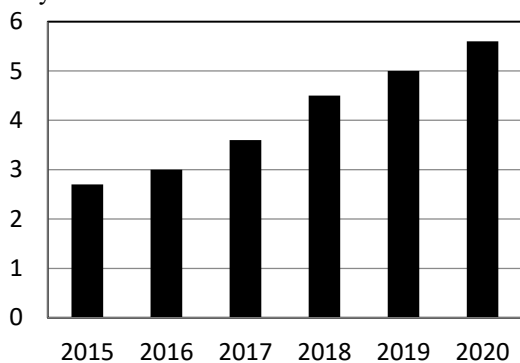


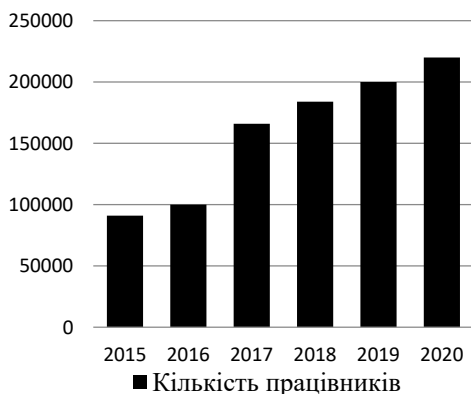
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-РИНКУ В УКРАЇНІ

Інформаційні технології – це все, що пов'язано з обробкою, зберіганням і передачею даних. Сьогодні вони оточують нас у всіх сферах життя: записна книжка в телефоні – це база даних, веб-сайт – це зверстаний програмний код, бортовий комп'ютер автомобіля – спеціальна обчислювальна система. Хочемо ми того чи ні, ІТ стали невід'ємною частиною сучасного життя і займають значне місце в суспільстві майбутнього. За останні 10 років ІТ-ринок стрімко розвивається, і Україні в цьому плані є чим пишатись.



■ Доходи, млрд, \$

ІТ-ринок найбільш зростаючий ринок в світі, у період 2011-2015 років внесок іт-індустрії у ВВП України збільшився з 0,6% до 3,3% і в грошовому еквіваленті склав 2,7 млрд дол. США.



■ Кількість працівників



Цій стадії розвитку передували роки роботи іт-компаній і їх зростання від однієї бізнес-моделі до іншої. Можна виділити такі етапи розвитку іт-бізнесу в Україні: аутстафінг, аутсорсинг, R&D-центри, іт-компанії.

На початковому етапі розвитку іт-бізнесу в Україні міжнародні компанії заходили на ринок через аутстафінг. Аутстафінг - це найпростіша бізнес-модель, яка характерна для країн з відносно невисокою оплатою праці. Аутстафінг передбачає формування позаштатного персоналу компанії.

Так персонал укладає трудові договори не з фактичним роботодавцем, а з організацією-посередником (аутстаффером). Відповідно до цієї бізнес-моделі, працівники зараховуються у штат визначених компанії в країні-донорі, але керує їх діяльністю іноземний замовник. Він повністю залучений в щоденне управління роботою команди і взаємодіє з кожним з її членів. Аутстафінгова компанія знімає з себе всі ризики, пов'язані з розробкою іт-продуктів і управлінням командою. У зоні її повноважень є рекрутинг, загальний HR, життєзабезпечення офісу. Ця бізнес-модель майже безризикова, але має деякі недоліки. Головний з них - глобальна цінова конкуренція у цьому сегменті майже не залишає ресурсів на інвестування у розвиток. Також інженери найчастіше зайняті певним проектом, тому компанія не може сформувати власні внутрішні доменні експертизи.

Наступним етапом розвитку бізнесу на іт-ринку є перехід від аутстафінгу до аутсорсингу. У базовій бізнес-моделі аутсорсингова компанія бере на себе відповідальність за управління людьми, але управління самим процесом розробки покладається на компанію-замовника. Однак у міру співпраці із замовниками або роботи в конкретних бізнес-доменах у інженерів формується не тільки технічна,

але і галузева експертиза, що відкриває нові можливості для зростання бізнесу. Саме поступовий розвиток дозволив бізнесу наростити експертизу у розробках і створювати потужну експортну галузь, орієнтовану на розробку високотехнологічного програмного забезпечення і R&D-проектів.

