної ефективності самої реалізації програми. У ході якісного аналізу було зафіксовано випадки суб'єктивного оцінювання бізнес-планів, складності комунікації з представниками Центру зайнятості, а також обмежений зворотний зв'язок. Тому подальші дослідження мали б включати аналіз процедур адміністрування: наскільки зрозумілими є умови, чи працюють канали підтримки, як відбувається контроль за витрачанням коштів тощо. Це

дозволить поєднати оцінку впливу з оцінкою якості впровадження (implementation evaluation).

Третій напрям стосується соціальної справедливості та доступності грантової підтримки. Згідно з отриманою офіційною статистикою ДЦЗ, існують виразні регіональні та гендерні диспропорції у розподілі грантів. Зокрема, у багатьох прикордонних та деокупованих областях рівень охоплення був нижчим, тоді як у великих містах - вищим. Також понад 80% отримувачів становили жінки. Ці фактори потребують глибшого дослідження на предмет причин нерівного доступу: роль цифрової грамотності, рівня безпеки, локальних ринкових умов та інституційної спроможності ЦЗ у різних регіонах.

Четверта перспектива - це порівняння програми «Власна справа» з аналогічними інструментами підтримки у країнах, які переживали кризові періоди. Наприклад, гранти для МСП в умовах пандемії COVID-19 у Польщі або програми підтримки підприємців у зоні бойових дій в Ізраїлі. Порівняльний підхід дозволить оцінити унікальність або типовість української моделі, а також виявити «кращі практики», що можуть бути застосовані для вдосконалення програми.

Нарешті, важливим і малодослідженим напрямом залишається поведінкова економіка прийняття рішень підприємцями: що саме мотивує їх подаватися, як формується довіра до державних програм, які фактори впливають на готовність брати відповідальність за зобов'язання щодо створення робочих місць. Подальші дослідження могли б включати експериментальні дизайни або панельні опитування, аби глибше зрозуміти мотиваційні аспекти.

Усі ці напрями можуть бути реалізовані як у рамках академічних студій, так і в межах прикладних досліджень для урядових інституцій, міжнародних донорів або аналітичних центрів. Враховуючи обмежену кількість незалежних досліджень щодо програми «Власна справа», продовження аналізу є не лише бажаним, а й необхідним для ухвалення обґрунтованих політик підтримки МСП у кризовий час.

Список використаних джерел

1. Aldianto, L., Anggadwita, G., Permatasari, A., Mirzanti, I. R., & Williamson, I. O. (2021). Toward a business resilience framework for startups. *Sustainability*, 13(6), 3132. <https://doi.org/10.3390/su13063132>
2. Audretsch, D., Momtaz, P. P., Motuzenko, H., & Vismara, S. (2023). The economic costs of the russia-ukraine war: A synthetic control study of (Lost) entrepreneurship (No. arXiv:2303.02773). *arXiv*. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2303.02773>
3. Brück, T., Di Maio, M., & Miaari, S. H. (2019). Learning the hard way: The effect of violent conflict on student academic achievement. *Journal of the European Economic Association*, 17(5), 1502–1537. <https://doi.org/10.1093/jeea/jvy051>
4. Duchek, S. (2020). Organizational resilience: A capability-based conceptualization. *Business Research*, 13(1), 215–246. <https://doi.org/10.1007/s40685-019-0085-7>
5. Durst, S., & Gerstlberger, W. (2020). Financing responsible small- and medium-sized enterprises: An international overview of policies and support programmes. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(1), 10. <https://doi.org/10.3390/jrfm14010010>
6. Frimanslund, T., Kwiatkowski, G., & Oklevik, O. (2023). The role of finance in the literature of entrepreneurial ecosystems. *European Planning Studies*, 31(2), 372–391. <https://doi.org/10.1080/09654313.2022.2055962>
7. Jackson, A. (2001). An evaluation of evaluation: Problems with performance measurement in small business loan and grant schemes. *Progress in Planning*, 55(1), 1–64. [https://doi.org/10.1016/S0305-9006\(00\)00019-2](https://doi.org/10.1016/S0305-9006(00)00019-2)
8. Kersten, R., Harms, J., Liket, K., & Maas, K. (2017). Small firms, large impact? A systematic review of the sme finance literature. *World Development*, 97, 330–348. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.04.012>
9. Kukkamala, P. K., & Koporčić, N. (2024). Building Resilient SMEs: A Multi-Level Approach. *California Management Review Insights*. <https://cmr.berkeley.edu/2024/03/building-resilient-smes-a-multi-level-approach/>
10. Linnenluecke, M. K. (2017). Resilience in business and management research: A review of influential publications and a research agenda. *International*

