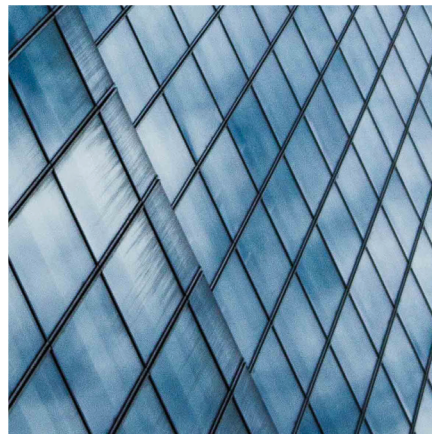
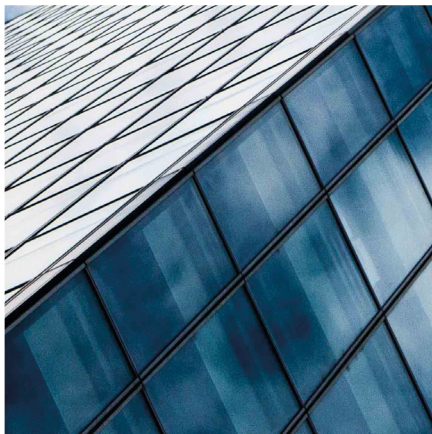
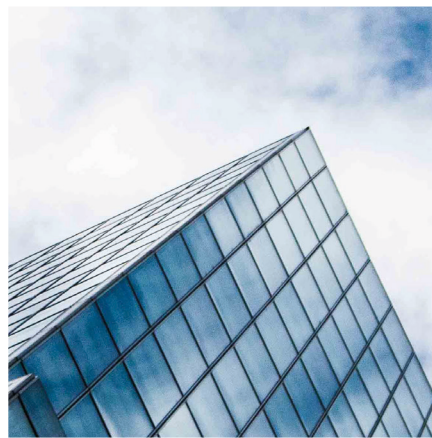


# РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ІТ-ІНДУСТРІЇ

*Аналітичний звіт*



Дослідження підготовлено за ініціативою Асоціації «IT Ukraine» спільно з Офісом ефективного регулювання (BRDO).



Асоціація «IT Ukraine» – найбільша спільнота сервісних ІТ-компаній, які ведуть свою діяльність на території України. Заснована у 2004 році, Асоціація є платформою для відкритого діалогу між представниками індустрії інформаційних технологій та органами державної влади. Сьогодні Асоціація об'єднує 58 міжнародних компаній, які створюють понад 30.000 робочих місць та формують понад 50% експортної виручки індустрії. Вебсайт – <https://itukraine.org.ua>



Офіс ефективного регулювання – незалежний експертно-аналітичний центр, створений за ініціативи Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та західних партнерів. Фінансується Європейським Союзом в рамках проекту FORBIZ та в рамках Ініціативи EU4Business. Сектором ІТ та Телеком Офісу були підготовлені розділи «Оцінка ринку», «Людський капітал» та «Регуляторне поле». Вебсайт – <http://brdo.com.ua>.

Базою для підготовки дослідження стали:

- офіційні дані від державних органів та держаних підприємств (Державна фіскальна служба, Державна служба статистики, Національний банк України, ДП «Інфо-ресурс»);
- дані приватних компаній (отримані в рамках інтерв'ю та опитування відповідно до договорів про нерозголошення конфіденційної інформації).

**Авторський колектив:**

Редакційна колегія: *Олександр Кубраков.*

Автори: *Олександр Шелест, Ярослав Кутувий, Ігор Самоходський.*

**Застереження:**

*За жодних обставин Асоціація «IT Ukraine», BRDO чи будь-яка інша особа або організація/компанія, зазначена у цьому дослідженні, не беруть на себе жодних зобов'язань та відповідальності за будь-які помилки або неточності у наведеній інформації, а також не нестимуть відповідальності перед будь-якою особою за будь-які наслідки використання цієї інформації.*

Використання матеріалів дослідження дозволяється без отримання попередньої згоди, однак виключно за умови посилання на дослідження.

Фото обкладинки: *Josh Calabrese on Unsplash*

# ЗМІСТ

Передмова .....	4
Оцінка ринку .....	5
Людський капітал .....	18
Трансформуючи освіту. Приватна ініціатива .....	30
Екосистема для розвитку галузі .....	42
Регуляторне поле .....	50
Сторінка вдячності .....	62

# ПЕРЕДМОВА

За відносно короткий проміжок часу сфера інформаційних технологій зі звичайної, подекуди другорядної галузі, перетворилась на один з головних драйверів світової економіки, ставши катализатором для тектонічних змін і трансформацій у багатьох інших індустріях.

Відповідно до досліджень та прогнозів Gartner,<sup>1</sup> за підсумками 2018 року обсяги загальносвітових витрат на продукти та послуги у сфері інформаційних технологій складуть \$3.7 трлн та продемонструють зростання на 6.2% у порівнянні з минулим роком, що навіть вище за темпи росту світового ВВП. Разом із загальним ростом ринку, збільшується і частка ІТ-аутсорсингу (послуги з розробки програмного забезпечення, створення інфраструктурних рішень для замовників тощо) — обсяг виручки даного сегменту за підсумками 2017 року склав \$64.3 млрд.<sup>2</sup> Подальший розвиток сегменту стимулюється стабільно високим попитом, який і надалі буде зростати завдяки всюдисущій «цифровій трансформації», що все активніше проникає як в приватний, так і у державний сектори.

