

КИЇВСЬКА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ

МАГІСТЕРСЬКА ПРОГРАМА “СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ”

ДИПЛОМНА РОБОТА

“Соціально-психологічні бар'єри отримання підприємцями грантової
підтримки в умовах війни”

Студентка:

Остапенко Анастасія Миколаївна

Наукова керівниця:

Чорна Лідія Георгіївна

Для здобуття освітнього ступеня: Магістр
за спеціальністю: С4 Психологія
Освітня програма “Соціальна психологія”

2026

АНОТАЦІЯ

Метою магістерського дослідження є комплексний теоретико-емпіричний аналіз соціально-психологічних бар'єрів, що детермінують економічну поведінку та стримують інтенсивність грантової активності українського мікро, малого та середнього підприємництва (ММСП) в умовах війни.

Дослідження реалізовано в межах конвергентного змішаного дизайну, що базується на положеннях Теорії перспектив. Емпірична база поєднує якісний контент-аналіз неструктурованих цифрових слідів (1259 смислових сегментів із платформ YouTube та Threads, опрацьованих у середовищі MAXQDA) та кількісний збір даних через опитування репрезентативної вибірки обсягом 150 респондентів (діючих керівників та власників ММСП). Статистичне моделювання масиву даних здійснювалося у програмному середовищі jamovi із застосуванням експлораторного факторного аналізу, біноміальної логістичної регресії, дисперсійного аналізу та t-критерію Стюдента.

На основі виявлених нелінійних патернів економічної поведінки розроблено рекомендації щодо психологічного деризикуювання грантової екосистеми України. Запропоновано інструменти оптимізації грантової політики: впровадження двоступеневої системи відбору, дестигматизація моніторингу, розробка екстрених процедур та інститутів менторського супроводу для мінімізації бар'єрів ММСП.

Ключові слова: мікро, малі та середні підприємництва (ММСП), соціально-психологічні бар'єри, грантова активність, екзистенційний страх, інституційна недовіра, захисний ізоляціонізм, емоційне виснаження, парадокс виживання, контент-аналі

ABSTRACT

The objective of the master's research is a comprehensive theoretical and empirical analysis of the socio-psychological barriers that determine the economic behavior and constrain the intensity of grant activity of Ukrainian micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) in the context of war.

The study was implemented using a convergent mixed methods design based on the principles of Prospect Theory. The empirical base combines qualitative content analysis of unstructured digital footprints (1,259 semantic segments from YouTube and Threads platforms, processed in the MAXQDA environment) and quantitative data collection through a survey of a representative sample of 150 respondents (active managers and owners of MSMEs). Statistical modeling of the dataset was conducted in the jamovi software environment using exploratory factor analysis, binomial logistic regression, analysis of variance (ANOVA), and Student's t-test.

Based on the identified non-linear patterns of economic behavior, recommendations were developed for the psychological de-risking of Ukraine's grant ecosystem. Tools for optimizing grant policy are proposed: the implementation of a two-stage selection system, destigmatization of monitoring, development of emergency procedures (fast-track), and institutions of mentoring support to minimize MSME barriers.

Keywords: micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs), socio-psychological barriers, grant activity, existential fear, institutional distrust, protective isolationism, emotional exhaustion, survival paradox, content analysis.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМЦІВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	7
1.1. Специфіка соціально-психологічних бар'єрів розвитку мікро, малого й середнього підприємництва в Україні в умовах війни.....	7
1.2. Науково-психологічні теорії прийняття рішень підприємцями в умовах невизначеності.....	11
1.3. Специфіка соціально-психологічних бар'єрів розвитку ММСП в умовах війни: від системного огляду до ідентифікації ключових детермінант.....	14
1.4. Модель дослідження: методологічний дизайн та етапи реалізації.....	18
Висновки до Розділу 1.....	21
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ БАР'ЄРІВ ГРАНТОВОЇ ПІДТРИМКИ.....	23
2.1. Дослідницька рамка та гіпотези.....	23
2.2. Методологічний дизайн дослідження.....	27
2.3. Інструментарій дослідження: структура опитувальника та операціоналізація індикаторів.....	29
Висновки до Розділу 2.....	33
РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ БАР'ЄРІВ ГРАНТОВОЇ ПІДТРИМКИ.....	35
3.1. Результати пошукового етапу: контент-аналіз соціально-психологічних бар'єрів (MAXQDA).....	35
3.2. Покроковий статистичний аналіз та тестування гіпотез (jamovi).....	43
3.3. Пропоновані рекомендації для покращення грантової політики та зниження соціально-психологічних бар'єрів.....	47
Висновки до Розділу 3	50
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	56

ВСТУП

Сучасний стан функціонування мікро, малого та середнього підприємництва (ММСП) в Україні визначається пролонгованим впливом воєнного часу. Руйнування виробничих потужностей, розрив логістичних ланцюгів, кадрова криза, тотальне психоемоційне виснаження та критичний дефіцит обігових коштів ставлять український бізнес на межу виживання. У відповідь на ці виклики державні інституції та міжнародні донорські фонди запроваджують масштабні програми безповоротної фінансової допомоги (гранти).

З економічної точки зору ці програми є найбільш релевантним інструментом підтримки та стабілізації економіки. Проте в даних умовах життєдіяльності сформувався специфічний парадокс: незважаючи на гостре усвідомлення потреби у фінансуванні (що фіксується у 69,9% запитів ММСП), реальний рівень залучення донорського капіталу залишається мінімальним. Цей факт свідчить про те, що класичні інструменти економічного стимулювання не є ефективними без попереднього зняття когнітивних блоків у цільовій аудиторії.

Дослідницька проблема розглядається на перетині поведінкової економіки, соціології та психології. Спираючись на Теорію перспектив Д. Канемана та А. Тверські, а також на наукові концепції підприємницької самоефективності та синдрому воєнного вигорання, дана робота доводить, що в ситуації невизначеності на перший план виходить психологічна асиметрія сприйняття ризику. Негативні очікування щодо можливих втрат - фіскального тиску, перевірок чи бюрократичного навантаження - домінують в оцінках підприємців над раціональним усвідомленням користі від зовнішнього фінансування

Науковий пошук зосереджено на вивченні парадоксу: чому за наявності об'єктивного дефіциту фінансування українські ММПС ігнорують грантові можливості. Причина криється у наявності соціально-психологічних бар'єрів. Усприйнятті підприємця грант втрачає свою первинну функцію ресурсу розвитку і перетворюється на тригер небезпеки.

Дослідницьке питання: які соціально психологічні бар'єри впливають на неприйняття грантової допомоги?

Мета дослідження: здійснити комплексний теоретико-емпіричний аналіз впливу соціально-психологічних бар'єрів на економічну поведінку суб'єктів ММСП та розробити рекомендації подолання них та оптимізації грантової екосистеми України.

Завдання дослідження:

1. Здійснити теоретико-методологічний аналіз кризової економічної поведінки та концептуалізувати систему ключових соціально-психологічних бар'єрів, що перешкоджають грантовій активності (Екзистенційний страх X_1 , Інституційна недовіра X_2 , Захисний ізоляціонізм X_3 , Емоційне виснаження X_4).
2. Розробити методологічну архітектуру змішаного дослідження та адаптувати психометричний інструментарій до вимірювання латентних установок шляхом реверсування шкал та переведення даних у 7-бальну інтервальну шкалу.
3. Визначити ієрархію соціально-психологічних бар'єрів підприємців на основі якісного контент-аналізу їхнього природного дискурсу у відкритих цифрових джерелах (YouTube, Threads).
4. Емпірично перевірити предиктивний вплив визначених бар'єрів на інтенсивність грантової поведінки (Y) шляхом регресійного моделювання.
5. За допомогою аналізу міжгрупових відмінностей емпірично верифікувати вразливість
6. Розробити практичні рекомендації для державних інституцій та донорських фондів щодо зниження впливу соціально-психологічних бар'єрів (впровадження нових підходів, дестигматизації моніторингу, екстрених процедур).

Гіпотези дослідження:

- H_{1a} : Існує статистично значущий зворотний зв'язок між рівнем екзистенційного страху (зокрема, непереносимістю невизначеності) (X_1) та інтенсивністю грантової активності підприємця (Y).
- H_{1b} : Існує статистично значущий зворотний зв'язок між рівнем інституційної недовіри (X_2) та інтенсивністю грантової активності (Y).
- H_{1c} : Існує статистично значущий зворотний зв'язок між вираженістю стратегії захисного ізоляціонізму (страхом фіскального

контролю та аудиту) (X_3) і готовністю підприємця залучати безповоротне зовнішнє фінансування (Y).

- H_{1d} : Існує статистично значущий зворотний зв'язок між рівнем емоційного та професійного вигорання керівника підприємства (X_4) та показниками його грантової активності (Y).

У роботі застосовано змішаний дизайн, що поєднує пошуковий та підтверджувальний етапи. Вибір цього дизайну жорстко зумовлений природою психологічних установок в умовах травматичного стресу, коли стандартизовані анкети часто провокують соціально бажані відповіді. Паралельне застосування контент-аналізу цифрових слідів та формалізованого опитування зі статистичним моделюванням забезпечує дослідницьку тріангуляцію. Цей підхід дозволяє валідизувати суб'єктивні наративи об'єктивними математичними критеріями.

До обмежень дослідження слід віднести використання методу перехресного зрізу. Такий підхід забезпечує статичну фіксацію когнітивних установок підприємців лише на момент проведення опитування, проте залишає поза увагою часову динаміку трансформації цих бар'єрів.

Методи дослідження:

1. Загальнонаукові методи - аналіз, синтез, теоретичне узагальнення для розробки моделі дослідження;
2. Якісні емпіричні методи - комп'ютеризований лексико-семантичний контент-аналіз із застосуванням інструментів візуалізації Word Clouds та Code Matrix Browser у програмному середовищі MAXQDA на масиві з 1259 текстових сегментів;
3. Кількісні емпіричні методи - опитування цільової вибірки обсягом 150 діючих керівників та власників ММСП;
4. Методи багатовимірної математичної статистики — експлораторний факторний аналіз, множинна та біноміальна логістична регресії, дисперсійний аналіз, а також t-критерій Стьюдента для незалежних вибірок, розрахунки виконано у програмному комплексі jamovi, версія 2.3.

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У вступі обґрунтовано актуальність теми та визначено методологічний апарат. У першому розділі розкрито теоретичні засади економічної поведінки в умовах невизначеності та операціоналізовано систему бар'єрів. У другому розділі деталізовано

архітектуру конвергентного дослідження, обґрунтовано вибірку та процедуру підготовки масиву даних. У третьому розділі презентовано результати контент-аналізу та кількісного статистичного тестування гіпотез, а також розроблено практичні рекомендації для грантодавців. Висновки містять підсумкові результати.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМЦІВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

1.1. Психосоціальний та ментальний стан підприємців в Україні та операціоналізація бар'єрів отримання грантів

Сучасний стан функціонування мікро, малого та середнього підприємництва в Україні визначаються пролонгованим деструктивним впливом воєнного часу (Блага, 2025; ПРООН, 2024). Повномасштабна військова агресія та бойові дії спричинили безпрецедентну деструкцію виробничих потужностей, критичний дефіцит обігових коштів, розрив сталих логістичних ланцюгів та масштабне вимушене переміщення як працездатного населення, так і безпосередньо самих суб'єктів господарювання (Блага, 2025; ПРООН, 2024). За даними моніторингових звітів, українське бізнес-середовище перебуває під жорстким психоемоційним тиском, що безпосередньо руйнує підприємницький потенціал і трансформує моделі економічної поведінки (Блага, 2025; Слюсаревський, 2022).

Узагальнені результати соціологічних вимірювань зафіксували, що частка 0,6% власників та генеральних директорів підприємств оцінюють психологічний стан своїх команд як «відмінний» (ЦРІ та ін., 2025). Водночас понад третина опитаних (35,6%) визначають ментальний стан колективів як «посередній», 26,6% характеризують його як «задовільний», а 20,3% керівників відкрито констатують глибоку кризу й деградацію психоемоційного фону всередині підприємств, оцінюючи його як «поганий» (ЦРІ та ін., 2025). Дані показники повністю корелюють із загальнонаціональними трендами фіксації психоемоційного стресу та виснаження населення (Слюсаревський, 2022).

Цей деструктивний психосоціальний фон суттєво обтяжується гострою кадровою кризою та дефіцитом кваліфікованої робочої сили на ринку праці, які мають під собою чітке воєнне підґрунтя. Головною причиною примусового скорочення штатів та некомплекту компаній виступає безпосередній призов працівників до лав Збройних Сил України, що становить 61% у загальній структурі чинників зміни чисельності персоналу. Другим за потужністю деструктивним вектором виступає безповоротний відтік кваліфікованих кадрів за кордон, який фіксують 46,9% підприємств, а також загальний страх потенційних працівників перед офіційним працевлаштуванням через ризики мобілізації, що виступає ментальним стопором для 45,2% кандидатів (ЦРІ та ін., 2025).