11. Martin, R., Sunley, P., Gardiner, B., & Tyler, P. (2016). How regions react to recessions: Resilience and the role of economic structure. *Regional Studies*, 50(4), 561–585. <https://doi.org/10.1080/00343404.2015.1136410>
12. Newman, A., Obschonka, M., & Block, J. (2022). Small businesses and entrepreneurship in times of crises: The renaissance of entrepreneur-focused micro perspectives. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 40(2), 119–129. <https://doi.org/10.1177/02662426211063390>
13. OECD. (2024). Enhancing resilience by boosting digital business transformation in ukraine. *OECD*. <https://doi.org/10.1787/4b13b0bb-en>
14. Purnomo, B. R., Adiguna, R., Widodo, W., Suyatna, H., & Nusantara, B. P. (2021). Entrepreneurial resilience during the Covid-19 pandemic: Navigating survival, continuity and growth. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 13(4), 497–524. <https://doi.org/10.1108/JEEE-07-2020-0270>
15. Rozenas, A., & Vlasenko, A. (2020). The real consequences of symbolic politics: Breaking the soviet past in ukraine. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3633272>
16. Saad, M. H., Hagelaar, G., Van Der Velde, G., & Omta, S. W. F. (2021). Conceptualization of SMEs' business resilience: A systematic literature review. *Cogent Business & Management*, 8(1), 1938347. <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1938347>
17. Srhoj, S., Lapinski, M., & Walde, J. (2021). Impact evaluation of business development grants on SME performance. *Small Business Economics*, 57(3), 1285–1301. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00348-6>
18. United Nations Development Programme (UNDP). (2024). Assessment of the Impact of the War on Micro-, Small-, and Medium Enterprises in Ukraine. <https://www.undp.org/ukraine/publications/assessment-wars-impact-micro-small-and-medium-enterprises-ukraine>
19. Державний центр зайнятості. (2024). Інформаційна панель щодо реалізації програми мікрогрантів «Власна справа». <https://dcz.gov.ua/stat/statgrant>
20. Кабінет Міністрів України. (2022). Про затвердження Порядку надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу: Постанова №

738 від 21 червня 2022 р. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-2022-%D0%BF/conv>

- 21.Кобеля-Звір, М. Я. (2023). Грантові можливості для розвитку малого та середнього бізнесу в умовах війни в Україні: Переваги та труднощі. *Herald of Lviv University of Trade and Economics Economic sciences*, 73, 79–85. <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-73-12>
- 22.Мельник, Т. Ю. (2022). Державна підтримка та стимулювання розвитку бізнесу в Україні під час дії воєнного стану. *Економіка, управління та адміністрування*, 2(100), 3–11. [https://doi.org/10.26642/ema-2022-2\(100\)-3-11](https://doi.org/10.26642/ema-2022-2(100)-3-11)
- 23.Офіс з розвитку підприємництва та експорту. (2024). Результати дослідження стану бізнесу в Україні в грудні 2024 року. <https://business.diia.gov.ua/analytics/research/rezultaty-doslidzhennia-stanu-biznesu-v-ukraini-v-hrudni-2024-roku>

ДОДАТОК А. Опитники для глибинних інтерв'ю

Нижче наведено повні версії опитників, які використовувалися для проведення глибинних інтерв'ю із підприємцями (отримувачами та неотримувачами грантів) та експертами у рамках дослідження.

1. Вступні питання (контекст підприємця)

Розкажіть про свій бізнес:

Коли, де та за яких обставин він був заснований?

Які основні товари/послуги ви надаєте?

Чи змінився напрям діяльності з початком війни?

Який у вас попередній досвід у підприємництві?

Чи це ваш перший бізнес, чи у вас був інший досвід?

Яка у вас організаційно-правова форма бізнесу (ФОП, ТОВ тощо)?