Тим часом, розвиток ІТ-індустрії в Україні, яка в своїй більшості представлена сервісними (аутсорсинговими) ІТ-компаніями, значно випереджає середні темпи розвитку сегменту у світі.

Відносно молода для нашої країни галузь (практично — ровесниця незалежної України), крім безпосереднього економічного ефекту, сьогодні стала і важливим елементом творення сучасного іміджу держави: понад 100 представників списку найуспішніших компаній світу «Fortune 500» є лояльними клієнтами вітчизняного ІТ-бізнесу, провідна міжнародна організація Global Sourcing Association відзначила Україну у якості найкращої країни-постачальниці ІТ-послуг до Великої Британії, авторитетний американський бізнес-журнал Inc. включає українські компанії до переліків таких, що розвиваються найбільш динамічно.

Все це — дійсно значний результат, якого вдалося досягти завдяки рокам кропіткої праці.

Але якою перед нами постане українська індустрія інформаційних технологій, якщо ми поглянемо на актуальні офіційні державні дані та конфіденційну комерційну інформацію від гравців ринку? Якою є реальна частка ІТ-бізнесу в українському експорті та як, прямо і опосередковано, галузь впливає на економіку країни?

Відповіді на ці та інші запитання мала на меті знайти Асоціація «ІТ-України».

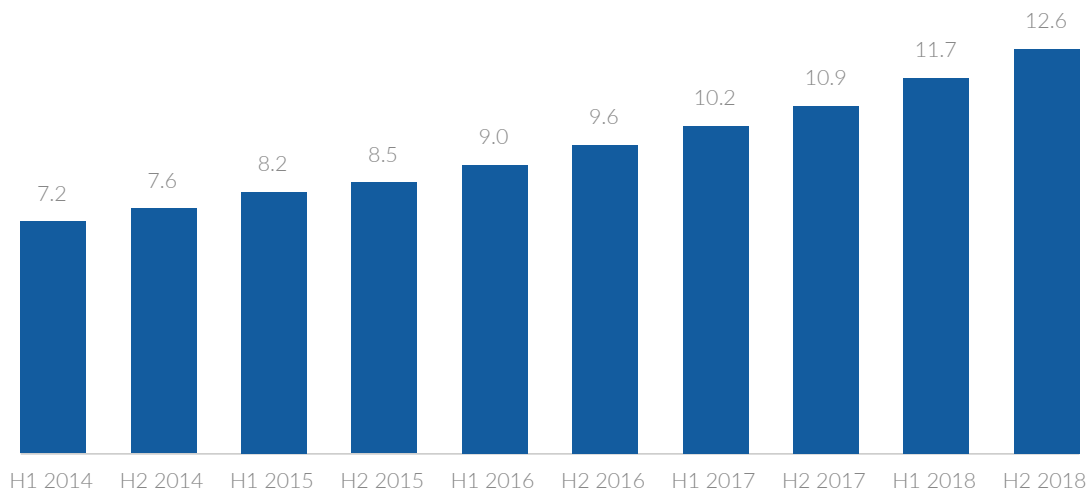
<sup>1</sup> <https://www.gartner.com/newsroom/id/3871063>

<sup>2</sup> <https://www.statista.com/statistics/189800/global-outsourcing-industry-revenue-by-service-type/>

# ОЦІНКА РИНКУ

Оцінка кількості ІТ-компаній в Україні значно відрізняється залежно від джерела даних. За офіційними, на кінець першого півріччя 2018 року їх було 12 634. Слід зазначити, що на обліку перебувають зокрема ліквідовані компанії, тож кількість тих, які реально функціонують, може бути значно менша. При цьому одна компанія може мати декілька юридичних осіб, що також впливає на офіційну статистику, остання відображає саме кількість юридичних осіб.

Кількість зареєстрованих юридичних осіб з ІТ-КВЕДами в Україні 2014-2018 рр., тис.<sup>1</sup>



За неофіційними даними, в Україні – близько 4 тисяч компаній, більшість із яких мають до 80 співробітників,<sup>2</sup> однак чимало фахівців працюють у фірмах, що налічують понад 80 осіб персоналу. З них кількість компаній, активних на ринку праці – 2 309. Базуючись на вибірці, можна припустити, що приблизно 70% – надають ІТ-послуги широкому колу клієнтів

<sup>1</sup> За даними Державної служби статистики України (Держстат). Тут і надалі враховуємо осіб, які перебувають на обліку в Єдиному державному реєстрі підприємств і організацій із вказаними кодами КВЕД (за винятком розміщених на території АР Крим та м. Севастополь):

58.21	Видання комп'ютерних ігор
58.29	Видання іншого програмного забезпечення
62.01	Комп'ютерне програмування
62.02	Консультавання з питань інформатизації
62.03	Діяльність із керування комп'ютерним устаткуванням
62.09	Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем
63.11	Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність

<sup>2</sup> [dou.ua](http://dou.ua)

