

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.
Ефективна економіка. 2024. № 12.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.12.30>
УДК 658.586

*В. В. Дружиніна,
д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту і маркетингу,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8776-1408>
А. С. Куцевол,
здобувач третього освітнього рівня,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0007-8083-4951>
В. Ю. Ноженко,
к. т. н., доцент, доцент кафедри електротехніки,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0126-6970>
В. О. Дружинін,
здобувач третього рівня вищої освіти,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5178-1984>*

ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА НА РОЗВИТОК СТАРТАП-ПРОЄКТІВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

*V. Druzhynina,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Business Administration, Marketing and Tourism,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University
A. Kutsevol,
Postgraduate student, Business Administration,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University
V. Nozhenko,
PhD in Technical Sciences, Associate Professor of the Department of Electrical
Engineering, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University
V. Druzhynin,
Postgraduate student, Business Administration,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

THE IMPACT OF FINANCIAL INTERMEDIATION ON THE DEVELOPMENT OF STARTUP PROJECTS IN TODAY'S CONDITIONS

У даній статті приділено увагу взаємозв'язку фінансового посередництва з розвитком стартапів в сучасних реаліях. Фінансове посередництво відіграє ключову роль у розвитку стартап-проектів, забезпечуючи критично необхідні фінансові ресурси для їх запуску та зростання. Це особливо важливо для стартапів, оскільки вони часто стикаються з труднощами у залученні інвестицій через високий рівень ризику, відсутність тривалої історії та матеріальних активів. Стаття охоплює основні аспекти фінансового посередництва, включаючи його сучасний стан, виклики та перспективи розвитку, а також надає детальний аналіз досліджень і публікацій у цій галузі. У статті також розглянуто основні виклики, з якими стикаються фінансові посередники в Україні. Серед них: регуляторні бар'єри, проблеми з корпоративним управлінням, високий рівень проблемних кредитів, технологічні виклики, економічна нестабільність та конкуренція на ринку. Регуляторні бар'єри створюють додаткові ризики та витрати для фінансових установ, а недостатня прозорість та підзвітність можуть призводити до зловживань та корупції. Високий рівень проблемних кредитів створює значні ризики для банківського сектора, вимагаючи нових підходів до управління кредитними ризиками. Технологічні виклики пов'язані з необхідністю впровадження сучасних інформаційних технологій, що вимагає значних інвестицій та змін у корпоративній культурі. Економічна нестабільність та політичні ризики ускладнюють прогнозування економічної ситуації та підвищують ризики для фінансових посередників. Конкуренція на фінансовому ринку змушує банки та небанківські фінансові установи постійно вдосконалювати свої послуги та знижувати витрати. Показано, що важливу роль у фінансуванні діяльності українських стартапів відіграють національні фонди венчурного капіталу, національні бізнес-ангели та національний акселератор. Таким чином, стаття надає всебічний аналіз стану та викликів фінансового посередництва в Україні, висвітлюючи основні проблеми та потенційні шляхи їх вирішення для забезпечення стабільності та ефективності фінансового сектора, а також задля допомоги стартапам перетворювати інноваційні ідеї на успішні бізнеси.

This article focuses on the relationship between financial intermediation and the development of startups in modern realities. Financial intermediation plays a key

role in the development of startup projects, providing critically needed financial resources for their launch and growth. This is especially important for startups, as they often face difficulties in attracting investment due to the high level of risk, lack of a long history and tangible assets. The article covers the main aspects of financial intermediation, including its current state, challenges and development prospects, and also provides a detailed analysis of research and publications in this area. The article also examines the main challenges faced by financial intermediaries in Ukraine. Among them: regulatory barriers, problems with corporate governance, high levels of problem loans, technological challenges, economic instability and competition in the market. Regulatory barriers create additional risks and costs for financial institutions, and insufficient transparency and accountability can lead to abuse and corruption. The high level of problem loans creates significant risks for the banking sector, requiring new approaches to credit risk management. Technological challenges are associated with the need to implement modern information technologies, which requires significant investments and changes in corporate culture. Economic instability and political risks complicate the forecasting of the economic situation and increase risks for financial intermediaries. Competition in the financial market forces banks and non-bank financial institutions to constantly improve their services and reduce costs. It is shown that national venture capital funds, national business angels, and the national accelerator play an important role in financing the activities of Ukrainian startups. Thus, the article provides a comprehensive analysis of the state and challenges of financial intermediation in Ukraine, highlighting the main problems and potential solutions to ensure the stability and efficiency of the financial sector, as well as to help startups turn innovative ideas into successful businesses.