Скільки працівників у вашій компанії до початку війни та зараз?

Як війна вплинула на вашу діяльність?

Чи довелося вам скорочувати персонал, змінювати бізнес-модель?

2. Фінансова стійкість бізнесу

Які основні джерела фінансування ви використовували до війни?

Власні кошти, кредити, інвестиції, партнерства?

Як війна вплинула на вашу фінансову ситуацію?

Чи знизилися доходи? Якщо так, то на скільки відсотків?

Чи виникали проблеми з доступом до банківських послуг, платежами або кредитами?

Чи довелося вам змінювати цінову політику або умови роботи з клієнтами?

Як це вплинуло на попит?

Чи адаптовували ви бізнес-модель до кризових умов?

Перехід в онлайн, зміна асортименту, пошук нових ринків?

3. Досвід участі в програмі «Власна справа» (для отримувачів гранту)

Чому ви вирішили податися на грант?

Які основні виклики ви хотіли подолати за його допомогою?

Як проходив процес подачі заявки?

Чи були складнощі з оформленням документів?

Чи зверталися ви до консультантів, бухгалтерів?

Як швидко ви отримали грант?

Скільки часу минуло від подачі заявки до отримання коштів?

На що саме ви витратили отримані кошти?

Купівля обладнання, оренда, зарплати, маркетинг тощо?

Чи вдалося повністю покрити заплановані витрати за рахунок гранту?

Чи допоміг грант стабілізувати або розширити бізнес?

Як змінилися ваші доходи/витрати після отримання гранту?

З якими проблемами ви стикнулися під час використання грантових коштів?

Бюрократичні труднощі, обмеження в статтях витрат, звітність?

Як би ви оцінили ефективність програми?

Що, на вашу думку, можна покращити в процедурі подачі, оцінки заявок та використання гранту?

Чи рекомендували б ви знайомим брати участь у програмі? Чому?

Як ви вважаєте, без цієї допомоги, ви змогли б зберегти бізнес?

4. Альтернативні механізми виживання бізнесу (для тих, хто не отримував грант)

Чи розглядали ви можливість подачі заявки на програму «Власна справа»?

Якщо ні, то чому? (Не знали про програму, не відповідали критеріям, не вірили в ефективність тощо)

Які фінансові механізми ви використовували для підтримки бізнесу?

Власні заощадження, кредитування, інвестори, краудфандинг, допомога партнерів?

Чи отримували ви допомогу від міжнародних фондів, приватних ініціатив або благодійних організацій?

Якщо так, то наскільки ця допомога була ефективною?

Чи змінилися ваші пріоритети у веденні бізнесу внаслідок війни?

Чи плануєте ви шукати державну підтримку в майбутньому?

5. Управління ризиками та адаптація до кризи

Які основні виклики ви відчували у веденні бізнесу під час війни?

Проблеми з постачанням, логістикою, персоналом, попитом?

Чи довелося вам змінювати підхід до управління ризиками?

Запровадження антикризових стратегій, перегляд планування?

Як ви адаптували свою діяльність до нових реалій?

Чи з'явилися нові ніші для розвитку?

6. Оцінка майбутнього та рекомендації

Як ви бачите перспективи свого бізнесу на найближчий рік?

Чи є у вас довгострокові плани?

Чи плануєте ви звертатися за державною підтримкою в майбутньому?

Якщо так, то в якій формі (гранти, кредити, субсидії)?

Що, на вашу думку, потрібно покращити у програмі «Власна справа»?

Які фактори зробили б її більш ефективною?

Чи плануєте ви звертатися за недержавною підтримкою в майбутньому? міжнародні організації, фонди, тощо.

Які кроки могли б допомогти малому бізнесу бути стійкішим у кризові періоди?

ОПИТНИК ДЛЯ ЕКСПЕРТІВ

1. На вашу думку, яку роль відіграє програма «Власна справа» у підтримці малого бізнесу під час війни?

2. Наскільки, на вашу думку, грантова підтримка є ефективною саме в сенсі довгострокової стійкості бізнесу, а не лише тимчасового виживання?
3. Які основні виклики виникають у реалізації програми «Власна справа» з боку держави чи отримувачів?
4. Чи є певні типи бізнесу або регіони, які найбільше виграють (або навпаки — найменше) від участі у цій програмі?
5. На вашу думку, що варто вдосконалити у цій програмі, щоб вона стала більш ефективною у майбутньому?