Додатковим макроекономічним викликом виступає високий рівень неофіційної зайнятості та поширення практик виплати заробітних плат в тіні, середньозважений відсоток яких на ринку в поточному операційному середовищі оцінюється підприємцями на рівні 39,2%. Більше того, значна частина представників бізнес-спільноти констатує загальне зростання неофіційного працевлаштування, де 42,4% респондентів дають ствердну відповідь, а 29,4% відчують складнощі з чітким визначенням меж цього явища через загальну невизначеність (ЦРІ та ін., 2025).

У таких екстремальних умовах життєдіяльності сформувався специфічний та деструктивний соціо-психологічний парадокс, який виступає центральним об'єктом дослідження цієї роботи. З одного боку, суб'єкти ММСП гостро й раціонально усвідомлюють критичний дефіцит обігових коштів та інвестиційного капіталу (Андрушків, 2025; ПРООН, 2024). Як наслідок, фінансова підтримка та безповоротні грантові програми визначаються підприємцями як найбільш релевантний та корисний інструмент стабілізації бізнесу — цей показник становить 69,9% у структурі прямих запитів ММСП, суттєво випереджаючи класичні інструменти на кшталт податкових стимулів (47,6%) чи програм професійної перепідготовки (25,4%) (ЦРІ та ін., 2025). З іншого боку, реальний рівень залучення безповоротного донорського капіталу залишається мінімальним, оскільки декларовані наміри підприємців блокуються монолітною системою внутрішніх соціально-психологічних та інституційно-когнітивних бар'єрів (Андрушків, 2025; ПРООН, 2024). Наукова операціоналізація цих бар'єрів дозволяє деконструювати їх до рівня чітких операційних чинників (факторів), які безпосередньо вимірюються прикладним інструментарієм дослідження:

1. Чинник хронічної психоемоційної втоми лідера та вигорання - виражається у тотальному виснаженні ментальної енергії, звуженні когнітивної ємності та деструкції проактивної мотивації керівного складу (Baron, 2008). За даними емпіричних досліджень, суб'єктивна втома власника бізнесу або топ-менеджменту визнана безпосередньою перепорою для відновлення ділової активності у 26,6% компаній (ЦРІ та ін., 2025). У стані тривалого психоемоційного виснаження, коли щоденна діяльність спрямована суто на оперативне виживання, менеджмент відчуває когнітивне відторгнення до складних інтелектуальних завдань (Baron, 2008). Процес вивчення грантових умов, розробка детальних аплікаційних пакетів та довгострокового прогнозування КРІ сприймається виснаженою психікою як надлишкове навантаження, що призводить до

пасивної відмови від грантових можливостей (Андрушків, 2025; Baron, 2008).

2. Чинник регуляторного страху та фінансово-правової тривожності - базується на тривожному сприйнятті бізнесом державних контролюючих та фіскальних інституцій як першоджерела небезпеки (Андрушків, 2025; Spielberg, 1983). Суб'єкти ММСП функціонують у деструктивному середовищі, де ключовими проблемами у відносинах з органами влади виступають блокування податкових накладних у 26,6% випадків, зловживання представниками влади регуляторними нормами у 15,3% випадків, а також прямий тиск на бізнес у 13% випадків (ЦРІ та ін., 2025). Як наслідок, у свідомості підприємця формується стійкий захисний механізм: залучення зовнішнього грантового фінансування (особливо з державних джерел) психологічно маркується не як економічний бенефіт, а як потенційний тригер для посилення контролю, проведення позапланових обшуків, ревізій та накладення штрафних санкцій (Андрушків, 2025; Курей, 2025).

3. Чинник низької інституційної довіри та упередженості щодо непрозорості розподілу - відображає тотальний скепсис підприємців щодо чесності та прозорості конкурсних процедур на ринку грантів. Соціально-психологічна перцепція бізнес-середовища фіксує переконання, що безповоротні кошти розподіляються за корупційними алгоритмами або надаються виключно обмеженому колу пов'язаних «своїх» компаній. Дана упередженість є настільки глибокою, що у структурі першочергових запитів ММСП до уряду вимоги щодо усунення корупції займають домінуючі позиції, становлячи 66,7%, а потреба у повноцінному реформуванні судової системи фіксується на рівні 36,4%. Внутрішня впевненість у тому, що *«звичайному малому бізнесу грант все одно не виграти»*, повністю нівелює мотивацію до спроб подання навіть у висококонкурентних та життєздатних підприємств (ПРООН, 2024).

4. Чинник бюрократичного відторгнення - пов'язаний з психологічним неприйняттям надмірної технічної складності грантових процедур (Андрушків, 2025; ПРООН, 2024). За даними міжнародних оцінок, 22% керівників ММСП прямо зазначають, що недоступність та заплутаність грантових програм є вагомою перепорою для реалізації стратегії розвитку (ПРООН, 2024). Складна процедура та високі вимоги до оформлення документів змушують 16,4% підприємців констатувати повну недоступність урядових грантових програм для їхнього поточного операційного рівня (ЦРІ та ін., 2025). Необхідність заповнення громіздких аплікаційних форм, складання детальних кошторисів та збору

специфічних довідок викликає у підприємців когнітивний опір, змушуючи їх віддавати перевагу менш вигідним, але простішим фінансовим альтернативам (Андрушків, 2025; ПРООН, 2024).

1.2. Науково-психологічні теорії прийняття рішень підприємцями в умовах невизначеності

Процес ухвалення рішень українськими підприємцями щодо залучення грантової допомоги підпорядковується закономірностям базових психологічних теорій кризової поведінки, де економічна раціональність часто поступається місцем емоційним чинникам, ситуативній тривожності та когнітивним спотворенням, що виникають в умовах екстремального зовнішнього середовища (Welpre et al., 2012; Москаленко, 2008). Ухвалення рішення про подачу заявки на грант не є чистою економічною операцією; це складний ментальний акт, де індивід оцінює не лише грошовий еквівалент вигоди, а й психологічну "ціну" виходу із зони комфорту під тиском військових ризиків.

Фундаментальне пояснення цих процесів надає Теорія перспектив Д. Канемана та А. Тверські (1979). Згідно з цією теорією, вибір індивіда в ситуації ризику суттєво відхиляється від траєкторії математичного очікування корисності. Психологічна асиметрія сприйняття когнітивних альтернатив полягає в тому, що емоційний біль від потенційної фінансової чи репутаційної втрати відчувається людиною щонайменше вдвічі гостріше, ніж радість від отримання еквівалентного виграшу (Kahneman & Tversky, 1979). В умовах воєнного стану, коли 53,7% вітчизняних бізнесів визначають непередбачувані дії державних органів як ключовий деструктивний чинник, можливість отримання гранту зважується через призму гіпотетичних втрат, а не лише потенційних прибутків.

Застосовуючи математичну функцію зважування суб'єктивних ймовірностей, обґрунтовану Д. Прелеком (1998), можна стверджувати, що під впливом хронічного стресу підприємці схильні критично переоцінювати малоймовірні негативні події — такі як ризик відкриття кримінального провадження через ненавмисну технічну помилку при звітуванні чи розголошення конфіденційних даних — і водночас суттєво недооцінювати реальну ймовірність успішного виграшу конкурсу (Prelec, 1998). Як наслідок, аплікаційна поведінка лідерів ММСП набуває яскраво вираженого захисного характеру, стимулюючи свідому відмову від проактивних дій на користь стратегії пасивного утримання наявних позицій компанії. Цей феномен пояснює, чому за наявності високого попиту на фінансування, грантова активність залишається стриманою: суб'єктивна вага можливого "покарання" від держави домінує над ймовірним "виграшем" (Kahneman & Tversky, 1979; ЦРІ та ін., 2025).

Вагомий внесок у розуміння цієї проблематики робить Теорія запланованої поведінки у синергії з метааналітичними дослідженнями ролі особистісних рис і самоефективності в підприємницькому процесі. Намір вчинити економічну дію безпосередньо залежить від рівня індивідуальної самоефективності та суб'єктивного відчуття контролю над зовнішніми обставинами (Rauch & Frese, 2007; Zhao et al., 2010). Проте, воєнний стан руйнує це когнітивне відчуття контролю: тотальну та хронічну непрогнозованість загальної ситуації в Україні констатують 56,5% лідерів ММСП. Виникає стійкий психологічний розрив між наміром та дією, коли висока раціональна потреба у фінансовій підтримці блокується внутрішнім страхом невдачі та відчуттям неможливості проконтролювати кінцевий результат (Cacciotti et al., 2016; Rauch & Frese, 2007). Підприємець, який не відчуває контролю над завтрашнім днем, схильний до редукції прийняття управлінських рішень, де будь-який складний процес (як-от оформлення гранту) відкладається "на потім".

Як доводить Р. Барон (2008), поточний емоційний та психологічний фон індивіда безпосередньо модулює та викривляє його мислення, визначаючи здатність до розпізнавання ринкових можливостей, глибину оцінки ризиків та рівень інноваційної сміливості (Baron, 2008). Ситуативна тривожність, методологічно зафіксована через класичний підхід Ч. Спілбергера (1983) до оцінки стану тривоги (*State-Trait Anxiety Inventory*), в умовах постійної воєнної загрози трансформується зі змінної психологічного стану у стійку рису особистості підприємця, формуючи хронічний стрес (Spielberger, 1983). В умовах України це виливається у відчуття перманентної небезпеки, що знижує здатність оцінювати грантові програми як інструмент розвитку, замість цього вони оцінюються як джерело додаткових зобов'язань.

Експериментальні дослідження І. Велпе та колег (2012) чітко довели, що стійка емоція страху безпосередньо блокує експлуатацію підприємницьких можливостей, тоді як радість та проактивний оптимізм виступають головними вихідними чинниками інвестиційної сміливості (Welp et al., 2012). Воєнне виснаження лідерів українського бізнесу нівелює позитивний афект, спотворюючи сприйняття грантових пропозицій та змушуючи бачити в них не ресурс для розвитку, а додаткове джерело загрози, що повністю підтверджується концепцією багатовимірної деконструкції страху невдачі в підприємницькому процесі (Cacciotti et al., 2016). Для підприємця в стані професійного вигорання в умовах воєнного стану грант — це не "можливість розширення", а "додаткова звітність, яку я не витягну".

Також варто звернути увагу на інтегративний підхід, розроблений А. Хора, А. Калініним та О. Лебедєвим (2023), який поєднує економічні, юридичні та психологічні аспекти соціального підприємництва в Україні. Дослідники доводять, що успішність грантових ініціатив на пряму залежить від здатності підприємця до психологічної адаптації до середовища, яке постійно змінюється. В умовах високої невизначеності підприємці, які демонструють вищий рівень психологічної стійкості, частіше йдуть на ризиковані дії, пов'язані з подачею грантових заявок, ніж ті, хто перебуває у стані психологічної ригідності (Hora et al., 2023).

Таким чином, ухвалення рішень підприємцями щодо грантів в Україні під час війни є функцією від взаємодії їхнього психологічного капіталу (надії, оптимізму, резильєнтності) та рівня стресового навантаження. Зниження рівня інституційної недовіри та надання чітких, спрощених інструкцій (наприклад, через державні портали, як вказано в планах цифрової трансформації бізнесу) (OECD, 2024), є ключовими методами психологічного деризикуювання, що дозволяють підприємцям перейти від стратегій виживання до стратегій розвитку.

1.3. Специфіка соціально-психологічних бар'єрів розвитку ММСП в умовах війни: від системного огляду до ідентифікації ключових детермінант

Шлях українського підприємця до залучення безповоротної фінансової допомоги є багатоетапним процесом, що вимагає подолання не лише об'єктивних інституційних перешкод, а й глибоких соціально-психологічних бар'єрів, які в умовах війни стали визначальними (Данько та ін., 2023; ЦРІ та ін., 2025; ПРООН, 2024). У сучасних умовах існує комплексна система обмежень для бізнес-активності, яка виходить далеко за межі класичних фінансових труднощів (ПРООН, 2024).

Аналіз існуючих досліджень дозволяє виділити широкий спектр перешкод, з якими стикаються підприємці. Окрім загальноекономічних факторів, таких як зниження купівельної спроможності клієнтів (що є критичною проблемою для 49,4% компаній) або зростання виробничих витрат (31,2% опитаних), ключову роль відіграють соціально-психологічні механізми (ПРООН, 2024). До них належать:

1. Бар'єр інформаційного відчуження - на початковому етапі пошуку можливостей підприємець часто стикається з браком доступу до відкритих даних та ліцензійних реєстрів, про що заявляють 16% респондентів (ПРООН, 2024). Відсутність прозорості навігації в грантовому ландшафті призводить до того, що бізнес сприймає грантовий простір як "чуже поле", де ресурси розподіляються непрозоро, що посилюється загальним падінням інституційної довіри (ПРООН, 2024). Для малого бізнесу відсутність доступу до даних означає неможливість оцінити власні шанси на успіх (ПРООН, 2024).