Ключові слова: фінансове посередництво, небанківські фінансові установи, регулювання, діджиталізація, ринок капіталу, управління ризиками, стартап, покоління Z.

Keywords: financial intermediation, non-banking financial institutions, regulation, digitization, capital market, risk management, startup, generation Z.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток нових технологій сприяє інноваційному підприємництву. У сучасній глобальній економічній системі

підприємства працюють на дуже конкурентному ринку, тому молоді підприємці шукають нові можливості та найкращі рішення для розширення свого бізнесу та бажання знайти новий ринок, де ще не працює жодне підприємство. Сьогодні однією з найпопулярніших форм відкриття та ведення бізнесу є стартап-компанії [1, 2]. Засновниками цих підприємств зазвичай є молоді люди, які мають цікаву та інноваційну бізнес-ідею, але не мають досвіду ведення бізнесу чи відповідних фінансових ресурсів для відкриття компанії. Стартап-компанії характеризуються високим ступенем ризику, через що більшість з них не досягають успіху, але є й компанії, які за короткий час стають зрілими підприємствами. В Україні зростає інтерес до стартапів, і їх створюється все більше не тільки в столиці країни, яка вважається найбільш розвиненим містом, а й в інших регіонах. Стартап-команди, а відповідно і їх продукт стартап-проекти, і фінансове посередництво – це два ключових елементи сучасної економіки, тісно пов'язані між собою. Фінансові посередники, такі як банки, інвестиційні фонди, венчурні компанії, відіграють життєво важливу роль у забезпеченні стартапів необхідним фінансуванням для їхнього розвитку та зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що фінансове посередництво є важливим фактором економічного розвитку. Дослідження в цій галузі зосереджуються на різних аспектах фінансового посередництва, включаючи банківське кредитування, страхування, інвестиційні послуги та ринок цінних паперів [3, 4]. Важливу роль у фінансовому посередництві відіграють банки, які забезпечують основний обсяг фінансових операцій, а також небанківські фінансові установи, які пропонують спеціалізовані фінансові послуги. Дослідження також показують, що ефективне фінансове посередництво і його вплив на розвиток стартап-компаній залежить від стабільного регуляторного середовища, наявності сучасних технологій та високої фінансової грамотності населення.

Метою статті є дослідження та аналіз сучасного стану управління послугами фінансового посередництва в Україні, визначення основних викликів і перспектив розвитку, а також характеристика та оцінка стартапів як компаній, що характеризуються інноваційним підприємництвом, основні

проблеми, з якими стикаються установи фінансового посередництва при впливі на розвиток стартап-проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стартапи – це величезна можливість для молодих підприємців, які мріють відкрити власну справу та мають інноваційні ідеї [1, 2]. Місія стартапів полягає у впровадженні інноваційних технологій чи ідей для нових товарів і послуг і модифікації існуючих продуктів. На жаль, підприємці-початківці, переважно молоді люди, які не мають належного професійного досвіду та значних фінансових ресурсів, не можуть дозволити собі розпочати власну справу, тому мають шукати відповідні джерела фінансування [1, 2, 5]. Банківський сектор є основною складовою надання фінансової допомоги молодим підприємцям і також виступає базовою складовою фінансового ринку, який зазнав значних змін у результаті реформ, ініційованих Національним банком України (НБУ). Сьогодні банківська система України складається з понад 70 банків, серед яких державні банки відіграють ключову роль, займаючи значну частку ринку. Державні банки, такі як ПриватБанк, Ощадбанк та Укргазбанк, мають значний вплив на банківський ринок, що обумовлено їхньою масштабністю та підтримкою з боку держави.

Крім банківського сектора, важливим елементом фінансового посередництва (табл. 1) є небанківські фінансові установи. До них належать страхові компанії, кредитні спілки, інвестиційні фонди, ломбарди та інші установи, які надають фінансові послуги [3].

Фондовий ринок України, незважаючи на певні успіхи, залишається недостатньо розвиненим порівняно з розвиненими країнами. Ліквідність ринку низька, а асортимент фінансових інструментів обмежений. Основними учасниками фондового ринку є інвестиційні фонди та приватні інвестори, проте їх активність залишається невисокою. Важливим кроком для розвитку фондового ринку стало запровадження нових регуляторних норм та стандартів, які сприяють підвищенню прозорості та захисту прав інвесторів [3, 4].