ДОДАТОК В. Таблиця кодування інтерв'ю отримувачів грантів

У таблиці наведено узагальнені відповіді респондентів, які отримали мікрогрант за програмою «Власна справа». Показано ключові характеристики бізнесу, джерела фінансування, використання гранту, адаптацію до умов війни, а також оцінку ефективності програми та потреби на майбутнє.

Усі імена в таблиці є умовними та використовуються лише з метою внутрішнього кодування. Вони не дозволяють ідентифікувати особу. Повні транскрипти інтерв'ю зберігаються у дослідника та можуть бути надані за обґрунтованим запитом наукового керівника або членів комісії.

Додаток В. Таблиця кодування інтерв'ю отримувачів грантів

Респондент	Тип бізнесу	Дата заснування бізнесу	Зміни через війну	Фінансування до війни	Державна підтримка	Сума гранту або використання коштів
Альона	Магазин будівельних матеріалів	До повномасштабного вторгнення	Перехід від побутової техніки до будматеріалів	Власні кошти	Так	250 000 грн (оренда, обладнання, товар)
Антон	Школа іноземних мов	Після повномасштабного вторгнення	Перехід з волонтерства до комерції, офлайн та онлайн	Кошти від учнів	Так	Оренда, обладнання, маркетинг
Катерина	Виготовлення пам'ятників	Після початку війни	Повна зміна бізнес-моделі	Кредити	Так	Повністю на обладнання
Ольга	Центр подології	До повномасштабного вторгнення	Спочатку зростання попиту, потім спад	Власні кошти	Так	Обладнання і оренда
Ольга	Зоокрамниця, кав'ярня, садочок для тварин	Після початку війни	Новий бізнес, створений після початку війни	Власні кошти, інвестори	Так	Торгові меблі, ноутбук (касова техніка)

Додаток В. Таблиця кодування інтерв'ю отримувач

Труднощі використання гранту	Оцінка ефективності гранту	Адаптація бізнесу	Основні ризики під час війни	Плани на майбутнє
Бюрократія, паперові формальності	75%, потребує спрощення	Перехід в онлайн, тендери Prozorro	Логістика, мобілізація працівників	Розширення онлайн-продажів, новий магазин
Обмеження в статтях витрат	Позитивна, потрібно збільшити суму	Онлайн+офлайн, перегляд стратегії	Нестабільний попит, персонал	Відкриття нових шкіл
Проблеми з документами постачальників	Позитивна, потрібне спрощення комунікації	Новий напрям одразу враховує кризу	Логістика, попит, кадри	Розширення сонячних панелей
Неможливість зміни переліку обладнання	Дуже позитивна, потрібна просвітницька робота	Безперебійник, онлайн-ресурси	Логістика, постачання	Розвиток згідно бізнес-плану
Бюрократичні нюанси з подачею заявки	Позитивна, потрібен консультативний супровід	Онлайн-маркетплейс, франшиза	Безпека, персонал, моральний стан клієнтів	Розвиток садочка, маркетплейсу, грумінгу

ДОДАТОК С. Таблиця кодування інтерв'ю неотримувачів грантів

У таблиці узагальнено відповіді підприємців, які не отримували державну підтримку у межах програми «Власна справа». Висвітлюються механізми самофінансування, управління ризиками, досвід адаптації до війни та потреби у подальшій підтримці.

Усі імена в таблиці є умовними та використовуються лише з метою внутрішнього кодування. Вони не дозволяють ідентифікувати особу. Повні транскрипти інтерв'ю зберігаються у дослідника та можуть бути надані за обґрунтованим запитом наукового керівника або членів комісії.