Наступний більш комплексний рівень розвитку співпраці передбачає повну відповідальність за весь процес розробки продукту партнера - це створення R&D-центрів. При цьому замовник займається маркетингом, спілкуванням зі споживачами, продажами, а іт-компанія повністю відповідає за створення і життєвий цикл цифрового продукту. Бізнес-модель R&D-центр передбачає, що замовник і виконавець є де-факто однією компанією. Наприклад, американська компанія відкриває офіс в Україні і веде там розробку для місцевих споживачів. В роботі R&D-центру спочатку передбачалося співробітництво із замовниками у сфері написання програмного забезпечення для їх пристроїв за чітким технічним завданням, але за останні сім років робота R&D-центрів значно розширилася і на сьогодні вона передбачає розробку програмної архітектури, проектування апаратної платформи, розробку форми і функціональних майбутніх іт-продуктових лінійок. Таким чином, від надання базових послуг компанія поступово еволюціонує до сервісу по створенню комплексних R&D-рішень, консалтингу, стратегічного дизайну, інжинірингу та підтримки цифрових рішень.

Наступний етап розвитку бізнесу іт-компаній пов'язаний з цифровою трансформацією бізнесу. Якщо в минулому їх замовниками були компанії, які самі розробляли програмне забезпечення, то зараз замовниками є представники з абсолютно різних сфер діяльності, а саме: медицини, автомобільної промисловості, фінансів, логістики та будівництва. Для багатьох фірм, які раніше не працювали в цій області, головним при виборі сервісного іт-партнера є здатність знайти правильне рішення, а не низька ціна. Проекти в області цифрової трансформації масштабні, витратні і технологічно складні. В українських реаліях конкурувати в цьому сегменті здатні п'ять-десять найбільших іт-компаній, які можуть собі дозволити створювати цифрові продукти (digital product engineering) для клієнтів з різних індустрій.

Всі ці бізнес-моделі формують основу для розвитку іт-ринку. Для ефективного зростання іт-ринку необхідно точно розуміти переваги, можливості і недоліки існуючих бізнес-моделей.

Переживши етап первісного становлення, компанії формують внутрішню інфраструктуру - професійний відділ продажів, функції рекрутингу та HR. Досить швидко вони виростають до штату 300-500 чоловік. На цьому етапі компанія визначається зі спеціалізацією на конкретних індустріях, що і визначає її розвиток. Наближаючись до позначки 1 тис співробітників, бізнес найчастіше вже володіє достатньою операційним прибутком для інвестування в комплексні проекти. Зараз головний

тренд в роботі сервісних компаній - послуги цифрової трансформації бізнесу клієнтів. Для реалізації таких проектів важливі не тільки налагоджені процеси, а й глибока внутрішня експертиза. Її підтримка і розвиток коштують дорого, але саме ця область найбільш важлива для становлення бізнесу.

Таким чином, R&D-партнерство і створення цифрових продуктів стають головними трендами в сервісній іт-сфері, впливаючи на більшість сучасних індустрій. Українські іт-компанії успішно впроваджують нові бізнес-моделі, чудово розуміючи, що саме вони дозволять забезпечити стабільне економічне зростання і можливість розвитку в майбутньому.

Для нарощення обсягів іт-ринку в Україні необхідно таке:

– **відхід від аутсорсингу та перехід до сервісного консалтингу й інжинірингу рішень та платформ.** Цей шлях успішно пройшли або проходять компанії в інших країнах;

– **розвиток креативних ІТ-індустрій, нових професій.** Людські таланти - це найбільший капітал нашої країни, щоб створити сприятливі умови для збереження та розвитку наших талантів і розвитку інноваційної економіки;

– **підвищення якості вищої освіти.** Бізнес вже допомагає вишам навчати не лише студентів, а й підключає університетських викладачів до проектною й практичною роботи на базі компаній;

– **розвиток регіональних ІТ-кластерів.** Львів та Харків задали високу планку і показали усій країні, як іт-індустрія може розвивати місто та створювати абсолютно нове середовище співпраці із місцевою владою;

– **створення сприятливого податкового та законодавчого середовища** для того, щоб український іт-ринок став частиною глобальної економіки.

Розвиток іт-ринку в Україні сприятиме формуванню інноваційного іміджу країни на міжнародній арені. У найближчі роки "український айтішнік" та "українське ІТ" стане візитівкою у світі.

Література

1. Добрянський І.А. Європейський простір вищої освіти: виклики і перспективи. Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. 2012.- №15 (250). С. 11 – 16.
2. Кремень В. Г. Чому ми бідні, якщо такі освічені. Газета «Дзеркало тижня», від 20. 02. 2015. №6 – К. 2015. – С. 14.
3. Розроблення освітніх програм. Методичні рекомендації/ В.М. Захарченко, В.І. Луговий, Ю.М. Рашкевич, Ж.В. Таланова / За ред. В.Г. Кременя. – К. : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2014. – 120 с.
4. Хоружий Г. Студентоцентризм як принцип академічної культури // Вища школа, №4, 2012. – К. 2012. – С. 7–24.