

position in Ukrainian and foreign corporations. They need to know what exactly their potential employer expects about the competences on the particular position. The conclusions made in the thesis would be also useful for management of the company to avoid the duplicating of the functions of different structural units.

References:

1. Бизнес-контроллинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по специальности 080503.65 Антикризисное управление и по направлению подготовки 080200.68 Менеджмент / О. В. Буреш [и др.]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун-т». - Оренбург: Университет. - 2014. - 146 с.

УДК 338.24; 336.6

*Ходакевич Б. О.,
аспірант кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Фінансові аспекти реалізації ІТ проектів в Україні

Становлення та розвитку вітчизняного ІТ сектору наповнено історіями успішного розвитку малих підприємств та приватних підприємців. В цій сфері бізнесу, як в ніякій іншій, підприємництво є основним рушійним стимулом розвитку. Фактично більшість великих національних компаній можна вважати успішними стартапами, які своєчасно залучили інвестиції. Згідно результатів дослідження всесвітньовідомої консалтингової компанії А.Т.Kearney [] можна представити наступні пропорції відбору ІТ стартапів в Україні:

- Близько 400 ІТ стартапів реалізуються в Україні щорічно, до яких відносять нові проекти будь-якого спрямування.
- Близько 200 проектів (50%) визнаються перспективними після попереднього розгляду інвесторами, а інші 50% проектів відхиляються через низьку якість їх опрацювання.
- З 200 проектів, які приймаються у подальшу розробку тільки 5 проектів здобувають стабільне фінансування через залучення капіталу венчурних фондів.
- З тих же 200 успішних проектів, близько 55 отримують фінансування з нестабільних джерел: власні кошти, фінансування існуючими партнерами, друзями, отримання коштів від бізнес-ангелів, різних місцевих чи міжнародних інвестиційних фондів.
- Разом з цим, близько 10 проектів, з раніше відібраних 200, «іммігрують» закордон, де й отримують подальший розвиток.
- З усіх проектів які залишилися в країні (5 + 55 проектів), 20 отримують подальше стабільне фінансування і розвиваються к малі ІТ компанії, а 40 відхиляються внаслідок своєї неадекватності.
- З 20 успішних стартапів, які перетворилися у малі інноваційні підприємства, приблизно 1-2 компанії стають дійсно ринково успішними і розвиваються у лідерів ринку України.

Таким чином можна констатувати, що тільки 0,5% проектів які були подані на отримання фінансування на початковій стадії перетворюються дійсно в комерційно привабливі компанії, лідерів різних ІТ секторів. Або ці ж 2 малі підприємства, які виростають у успішні великі компанії складають 3,3% від 60 проектів, які отримали фінансування з різних джерел на другій та третій стадіях.

Якщо аналізувати можливі джерела фінансування проектів українських ІТ підприємців, то доцільно представити наступну таблицю, яка узагальнює світовий досвід використання фінансових механізмів для цих цілей:

Основні джерела фінансування стартапів

Фаза розвитку проекту	Джерело фінансування	Напрямки фінансування	Можливий розмір фінансування, дол.США.	Примітки
Розробка ідеї	Конкурси стартапів, програми грантового фінансування	Створення ідеї та прототипу, генерація перших тестових продажів	н/д	Відсутність приватного фінансування
Створення	Бізнес-ангели, венчурні фонди, спеціалізовані (кваліфіковані) інвестори	Розробка продукту та перші продажі на ринку	До 1 млн.	Приватне фінансування
Розробки	Переважно венчурні компанії, профільні інвестиційні фонди	Зростання обсягів діяльності, розвиток компанії	Від 1 до 4 млн.	Приватне фінансування, створення спільних інвестиційних фондів
Впровадження	Переважно венчурні компанії, профільні інвестиційні фонди	Зростання обсягів діяльності, досягнення оптимального масштабу, повноцінний вихід на ринок	Від 5 до 10 млн.	Продовження фінансування з попереднього етапу, приватні інвестори
Зрілість	Венчурні компанії, інвестиційні фонди та різні інвестори, IPO фінансування	Підвищення операційної ефективності, зростання на ринку	н/д	Приватне фінансування

Фактично у нормальних умовах, узагальнена інформація цієї таблиці мала б стати дороговказом для українських ІТ компаній, особливо на початкових стадіях розвитку проектів. Але слід відзначити, що в Україні окремих фінансових механізмів просто не існує, а значить вони недоступні для наших підприємців. Да й обсяги венчурного фінансування в нашій державі суттєво відрізняються від аналогічних показників інших країн. Сьогодні, ми хіба що можемо говорити про дефіцитне фінансування ІТ компаній, особливо на попередніх стадіях.

Одним з найбільш показових індикаторів ділової активності ІТ підприємців є обсяги та структура інвестиційних угод. Відзначимо, що досить популярним в Україні виступає фінансування «стартапів» чи проектів розвитку

ІТ проектів на початкових фазах розробки. В Україні фактично не існує фінансування фази зародження підприємницької ідеї, а можливо отримати інформацію тільки про інвестиційні угоди на фазі зародження ІТ проекту.

Список використаної літератури:

1. Баренбойм П.Д., Лафитский В.И., Мау В.А. и др. Конституционная Экономика. – М., 2003 – 76 с.
2. Друкер П. Управление, нацеленное на результат / П. Друкер. – М.: Бук Чембер Интернешнл, 1992. – 428 с.
3. Олексюк О.І. Досвід використання систем показників в оцінці результативності діяльності підприємств / О.І. Олексюк // Вчені записки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2009. – №11. – С. 119–133.