Таблиця 1. Основні види фінансових посередників в Україні

Вид фінансового посередника	Опис	Приклади
Банки	Основна складова фінансового ринку, що забезпечує широкий спектр фінансових послуг, таких як кредитування, депозитні операції, платіжні послуги	ПриватБанк, Ощадбанк, Укргазбанк
Страхові компанії	Надають послуги страхування, приймаючи на себе фінансові ризики клієнтів в обмін на страхові премії	АХА Страхування, РЗУ Україна
Кредитні спілки	Об'єднують фінансові ресурси своїх членів для взаємного кредитування та надання інших фінансових послуг	Кредитна спілка «Прогрес»
Інвестиційні фонди	Акумулюють кошти інвесторів і вкладають їх у різноманітні активи для отримання прибутку	OTP Capital, КІНТО
Ломбарди	Надають короткострокові кредити під заставу рухомого майна	«Скарбниця», «Благо»

На рисунку 1 показано частку різних типів фінансових установ України у загальній структурі фінансового ринку.

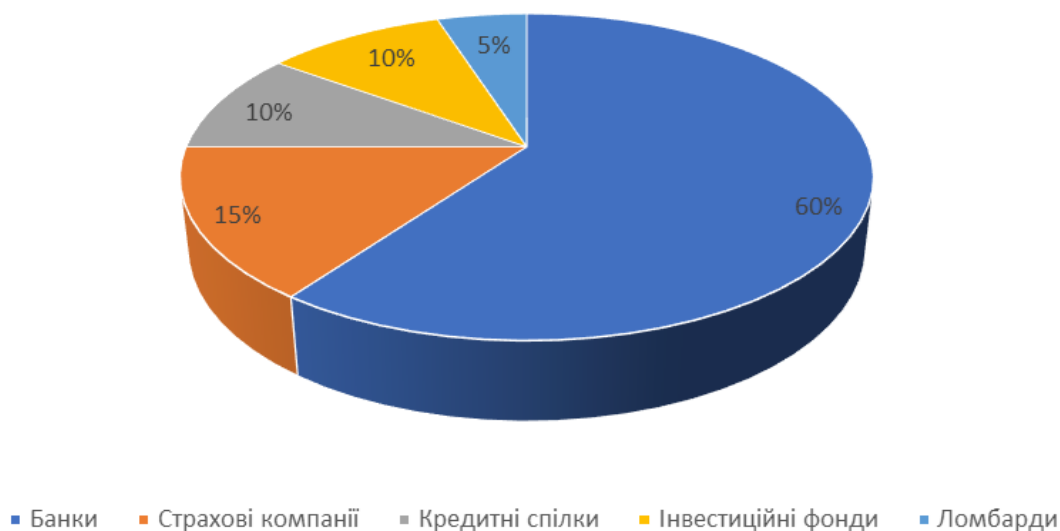


Рис. 1. Частка різних типів фінансових установ у загальній структурі фінансового ринку України

Основні виклики управління послугами фінансового посередництва (табл. 2) в Україні включають регуляторні бар'єри, проблеми з корпоративним управлінням, високий рівень проблемних кредитів, технологічні виклики,

економічну нестабільність та конкуренцію на ринку. Регуляторні бар'єри ускладнюють діяльність фінансових установ, створюючи додаткові ризики та витрати. Проблеми з прозорістю та підзвітністю фінансових установ можуть призводити до зловживань та корупції, що знижує довіру до фінансового ринку. Високий рівень проблемних кредитів створює значні ризики для банківського сектора, що вимагає нових підходів до управління кредитними ризиками. Технологічні виклики, пов'язані з впровадженням сучасних інформаційних технологій, вимагають значних інвестицій та змін у корпоративній культурі. Економічна нестабільність та політичні ризики ускладнюють прогнозування економічної ситуації та підвищують ризики для фінансових посередників. Конкуренція на фінансовому ринку змушує банки та небанківські фінансові установи постійно вдосконалювати свої послуги та знижувати витрати [3, 4].

Таблиця 2. Основні виклики управління фінансовим посередництвом в Україні

Виклики	Опис
Регуляторні бар'єри	Складність та непередбачуваність регуляторного середовища, що створює додаткові ризики та витрати для фінансових установ
Проблеми з корпоративним управлінням	Низька прозорість та підзвітність фінансових установ, що може призводити до зловживань та корупції
Високий рівень проблемних кредитів	Значні ризики для банківського сектора, обумовлені високою неплатоспроможністю позичальників
Технологічні виклики	Впровадження сучасних інформаційних технологій вимагає значних інвестицій та змін у корпоративній культурі
Економічна нестабільність	Коливання валютного курсу, інфляція та зовнішні шоки, що ускладнюють прогнозування економічної ситуації
Конкуренція на фінансовому ринку	Постійне вдосконалення послуг та зниження витрат для підтримки конкурентоспроможності