2. Бар'єр аплікаційної тривожності - етап підготовки заявки актуалізує страх некомпетентності. Оскільки в структурі ринку ММСП домінують підприємства, керовані безпосередньо власниками (85,3% випадків), у них відсутній штатний кваліфікований грантрайтер (ЦРІ та ін., 2025). Складність інструкцій викликає синдром самозванця: лідер оцінює вимоги донора як такі, що перевищують його власний управлінський ресурс (ЦРІ та ін., 2025; ПРООН, 2024). Це підсилює когнітивний дисонанс між потребою в грошах та страхом зробити помилку при оформленні документів (ЦРІ та ін., 2025).

3. Бар'єр юридичної легалізації - зазначають дослідження проєктів «Долаючи розломи», створення інституційної бази, реєстрація підприємства або налаштування фінансового обліку для гранту є "шляхом

через сльози" (Данько та ін., 2023). Підприємці вказують на суттєві труднощі з відкриттям рахунків та процедурами управління цільовими коштами (Данько та ін., 2023). Цей бар'єр базується на страху перед жорстким фінансовим моніторингом та остраху зробити юридичну помилку в умовах правової нестабільності (Данько та ін., 2023).

4. Бар'єр аудитофобії - на етапі звітності підприємці відчують тиск через посилений регуляторний нагляд. Зокрема, 26,6% бізнесів страждають від блокування податкових накладних (ЦРІ та ін., 2025), що провокує страх, ніби грантова звітність стане додатковим інструментом для перевірок. Вимагання хабарів, про що заявляють 10,2% бізнесів, створює бар'єр, який фактично унеможлиблює грантову діяльність для багатьох підприємців (ЦРІ та ін., 2025).

Подальший аналіз дозволяє виділити чотири базові конструкції, які інтегрують описані вище перешкоди та є найбільш значущими в контексті психологічного стану українського підприємництва.

1. Екзистенційний страх (Fear of Existence) - бар'єр є похідним від загальної воєнної ситуації, що характеризується екстремальним рівнем ризику. За даними ЦРІ та ін. (2025), непрогнозованість розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку є головною перепорою для 56,5% бізнесів. Екзистенційний страх підприємця базується на усвідомленні, що бізнес може бути зруйнований внаслідок військових дій у будь-який момент — у 2022 році 31,7% підприємств повністю або майже повністю припинили діяльність (ПРООН, 2024). В контексті грантів це породжує логічну пастку: навіщо брати на себе фінансові зобов'язання перед донором, якщо завтра підприємство може припинити існування через безпековий ризик? Цей страх паралізує стратегічне мислення, зводячи горизонт планування до кількох днів (ЦРІ та ін., 2025).

2. Інституційна недовіра (Institutional Distrust) - бар'єр, що впливає з тривалого негативного досвіду взаємодії з державними інституціями. Підприємці відзначають непередбачувані дії держави (50,7% випадків) як суттєву перепору для розвитку (ПРООН, 2024). Недовіра до процедур розподілу ресурсів підкріплюється досвідом корупційних практик: 66,7% бізнесів вважають усунення корупції найважливішим завданням для економічного блоку держави (ПРООН, 2024). В контексті грантів інституційна недовіра проявляється як переконання, що "гранти дають лише своїм", а тому спроба отримати їх є лише марною витратою енергії, що призводить до відмови від діяльності ще на стадії ідеї (ПРООН, 2024).

3. Захисний ізоляціонізм (Avoidant Strategy) - бар'єр виражається у свідомій мінімізації будь-яких контактів із зовнішнім фінансуванням, щоб не потрапити у "поле зору" регуляторів. Захисний ізоляціонізм є прямою відповіддю на тиск контролюючих органів, про що заявляють 25,4% респондентів (ПРООН, 2024). Підприємці обирають стратегію "тихого виживання", відмовляючись від грантів, які вимагають виходу з тіньового сектору (де частка зарплат оцінюється у 39,2%) або детального розкриття обороту, що для багатьох є неприйнятним через страх подальших донарахувань податків (ЦРІ та ін., 2025; ПРООН, 2024). Це призводить до самоізоляції бізнесу, коли він втрачає можливості для модернізації через острах легалізації перед державою (ПРООН, 2024).

4. Емоційне виснаження та синдром воєнного вигорання (Wartime Burnout) – бар'єр гальмування активності. Він фіксується у 26,6% компаній як фактор, що безпосередньо впливає на здатність керівника до прийняття управлінських рішень. Виснаження проявляється у зниженні здатності до навчання, вивчення нових правил та комунікації з інституціями. Для виснаженого підприємця грантова заявка виглядає не як інструмент розвитку, а як надмірний когнітивний стресор, який вимагає енергії, необхідної для елементарного збереження операційної діяльності компанії. В умовах, коли 20,3% керівників констатують "поганий" психологічний стан своїх колективів, грантова підтримка потребує додаткового ресурсу, який вже вичерпано (ЦРІ та ін., 2025).

Незважаючи на наявність вищезазначених бар'єрів, український бізнес демонструє надзвичайну здатність до адаптації. Результати досліджень показують, що 91% підприємств відновили свою діяльність з початку повномасштабного вторгнення (ПРООН, 2024). Це свідчить про те, що бар'єри не є абсолютною перешкодою, а скоріше обмежувальними чинниками, які можна мінімізувати через впровадження інструментів психологічного деризикуювання.

Застосування інструментів, таких як грантові програми, кредитування 5-7-9% та податкові пільги, вже зараз допомагає частково компенсувати ці бар'єри (ЦРІ та ін., 2025). Для підприємців критично важливо, щоб підтримка була не лише фінансовою, а й психологічною та консультаційною (Данько та ін., 2023; ЦРІ та ін., 2025). Карітас України підкреслює, що грантова підтримка може виступати потужним психологічним терапевтичним інструментом, допомагаючи людям відчувати свою корисність та згуртованість у громадах, що прямо протидіє емоційному виснаженню (Данько та ін., 2023).

Отже, ідентифікація цих чотирьох бар'єрів дозволяє зосередити зусилля як донорів, так і державних органів на створенні екосистеми, де ризики

мінімізовані, а впевненість підприємців у завтрашньому дні підтримується системними інституційними кроками. Це передбачає не лише виділення фінансових ресурсів, а й розбудову довіри, спрощення адміністративних процедур та надання психологічного супроводу для грантоотримувачів (Данько та ін., 2023; ПРООН, 2024).

1.4. Модель дослідження: методологічний дизайн та етапи реалізації

Методологічна архітектура даного дослідження ґрунтується на застосуванні конвергентного змішаного дизайну. Зазначений підхід передбачає паралельний збір, математичну обробку та подальшу інтеграцію якісних і кількісних даних. Вибір змішаної стратегії зумовлений прихованою та багатовимірною природою соціально-психологічних бар'єрів. Оскільки процеси ухвалення управлінських рішень в умовах екстремального стресу не завжди піддаються прямій кількісній оцінці, виникає об'єктивна потреба в тріангуляції. Дослідницька процедура була структурована та реалізована у чотири послідовні етапи, де центральне місце займає застосування методів багатовимірної статистики та комп'ютеризованого контент-аналізу.

На початковому етапі реалізовано процедуру операціоналізації абстрактних теоретичних понять у вимірювані емпіричні індикатори. Сформовано концептуальну модель, у якій залежною змінною (критерієм) визначено інтенсивність та готовність до грантової активності представників мікро-, малого та середнього підприємництва. Незалежними змінними (предикторами) виступають чотири інтегровані психологічні бар'єри:

1. Екзистенційний страх (X1_Uncertainty);
2. Інституційна недовіра (X2_Mistrust);
3. Захисний ізоляціонізм (X3_Isolation);
4. Синдром професійного вигорання (X4_Exhaustion).

Емпіричною базою кількісного етапу стали результати опитування 150 респондентів — діючих керівників підприємств з різних регіонів України. Структура вибірки дозволила сформувані репрезентативні групи для порівняльного аналізу та статистичного

У первинному інструментарії опитувальника (анкеті) використовувалася біполярна семантична шкала, де відповіді респондентів варіювалися від -3 (мінімальний прояв) до +3 (максимальний прояв). Однак для забезпечення коректності обчислення дисперсії, мінімізації математичних артефактів під час параметричного аналізу та узгодження з робочим файлом даних, цю шкалу було конвертовано. Здійснено лінійну трансформацію первинних значень у стандартну інтервальну шкалу від 1 до 7, де кодування розпочиналося безпосередньо з першого питання блоку психологічних чинників. Ця математична адаптація забезпечила повну однорідність матриці даних для подальшого аналізу.

Якісний блок дослідження спрямований на глибинну деконструкцію суб'єктивного досвіду та соціальної перцепції підприємців. Емпіричною базою на цьому етапі слугували масиви неструктурованих текстових даних, зібрані з відкритих комунікаційних платформ (обговорення та коментарі на ресурсах Youtube та Threads). Використання соціальних мереж як джерела даних дозволило зафіксувати природну, нецензуровану реакцію бізнес-спільноти на грантові ініціативи в умовах реального часу. Обробку масивів тексту здійснено за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення для змішаних досліджень MAXQDA.

Процедура комп'ютеризованого контент-аналізу передбачала два паралельні процеси: побудову семантичних хмар слів (Word Clouds) для якісної інтерпретації та матриці частотностей кодів (Code Matrix Browser) для кількісного вимірювання наративів.

Інструментарій візуалізації частотності дозволив точно ідентифікувати наповнення кожного з чотирьох досліджуваних бар'єрів:

- Екзистенційний страх (X1_Uncertainty) - «ризик», «війна», «завтра», «обстріли», «невідомо», «світло».
- Інституційна недовіра (X2_Mistrust) - «відмовити», «схема», «корупція», «знайомство».
- Захисний ізоляціонізм (X3_Isolation) - «перевірити», «податок», «звіт», «штраф», «аудит», «працівник».
- Синдром воєнного вигорання (X4_Exhaustion) - «документ», «складний», «довго», «бюрократія», «втома», «тяжко», «папір».

Факторизація застосована для редукції (згортання) пунктів анкети у компакту структуру прихованих чинників методом головних осей (Principal axis factoring) з обертанням «varimax». Для перевірки придатності даних до факторизації використано два ключові критерії. Критерій сферичності Барлетта засвідчив наявність статистично значущих кореляцій між змінними ($\chi^2 = 1980$, $df = 435$, $p < 0.001$). Міра адекватності вибірки Кайзера-Мейєра-Олкіна (КМО) склала 0.874 (з варіативністю до 0.900), що класифікується як відмінний показник придатності даних. Початкові власні значення (Eigenvalues) підтвердили спроможність моделі, де перший фактор пояснює понад 38% дисперсії даних.

Для оцінки прогностичної здатності виділених бар'єрів побудовано дві моделі: множинну лінійну регресію та біноміальну логістичну регресію. Лінійна

регресія оцінювала вплив предикторів на інтенсивність грантової активності. Загальна пояснювальна здатність моделі склала $R^2 = 0.0891$ при значенні $R = 0.299$. Індивідуальні p -значення для предикторів у загальній лінійній моделі перевищили поріг значущості ($p > 0.05$), що свідчить про складність прямого лінійного прогнозування поведінки. Біноміальна логістична регресія, застосована для прогнозування дихотомічної поведінки (McFadden's $R^2 = 0.0290$), підтвердила необхідність пошуку специфічних міжгрупових відмінностей.

Оскільки загальномасові регресійні моделі вказують на складну нелінійну взаємодію факторів, ключовим інструментом доведення гіпотез став t -критерій Стюдента для незалежних вибірок. Особливу наукову цінність становить аналіз цільових підгруп по фактору потреби в додатковому фінансуванні. При порівнянні сегментів обсягом $N=23$ (бізнес під критичною загрозою) та $N=84$ (помірна потреба в розвитку) виявлено статистично значущі відмінності за двома ключовими бар'єрами. Рівень екзистенційної невизначеності ($X1_Uncertainty$) суттєво різниться між групами ($t = 3.03$, $df = 105$, $p = 0.003$), демонструючи середні значення 46.4 проти 40.9. Аналогічна високо значуща закономірність зафіксована для фактору інституційної недовіри ($X2_Mistrust$) ($t = 3.24$, $df = 105$, $p = 0.002$) із середніми показниками 26.8 та 22.8 відповідно. Це емпірично доводить, що недовіра до інституцій та загальна невизначеність є диференціюючими ознаками, що визначають економічну поведінку підприємців.

Заключний етап методологічного дизайну передбачав синтез результатів. Процедура інтеграції полягала у систематичному зіставленні висновків контент-аналізу (наративів у MAXQDA) зі статистичними показниками, згенерованими за допомогою jamovi.

Таке перехресне підтвердження (тріангуляція) забезпечує фундаментальну стійкість висновків. Якісні дані наповнюють сухі математичні показники реальним соціальним контекстом, пояснюючи механізми виникнення страхів (як-от страх перед податковими перевітками). Водночас статистичні критерії (зокрема високі показники КМО та значущі відмінності за t -критерієм при $p < 0.01$) доводять, що зафіксовані побоювання становлять об'єктивну тенденцію. Сформована конвергентна модель дослідження повністю відповідає принципам наукової об'єктивності та дозволяє перейти від теоретичних абстракцій до емпірично доведених фактів щодо стану українського ММСП.