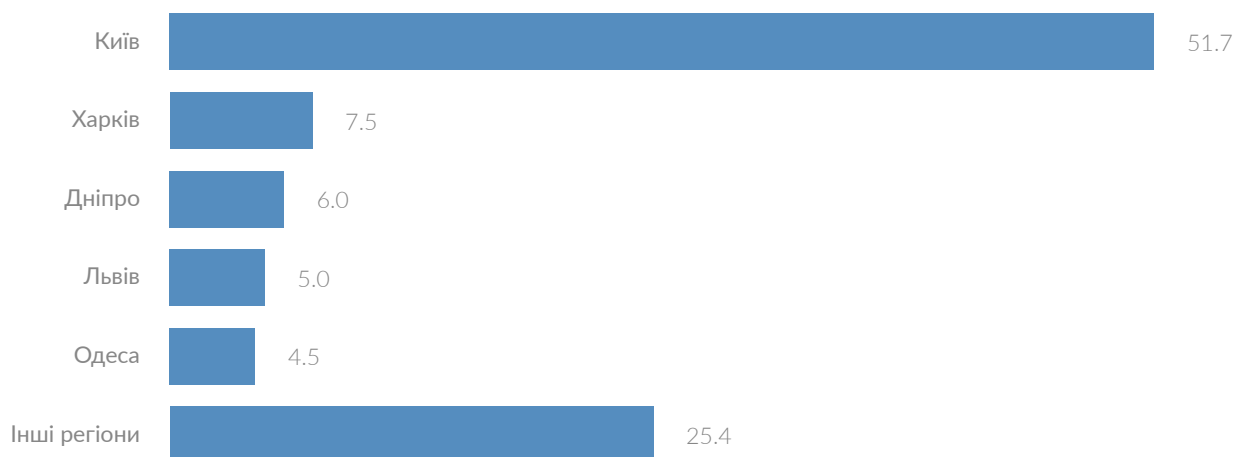
(EPAM, GlobalLogic, Netcracker та інші), близько 15% – працюють як Global In-house Center (GIC) для однієї материнської компанії (Wargaming.net, Ring, Samsung R&D Institute Ukraine, Oracle) та 15% створюють власний продукт (Genesis, EVO, Terrasoft).

#### Спеціалізація великих ІТ-компаній, за кількістю фахівців

	80-200	200-800	800+
Сервіси	70	43	14
Продуктова	15	10	4
GIC	14	16	0
<b>Total</b>	<b>99</b>	<b>69</b>	<b>18</b>

За офіційними даними,<sup>3</sup> близько половини компаній зареєстровані в Києві. Значне представництво мають також Харків, Дніпро, Львів та Одеса.

#### Географія зареєстрованих ІТ-компаній, у відсотках

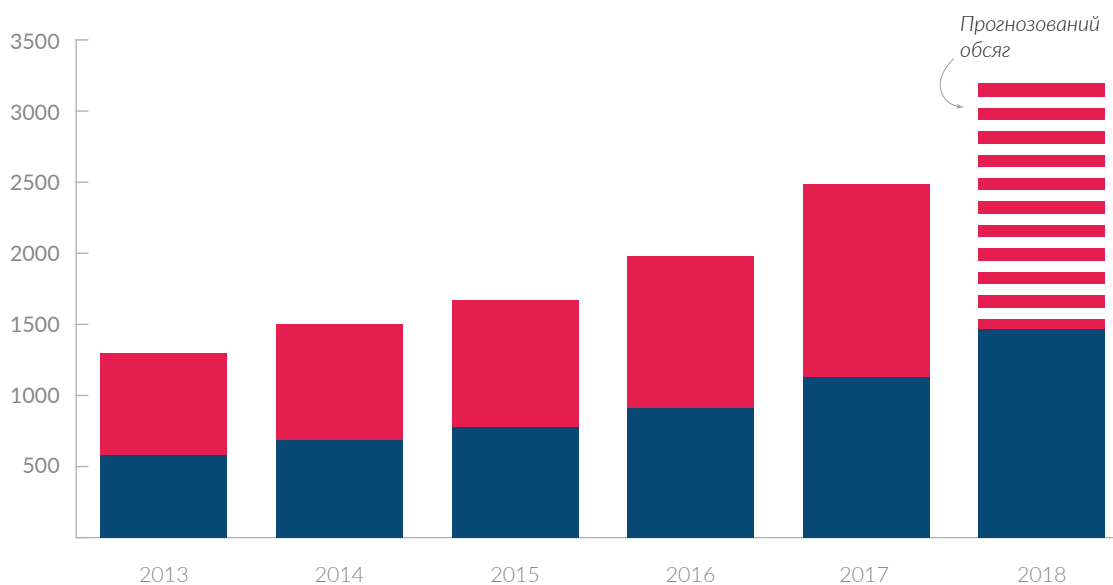


Українська ІТ-галузь нині успішно конкурує на світовому ринку і є надійним джерелом валютних надходжень, що сприяє підтримці курсу гривні.