Перспективи розвитку фінансового посередництва в Україні (табл. 3) пов'язані з кількома ключовими напрямками, які можуть значно покращити ефективність та стабільність фінансового сектора. Одним із головних факторів, що сприятиме розвитку, є діджиталізація фінансових послуг. Сучасні технології, такі як мобільний банкінг, онлайн-страхування, фінтех-рішення та

блокчейн, мають потенціал суттєво змінити ландшафт фінансового посередництва. Діджиталізація дозволяє зробити фінансові послуги більш доступними для широкого кола споживачів, знижує операційні витрати та підвищує швидкість і зручність проведення фінансових операцій. Впровадження новітніх технологій також сприяє покращенню якості обслуговування клієнтів та зниженню ризиків, пов'язаних із шахрайством та кіберзагрозами.

Таблиця 3. Перспективи розвитку фінансового посередництва в Україні

Перспективи	Опис
Діджиталізація фінансових послуг	Впровадження сучасних технологій (мобільний банкінг, онлайн-страхування, фінтех-рішення, блокчейн) для підвищення доступності та ефективності фінансових послуг
Посилення регуляторної бази	Продовження реформ у сфері фінансового регулювання, гармонізація законодавства з міжнародними стандартними, підвищення прозорості фінансових операцій
Розвиток ринку капіталу	Створення сприятливих умов для інвесторів, розширення асортименту фінансових інструментів, підвищення ліквідності фондового ринку
Інновації у фінансових послугах	Використання штучного інтелекту, машинного навчання, великих даних для підвищення ефективності фінансових процесів та персоналізації фінансових продуктів
Підвищення фінансової грамотності	Освітні кампанії та програми для підвищення обізнаності населення про фінансові продукти та послуги
Зміцнення міжнародної співпраці	Інтеграція українського фінансового ринку у глобальну економіку через вступ до міжнародних фінансових організацій та залучення іноземних інвестицій

Посилення регуляторної бази є ще одним важливим аспектом для розвитку фінансового посередництва. Продовження реформ у сфері фінансового регулювання, гармонізація українського законодавства з міжнародними стандартами та забезпечення прозорості фінансових операцій сприятимуть підвищенню стабільності та довіри до фінансового ринку. Важливим кроком у цьому напрямку є впровадження кращих практик корпоративного управління та підвищення підзвітності фінансових установ. Це

дозволить знизити ризики корупції та зловживань, а також покращити інвестиційний клімат в Україні.

Розвиток ринку капіталу також є перспективним напрямком для покращення фінансового посередництва. Створення сприятливих умов для інвесторів, розширення асортименту фінансових інструментів та підвищення ліквідності фондового ринку сприятимуть залученню як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій. Важливими заходами у цьому контексті є розвиток інфраструктури фондового ринку, вдосконалення системи торгівлі цінними паперами та забезпечення надійного захисту прав інвесторів. Зростання активності на фондовому ринку сприятиме більш ефективному розподілу капіталу та підтримці економічного зростання. [3]

Інновації у фінансових послугах також мають значний потенціал для розвитку фінансового посередництва. Використання штучного інтелекту, машинного навчання, великих даних та інших інноваційних технологій дозволяє суттєво підвищити ефективність фінансових процесів, покращити управління ризиками та персоналізувати фінансові продукти під потреби клієнтів. Наприклад, технології машинного навчання можуть використовуватись для більш точного оцінювання кредитоспроможності позичальників, а великі дані – для аналізу ринкових трендів та прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень.

Підвищення фінансової грамотності населення є ще одним важливим чинником, що сприятиме розвитку фінансового посередництва. Зростання рівня обізнаності споживачів про фінансові продукти та послуги дозволяє збільшити попит на фінансові інструменти, підвищує рівень заощаджень та інвестицій, а також сприяє більш відповідальному ставленню до кредитування та управління фінансами. Важливими заходами у цьому напрямку є проведення освітніх кампаній, розробка спеціальних програм навчання для різних категорій населення та активна участь фінансових установ у просуванні фінансової грамотності.

Зміцнення міжнародної співпраці також є важливим аспектом для розвитку фінансового посередництва в Україні. Вступ до міжнародних фінансових організацій, укладення угод про співпрацю з іншими країнами та

залучення іноземних інвестицій сприятимуть інтеграції українського фінансового ринку у глобальну економіку. Це дозволить отримати доступ до нових технологій, підвищити рівень фінансових послуг, збільшити обсяги інвестицій у національну економіку, до цифровізації підприємств, що буде грати на користь розвитку стартапів та розвитку бізнесу. Створення компанії та її подальший розвиток є дуже важливим і часто дуже дорогим. Не кожна молода компанія має такі внески засновників, щоб профінансувати всю стартап-діяльність. Тому молоді підприємці повинні шукати інші, зовнішні засоби фінансування своєї ідеї та подальшої діяльності компанії. На рис. 2 наведено можливі джерела фінансування стартапів.