Висновки до Розділу 1

У першому розділі здійснено комплексний теоретико-методологічний аналіз економічної поведінки українських підприємців в умовах війни, що дозволило сформувати концептуальну базу та методологічну архітектуру емпіричного дослідження. За підсумками аналізу зроблено наступні висновки:

ММСП функціонує під пролонгованим впливом воєнного часу, що супроводжується гострою кадровою кризою, тотальним виснаженням та високим рівнем тінізації праці. У цьому екстремальному середовищі сформувався специфічний парадокс: з одного боку, суб'єкти ММСП гостро усвідомлюють критичний дефіцит обігових коштів та визначають безповоротні грантові програми як найбільш релевантний інструмент стабілізації; з іншого боку, реальний рівень залучення донорського капіталу залишається мінімальним. Встановлено, що декларативні наміри підприємців блокуються монолітною системою внутрішніх соціально-психологічних та інституційно-когнітивних бар'єрів.

Процес ухвалення рішень підприємцями щодо грантів є складним та підпорядковується закономірностям Теорії перспектив та Теорії запланованої поведінки. В умовах хронічного стресу психологічна асиметрія сприйняття ризику призводить до того, що емоційний біль від гіпотетичних втрат (регуляторного тиску, штрафів, юридичних помилок) відчувається гостріше, ніж раціональна радість від потенційного виграшу. Зниження індивідуальної самоефективності та втрата контролю над майбутнім провокують редукцію управлінських рішень, змушуючи бізнес свідомо відмовлятися від проактивних дій на користь стратегії пасивного утримання статус-кво.

На основі синтезу наукових джерел та результатів соціологічних вимірювань деконструйовано та операціоналізовано чотири ключові чинники, що детермінують відмову від грантової активності:

Екзистенційний страх (X₁) - непереносимість воєнної невизначеності та неможливість довгострокового стратегічного планування через тотальний вплив безпекових ризиків.

Інституційна недовіра (X₂) - глибока упередженість щодо непрозорості розподілу ресурсів, тотальний скепсис щодо чесності конкурсних процедур та страх фаворитизму.

Захисний ізоляціонізм (X_3) - свідомо стратегія мінімізації контактів із зовнішнім фінансуванням (регуляторний страх) для уникнення фіскального тиску, аудитофобії та втрати управлінської автономії.

Емоційне виснаження та синдром воєнного вигорання (X_4) - хронічна психоемоційна втома лідера, що виражається у психологічному та бюрократичному відторгненні надмірної технічної складності грантових процедур.

Для дослідження виділених бар'єрів обґрунтовано застосування змішаного дизайну, що передбачає паралельний збір та інтеграцію якісних і кількісних даних. Якісний блок спрямований на деконструкцію природного нецензурованого дискурсу підприємців із відкритих платформ (YouTube, Threads) через комп'ютеризований контент-аналіз у середовищі MAXQDA. Кількісний блок реалізовано через опитування 150 діючих керівників підприємств з подальшим статистичним моделюванням у середовищі jamovi.

Сформована модель та інструментарій створюють наукове підґрунтя для емпіричного тестування гіпотез та вимірювання впливу ідентифікованих бар'єрів на інтенсивність грантової активності українського ММСП.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ БАР'ЄРІВ ГРАНТОВОЇ ПІДТРИМКИ

2.1. Дослідницька рамка та гіпотези

Огляд сучасної наукової літератури та аналітичних звітів дозволяє зафіксувати стійку тенденцію в економічній поведінці українського ММСП в умовах воєнного стану. З одного боку, підприємства відчують критичний дефіцит ліквідності та інвестиційного капіталу, розглядаючи гранти як найбільш бажаний інструмент підтримки. З іншого боку, реальна інтенсивність залучення безповоротної допомоги залишається низькою (ПРООН, 2024; ЦРІ та ін., 2025).

Предметом наукової дискусії стають причини такої пасивності. Класичні економічні підходи пояснюють це об'єктивними факторами: браком інформації, складністю процедур чи відсутністю заставного майна. Проте поведінкова економіка та психологія підприємництва вказують на те, що в умовах екстремальної невизначеності на перший план виходять приховані соціально-психологічні фактори (Baron, 2008; Welpe et al., 2012). Відповідно, дане дослідження реалізується у межах підтверджувального дизайну (confirmatory design), мета якого — емпірично перевірити вплив синтезованих із літератури психологічних факторів на економічну поведінку підприємців.

Виходячи з цього, основним дослідницьким питанням є: Яким чином специфічні соціально-психологічні бар'єри (екзистенційний страх, інституційна недовіра, захисний ізоляціонізм та емоційне виснаження) впливають на неприйняття грантової допомоги в умовах війни?

Для проведення кількісного емпіричного аналізу ключові концепти дослідження операціоналізовано у форматі залежних та незалежних змінних.

Залежна змінна (Y): Інтенсивність грантової активності. У межах цього дослідження грантова активність розуміється не лише як факт успішного отримання коштів, а як комплекс поведінкових намірів та реальних дій підприємця, спрямованих на пошук, аналіз та подання заявок на зовнішнє безповоротне фінансування.

Незалежні змінні (Предиктори X):

1. X₁ - Екзистенційний страх (Uncertainty) - когнітивний стан непереносимості невизначеності, за якого підприємець сприймає середовище як тотально непередбачуване. Це страх фізичного знищення

активів, раптової мобілізації ключових працівників або втрати ринку, що робить довгострокове планування психологічно неможливим.

2. X_2 - Інституційна недовіра (Mistrust) - соціально-психологічна установка, що базується на переконанні у непрозорості, корумпованості або упередженості інституцій, які розподіляють ресурси. Підприємець апріорі вважає процедури несправедливими, незалежно від реальних умов конкурсу.

3. X_3 - Захисний ізоляціонізм (Isolation) - поведінкова стратегія уникнення контактів з державними чи донорськими структурами. Базується на страху перед фіскальним контролем, аудитом та штрафними санкціями. Грант сприймається як «приманка», що несе загрозу дешифрування тіньових бізнес-процесів.

4. X_4 - Синдром професійного вигорання (Exhaustion) - стан хронічної психоемоційної втоми лідера, спричинений тривалим воєнним стресом. Виражається у зниженні когнітивного ресурсу, необхідного для виконання складних адміністративних завдань (написання бізнес-планів, заповнення аплікаційних форм).

Теоретичною основою для встановлення причинно-наслідкових зв'язків між обраними змінними виступає Теорія перспектив (Prospect Theory) Д. Канемана та А. Тверські, а також концепція підприємницької самоефективності (Rauch & Frese, 2007).

Базове припущення нашого дослідження полягає в тому, що в умовах воєнного стресу сприйняття ризику асиметричне. Емоційний біль від потенційної негативної події (наприклад, штрафу через помилку у звітності — фактор X_3 , або відмови через корупцію — фактор X_2) важить для підприємця більше, ніж раціональна вигода від отримання фінансування. Водночас виснаження (X_4) та екзистенційний страх (X_1) знижують самоефективність: лідер перестає вірити у власну здатність подолати бюрократичний бар'єр. Механізм впливу полягає в тому, що ці фактори діють як «когнітивні гальма», трансформуючи потребу в розвитку у захисну стратегію утримання статус-кво.

На основі викладеної теоретичної рамки сформульовано наступні гіпотези, що підлягають статистичному тестуванню. Загальне теоретичне очікування полягає в тому, що всі виділені фактори мають зворотний (негативний) зв'язок із залежною змінною.

На основі концептуалізованої теоретичної рамки та виділених незалежних змінних сформульовано наступний комплекс статистичних гіпотез, що

підлягають емпіричній перевірці. Загальне теоретичне очікування полягає в наявності зворотного (негативного) зв'язку між кожним із досліджуваних соціально-психологічних бар'єрів та інтенсивністю грантової активності.

Група гіпотез 1: Вплив екзистенційного страху (фактор X_1)

- H_{1a} : Існує статистично значущий зворотний зв'язок між рівнем екзистенційного страху (зокрема, непереносимістю невизначеності) (X_1) та інтенсивністю грантової активності підприємця (Y); тобто підвищення показників фактора X_1 детермінує зниження значень залежної змінної Y .
- H_{0a} : Статистично значущий зв'язок між рівнем екзистенційного страху (X_1) та інтенсивністю грантової активності (Y) відсутній; варіативність незалежної змінної X_1 не має детермінуючого впливу на змінну Y .

Група гіпотез 2: Вплив інституційної недовіри (фактор X_2)

- H_{1b} : Існує статистично значущий зворотний зв'язок між рівнем інституційної недовіри (X_2) та інтенсивністю грантової активності (Y); ескалація недовіри суб'єктів ММСП до розподільчих та державних інституцій зумовлює достовірне зниження ймовірності їхньої участі у грантових програмах.
- H_{0b} : Статистично значущий предиктивний вплив фактора інституційної недовіри (X_2) на інтенсивність грантової поведінки (Y) відсутній.

Група гіпотез 3: Вплив захисного ізоляціонізму (фактор X_3)

- H_{1c} : Існує статистично значущий зворотний зв'язок між вираженістю стратегії захисного ізоляціонізму (страхом фіскального контролю та аудиту) (X_3) і готовністю підприємця залучати безповоротне зовнішнє фінансування (Y).
- H_{0c} : Показник захисного ізоляціонізму (X_3) не є статистично значущим предиктором інтенсивності грантової активності (Y); рішення щодо участі в грантових програмах приймається незалежно від даного фактора.

Група гіпотез 4: Вплив синдрому воєнного вигорання (фактор X_4)

- H_{1d}: Існує статистично значущий зворотний зв'язок між рівнем емоційного та професійного вигорання керівника підприємства (X₄) та показниками його грантової активності (Y); виснаження когнітивного та управлінського ресурсу виступає достовірним лімітуючим фактором для участі у грантових процесах.
- H_{0d}: Статистично значуща залежність інтенсивності грантової діяльності (Y) від рівня синдрому воєнного вигорання лідера (X₄) відсутня.

2.2. Методологічний дизайн дослідження

Для емпіричної перевірки сформульованих гіпотез та досягнення мети дослідження було розроблено та реалізовано комплексний методологічний дизайн. Враховуючи приховану природу соціально-психологічних установок, архітектура дослідження базується на змішаному підході з підтверджувальним дизайном. Цей підхід дозволив подолати обмеження монометодологічних студій: якісний етап забезпечив глибинне розуміння контексту воєнного часу, тоді як кількісний етап надав репрезентативні дані для математичного тестування нульових гіпотез.

Ключовим етапом підтверджувального дизайну стала операціоналізація — переведення абстрактних теоретичних понять у вимірювані кількісні індикатори.

Залежна змінна (Y) — «Інтенсивність грантової активності» — вимірювалася як дихотомічний та метричний показник (наявність або відсутність досвіду подачі заявок на гранти). Незалежні змінні (X₁–X₄) були операціоналізовані через батарею психометричних тверджень.

З метою забезпечення валідності параметричних статистичних критеріїв здійснено процедуру трансформації даних. У первинному опитувальнику застосовувалася біполярна шкала семантичного диференціала (від -3 до +3). Оскільки наявність нульових та від'ємних значень може генерувати математичні артефакти під час розрахунку дисперсії у факторному та регресійному аналізах, здійснено лінійну трансформацію первинних значень у стандартну інтервальну шкалу Лікерта (від 1 до 7).

Генеральну сукупність дослідження складають керівники та власники мікро-, малого та середнього підприємництва (ММСП) України. Для реалізації кількісного етапу дослідження сформовано репрезентативну вибірку обсягом N = 150 осіб. Формування вибірки здійснювалося за методом цільового відбору з дотриманням квот за критеріями: наявність діючого бізнесу/проєкту; статус особи, що приймає стратегічні рішення; диверсифікація за досвідом (включення тих, хто має грантовий досвід, і тих, хто його не має, що дозволило сформувати контрастні підгрупи для застосування t-критерію Стюдента).

Для якісного етапу (контент-аналізу) емпіричною базою виступили цифрові сліди підприємців. Було проаналізовано масив неструктурованих текстових даних із відкритих джерел (відео з платформи YouTube та публікації Threads), що дозволило виділити 1259 унікальних смислових сегментів.

Аналіз емпіричних даних реалізовувався за допомогою двох програмних комплексів:

1. Процедура якісного текстового аналізу (MAXQDA): Зібраний масив наративів підприємців імпортовано до MAXQDA. Тексти маркувалися за ключовими дескрипторами чотирьох виділених бар'єрів, після чого побудовано матрицю перетинів кодів (Code Matrix Browser) для визначення частотності. Для візуалізації згенеровано семантичні хмари слів.
2. Процедура статистичного моделювання (jamovi): Кількісна обробка масиву опитування здійснювалася у середовищі jamovi (версія 2.3). Аналітичний протокол включав перевірку нормальності розподілу, тест Левена (Levene's test), експлораторний факторний аналіз (EFA) методом виділення головних осей з обертанням «varimax», регресійний аналіз (Linear Regression, Binomial Logistic Regression) та t-критерій Стьюдента для незалежних вибірок (Independent Samples T-Test).