*Так, незважаючи на падіння експорту та економіки в цілому, галузь показувала стабільне зростання на 11-26% щороку.*

<sup>3</sup> Держстат

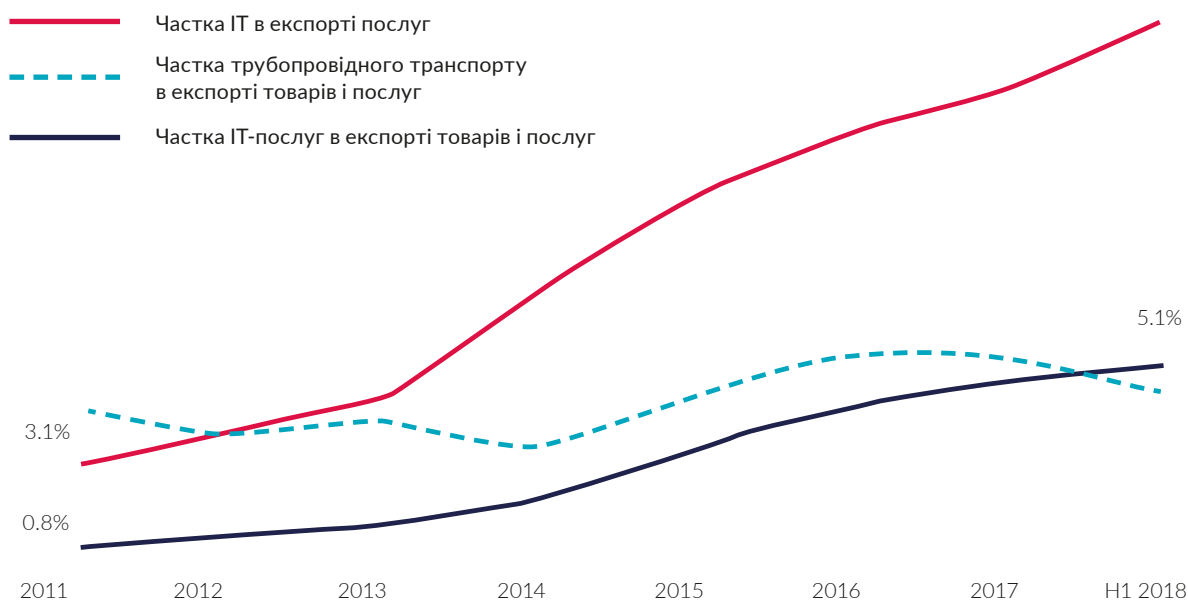
**Експорт комп'ютерних послуг з часткою I та II півріч, млн дол.<sup>4</sup>**



Відповідно, зростає і значущість ІТ-послуг в структурі експорту. Так, у 2017 році комп'ютерні послуги посіли 3-тє місце серед експорту послуг з України після послуг з переробки товарів в країні та трубопровідного транспорту,

*а за результатами першого півріччя 2018 року обігнали трубопровідний транспорт і стали другою найбільшою галуззю з експорту послуг*

**Частка комп'ютерних послуг в експорті<sup>5</sup>**



<sup>4</sup> Статистика зовнішнього сектору України. НБУ <https://goo.gl/K4jiiq>

<sup>5</sup> Статистика зовнішнього сектору України. НБУ <https://goo.gl/K4jiiq>

Відповідно до опитування компаній<sup>6</sup> абсолютна більшість доходів має саме іноземне походження. Понад половина надходить зі Сполучених Штатів, на другому місці – Велика Британія. Українські фірми також тривалий час співпрацюють із представниками Німеччини, Канади, Ізраїлю, Швеції, Швейцарії. Український ринок, незважаючи на позитивну динаміку, поки що не може похизуватися значною часткою замовлень.

#### Країни-джерела доходів українського ІТ-сектору

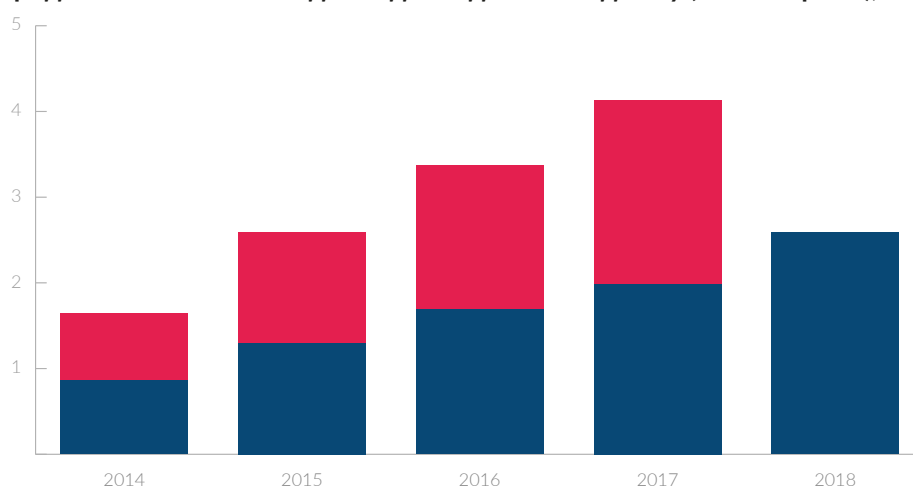


Такий розвиток супроводжується і збільшенням надходжень до бюджету.

*У середньому сума сплачених ІТ-компаніями податків у 2014–2017 рр. зростала щороку на 27%*

і досягла 4.1 млрд грн.<sup>7</sup> Ця динаміка зберігається і в 2018: за півроку надходження підвищилися на 30.1%.