ДОДАТОК С. Таблиця кодування інтерв'ю неотримувачів грантів

Респондент	Тип бізнесу	Дата заснування бізнесу	Зміни через війну	Фінансування до війни	Чому не отримували грант	Фінансові механізми під час війни
Анжеліка	Виробництво косметики	2018	Без змін напряму	Власні кошти	ФОП на маму, адміністративні складнощі	Реінвестування прибутку, фінансова подушка
Іван	Розробка програмного забезпечення (SEO, маркетинг)	2019 (приєднався у 2018)	Закриття ринків Росії та Білорусі, скорочення персоналу	Інвестиції холдингу	Не знали про програму	Інвестиції
Ліля (продакшн, піар)	Продакшн, піар, інформаційні кампанії	2013	Без змін напряму	Власні кошти	Не бачили потреби, скептично ставляться до програм	Власні кошти
Ліля (агро)	Переробка сільгосппродукції (олія, борошно, крупи)	2019	Спочатку зростання попиту, потім спад	Власні кошти, сімейні партнери	Небажання директора брати відповідальність, облік	Сімейні кошти, допомога від ДАР
Олександр	Переробка соєвих бобів	2019	Скорочення виробничих потужностей через проблеми з електроенергією	Власні кошти, кредити	Недостатність грантових сум для масштабів бізнесу	Кредити за програмою 5-7-9

ДОДАТОК С. Таблиця кодування інтерв'ю неотримувачів грантів

Зміни у веденні бізнесу	Основні ризики під час війни	Плани на майбутнє	Потреба у майбутній підтримці
АВС-аналіз, зміна асортименту	Логістика, персонал, зростання витрат	Вихід на міжнародні ринки	Державна та міжнародна підтримка при юридичних гарантіях
Зміна ринків, скорочення витрат	Скорочення ринків, падіння доходів	Запуск нових продуктів	Державні гранти, прямі інвестори
Без змін	Персонал	Продовження діяльності, можливо відкриття квіtkового магазину	Тендери та гранти, якщо будуть цікаві
Розширення ринків збуту	Персонал, ринок збуту	Розширення торгових точок, вихід на супермаркети	Можливі субсидії, міжнародна підтримка
Перегляд планування, частковий перехід в тінь	Електроенергія, тиск держави, персонал	Збільшення клієнтської бази, масштабування виробництва	Кредити 5-7-9, міжнародні фонди

ДОДАТОК D. Офіційна відповідь Державного центру зайнятості

Нижче наведено таблицю та офіційну відповідь, надані автору дипломної роботи від Державного центру зайнятості України у відповідь на інформаційний запит щодо реалізації програми «Власна справа». Ці матеріали використовувались як основа для аналізу кількісних даних у розділі 5.1.



МІНЕКОНОМІКИ
ДЕРЖАВНИЙ ЦЕНТР ЗАЙНЯТОСТІ

вул. Еспланадна, 8/10, м. Київ, 01601, тел. (044) 244 94 64
e-mail: 17@es.dcz.gov.ua, web: <https://www.dcz.gov.ua>, Код ЄДРПОУ 03491079

№ _____ На № _____ від 18.04.2025

Вадиму ВОЛКОВУ

vvolkov@kse.org.ua

Щодо надання інформації

Шановний Вадиме Дмитровичу!

На Вашу заяву щодо надання даних та коментарів про реалізацію програми надання мікрогрантів, в межах компетенції, повідомляємо наступне.

Умови, критерії, механізм надання безповоротної державної допомоги фізичним особам, суб'єктам господарювання у формі мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу визначено Порядком надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 21.06.2022 № 738 «Деякі питання надання грантів бізнесу» (зі змінами) (далі – Порядок).

Згідно з пунктом 21 Порядку Державний центр зайнятості (далі – ДЦЗ) через регіональні, міські, районні, міськрайонні центри зайнятості, філії регіональних центрів зайнятості (далі - центр зайнятості) здійснює моніторинг та контроль за виконанням умов договору мікрогранту, зокрема шляхом періодичних виїзних оглядів місця провадження господарської діяльності отримувача, протягом трьох років з дня зарахування коштів на рахунок отримувача в уповноваженому банку або до повного виконання обов'язкової умови договору мікрогранту, визначеної абзацом третім пункту 20 цього Порядку.

Для здійснення моніторингу та контролю за додержанням умов договору мікрогранту отримувачем центр зайнятості може залучати відповідні центральні та/або місцеві органи влади.