Зважаючи на те, що опитування проводилося серед цільової аудиторії, яка перебуває під впливом тривалого воєнного стресу (що є складовою фактора «Емоційне виснаження»), реалізовано принцип повної анонімності. Збір даних не передбачав фіксації імен чи назв компаній, що мінімізувало прояви фактора «Захисний ізоляціонізм» під час відповідей. Анкета уникала прямих тригерних запитань щодо травматичного досвіду, фокусуючись на адміністративно-економічних аспектах. Збір даних у MAXQDA здійснювався виключно з публічно доступних коментарів без деанонімізації профілів користувачів.

2.3. Інструментарій дослідження: структура опитувальника та операціоналізація індикаторів

Основним інструментом збору первинних емпіричних даних виступив структурований соціологічний опитувальник (анкета) «Соціально-психологічні бар'єри та особливості прийняття рішень підприємцями щодо залучення грантової підтримки в умовах війни». Архітектура анкети розроблена з урахуванням необхідності конвертації теоретичних психологічних конструктів у вимірювані кількісні показники. Інструментарій складався з логічних блоків, що забезпечували послідовне занурення респондента в проблематику без надмірного психологічного тиску.

Відповідно до етичних стандартів досліджень, анкета починалася з блоку інформованої згоди, що гарантував анонімність та можливість перервати заповнення в будь-який момент.

Вступний розділ мав на меті підтвердити відповідність респондента критеріям вибірки (залучалися виключно діючі ФОП, власники та керівники бізнесу). Система передбачала автоматичне відсіювання нерелевантних категорій (найманих працівників, фрілансерів, представників великого підприємництва понад 250 осіб). У цьому ж блоці фіксувався попередній досвід взаємодії з грантами (Q4), що дозволило сегментувати вибірку для порівняльного аналізу та проведення незалежних t-тестів.

Основна частина опитувальника була присвячена діагностиці чотирьох соціально-психологічних бар'єрів. Оцінювання тверджень здійснювалося за допомогою полярної психологічної шкали від -3 (повністю не згоден) до +3 (повністю згоден). Для подальшої статистичної обробки здійснено лінійну трансформацію первинних значень у стандартну інтервальну шкалу (від 1 до 7).

Структурний розподіл пунктів анкети за шкалами психологічних бар'єрів, підтверджений результатами факторного аналізу, представлено у Таблиці 2.1. Звертаємо увагу, що у робочій матриці даних (середовище jamovi) нумерація змінних була автоматично зміщена (+3 пункти) з урахуванням вступних питань. Тому психометричний блок з анкети (№2–№32) відповідає змінним (Q5–Q35) у статистичній базі.

Таблиця 2.1. Операціоналізація психологічних бар'єрів через твердження опитувальника

Бар'єр	Твердження анкети та їх код у базі даних
Екзистенційний страх (X_1)	• №10 (Q13). Непередбачувані події виводять мене з рівноваги. • №11 (Q14). Мене лякає ситуація, коли я не знаю напевно, чи окупиться витрачений на підготовку час. • №12 (Q15). Невизначеність під час війни часто змушує мене відкладати важливі кроки «на потім». • №13 (Q16). Я повинен на 100% розуміти всі наслідки, перш ніж брати фінансові зобов'язання. • №14 (Q17). Коли я не маю повного алгоритму дій, я відчуваю себе безпорадним(-ою). • №22 (Q25). Я боюся, що через грантові зобов'язання я стану заручником обставин. • №27 (Q30). Загрози та непередбачуваність війни вплинули на моє рішення не розширювати бізнес. • №32 (Q35). Під час війни трапляється всяке, тому краще перечекати до мирних часів.
Інституційна недовіра (X_2)	• №9 (Q12). Відчуття браку контролю над процесом прийняття рішення комісією викликає роздратування. • №17 (Q20). Я вважаю, що грант від держави – це «сигнал» для податкової посилити увагу. • №19 (Q22). Я відчуваю, що мій бізнес «недостатньо гарний» для перемоги у конкурсі. • №20 (Q23). Існує відчуття, що переможці визначені заздалегідь, а моя участь – масовка. • №23 (Q26). Залучення гранту зробить мій бізнес надмірно вразливим до зовнішніх перевірок.

Бар'єр	Твердження анкети та їх код у базі даних
Захисний ізоляціонізм (X_3)	• №15 (Q18). Для мене краще мати малий, але гарантований дохід, ніж ризик відмови. • №18 (Q21). Психологічно легше розвиватися за власні кошти, ніж відчувати «борг». • №21 (Q24). Необхідність звітувати за кожну гривню сприймається як обмеження свободи. • №31 (Q34). Краще бути незалежним та не чекати фінансових подачок від будь-кого.
Емоційне виснаження (X_4)	• №2 (Q5). Я відчуваю внутрішню напругу, коли вивчаю вимоги до грантів. • №3 (Q6_rev). Я почуваюся спокійно та впевнено, плануючи майбутню звітність (зворотна шкала). • №4 (Q7). Мене турбують можливі санкції у разі ненавмисної помилки в документах. • №5 (Q8). Я відчуваю себе скуто при думці про особисту взаємодію з представниками фондів. • №6 (Q9). Я відчуваю фізичне напруження в тілі, коли думаю про тривале звітування. • №7 (Q10). Мене переслідує думка, що я можу «прогледіти» приховані умови в договорі. • №8 (Q11). Я відчуваю психологічне виснаження вже на етапі ознайомлення з документами. • №16 (Q19). Мова грантових оголошень здається мені «чужою» та штучно ускладненою. • №25 (Q28). Мені не вистачає часу на складання заявки. • №26 (Q29). Очікування відповіді від грантодавця мене буде дратувати.

Бар'єр	Твердження анкети та їх код у базі даних
	• №28 (Q31). Мене напружує ситуація складання заяви та бюрократичні вимоги. • №29 (Q32). Технічні особливості подачі заявки не надихають мене на отримання фінансів. • №30 (Q33). Повернення грантової заявки та неотримання фінансування особисто мені неприємні.

Окремим пунктом анкети виступало питання №24 (у базі даних ідентифікується як Q27): «Враховуючи всі переваги та ризики, я планую подати заявку на бізнес-грант протягом наступних 6 місяців». Цей індикатор фіксував поведінковий намір підприємця та слугував залежною змінною (критерієм) для побудови регресійних моделей. Крім того, блок містив відкрите питання для збору якісних наративів щодо інших потенційних бар'єрів.

Висновки до Розділу 2

У другому розділі було розроблено та науково обґрунтовано комплексну методологічну архітектуру дослідження соціально-психологічних бар'єрів грантової активності українського ММСП. Формування дослідницької бази дозволило зробити наступні висновки:

1. Дослідження реалізовано в межах підтверджувального дизайну, що базується на Теорії перспектив. Абстрактні психологічні перешкоди було чітко операціоналізовано у форматі чотирьох незалежних змінних: Екзистенційний страх (X_1), Інституційна недовіра (X_2), Захисний ізоляціонізм (X_3) та Емоційне виснаження (X_4). Залежною змінною (Y) визначено інтенсивність грантової активності підприємця. На основі цих конструктів сформульовано комплекс нульових (H_0) та альтернативних (H_1) статистичних гіпотез для подальшого математичного тестування.

2. Враховуючи приховану та складну природу психологічних установок в умовах воєнного стресу, доведено необхідність поєднання якісних та кількісних методів. Якісний етап (контент-аналіз масивів тексту у середовищі MAXQDA) обрано для глибинної деконструкції та валідації суб'єктивного досвіду підприємців. Кількісний етап (статистичне моделювання у середовищі jamovi) обрано для об'єктивного тестування гіпотез за допомогою методів описової статистики, факторного (EFA) та регресійного аналізів, а також t-критерію Стюдента.

3. Створено авторський структурований опитувальник, що дозволив виміряти кожен психологічний бар'єр через специфічну батарею тверджень. Ключовим методологічним рішенням стала конвертація первинної біполярної психологічної шкали (-3 до +3) у лінійну інтервальну 7-бальну шкалу Лікерта (1 до 7). Ця математична трансформація ліквідувала ризик виникнення артефактів під час обчислення дисперсії та забезпечила придатність масиву даних для використання параметричних статистичних критеріїв.

4. Обґрунтовано та сформовано цільову квотну вибірку обсягом $N = 150$ осіб (власників та керівників ММСП). Такий обсяг повністю відповідає строгим вимогам математичної статистики щодо необхідного співвідношення кількості спостережень до кількості змінних, що гарантує високу статистичну потужність та достовірність майбутніх результатів. Наявність у вибірці контрастних підгруп (з грантовим досвідом та без нього) створила базу для проведення порівняльного аналізу.

5. Зважаючи на вразливість цільової аудиторії, яка перебуває під впливом травматичного воєнного досвіду, методологія дослідження жорстко регламентована принципами повної анонімності та невтручання. Архітектура опитувальника виключає прямі тригерні питання, концентруючись на адміністративно-економічних викликах, що забезпечує дотримання принципу «не нашкодь» та мінімізує соціально-бажані викривлення.

Таким чином, розроблений та апробований методологічний дизайн створив надійне наукове підґрунтя для переходу до безпосереднього збору первинної інформації, емпіричного тестування гіпотез та статистичного аналізу результатів, що буде докладно розкрито у наступному розділі роботи.

РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ БАР'ЄРІВ ГРАНТОВОЇ ПІДТРИМКИ

3.1. Результати пошукового етапу: контент-аналіз соціально-психологічних бар'єрів (MAXQDA)

Реалізація емпіричного дослідження соціально-психологічних бар'єрів розпочалася з пошукового етапу. Вибір змішаної методології з первинним якісним етапом зумовлений латентною, прихованою природою психологічних установок підприємців в умовах екстремального воєнного стресу. Стандартизовані опитувальники часто фіксують соціально бажані відповіді, тоді як аналіз природного дискурсу дозволяє виявити справжні, нецензуровані тригери, що формують економічну поведінку.

Задачею пошукового етапу виступила концептуалізація прихованих страхів на основі аналізу цифрових слідів ММСП. Для забезпечення репрезентативності дискурсу збір масиву неструктурованих текстових даних здійснювався з двох принципово різних за форматом відкритих джерел:

Платформа YouTube - використано метод транскрибування глибинних відеоінтерв'ю, тематичних вебінарів та професійних експертних обговорень, присвячених грантовій підтримці. Цей канал забезпечив доступ до розгорнутих рефлексій, глибокої аргументації та комплексного опису бар'єрів.

Мікроблог Threads - зібрано текстові публікації та гілки коментарів (треди), які репрезентують миттєві емоційні реакції, короткі тези та стихійні обговорення без професійної модерації.

Отриманий текстовий масив загальним обсягом понад 1259 унікальних смислових сегментів було імпортовано до спеціалізованого програмного середовища для якісного аналізу даних MAXQDA.

Процес концептуального кодування в середовищі MAXQDA базувався на розподілі текстових сегментів за чотирма апріорними теоретичними категоріями. Для забезпечення валідності комп'ютерного пошуку для кожної категорії було визначено специфічне лексичне ядро та розроблено алгоритмічний пошуковий синтаксис (див. Табл. 3.1).

Таблиця 3.1. Лексико-семантична матриця операціоналізації соціально-психологічних бар'єрів у MAXQDA

Змінна (Бар'єр)	Лексичне ядро (Топ найчастотніших слів у дискурсі)
Екзистенційний страх (X_1)	Ризик (49), завтра (23), ризикувати (17), війна (12), планування (7), мобілізувати (2), обстріли (2), невідомо (2), світло (2).
Інституційна недовіра (X_2)	Відмова (52), відмовити (22), знайомий (17), знайомство (10), схема (8), корупційні (5), корупція (2), розводити (2), справедливо (1).
Захисний ізоляціонізм (X_3)	Податок (161), працівник (90), перевірка (87), перевіряти (31), звіт (29), перевірити (24), звітність (23), найманий (20), податковий (20), наймати (15), штраф (13), аудит (8).
Емоційне виснаження (X_4)	Документ (136), складний (21), складно (21), важко (19), довго (16), важкий (8), довідка (7), папір (6), нервувала (4), бюрократія (3), виснажений (1).

Застосування побудованого синтаксису дозволило глибоко проаналізувати семантику кожного бар'єру в реальному мовленні українського бізнесу.

Екзистенційний страх та непереносимість воєнної невизначеності (x_1) - категорія акумулює тригери, пов'язані з неможливістю стратегічного планування та тотальним впливом неконтрольованих зовнішніх загроз. Аналіз лексичного ядра демонструє, що найчастішими словами є «ризик» (49 згадок) та «завтра» (23 згадки). Соціологічна інтерпретація цих даних вказує на те, що грантові програми, які зазвичай вимагають чіткого бізнес-планування на 1-3 роки, вступають у жорсткий когнітивний дисонанс із реальністю підприємця, чий горизонт планування звузився до одного дня («завтра»). Наявність таких специфічних маркерів, як «світло» (блекаути) та «мобілізувати», свідчить про те, що екзистенційний страх має цілком матеріальну, фізичну природу, яка

унеможлиблює прийняття довгострокових фінансових зобов'язань.