#### Сплачені юридичними особами податки до зведеного бюджету (I та II півріччя), млрд грн



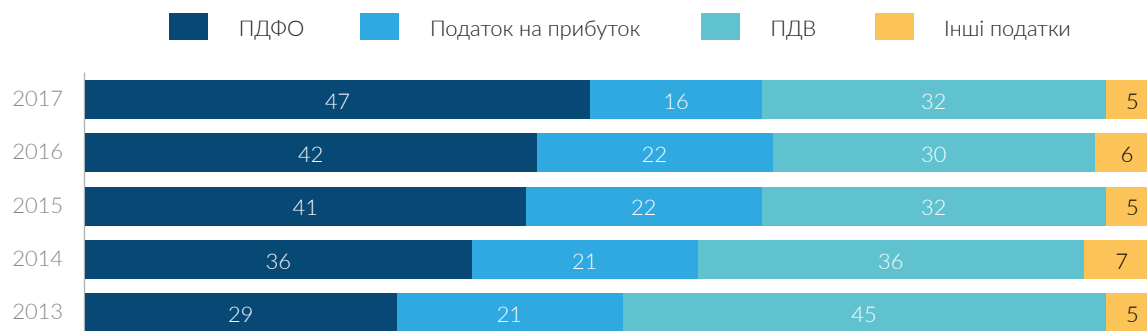
<sup>6</sup> Тут і надалі: опитування, проведене IT Ukraine та BRDO у серпні-вересні 2018 року.

<sup>7</sup> Дані Державної фіскальної служби



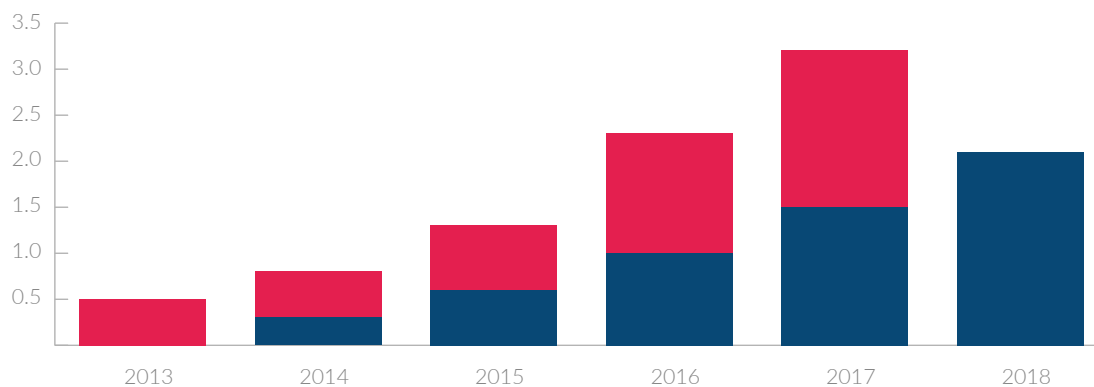
У структурі сплачених компаніями податків найбільшим є податок на доходи фізичних осіб, і щороку його частка зростає. Це свідчить про надзвичайну важливість питань оподаткування оплати праці для галузі.

#### Структура сплачених ІТ-компаніями податків, у відсотках



Окрім того, значна кількість ІТ-спеціалістів співпрацюють з компаніями як фізичні особи-підприємці й самостійно сплачують податки. Абсолютна більшість з них перебуває на спрощеній системі оподаткування і сплачує єдиний податок. Обсяг його надходжень зростає у середньому на 58.8% протягом 2013–2017 рр. і становив 3.2 млрд грн у 2017.

#### Динаміка надходжень єдиного податку (I та II півріччя), млрд грн



Слід також зазначити, що єдиний податок, який сплачують ФОП, на 100% залишається в місцевих бюджетах за місцем реєстрації, тоді як ПДФО розподіляють серед місцевих бюджетів різного рівня на 75%, а податок на прибуток на 90% надходить до центрального. Тож можна сказати, що працівники ІТ-сфери сприяють наповненню місцевих бюджетів і розвитку регіонів. Так, надходження єдиного податку від представників ІТ-галузі у м. Києві 2017 року становили лише 28% від загальних, і ще 10 областей перевищили планку в 2%,<sup>8</sup> що свідчить про більш рівномірний розподіл, ніж, наприклад, податку на прибуток.