Порядок проведення оцінювання заяв, критерії оцінювання та необхідна кількість балів (оцінки) для прийняття ДЦЗ рішень про надання мікрогрантів/грантів на створення або розвиток власного бізнесу, затверджений



Державний центр зайнятості
№33/1122/3862-25 від 02.05.2025
КЕП: УДАЧИНА І. М. 02.05.2025 12:22
5E984D526F82F38F04000000E9F9EF00EF5FB205
Сертифікат дійсний з 05.12.2024 10:51 до 05.12.2025 23:59

наказом Міністерства економіки України від 06.07.2022 № 1969 (зі змінами) (далі – Порядок № 1969).

Зокрема, одними з таких критеріїв оцінювання бізнес-планів отримувачів, відповідно до Порядку № 1969, є мотивація та реалізація запропонованого проєкту, чітке розуміння бізнес-плану, чітке розуміння маркетингового плану (розвиток продажів, етапи розвитку), чітке розуміння операційного плану (витрати на персонал, податки, закупівля обладнання, тощо) та попередній досвід роботи, що може бути релевантним у реалізації бізнес-плану.

У свою чергу, основними факторами прийняття рішення ДЦЗ щодо надання або відмови у наданні мікрогранту є відсутність/наявність підстав для відмови у наданні мікрогранту, передбачених пунктом 19 Порядку.

Окрім того, надаємо зведені статистичні дані, запитувані у Вашому листі, у форматі Excel таблиці.

Додаток: на 7 арк. в 1 прим.

З повагою

Директор
Фінансового департаменту

Ірина УДАЧИНА

**Інформація щодо кількості розглянутих заяв на отримання
мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу**

одиниць

	2022	2023	2024	2025 (станом на 25.04.2025)
Україна	16 173	23 933	27 548	7 965
Вінницька	697	1160	1375	406
Волинська	607	893	834	237
Дніпропетровська	1433	1702	1708	530
Донецька	0	142	123	10
Житомирська	530	919	1218	353
Закарпатська	444	509	676	166
Запорізька	298	385	542	110
Івано-Франківська	704	1217	1424	529
Київська	1661	2015	2030	652
Кіровоградська	395	449	626	200
Луганська	0	0	0	0
Львівська	1380	2890	2667	732
Миколаївська	124	346	626	163
Одеська	836	863	1417	322
Полтавська	770	875	1056	294
Рівненська	661	1470	1312	364
Сумська	477	676	919	233
Тернопільська	428	842	691	186
Харківська	12	728	1621	630
Херсонська	0	51	46	31
Хмельницька	577	743	1138	346
Черкаська	441	504	839	219
Чернівецька	445	697	745	187
Чернігівська	507	785	666	171
м. Київ	2746	3072	3249	894

Інформація щодо кількості прийнятих позитивних рішень на отримання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу (з урахуванням скасованих та достроково розірваних договорів)

одиниць

	2022	2023	2024	2025 (станом на 25.04.2025)
Україна	2 722	8 696	10 456	3 120
Вінницька	153	526	610	178
Волинська	100	292	251	90
Дніпропетровська	156	398	413	137
Донецька	0	49	40	1
Житомирська	106	433	575	118
Закарпатська	16	99	187	41
Запорізька	49	137	166	49
Івано-Франківська	108	596	743	290
Київська	185	650	755	254
Кіровоградська	42	88	210	77
Луганська	0	0	0	0
Львівська	364	1387	1244	393
Миколаївська	12	95	171	39
Одеська	93	306	401	125
Полтавська	161	396	443	126
Рівненська	266	717	705	201
Сумська	103	283	534	120
Тернопільська	135	320	273	74
Харківська	0	235	566	238
Херсонська	0	14	29	17
Хмельницька	103	263	491	161
Черкаська	58	157	338	86
Чернівецька	117	323	279	65
Чернігівська	67	162	172	65
м. Київ	328	770	860	175

**Інформація щодо кількості робочих місць, які планується створити
при отриманні мікрогрантів на створення або розвиток власного
бізнесу**