Рис. 3.1. Семантична хмара слів фактора «Екзистенційний страх» (χ_1) у публічному дискурсі ММСП.

2. Інституційна недовіра в умовах кризи (χ_2) - дана категорія зосереджена на підозрах суб'єктів підприємництва щодо наявності фаворитизму, закритості процедур та несправедливості оцінювання. Домінування лексем «відмова» (52) та «знайомий / знайомство» (27 сумарно) яскраво ілюструє глибоко вкорінений соціальний стереотип про те, що грантові ресурси розподіляються виключно через неформальні зв'язки («тільки для своїх»). Прикметно, що прямі звинувачення в порушенні закону («схема», «корупція») зустрічаються рідше, ніж артикуляція страху отримати немотивовану відмову, що свідчить про кризу комунікації між донорськими інституціями та бізнесом на етапі надання зворотного зв'язку.



Рис. 3.2. Семантична хмара слів фактора «Інституційна недовіра» (χ_2).

Захисний ізоляціонізм та страх втрати автономії (χ_3) - категорія виявилася наймасивнішою та найрезонанснішою. Вона артикулюється через лексеми, пов'язані з інституційним контролем та фіскальним тиском. Абсолютним лідером за частотою згадувань є слово «податок / податковий» (181 згадка

сумарно), а також похідні від слова «перевірка / перевірити» (142 згадки). Не менш вагомим є кластер, пов'язаний із трудовими відносинами: «працівник», «наймати» (105 згадок). Це свідчить про те, що український мікробізнес розглядає грант не як фінансову допомогу, а як інструмент примусової детінізації та легалізації (зобов'язання офіційно працевлаштовувати персонал), що в умовах воєнної економіки сприймається не як стимул, а як критична загроза рентабельності та автономії.

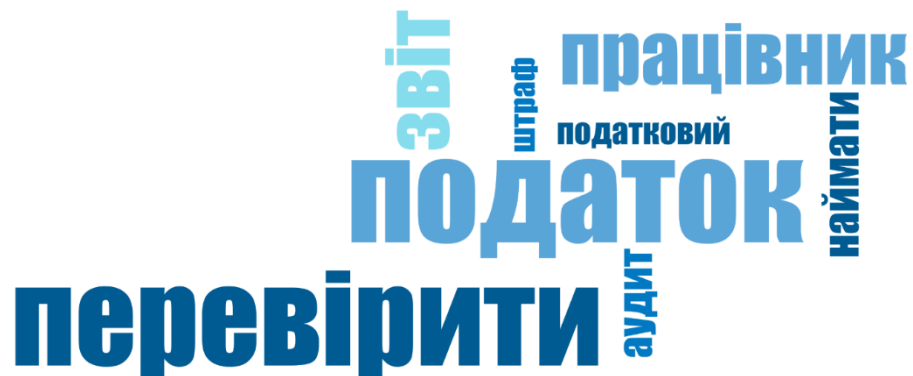


Рис. 3.3. Семантична хмара слів фактора «Захисний ізоляціонізм» (χ₃).

4. Емоційне виснаження (χ₄) - категорія відображає домінування скарг на надмірний бюрократичний тягар. Ключовим словом є «документ» (136 згадок), оточене дескрипторами ускладнення: «складний», «важко», «довго». Це підтверджує наукові концепції воєнного вигорання: на тлі перманентного макросоціального стресу управлінська місткість підприємця (здатність концентруватися на заповненні аплікаційних форм та зборі довідок) критично виснажується.



Рис. 3.4. Семантична хмара слів фактора «Емоційне виснаження» (χ₄\$).

Наступним кроком стала побудова матриці перетинів кодів (Code Matrix Browser), що дозволило кількісно оцінити питому вагу кожного бар'єру в загальній структурі дискурсу та порівняти інтенсивність обговорень на платформах YouTube та Threads.

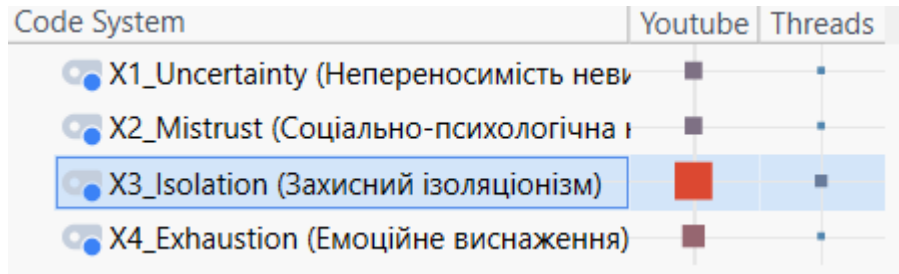


Рис. 3.5. Матриця перетинів кодів (Code Matrix Browser) у середовищі MAXQDA.

Як видно з аналізу даних (див. Табл. 3.2), розподіл частоти згадок фіксує чітку ієрархію демотивуючих факторів, яка є константною для обох інформаційних каналів, незважаючи на загальну різницю у відносних показниках щільності кодування.

Таблиця 3.2. Порівняльний аналіз представленості бар'єрів за каналами комунікації (% від загальної кількості проаналізованих сегментів)

Соціально-психологічний бар'єр	Платформа YouTube	Мікроблог Threads	Загальний ранг значущості
Захисний ізоляціонізм (X_3)	39.0%	9.7%	1
Емоційне виснаження (X_4)	22.0%	2.8%	2
Екзистенційний страх (X_1)	13.7%	0.8%	3
Інституційна недовіра (X_2)	10.6%	1.5%	4

Найвагомішим бар'єром визначено Захисний ізоляціонізм (39.0% у YouTube). Відповідно до положень поведінкової економіки, емоційний біль від

потенційних штрафів, аудитів та втрати автономії значно переважає гіпотетичну раціональну вигоду від залучення безповоротних коштів. Другу позицію стабільно утримує Емоційне виснаження (22.0%), що робить бюрократію самостійним інструментом стримування грантової активності. Екзистенційний страх та Інституційна недовіра посідають третю та четверту сходинки, демонструючи, що глобальні ризики війни чи упередження щодо корупції лякають малий бізнес менше, ніж цілком конкретна перспектива зіткнутися з податковою перевіркою після отримання гранту.

Аналіз Таблиці 3.2 виявляє суттєвий кількісний розрив у відсотковому покритті між YouTube та Threads. Даний феномен пояснюється архітектурою самих цифрових платформ:

YouTube репрезентує формат «глибокого споживання», тобто відеоінтерв'ю, вебінари та експертні дискусії створюють простір для розгорнутих рефлексій, де підприємці детально аргументують свої позиції, скаржаться на конкретні бюрократичні етапи та моделюють ризики. Це забезпечує високу щільність смислових кодів у транскриптах.

Threads функціонує як платформа мікроформату, тобто дискурс тут характеризується фрагментарністю, імпульсивністю та емоційністю. Підприємці висловлюють своє невдоволення короткими тезами без глибокого занурення в адміністративну деталізацію, що закономірно зменшує концентрацію специфічних цільових маркерів на загальний обсяг опрацьованого тексту.

В умовах воєнної кризи українські ММСП вимушено переглядають доцільність залучення зовнішнього фінансування. Як свідчать результати дослідження, у дискурсі підприємців грантові програми нерідко трактуються не стільки як ресурс для відновлення чи масштабування, скільки як обтяжливий механізм контролю. Визначальним демотиватором виступає небажання розкривати внутрішні бізнес-процеси перед державними інституціями. Отже, відмова від участі у грантових програмах є не наслідком інформаційного вакууму чи бізнес-пасивності, а раціональною стратегією «захисного ізоляціонізму», спрямованою на уникнення додаткового фіскального тиску та збереження управління автономії. Отримані результати якісного етапу розкрили природу досліджуваних явищ, проте для доведення статистичної значущості цих бар'єрів та перевірки того, наскільки публічні дискурси відповідають реальним управлінським рішенням, необхідно перейти до тестування гіпотез у межах підтверджувального дизайну,

результати якого викладено у наступному підрозділі.

3.2. Покроковий статистичний аналіз та тестування гіпотез (jamovi)

Для методичного тестування сформульованих нульових (H_0) та альтернативних (H_1) гіпотез на базі масиву даних від 150 респондентів було застосовано підтверджувальний дизайн (Confirmatory Design). Усі статистичні обчислення здійснювалися у програмному середовищі jamovi (версія 2.3).

Аналітичний протокол складався з послідовних кроків: від підготовки матриці даних та перевірки надійності конструктів до побудови прогностичних регресійних моделей та аналізу міжгрупових відмінностей.

Першим кроком математичної обробки стало зворотне кодування (реверсування) позитивних індикаторів. В анкеті абсолютна більшість тверджень формулювалася як бар'єри (негативні установки), за винятком твердження Q6 («Я почуваюся спокійно та впевнено, плануючи майбутню звітність»). Для коректного обчислення загального індексу емоційного виснаження цю шкалу було трансформовано у зворотну (змінна Q6_rev), що дозволило інтегрувати дане питання в загальний фактор X_4 як показник ситуативної тривожності.

З метою структурування чинників, що блокують залучення грантової допомоги, було проведено експлораторний факторний аналіз (метод виділення головних осей, Principal Component Analysis з ортогональним обертанням «varimax»). Процедура факторизації підтвердила конструктну валідність розробленого інструментарію.

Рисунок 3.6. Перевірка адекватності вибірки (Assumption Checks)

Bartlett's Test of Sphericity		
χ^2	df	p
2543	435	< .001

Згідно з даними Таблиці 3.1, Критерій сферичності Барлетта засвідчив наявність статистично значущих кореляцій між змінними ($\chi^2 = 2543$, $p < 0.001$). Міра адекватності вибірки Кайзера-Мейєра-Олкіна (КМО) склала 0.900, що за психометричними стандартами класифікується як високий («відмінний») показник. Сумарна дисперсія, яку пояснює побудована модель, становить 55.5%,

що перетинає мінімальний 50-відсотковий поріг і статистично доводить репрезентативність виділених бар'єрів.

Для визначення того, наскільки виділені соціально-психологічні бар'єри детермінують реальну відмову від грантової підтримки, було застосовано бінарну логістичну регресію (Binomial Logistic Regression). Залежною змінною (Y_Behavior) виступав фактичний минулий досвід підприємця (1 — наявність досвіду подачі заявки, 0 — відсутність такого досвіду).

Рисунок 3.7. Результати біноміальної логістичної регресії (Model Coefficients)

Model Coefficients - Y_Behavior

Predictor	Estimate	SE	Z	p	Odds ratio
Intercept	1.09202	1.0282	1.0620	0.288	2.980
X1_Uncertainty	0.02582	0.0439	0.5878	0.557	1.026
X2_Mistrust	-0.05598	0.0525	-1.0667	0.286	0.946
X3_Isolation	-0.08011	0.0575	-1.3924	0.164	0.923
X4_Exhaustion	0.00181	0.0240	0.0756	0.940	1.002

Note: Estimates represent the log odds of "Y_Behavior = 1" vs. "Y_Behavior = 0"

Примітка. Псевдо- R^2 (McFadden's) = 0.0290.

Результати, представлені у Таблиці 3.2, демонструють відсутність статистично значущого прямого лінійного впливу досліджуваних чинників на цільову дію ($p > 0.05$ для всіх предикторів). Цей статистичний факт дозволяє зафіксувати феномен масової соціально-психологічної травматизації. Рівень емоційного виснаження ($p = 0.940$) та непереносимості невизначеності ($p = 0.557$) є однаково високим як серед активних грантоотримувачів, так і серед тих, хто не звертається по допомогу. Отримані дані вказують на те, що подача заявок в умовах війни здійснюється не завдяки вищій психологічній стійкості окремих індивідів, а на тлі універсальних бар'єрів як вимушена стратегія виживання.

З огляду на загальний рівень макросоціального стресу, подальший аналіз (через фільтрацію бази даних) було спрямовано на пошук відмінностей безпосередньо серед тих підприємців, які зазначили наявність об'єктивної потреби у фінансуванні. Для тестування гіпотези H_{1d} було застосовано t-критерій Стюдента для незалежних вибірок (Independent Samples T-Test), де

незалежною змінною виступала організаційно-правова форма бізнесу (0 — ТОВ, 1 — ФОП).

Таблиця 3.3. Вплив організаційної форми на рівень емоційного виснаження (X_4)

Група	N	Mean (Середнє)	SD	t-Statistic	df	p-value
ТОВ (0)	41	57.7	9.11	-2.48	105	0.015
ФОП (1)	66	63.2	12.22			

Аналіз (Таблиця 3.3) засвідчив емпіричне підтвердження гіпотези щодо впливу емоційного виснаження на поведінку малого бізнесу. Зафіксовано статистично значущу розбіжність ($p = 0.015$, $t = -2.48$). За наявності критичної потреби у фінансуванні мікропідприємництво (ФОП) демонструє достовірно вищий рівень емоційного виснаження від бюрократичних процедур ($M = 63.2$), ніж керівники підприємств у формі ТОВ ($M = 57.7$). Даний результат доводить, що обмеженість інституційного ресурсу для делегування повноважень в мікробізнесі перетворює процес підготовки заявки на значущий лімітуючий бар'єр. Нульову гіпотезу H_{0d} відхилено.