<sup>8</sup> Дані ДФС

Розподіл єдиного податку за регіонами, млн грн

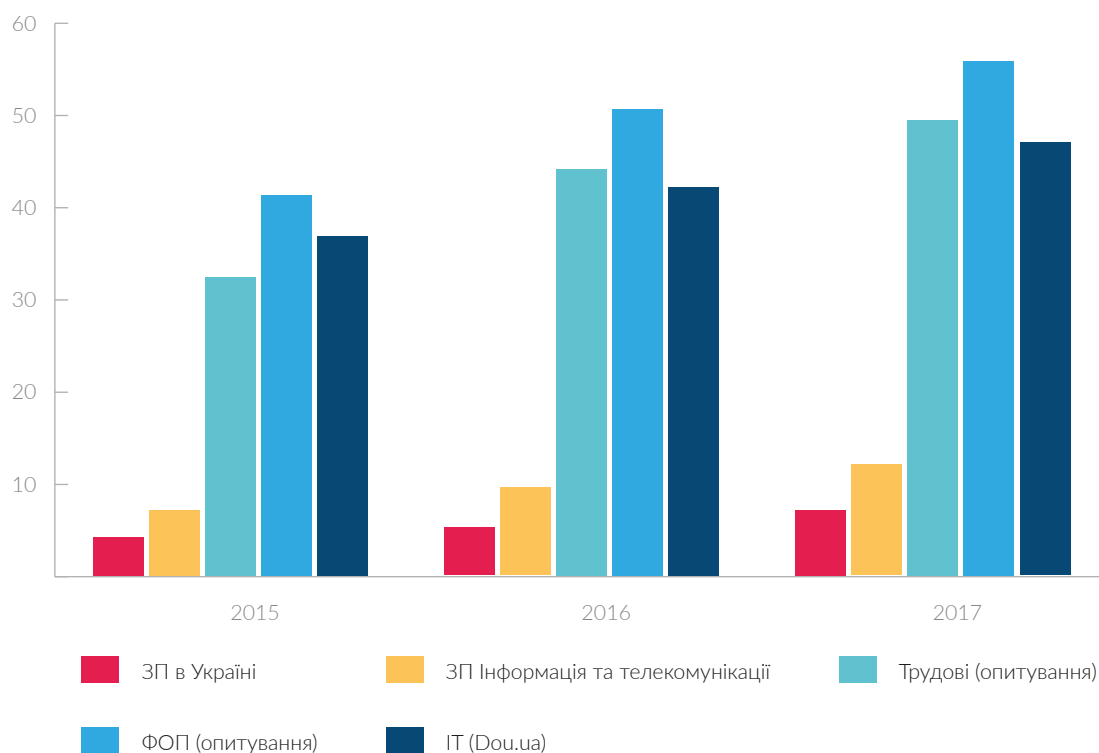
	За 2013 рік	За 2014 рік	За 2015 рік	За 2016 рік	За 2017 рік
АР Крим	16.1	4.6	0	0	0
Вінницька	14.9	23.5	38.0	68.2	93.3
Волинська	4.0	6.1	10.9	18.7	29.2
Дніпропетровська	33.8	57.7	104.5	198.3	264.0
Донецька	22.0	31.2	41.6	62.5	68.5
Житомирська	8.9	13.3	20.9	36.5	54.0
Закарпатська	3.9	5.5	9.1	16.7	25.8
Запорізька	14.2	20.6	34.4	59.5	87.8
Івано-Франківська	5.5	9.1	16.3	29.7	43.8
Київська	21.5	34.7	63.3	116.1	167.0
Кіровоградська	4.6	6.6	10.8	17.9	28.0
Луганська	9.9	12.7	19.0	26.2	26.6
Львівська	45.0	74.7	133.9	244.6	354.9
Миколаївська	11.1	17.3	30.0	51.6	71.3
Одеська	23.7	38.3	68.0	115.4	153.8
Полтавська	8.4	12.4	19.7	35.2	53.0
Рівненська	4.9	7.5	13.4	23.6	35.5
Сумська	5.9	9.3	15.1	27.9	38.9
Тернопільська	3.2	5.1	9.3	17.8	26.7
Харківська	69.1	111.4	187.0	319.1	432.0
Херсонська	5.8	9.4	16.6	27.4	39.5
Хмельницька	5.2	8.5	14.1	26.4	39.9
Черкаська	9.5	14.0	25.7	48.0	67.8
Чернівецька	4.4	6.8	10.5	18.1	27.8
Чернігівська	8.0	12.4	21.5	37.9	52.1
м.Київ	131.0	216.8	357.4	632.0	897.8
м.Севастополь	5.2	1.5	0	0	0

Значна частка податків, пов'язаних з оплатою праці, пояснюється більшим доходом представників галузі порівняно з іншими сферами. Так, у 2017 офіційна заробітна плата у сфері інформації та телекомунікації була на 69% вища, ніж у середньому в країні.

*Якщо ж брати дані спеціалізованого порталу<sup>9</sup> то дохід розробника перевищував середню платню в Україні у 6.6 раза.*

Згідно з опитуванням дохід співробітників, що перебували у трудових відносинах з компаніями, перевищував середню зарплату в 7 разів, а дохід ФОП – у 7.8 раза. Таке співвідношення зберігається протягом тривалого часу.