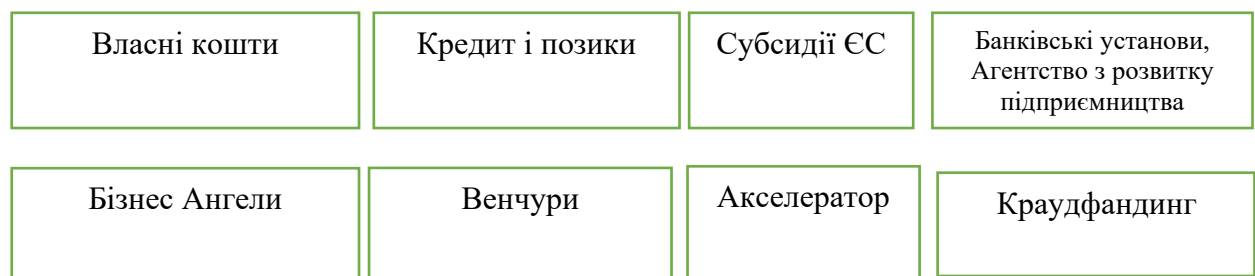


Рис. 2. Джерела фінансування стартапів

Одним із понять фінансування бізнесу є, звісно, власні кошти, отримані від заощаджень сімейного бюджету та кошти, отримані від іншої роботи, а також небанківські кредити, отримані від родини чи друзів. Іншим способом фінансування є отримання банківського кредиту. Це один з найпопулярніших способів фінансування бізнесу. Однак це не найпростіший спосіб отримати гроші, тому що багато банківських заявок, на жаль, відхиляються. Не всі дотримуються всіх необхідних формальностей для отримання фінансування з цього джерела. Банки неохоче надають фінансування компаніям, які починають свою діяльність, зокрема: через високий рівень ризику та недостатню кредитоспроможність [1]. В Україні, окрім традиційних методів фінансування, таких як банківські позики чи власні кошти, також існують установи, які допомагають та надають фінансову підтримку молодим та інноваційним підприємцям. Одним із способів отримання субсидії є підтримка Європейського Союзу. Залежно від запускених програм можна отримати

фінансування для відкриття свого бізнесу, зокрема: для обладнання або будівель. Кошти Європейського Союзу спрямовуються на інноваційні проєкти з метою підвищення конкурентоспроможності країни та регіону [1]. Варто зазначити, що важливу роль у розвитку стартапів відіграють такі інституції, як Агентство з розвитку підприємництва, яке проводить конкурси для інноваційних підприємств з метою розвитку національної та регіональної економіки та допомоги молодим компаніям у використанні нових технологій. Крім того, стартапи можуть отримати фінансові ресурси, беручи участь у програмах акселерації, це відповідні навчальні програми, спрямовані на підвищення темпів зростання стартапів [6]. Ці програми тривають від 3 до 6 місяців і залучають інвесторів та великі підприємства, які стають радниками та наставниками для стартап-компаній. Корпорації та великі зрілі підприємства пропонують фінансову допомогу та підтримку, а також можливість економії на масштабі малим, щойно з'явилися інноваційним компаніям, оскільки вони очікують від них інноваційних рішень, які вони зможуть застосувати у своїй діяльності. Одним із основних способів залучення капіталу є фонди венчурного капіталу (VC) [7], бізнес-ангели або краудфандинг, який передбачає фінансування проєктів через онлайн-спільноту. Фонди венчурного капіталу називають фондами високого ризику, оскільки вони найчастіше залучаються для фінансування діяльності на перших етапах її розвитку [8]. Інвестиції венчурного капіталу полягають у фінансовій підтримці шляхом придбання акцій або часток у стартапі, а їх метою є прибуток, який значною мірою є результатом вартості компанії, а не виробничої діяльності. Фонди венчурного капіталу найчастіше зацікавлені в інвестиціях у такі галузі: телекомунікації, ІТ чи Інтернет [1]. Коли йдеться про бізнес-ангелів, то це фізичні особи, які мають значні активи та інвестиційний досвід. Зазвичай це колишні підприємці, які хочуть знову вийти на ринок, підтримуючи інноваційні ідеї з високим ризиком, які не можуть отримати кошти з інших джерел фінансування [9].