Для перевірки гіпотез H_{1a} (Екзистенційний страх) та H_{1b} (Інституційна недовіра) було проаналізовано вплив фактора гостроти фінансової потреби на інтенсивність бар'єрів. Порівнювалися дві цільові групи: Група 1 (бізнес під критичною загрозою, $N=23$) та Група 2 (помірна потреба в розвитку, $N=84$).

Таблиця 3.4. Т-тест рівня страху та недовіри залежно від фінансової потреби

Бар'єр (Змінна)	Група	Mean	SD	t-Statistic	df	p-value
X_1 (Екзистенційний страх)	Група 1 (Критична)	46.4	6.66	3.03	105	0.003
	Група 2 (Помірна)	40.9	7.95			
X_2 (Інституційна недовіра)	Група 1 (Критична)	26.8	4.74	3.24	105	0.002
	Група 2 (Помірна)	22.8	5.39			

Результати, наведені у Таблиці 3.4, демонструють високий рівень статистичної значущості. Підприємці, чий бізнес перебуває під загрозою банкрутства, виявляють достовірно вищий рівень непереносимості невизначеності ($p = 0.003$). Аналогічна динаміка властива фактору інституційної недовіри ($p = 0.002$), значення якого в цій групі сягає 26.8 балів.

Отримані емпіричні дані фіксують умовний феномен «парадоксу виживання»: макросоціальний стрес та екстремальна загроза втрати власної справи зумовлюють ефект когнітивного звуження (відомого в психології як «тонельне мислення»). У стані критичної небезпеки здатність підприємця до об'єктивної взаємодії з регуляторними та донорськими інституціями знижується, що проявляється через посилення апріорної недовіри. На основі цих даних нульові гіпотези H_{0a} та H_{0b} спростовано, альтернативні (H_{1a} , H_{1b}) — підтверджено.

Додатковим завданням стало тестування припущення про те, що саме відмова у фінансуванні виступає головним генератором інституційної недовіри (X₂). За результатами порівняння середніх значень виявлено іншу закономірність. У респондентів із досвідом отримання гранту рівень недовіри є найнижчим (21.3 бали). Респонденти, які отримали відмову, демонструють середній рівень показника (22.0 бали). Натомість найвищий рівень упередженості (23.5 балів) зафіксовано в групі підприємців, які ніколи не ініціювали подачу заявок.

Виявлений ефект апіорної недовіри свідчить про те, що упередження щодо непрозорості грантових процедур або можливого фаворитизму поділяють здебільшого ті суб'єкти ММСП, які не мають практичного досвіду взаємодії з донорами. Початок інституційної співпраці з фондом корелює зі зниженням рівня недовіри, незалежно від кінцевого результату розгляду заявки.

Загалом, застосований багатовимірний статистичний аналіз дозволив ідентифікувати специфічні нелінійні патерни економічної поведінки українських підприємців та довести значущість досліджуваних соціально-психологічних бар'єрів.

3.3. Пропоновані рекомендації для покращення грантової політики та зниження соціально-психологічних бар'єрів

Практична та суспільна значущість даного дослідження полягає у можливості оптимізації грантової екосистеми України, яка є критично важливою для виживання економіки в умовах затяжної війни (ЦРІ та ін., 2025). Незважаючи на високу адаптивність українського ММСП (Apalkov et al., 2024), емпірично доведено, що класичні інструменти державної підтримки малого бізнесу (Kurei et al., 2025) залишаються недостатньо ефективними без попереднього зняття когнітивних блоків у цільовій аудиторії. На основі математично підтверджених механізмів формування захисної економічної поведінки пропонуються наступні багаторівневі рекомендації для державних інституцій, міжнародних донорів та громадського сектору.

Статистичний аналіз довів, що мікробізнес (ФОП) виснажується від грантової бюрократії значно сильніше за підприємства формату ТОВ через відсутність інституційної можливості делегування повноважень. Для запобігання відсіюванню цільовій аудиторії на етапі підготовки пропонується:

Впровадження двоступеневої системи відбору, тобто грантодавцям необхідно відмовитися від практики вимоги повного пакету документів на першому етапі. Оптимальним є формат попереднього відбору на основі короткого концепт-нота. Розгорнута документація має вимагатися виключно від тих заявників, чиї ідеї пройшли первинний фільтр. Це радикально знизить когнітивну ціну входу для ФОПів.

Синхронізація з державними реєстрами та цифровізація для мінімізації бюрократичного навантаження, грантові програми мають максимально автоматизувати процес верифікації даних. Як зазначають експерти ОЕСР, прискорення цифрової трансформації бізнесу в Україні є запорукою його стійкості (OECD, 2024). Інтеграція грантових платформ із порталом «Дія» дозволить автоматично підтягувати довідки, позбавляючи підприємця необхідності генерувати їх вручну.

Якісний контент-аналіз виявив, що «складна мова» інструкцій є самостійним тригером емоційного виснаження. Грантові протоколи мають бути переписані з використанням інструментів юридичного дизайну— з простою навігацією та униканням складнопідрядних бюрократичних конструкцій.

Дослідження виявило специфічний феномен — найвищий рівень недовіри фіксується серед тих суб'єктів ММСП, які ніколи не подавали заявок. Для руйнування стигми фаворитизму та підвищення довіри необхідні такі кроки:

Політика радикальної транспарентності відмов, оскільки звичайна автоматична розсилка стандартизованих відмов є головним генератором інституційної недовіри (X₂). Грантодавці мають надавати обов'язковий аргументований зворотний зв'язок (розгорнутий за критеріями відбору). Ця вимога є особливо актуальною в контексті імплементації європейських механізмів контролю бюджетів (Emerson, 2023) та реалізації програми Ukraine Plan 2024–2027 (Government of Ukraine, 2024), що вимагають безпрецедентної прозорості від інституцій.

Трансформація інформаційних кампаній: Комунікаційні стратегії грантодавців мають змістити фокус із «історій успіху» на прозоре роз'яснення внутрішньої методології роботи фондів (системи оцінювання, незалежності експертних комісій), що дозволить знизити загальний рівень недовіри в бізнес-середовищі.

Математично доведено наявність «Парадоксу виживання»: підприємці, чий бізнес перебуває під загрозою банкрутства («критична потреба»), демонструють найвищий рівень непереносимості невизначеності. Травмована психіка блокує здатність до об'єктивної взаємодії з донорами.

Диференціація процедур, оскільки держава не може пропонувати бізнесу на межі закриття такі ж тривалі грантові процедури, як і стабільному середньому підприємництву. Необхідно розробити спрощені гранти підтримки життєздатності зі скороченим терміном розгляду та мінімальним горизонтом стратегічного планування, що дозволить підвищити стійкість бізнесу в довгостроковій перспективі до 2035 року (Gradus Research, 2025).

Інститути менторського супроводу та соціальна згуртованість для подолання екзистенційного страху, що паралізує волю до дій. Громадським організаціям варто впроваджувати програми безкоштовного менторського супроводу («навігації») для першої подачі заявки. Як свідчить досвід проєктів відбудови, залучення громадських ініціатив ефективно долає розломи в громадах (Данько та ін., 2023). Делегування частини тривоги компетентному ментору здатне розблокувати активність ММСП та сприятиме розвитку соціального підприємництва, яке є критично важливим в умовах війни (Hora et al., 2023; Apalkova et al., 2025).

Домінування в публічному дискурсі страху перед податковими перевітками, штрафами та фіскальним аудитом підтверджує, що підприємці вбачають у грантах загрозу втрати автономії.

Дестигматизація грантового моніторингу через роз'яснювальну кампанію, яка б юридично та комунікаційно розмежовувала поняття цільового грантового аудиту від класичної перевірки Державної податкової служби. В умовах реалізації Національної стратегії доходів до 2030 року (СМУ, 2023), комунікація повинна чітко артикулювати, що грант не є інструментом прихованого фіскального тиску на ММСП.

Гнучкість індикаторів в умовах форс-мажору, щоб жорсткі вимоги фондів щодо обов'язкового найму певної кількості працівників чи суттєвого нарощування обороту не ігнорували специфіку різних сегментів бізнесу (Ангел та ін., 2023). У грантових договорах має бути чітко артикульований механізм безштрафного перегляду показників ефективності у випадку настання об'єктивних воєнних форс-мажорів (мобілізація персоналу, блекаути, руйнування логістики).

Впровадження запропонованих рекомендацій дозволить нівелювати «феномен масової травматизації» та трансформувати грантову екосистему з «зони підвищеного стресу» у безпечне середовище, що сприятиме активному залученню українських підприємців до програм економічної відбудови.

Висновки до Розділу 3

У цьому розділі було реалізовано комплексне емпіричне дослідження соціально-психологічних бар'єрів, що стримують грантову активність ММСП в умовах війни. Застосування змішаної методології дозволило сформулювати наступні ключові висновки:

Результати пошукового етапу (контент-аналіз 1259 смислових сегментів у MAXQDA) засвідчили, що головним демотиватором для бізнесу виступає страх втрати автономії (X₃). У публічному дискурсі грантові програми сприймаються не як ресурс для масштабування, а як загроза примусової детінізації, інструмент фіскального тиску (податкові перевірки) та обтяжливий механізм контролю.

Кількісний аналіз у середовищі jamovi (на вибірці N=150) виявив відсутність прямого лінійного зв'язку між рівнем бар'єрів та відмовою від подачі заявок на рівні всієї маси підприємців. Доведено, що рівень екзистенційного страху та емоційного виснаження є однаково критичним як у грантоотримувачів, так і у тих, хто уникає фондів. Це означає, що активність підприємців зумовлена критичною необхідністю виживання, що змушує їх діяти всупереч наявному стресу.

Статистично доведено ($p = 0.015$), що фізичні особи-підприємці (ФОП) вигорають від бюрократичного навантаження значно сильніше, ніж керівники підприємств у формі ТОВ. Обмеженість інституційного ресурсу та неможливість делегувати підготовку документів перетворює складні аплікаційні форми на нездоланий бар'єр для мікробізнесу.

Аналіз міжгрупових відмінностей емпірично підтвердив, що підприємці, чий бізнес критично потребує фінансування, демонструють достовірно вищий рівень непереносимості невизначеності ($p = 0.003$) та інституційної недовіри ($p = 0.002$).

На основі отриманих результатів розроблено практичні рекомендації, які включають:

Впровадження двоступеневої системи відбору та інтеграцію платформ із державними реєстрами (портал «Дія») для зниження емоційного виснаження.

Політику транспарентності аргументованих відмов для нівелювання інституційної недовіри.

Розробку інститутів менторського супроводу для супроводу бізнесу, що перебуває в стані «виживання».

Дестигматизацію грантового моніторингу та впровадження гнучких КРІ для зниження страху захисного ізоляціонізму.

Таким чином, результати емпіричного дослідження доводять, що низька інтенсивність залучення безповоротної допомоги українським ММСП є раціональною захисною реакцією на складність процедур та інституційну непрозорість в умовах екстремальної воєнної невизначеності. Впровадження запропонованих рекомендацій дозволить перетворити грантову екосистему на безпечне та ефективне середовище для відновлення економіки України.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі здійснено комплексний теоретико-емпіричний аналіз проблеми низької інтенсивності грантової активності українського мікро, малого та середнього підприємництва в умовах війни. Дослідження дозволило довести, що ключовим фактом у залученні безповоротної фінансової допомоги виступає система соціально-психологічних бар'єрів. Синтез результатів контент-аналізу та кількісного статистичного тестування гіпотез дає підстави сформулювати такі наступні підсумки:

1. В умовах повномасштабної війни український бізнес функціонує в стані перманентного макроекономічного та психоемоційного шоку, що супроводжується руйнуванням логістики, кадровою кризою та критичним дефіцитом обігових коштів. У цьому середовищі зафіксовано специфічний парадокс: незважаючи на те, що 69,9% підприємців визначають гранти як найбільш релевантний інструмент підтримки, реальний рівень подачі заявок залишається критично низьким. Спираючись на положення Теорії перспектив (Kahneman & Tversky, 1979), доведено, що в умовах невизначеності на перший план виходить психологічна асиметрія сприйняття ризику. Негативні очікування щодо можливих втрат (фіскального тиску, перевірок, бюрократичного виснаження) домінують в оцінках підприємців над раціональним усвідомленням користі від зовнішнього фінансування. Грант втрачає свою первинну функцію ресурсу розвитку і перетворюється на тригер небезпеки.

2. На основі систематизації наукових концепцій було виокремлено та адаптовано для кількісного аналізу чотири соціально-психологічних бар'єри, які формують захисну поведінку:

- Екзистенційний страх (X_1) - непереносимість воєнної невизначеності та неможливості довгострокового стратегічного планування через тотальний вплив безпекових ризиків.
- Інституційна недовіра (X_2) - глибока упередженість щодо непрозорості розподілу ресурсів, тотальний скепсис щодо чесності конкурсних процедур та страх фаворитизму.
- Захисний ізоляціонізм (X_3) - свідома стратегія мінімізації контактів із зовнішнім фінансуванням для уникнення фіскального тиску, втрати управлінської автономії.
- Емоційне виснаження та синдром воєнного вигорання (X_4) - хронічна психоемоційна втома лідера, що виражається у психологічному

та бюрократичному відторгненні надмірної технічної складності грантових процедур та вимог.