#### Середній місячний дохід в Україні, тис. грн

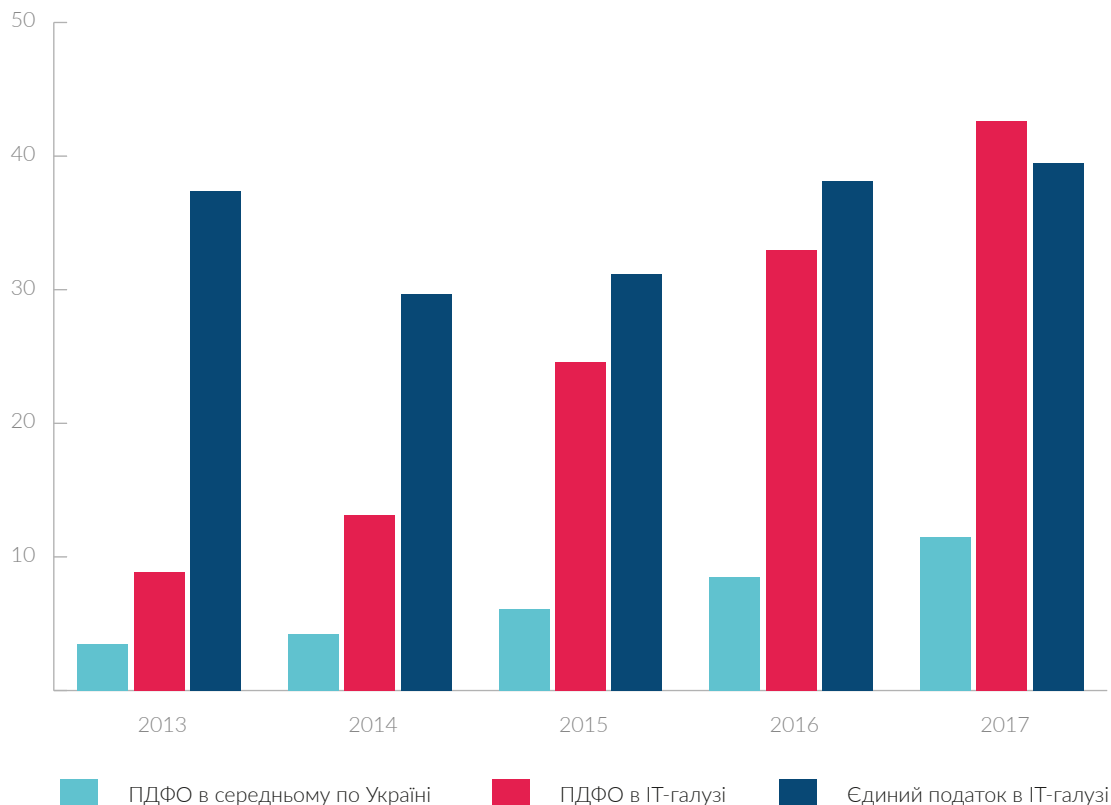


Відповідно і розмір надходжень до державного бюджету на 1 працюючого<sup>10</sup> в сфері ІТ був значно вищий, ніж в середньому по країні. Податок на доходи фізичних осіб, сплачений працівниками ІТ-галузі, у 3.7 раз перевищував середній по країні. Оскільки у галузі широко застосовують модель співпраці зі спеціалістами на умовах ФОП, враховувався також розмір єдиного податку, сплачений одним активним підприємцем. Тим не менш, його розмір виявився також у 3.4 рази більшим, ніж розмір ПДФО на 1 працюючого.

<sup>9</sup> [dou.ua](http://dou.ua), середнє значення за посадою Software Engineer

<sup>10</sup> Ціна держави – <http://cost.ua/budget/revenue/#1>, дані ДФС, Держстат, розрахунки BRDO

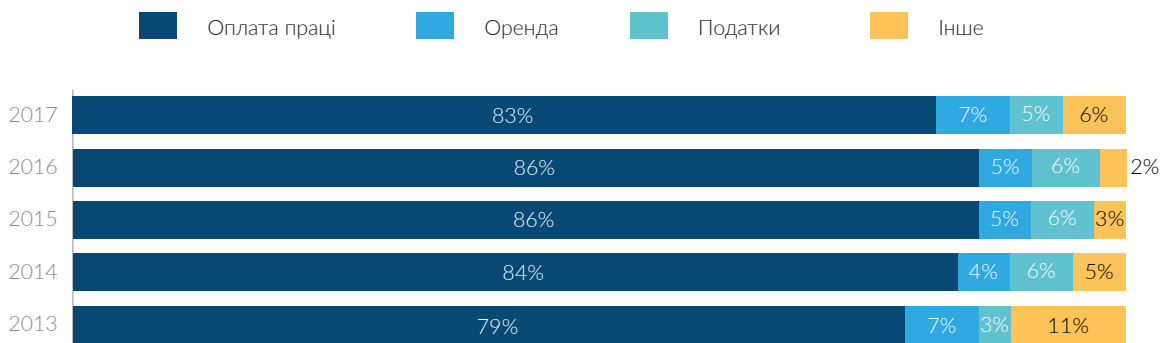
**Обсяг надходжень до бюджету в перерахунку на 1 зайнятого, тис. грн на рік**



*Відповідно до проведеного опитування оплата праці займає 80-85% витрат компаній.*

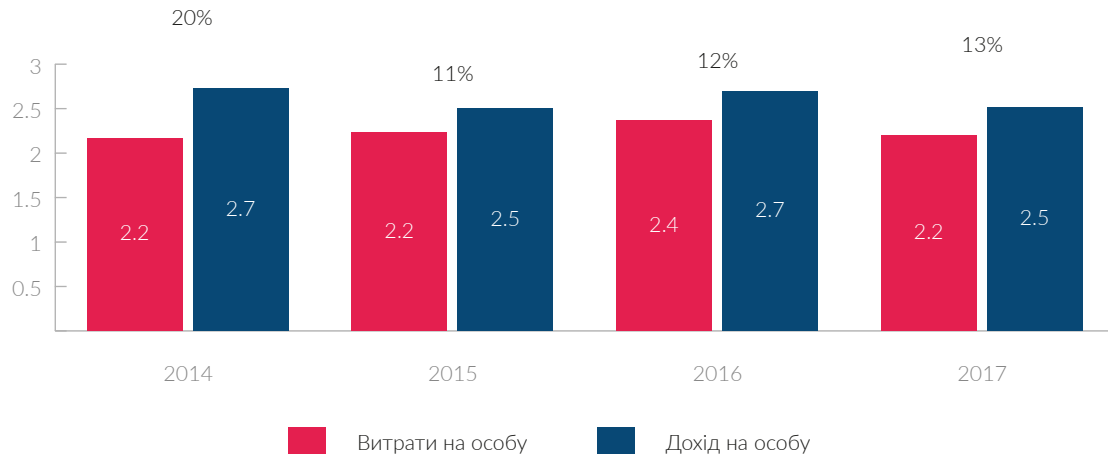
Інші значні статті витрат – це оренда приміщень для офісу (до 7% в середньому) та податки (до 5%). Враховуючи таку структуру, питання стабільності й прогнозованості оподаткування оплати праці має надзвичайну вагу для ІТ-ринку.