Важливу роль у фінансуванні діяльності українських стартапів у звітному році відіграли також національні фонди венчурного капіталу, національні бізнес-ангели та національний акселератор [10, 11]. Підсумовуючи, стартапи отримують кошти з різних джерел і різними способами. Отримані кошти

значною мірою залежать від стадії розвитку, на якій вони перебувають, і від стратегії, яку переслідують.

На основі аналізу літератури з цього питання була зроблена спроба вказати детермінанти успіху стартапу. На основі цього була створена анкета опитування, яка використовувалася в процесі збору інформації. Опитування проводилось у восьми місяцях 2023 року через Інтернет.

В опитуванні взяли участь 500 представників покоління Z, тобто людей до 27 років. Серед респондентів 63 % жінок, 37 % чоловіків. Для інтерпретації отриманих результатів розраховано середнє арифметичне та коефіцієнт варіації.

Коефіцієнт варіації визначає ступінь варіації значення змінної. Його високе значення означає високу варіативність ознаки та свідчить про неоднорідність досліджуваної сукупності, а низьке значення означає низьку варіативність ознаки та однорідність досліджуваної сукупності. Значення коефіцієнта виражається у відсотках, і його інтерпретація залежить від значення коефіцієнта, де: нижче 25 % є невелика мінливість, від 25 % до 45 % - середня мінливість, від 45 % до 100 % - сильна мінливість і вище 100 % - дуже сильна мінливість.

Крім того, дослідження використовувало U-тест Манна-Уїтні, щоб перевірити, чи відрізняються думки жінок і чоловіків статистично значущим чином. U-тест Манна-Уїтні передбачає ранжування результатів залежної змінної (від найменшої до найбільшої) у досліджуваних групах, які порівнюються між собою. Потім визначається значення тестової ймовірності p , яке, якщо воно менше передбачуваного рівня значущості ($p=0,05$), означає достовірну різницю між відповідями жінок і чоловіків.

Респондентам було запропоновано оцінити силу впливу окремих рушійних сил на розвиток стартапів за шкалою від 1 до 5 (1 – не впливають, 5 – впливають значно). Результати представлені в таблиці 4.

Респонденти вказали, що найбільший вплив на розвиток стартапу мають компетенції керівників, співробітників та інвесторів, нові технології, фінансові інвестиції та співпраця з корпораціями. На думку опитаних представників покоління Z, це найважливіші сили.

Рушійними силами розвитку стартапу є: інтелектуальний і фінансовий капітал і нові технології. Коли справа доходить до розробки стартапу, важлива можливість використання компетенцій, що є результатом співпраці з корпораціями. Менший вплив, на думку респондентів, на розвиток стартапу – це: співпраця з університетами, акселератори, принципи промисловості 4.0, державна підтримка, організовані конкурси.

Таблиця 4. Вплив рушійних сил на розвиток стартапів

Показники	Середня арифметична			Коефіцієнт змінності (у %)			U-тест Манна-Уїтні $p < 0,05$
	Разом	Чоловіки	Жінки	разом	Чоловіки	Жінки	
Співпраця з університетами	3,52	3,38	3,6	29,8	33,1	27,1	0,0353
Принципи промисловості 4.0	3,57	3,39	3,69	26,4	28,5	24,4	0,0279
Акселератори	3,62	3,64	3,69	26,4	28,5	24,4	0,7541
Державна підтримка	3,63	3,42	3,76	26,3	27,8	24,2	0,0001
Конкурси для стартапів	3,63	3,35	3,79	30,9	33,9	29,1	0,0034
Краудфандинг	3,66	3,57	3,71	29,2	29,9	29,8	0,4173
Інкубатори підприємництва	3,71	3,6	3,78	24,4	25,9	22,8	0
Парки технологічні	3,78	3,68	3,84	25,4	26,4	24,9	0,4905
Бізнес-ангели	3,88	3,69	3,99	25,9	26,8	25,5	0,0402
Програми ЄС	3,92	3,66	4,07	26,7	30,8	24,3	0,0110
Співпраця з корпораціями	4,08	3,88	4,21	21,7	24,8	19,2	0,0003
Капітал інтелектуальний	4,12	3,96	4,22	22,6	25,6	20,8	0,0093
Інвестиційне фінансування	4,14	4,04	4,19	22,1	24,4	21,1	0,2864
Нові технології	4,25	4,12	4,33	20,7	22,1	20,7	0,3284
Компетенції керуючих, працівників і інвесторів	4,34	4,25	4,39	20,1	21,3	19,6	0,0562