одиниць

	2022	2023	2024	2025 (станом на 25.04.2025)
Україна	5 450	16 459	19 275	5 126
Вінницька	295	1007	1137	296
Волинська	200	542	460	141
Дніпропетровська	334	741	758	227
Донецька	0	89	76	2
Житомирська	203	826	1079	199
Закарпатська	34	195	350	72
Запорізька	101	265	314	84
Івано-Франківська	205	1151	1385	474
Київська	377	1223	1421	439
Кіровоградська	85	169	383	127
Луганська	0	0	0	0
Львівська	711	2610	2292	649
Миколаївська	21	175	297	59
Одеська	193	578	743	224
Полтавська	312	745	812	193
Рівненська	544	1358	1254	295
Сумська	203	524	943	180
Тернопільська	264	594	504	119
Харківська	0	434	1007	418
Херсонська	0	26	50	21
Хмельницька	208	495	914	269
Черкаська	115	296	619	134
Чернівецька	230	613	520	100
Чернігівська	125	308	319	102
м. Київ	690	1495	1638	302

Інформація щодо суми ухвалених заявок про надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу

гривень

	2022	2023	2024	2025 (станом на 25.04.2025)
Україна	640 393 323	2 066 967 436	2 537 353 052	739 446 811
Вінницька	35 202 470	126 292 763	144 502 561	39 514 144
Волинська	23 454 941	68 544 865	58 894 045	19 319 652
Дніпропетровська	36 779 775	92 935 113	96 519 451	30 429 379
Донецька	0	11 198 599	9 526 058	250 000
Житомирська	24 545 601	103 408 527	136 866 057	26 471 567
Закарпатська	3 976 530	24 300 762	44 395 298	9 461 995
Запорізька	11 906 149	32 976 607	39 398 511	10 995 477
Івано-Франківська	25 235 451	144 501 840	176 375 325	63 840 170
Київська	43 929 498	152 820 106	179 610 364	57 963 807
Кіровоградська	10 065 356	21 222 841	48 878 395	17 102 900
Луганська	0	0	0	0
Львівська	85 363 616	328 669 393	292 373 595	86 937 628
Миколаївська	2 516 406	22 155 352	38 420 458	8 348 970
Одеська	21 714 038	72 647 187	94 725 154	29 054 888
Полтавська	37 262 483	93 327 800	103 577 206	26 590 809
Рівненська	63 201 247	171 220 271	161 930 090	41 914 299
Сумська	23 579 871	66 170 370	121 454 852	24 756 345
Тернопільська	32 022 350	75 094 965	64 106 974	16 170 139
Харківська	0	54 473 581	210 452 911	104 597 460
Херсонська	0	3 279 677	6 475 000	3 225 000
Хмельницька	24 750 960	62 401 644	115 992 251	35 680 295
Черкаська	13 442 865	36 949 213	79 051 613	18 427 587
Чернівецька	27 395 028	77 055 141	66 269 875	14 151 500
Чернігівська	15 719 662	38 774 290	40 543 149	13 919 870
м. Київ	78 329 026	186 546 529	207 013 859	40 322 930

Частка жінок серед загальної кількості отримувачів мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу

відсотки

	2022	2023	2024	2025 (станом на 25.04.2025)
Україна	42,2	50,0	55,0	57,9
Вінницька	46,4	54,4	57,0	66,9
Волинська	43,0	46,2	52,6	52,2
Дніпропетровська	39,7	48,0	56,2	51,8
Донецька	-	42,9	47,5	0,0
Житомирська	46,2	50,8	56,2	54,2
Закарпатська	62,5	47,5	55,6	56,1
Запорізька	32,7	44,5	55,4	44,9
Івано-Франківська	48,1	48,0	54,0	58,6
Київська	38,4	53,5	59,3	61,4
Кіровоградська	47,6	61,4	69,0	72,7
Луганська	-	-	-	-
Львівська	40,9	50,7	51,7	55,0
Миколаївська	33,3	51,6	56,1	66,7
Одеська	37,6	50,3	55,1	60,0
Полтавська	44,1	45,2	56,9	56,3
Рівненська	44,4	52,4	52,1	56,2
Сумська	37,9	45,2	54,3	59,2
Тернопільська	48,1	45,3	55,3	60,8
Харківська	-	51,9	47,9	52,9
Херсонська	-	35,7	62,1	88,2
Хмельницька	44,7	52,9	56,8	59,0
Черкаська	44,8	48,4	50,3	58,1
Чернівецька	46,2	51,4	53,4	58,5
Чернігівська	38,8	47,5	61,6	55,4
м. Київ	36,9	49,6	57,2	58,9