3. Для вимірювання соціально-психологічних бар'єрів, які складно зафіксувати лише за допомогою стандартизованих анкет, через ефект соціально бажаних відповідей, було розроблено та реалізовано змішане дослідження. Застосування дослідницької тріангуляції — поєднання якісного контент-аналізу природного дискурсу підприємців у середовищі MAXQDA (на масиві 1259 смислових сегментів із YouTube та Threads) та кількісного опитування репрезентативної вибірки обсягом 150 респондентів із подальшим статистичним моделюванням у jamovi — забезпечило надійність отриманих результатів. Конвертація первинної шкали від -3 до +3 у 7-бальну інтервальну шкалу дозволила мінімізувати статистичні похибки та здійснити коректне тестування гіпотез.

4. Якісний етап дослідження, реалізований через побудову семантичних хмар слів та матриць перетинів кодів виявив чітку ієрархію соціально-психологічних бар'єрів. Найвагомішим бар'єром визначено Захисний ізоляціонізм (X_3), на який припадає 39.0% усіх закодованих фрагментів у YouTube та 9.7% у Threads. Абсолютними лідерами за частотою згадувань стали лексеми «податок», «перевірка», «працівник», «штраф». Ці результати емпірично підтверджують, що українські ММПС розглядають грант як інструмент примусової детінізації та легалізації. Небажання допускати зовнішні інституції у внутрішні бізнес-процеси та страх перед звітністю повністю демотивує.

5. Кількісний аналіз за допомогою біноміальної логістичної регресії виявив відсутність статистично значущого прямого лінійного впливу досліджуваних бар'єрів на цільову дію ($p > 0.05$ для всіх предикторів) у розрізі всієї вибірки. Зазначена статистична закономірність дозволила ідентифікувати феномен масової соціально-психологічної травматизації: рівень емоційного виснаження та екзистенційного страху є однаково критичним як серед грантоотримувачів, так і серед тих, хто уникає фондів. Це означає, що подача заявок в умовах війни здійснюється не завдяки вищій психологічній стійкості окремих індивідів, а на тлі універсальних бар'єрів як вимушена стратегія виживання.

6. Детальний аналіз міжгрупових відмінностей із застосуванням t-критерію Стюдента для незалежних вибірок дозволив підтвердити альтернативні гіпотези H_1a та H_1b. Було виявлено «Парадокс виживання»:

підприємці, чий бізнес потребує додаткового фінансування виявляють вищий рівень непереносимості невизначеності ($p = 0.003$) та інституційної недовіри ($p = 0.002$). Стрес зумовлює ефект тунельного мислення, через що здатність підприємця до об'єктивної взаємодії з донорськими інституціями знижується. Крім того, дисперсійний аналіз зафіксував ефект недовіри: найвищий рівень параноїдального скепсису щодо непрозорості конкурсних процедур (23.5 балів) фіксується у тій групі респондентів, які ніколи не ініціювали подачу заявок. Натомість початок інституційної співпраці з фондом корелює зі зниженням рівня недовіри.

7. У ході тестування гіпотези H_{1d} щодо впливу воєнного вигорання (X_4) було виявлено статистично значущу розбіжність за організаційно-правовою формою бізнесу ($p = 0.015$, $t = -2.48$). Доведено, що за наявності критичної потреби у фінансуванні мікро, мале підприємництво (ФОП) виснажується від грантової бюрократії значно швидше і сильніше ($M = 63.2$), ніж керівники підприємств у формі ТОВ ($M = 57.7$). Обмеженість інституційного ресурсу для делегування повноважень перетворює процес підготовки заявки на значущий інституційний бар'єр для ФОПів.

8. Ґрунтуючись на доведених соціально-психологічних бар'єрах економічної поведінки, розроблено комплекс рекомендацій для державних інституцій, міжнародних донорів та громадського сектору:

- Для зменшення фактору емоційного виснаження критично необхідним є перехід до двоступеневої системи відбору, тобто відмови від повного пакету документів на першому етапі та синхронізація грантових платформ із державними реєстрами (портал «Дія»).
- Для подолання інституційної недовіри фонди зобов'язані впровадити політику радикальної транспарентності відмов: надавати обов'язковий розгорнутий аргументований зворотний зв'язок за критеріями оцінювання.
- Для розв'язання проблеми «Парадоксу виживання» необхідна диференціація процедур: розробка спрощених екстрених грантів життєздатності для бізнесу в критичному стані та розгортання інститутів менторського супроводу («навігації») силами громадських організацій.
- Для зниження тригерів захисного ізоляціонізму державі слід провести інформаційну кампанію з дестигматизації грантового моніторингу (чітке розмежування цільового аудиту та податкової

перевірки) та запровадити гнучкість індикаторів (KPI) в умовах воєнних форс-мажорів.

Загальним підсумком роботи є емпіричне доведення того, що дистанціювання українського мікро, малого та середнього бізнесу від грантових програм є свідомою захисною реакцією. В умовах війни підприємці обирають «захисний ізоляціонізм» як інструмент збереження власної автономії та захисту від гіпотетичного фіскального навантаження. Відтак, перетворення грантів на реальний інструмент відновлення потребує системної зміни парадигми взаємодії між грантодавцями та бізнесом. Лише через подолання бар'єрів шляхом радикальної прозорості, дебіюрократизації процедур та менторського супроводу можливо відновити проактивну економічну поведінку українських підприємців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Ангел, Є., Баськов, В., & Кузяків, О. (2023). Середній бізнес в Україні: Terra incognita чи «схований» Mittelstand. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій.

http://www.ier.com.ua/files/Projects/2023/TDF/_Medium_Business_Report_30.01.2024_UKR.pdf

Андрушків, І. П. (2025). Проблеми управління малим бізнесом в Україні: нормативне забезпечення. Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Серія: Проблеми економіки та управління, 9(1), 82–94.

<https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2025/oct/40429/vse52025-82-94.pdf>

Блага, Н. (2025). Проблеми розвитку малого бізнесу в умовах невизначеності. Економіка та суспільство, (79).

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/6773>

Данько, М., Кухтій, К., Чудовська, А., Гоменюк, Г., & Сорока, О. (Упоряд.). (2023). Долаючи розломи в громадах: Збірник історій отримувачів грантів для громад в рамках проєктів «Долаючи розломи: розбудова потенціалу постраждалих спільнот щодо чутливості до конфліктів» та «Долаючи розломи для соціальної згуртованості у постраждалих від війни громадах» (вересень–грудень 2023). МБФ «Карітас України». <https://caritas.ua/wp-content/uploads/stories.pdf>

Європейська Бізнес Асоціація. (2025). Індекс настроїв малого бізнесу: стан та потреби підприємців в умовах воєнного стану. <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2026/02/Indeks-nastroyiv-MSB-2025-1.pdf>

Міністерство економіки України. (2024). 90 тисяч підприємців отримали державну підтримку за два роки роботи політики «Зроблено в Україні».

<https://me.gov.ua/News/Detail/a4cde983-ac8a-48b1-a90d-158790b39bf2>

Москаленко, В. В. (2008). Соціальна психологія. Центр учбової літератури.

<https://library.megu.edu.ua:9443/jspui/bitstream/123456789/6222/1/2008-%D0%A1%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F%20.%D0%9C%D0%BE%D1%81%D0%BA%>

[D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%92.%D0%92.%282008%29.pdf](#)

Національний банк України. (2024). Звіт про фінансову стабільність (Грудень 2024). НБУ. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-gruden-2024-roku>

Програма розвитку ООН. (2024). Оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/otsinka-vplyvu-viyny-na-mikro-mali-ta-seredni-pidpryyemstva-v-ukrayini>

Слюсаревський, М. М. (2022). Соціально-психологічний стан українського суспільства в умовах повномасштабного російського вторгнення: нагальні виклики і відповіді. Інститут соціальної та політичної психології НАПН України. <https://visnyk.naps.gov.ua/index.php/journal/article/view/254>

Центр розвитку інновацій, Офіс з розвитку підприємництва та експорту, Дія.Бізнес, & Advanter Group. (2025). Дослідження стану бізнесу в Україні (вересень–жовтень 2025). Міністерство цифрової трансформації України, Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України. <https://business.diia.gov.ua/analytics/research/rezultaty-doslidzhennia-stanu-biznesu-v-ukraini-u-veresni-2025-roku>

Gradus Research. (2025). Україна 2035: сила, вразливість і потенціал [Ukraine 2035: strength, vulnerability, and potential]. Kyiv, November 2025.

Kurei, O. A., Pochernina, N. V., & Laponoh, D. V. (2025). Особливості державної підтримки малого бізнесу під час війни [Features of state support for small business during the war]. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична, (47), 141–149. <https://nzlubb.org.ua/index.php/journal/article/download/1840/1622/>

OECD. (2024). Підвищення стійкості шляхом прискорення цифрової трансформації бізнесу в Україні. OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/uk/publications/reports/2024/05/enhancing-resilience-by-boosting-digital-business-transformation-in-ukraine_c2e06e50/5d9e86a7-uk.pdf

Apalkov, S., Apalkova, V., Meshko, N., & Tarasiuk, O. (2024). Global Entrepreneurship Monitor Ukraine 2023/2024: National Report. Institute for Circular and Hydrogen Economy. <https://zenodo.org/records/14234661>

Apalkova, V., Meshko, N., Apalkov, S., Tsyganov, S., & Tsyganova, N. (2025). The relevance of social and environmental commitments for entrepreneurs during wartime: Evidence from GEM Ukraine data. *Problems and Perspectives in Management*, 23(1), 352–363. [https://doi.org/10.21511/ppm.23\(1\).2025.26](https://doi.org/10.21511/ppm.23(1).2025.26)

Baron, R. A. (2008). The role of affect in the entrepreneurial process. *Academy of Management Review*, 33(2), 328–340. [suspicious link removed]

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2023). National Revenue Strategy until 2030 (Order No. 1218-r, December 27, 2023). <https://mof.gov.ua/storage/files/National%20revenue%20strategy%20.pdf>

Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Giazitzoglu, A. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 302–325. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902616300027?via%3Dihub>

CEPS. (2023). Potential Impact of Ukrainian Accession on the EU's Budget. https://cdn.ceps.eu/wp-content/uploads/2023/09/2023_17_Potential-Impact-of-Ukrainian-Accession-on-the-EUs-Budget.pdf

Economics and Management. (n.d.). Journal Article. <https://econp.com.ua/index.php/journal/article/view/34/30>

Emerson, M. (2023). The potential impact of Ukrainian accession on the EU's budget - and the importance of control valves (Policy Paper). International Centre for Defence and Security (ICDS). <https://icds.ee/en/the-potential-impact-of-ukrainian-accession-on-the-eus-budget-and-the-importance-of-control-valves/>

Government of Ukraine. (2024). Ukraine Plan 2024–2027. Cabinet of Ministers of Ukraine. <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/wp-content/uploads/2024/03/ukraine-facility-plan.pdf>

Hora, A., Kalinin, A., & Lebedev, O. (2023). Economic legal and psychological aspects of the introduction of social entrepreneurship in Ukraine. *Social & Legal Studios*, 6(1), 17–24. <https://doi.org/10.32518/sals1.2023.17>

Institute of Analytics and Advocacy. (n.d.). Reconstruction of Ukraine: how state external and public control is carried out.

<https://iaa.org.ua/en/articles/reconstruction-of-ukraine-how-state-external-and-public-control-is-carried-out/>

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://www.jstor.org/stable/1914185>

MDPI. (2024). Sustainability Article. <https://www.mdpi.com/2071-1050/16/13/5682>

OECD. (2022). Impacts of the Russian invasion of Ukraine on financial market conditions and resilience (OECD Report). OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/05/impacts-of-the-russian-invasion-of-ukraine-on-financial-market-conditions-and-resilience_a29d11b1/879c9322-en.pdf

Prelec, D. (1998). The probability weighting function. *Econometrica*, 66(3), 497–527. <https://www.jstor.org/stable/2998573?origin=crossref>

Rauch, A., & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13594320701595438?scroll=top&needAccess=true>

Spielberger, C. D. (1983). Manual for the State-Trait Anxiety Inventory. Consulting Psychologists Press.

United Nations Development Programme. (2024). Assessment of war's impact on micro, small and medium enterprises in Ukraine. <https://www.undp.org/ukraine/publications/assessment-wars-impact-micro-small-and-medium-enterprises-ukraine>

Welp, I. M., Spörrle, M., Grichnik, D., Michl, T., & Audretsch, J. M. (2012). Emotions and opportunities: The interplay of opportunity evaluation, fear, joy, and anger as antecedent of entrepreneurial exploitation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(1), 69–96. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00481.x>

World Bank. (n.d.). Project Document. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099184503212328877/pdf/P1801740d1177f03c0ab180057556615497.pdf>

Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 36(2), 381–404. <https://doi.org/10.1177/0149206309335187>