Очевидно, що респонденти не помічають такого значного впливу національних інституцій на розвиток стартапів. Це явище може спонукати відповідальних за них задуматися над тим, чому вони не викликають більшої довіри серед молоді. Може бути дивним те, що принципи промисловості 4.0 не визнаються вагомою силою, що визначає розвиток стартапу. Тому, здається, роль четвертої промислової революції представники покоління Z ще не

помічають. Це може бути через брак знань і розуміння серед покоління Z можливого впливу принципів промислової революції на стартапи і навпаки. Проведений тест Манн-Уїтні, у свою чергу, показує, що в 9 з 15 питань є статистично значуща різниця у відповідях чоловіків і жінок.

У літературі багато згадок про детермінанти розвитку стартапу. Одні науковці вказують на важливу роль бізнес-ангелів і фінансування стартапів на ранній стадії свого розвитку; інші визнають важливу роль членів команди; третя група науковців звертають увагу на переваги співпраці корпорацій із стартапами, наприклад за допомогою акселераторів. Вони показали, що співпраця має ефект для розвитку як стартапів, так і самих корпорацій; четверта група підкреслюють важливу роль компетенцій співробітників і менеджерів у процесі організаційного навчання та його вплив на розвиток. Це дозволяє їм реагувати на динамічне середовище та розвиватися тривалим і стійким способом. Але ж є детермінанта, яка не була включена в дослідження – це політична стабільність, яка нині похитнулася війною в Україні. Однак це, безумовно, має величезний вплив на українські стартапи, які мають великі проблеми з отриманням іноземних коштів.

Висновки. Управління послугами фінансового посередництва в Україні є критичним елементом забезпечення ефективного функціонування економіки та сприяння її сталому розвитку. Протягом останніх років український фінансовий сектор зазнав значних змін, обумовлених економічними реформами, політичними подіями та впровадженням сучасних технологій. Банківський сектор залишається домінуючим у системі фінансового посередництва, проте роль небанківських фінансових установ, таких як страхові компанії, інвестиційні фонди та кредитні спілки, також поступово зростає.

Незважаючи на досягнення у сфері фінансового регулювання та діджиталізації, фінансове посередництво в Україні стикається з низкою серйозних викликів. Високий рівень проблемних кредитів, низька прозорість та підзвітність фінансових установ, складне регуляторне середовище та технологічні труднощі створюють суттєві перешкоди на шляху до стабільності та ефективності фінансового сектора. Водночас економічна нестабільність та

політичні ризики посилюють вразливість фінансових установ до зовнішніх шоків.

Перспективи розвитку фінансового посередництва в Україні пов'язані з продовженням реформ та впровадженням новітніх технологій. Успіх організації залежить від її компетентності використовувати можливості та уникати загроз. В результаті четвертої промислової революції відбувається інтеграція виробничих, організаційних і соціальних систем. Завдяки цифровізації, автоматизації та роботизації можна підвищити ефективність процеси, які мають призвести до змін, які дозволять задовільнити потреби клієнта. Це означає скорочення життєвого циклу продукту, необхідність постійного постачання організацією нових продуктів, створення та адаптація пропозицій до нових вимог.

Стартап вписується в епоху 4.0, надаючи на ринок інноваційний продукт. Однак його успіх залежить від компетенцій, необхідних для розробки масштабованої бізнес-моделі. Сили, що спонукають розвиток стартапів, включають ті, що пов'язані з людьми, технологіями, організаціями та коштами. Кожен з них може вирішити, як або в якому напрямку розвиватиметься стартап.

Виходячи з отриманих результатів, можна зробити висновок, що респонденти:

- не ідентифікують (не знають) принципів четвертої промислової революції, але хочуть визнати нові технології найважливішим фактором розвитку стартапу,

- бачать програми ЄС як можливості для підтримки розвитку стартапів, очікують більші вигоди від європейської допомоги, ніж від місцевої чи національної допомоги,

- помічають, що компетенції є ключем до розвитку стартапу, розглядаючи інтелектуальний капітал як важливу детермінанту успіху стартапу,

- помічають великий вплив співпраці з корпораціями на динамічний розвиток стартапу.

Дивно, що представники покоління Z не сприймають принципи промислової революції як ключову детермінанту розвитку стартапів. Існує

ризик того, що відсутність конкретних принципів Індустрії 4.0 спотворила її розуміння, а це, у свою чергу, є обмеженням у створенні результатів. Знання, отримані під час дослідження, можуть бути корисними для людей, які керують стартапами, які можуть зосередити свою увагу на конкретних рушійних силах, які роблять це можливим для розвитку своєї організації. Це дослідження є одним із перших, які проводяться в Україні та може стати натхненням для подальших.