**Частка внутрішньо переміщених осіб серед загальної кількості
отримувачів мікрогрантів на створення або розвиток власного
бізнесу**

відсотки

	2022	2023	2024	2025 (станом на 25.04.2025)
Україна	8,9	6,2	8,4	10,8
Вінницька	13,1	6,1	3,0	5,1
Волинська	6,0	1,4	1,2	1,1
Дніпропетровська	8,3	9,8	10,4	13,1
Донецька	-	14,3	30,0	0,0
Житомирська	0,9	3,7	2,6	4,2
Закарпатська	18,8	11,1	4,8	12,2
Запорізька	16,3	14,6	17,5	28,6
Івано-Франківська	11,1	2,0	4,7	4,5
Київська	15,7	12,3	14,6	18,9
Кіровоградська	11,9	4,5	2,9	7,8
Луганська	-	-	-	-
Львівська	4,4	3,0	3,5	3,8
Миколаївська	16,7	9,5	12,3	20,5
Одеська	4,3	4,9	9,5	9,6
Полтавська	18,6	5,3	9,0	9,5
Рівненська	3,4	1,5	1,4	3,5
Сумська	2,9	1,4	6,2	7,5
Тернопільська	7,4	3,1	3,7	4,1
Харківська	-	19,1	27,2	32,8
Херсонська	-	42,9	58,6	41,2
Хмельницька	7,8	4,9	4,1	4,3
Черкаська	10,3	8,9	7,1	5,8
Чернівецька	5,1	4,6	3,6	4,6
Чернігівська	0,0	3,1	16,3	12,3
м. Київ	15,5	13,9	17,6	24,6

Інформація щодо кількості прийнятих позитивних рішень на отримання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу (з урахуванням скасованих та достроково розірваних договорів)

(за видами економічної діяльності)

назва	одиниць			
	2022	2023	2024	2025 (станом на 25.04.2025)
Усього	2 722	8 696	10 456	3 120
сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	104	316	353	110
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0	1	2	0
переробна промисловість	552	1292	1422	379
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	1	8	3	0
водопостачання; каналізація, поводження з відходами	15	29	33	8
будівництво	72	181	209	66
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	799	2820	3638	1 062
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	42	143	227	66
тимчасове розміщування й організація харчування	359	1448	1620	445
інформація та телекомунікації	87	204	179	64
фінансова та страхова діяльність	0	0	0	0
операції з нерухомим майном	30	29	14	9
професійна, наукова та технічна діяльність	162	453	525	157
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	64	131	148	36
освіта	89	299	379	133
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	144	519	631	202
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	65	218	209	62
надання інших видів послуг	136	605	864	321
діяльність домашніх господарств	1	0	0	0

ДОДАТОК Е. Перелік респондентів

У таблиці наведено умовні імена респондентів, тип бізнесу, дату заснування бізнесу та статус участі в програмі "Власна справа". Імена є умовними й використовуються виключно з метою внутрішнього кодування. Вони не дозволяють ідентифікувати особу. Повні транскрипти зберігаються у дослідника та можуть бути надані за обґрунтованим запитом.

№	Респондент	Тип бізнесу	Дата заснування бізнесу	Тип респондента
1	Альона	Магазин будівельних матеріалів	До повномасштабного вторгнення	Отримувач гранту
2	Антон	Школа іноземних мов	Після повномасштабного вторгнення	Отримувач гранту
3	Катерина	Виготовлення пам'ятників	Після початку війни	Отримувач гранту
4	Ольга	Центр подології	До повномасштабного вторгнення	Отримувач гранту
5	Ольга	Зоокрамниця, кав'ярня, садочок для тварин	Після початку війни	Отримувач гранту
6	Іван	ІТ-сектор	До повномасштабного вторгнення	Неотримувач гранту
7	Анжеліка	Магазин одягу	Після початку війни	Неотримувач гранту
8	Ліля	Сфера краси	До повномасштабного вторгнення	Неотримувач гранту
9	Лілія	Агробізнес	Після початку війни	Неотримувач гранту

№	Респондент	Тип бізнесу	Дата заснування бізнесу	Тип респондента
10	Олександр	Агробізнес	До повномасштабного виторгнення	Неотримувач гранту