Література

1. Mikołajczyk K., Nawojczyk D. Startup po polsku. Jak założyć i rozwijać dochody biznesu. Gliwice: Helion, 2013.
2. Дружиніна В. В., Прояєв Я. І., Тарасенко В. С., Романюк Б. Ф. Фандрайзинг як механізм реалізації креативних ідей молоді. Ефективна економіка. 2024. № 6. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/3999/4034> (дата звернення: 04.12.2024). DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.6.18>.
3. Кравчук Н., Луцишин О. Актуальні тренди розвитку фінансового посередництва в контексті мілітарних викликів: український кейс. Економічний аналіз. 2023. Том 33. № 1. С. 121-140.
4. Сидор Г., Тимків А., Андрусів У. Фінансове посередництво на фондовому ринку. Економічний дискурс. 2023. № 3-4. С. 91-97. URL: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2023-2-9>.
5. Дружиніна В. В., Ноженко В. Ю., Луценко Г. П., Клімов Е. С., Клімов О. Е. Вимірювання ефективності технічних рішень промислових підприємств. Ефективна економіка. 2022. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10158> (дата звернення: 01.12.2024). DOI: 10.32702/2307-2105-2022.4.2.
6. Miller P., Bound K. The startup factories: the rise of accelerator programmes to support new technology ventures. London: National Endowment for Science, Technology and the Arts, 2011.
7. Рапута К. О. Напрями вдосконалення механізму венчурного фінансування стартапів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 2. С. 56-63.
8. Węclawski J. Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw. Warszawa: PWN, 1997.
9. Kłobukowska J. Aniołowie biznesu jako źródło finansowania społecznie odpowiedzialnych przedsiębiorstw. *Prawno-ekonomiczne szanse i bariery rozwoju przedsiębiorstw w Polsce i Europie*. Lublin: WSEI, 2017.
10. Гейдор А. П., Бізбіз Т. М. Джерела фінансування стартапів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 73-78.
11. Палійчук Є. С., Федоров Р. К. Джерела фінансування стартапів України. Ефективна економіка. 2023. № 8. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/2016/2039> (дата звернення:

References

1. Mikolajczyk, K. and Nawojczyk, D. (2013), *Startup in Polish. How to set up and develop business income*, Helion, Gliwice, Poland.
2. Druzhynina, V. Proiaiev, Ya. Tarasenko, V. and Romaniuk, B. (2024), "Fundraising as a mechanism for realizing creative ideas of young people", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 6, available at: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/3999/4034> (Accessed 04 Dec. 2024). DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.6.18>.
3. Kravchuk, N. and Lutsyshyn, O. (2023), "Current trends in the development of financial intermediation in the context of military challenges: the Ukrainian case", *Economic Analysis*, vol. 33, No. 1, pp. 121-140.
4. Sydor, G. Tymkiv, A. and Andrusiv, U. (2023), "Financial Intermediation on the Stock Market", *Economic Discourse*, vol. 3-4, pp. 91-97.
5. Druzhynina, V. Nozhenko, V. Lutsenko, G. Klimov, E. and Klimov, O. (2022), "Measuring the efficiency of technical solutions of industrial enterprises", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 4, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10158> (Accessed 01 Dec. 2024). DOI: [10.32702/2307-2105-2022.4.2](http://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.4.2).
6. Miller, P. and Bound, K. (2011), *The startup factories: the rise of accelerator programmes to support new technology ventures*, National Endowment for Science, Technology and the Arts, London, UK.
7. Raputa, K.O. (2021), "Directions for improving the mechanism of venture financing of startups in Ukraine", *Investments: practice and experience*, vol. 2, pp. 56-63.
8. Weclawski, J. (1997), *Venture capital. A new instrument for financing enterprises*, PWN, Warsaw, Poland.
9. Klobukowska, J. (2017), "Business Angels as a Source of Financing for Socially Responsible Enterprises", *Legal and economic opportunities and barriers to enterprise development in Poland and Europe*, WSEI, Lublin, Poland.
10. Heidor, A. and Bizbiz, T. (2020), "Sources of financing startup in Ukraine", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 1, pp. 73-78.
11. Paliychuk, E.S. and Fedorov, R.K. (2023), "Sources of financing of Ukraine startups", *Effective Economy*, vol. 8, available at: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/2016/2039> (Accessed 04 Dec 2024). DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.8.34>.