**Структура витрат ІТ-компанії**



Як свідчить надана компаніями статистика, витрати в перерахунку на одну особу становлять близько 2.2 тис. дол. США на місяць. Тоді як середній дохід – 2.5 тис. дол. США, що забезпечує маржинальність близько 13%.

**Середній дохід, витрати і маржа ІТ-компаній на 1 особу на місяць, тис. дол. США**



# ЮРІЙ АНТОНЮК, EPAM UKRAINE:

«Зростання на 30% — реальний сценарій для українського ІТ»



Маючи за плечима значний досвід менеджерської роботи в ІТ, Юрій Антонюк став до керма EPAM Ukraine у далекому 2005 році — від самого моменту відкриття першого офісу міжнародної компанії в Україні. За час його управління український підрозділ виріс з 50 до 5700 спеціалістів та є сьогодні найбільшим гравцем на ринку ІТ-послуг України як за кількістю працівників, так і за фінансовими показниками.

Проблеми розвитку внутрішнього ІТ-ринку, виклики для галузі та очікування від майбутнього — про все це ми поговорили з головою компанії-лідера індустрії.

## ТЕМПИ РОЗВИТКУ

Темпи зростання EPAM Ukraine становлять близько 20% рік до року, тобто можна сказати, що ми гармонійно зростаємо разом з ринком. Під зростанням я маю на увазі як фінансові показники, так і кількість спеціалістів — для української галузі все ще характерна взаємозалежність між цими двома параметрами. І в такій залежності на сьогодні я бачу суттєву перевагу: в Україні зараз, на жаль, не так багато робочих місць з високим рівнем оплати праці, а ріст доходів ІТ-індустрії як раз сприяє появі таких місць.

В перспективі найближчих 3-5 років ми очікуємо, що кількість спеціалістів, з якими співпрацює EPAM Ukraine, перевищить відмітку у 10 тис., в той же час загальна кількість ІТ-фахівців в Україні збільшиться до 200-300 тис. Звичайно, все буде залежати від кон'юнктури ринку, його можливості розвиватися — маю на увазі загальну кількість та якість кадрів в країні, внутрішній попит на ІТ-послуги. В Україні має з'явитися більше можливостей для самореалізації з високою оплатою праці. І сфера ІТ тут не панацея, а один з елементів цієї системи.

Завадити таким прогнозам може лише 2 фактори. Перший — ситуація з людським капіталом. Світова конкуренція за таланти зростає, тому нам треба добре подумати над тим, як втримувати молодь всередині країни — це одне із найважливіших завдань як для держави, так і для українського бізнесу. Другим фактором є державна політика, її пріоритети. Тут я не маю на увазі, що у фокусі держави повинно бути саме ІТ. Країні потрібен чіткий план дій, концентрація на ключових напрямках, які приносять прибуток і, що головне, дають нові робочі місця.

## ОСНОВИ ЛІДЕРСТВА

По-перше, ЕРАМ є глобальною компанією, тому на початку нашої роботи в Україні ми отримували відчутну підтримку від головного офісу.

По-друге, ми ніколи не були аутстафінговим бізнесом, завжди фокусувались на рішеннях з високою доданою вартістю, масштабних та складних технологічних проектах. Все це дозволило сконцентрувати всередині компанії сильну експертизу в різних напрямках. Третій елемент успіху українського офісу ЕРАМ – інвестиції у таланти. В Україні ЕРАМ став першопроходцем та прикладом співпраці з вищими навчальними закладами. До нашої появи в Україні ІТ-компанії, вели не досить активну роботу з вишами, не бачили усіх можливостей, а потенціал був незрозумілим. Ми ж швидко розгорнули співпрацю з ключовими українськими вишами, почавши підтримку талановитих студентів ще з 2-3 курсу.

Звичайно, постійно інвестуємо і в розвиток тих спеціалістів, які вже приєдналися до нашої компанії.

## КОНКУРЕНЦІЯ ЗА ТАЛАНТИ

Відтік кадрів сьогодні є спекулятивними питанням. У 2014-2015 роках відтік дійсно мав місце – люди просто не знали, чого очікувати від завтрашнього дня. Зараз же ситуація суттєво стабілізувалась.

В цьому контексті, вважаю, гострим питанням є не відтік спеціалістів, а початок відтоку студентів. Ось це має хвилювати нас найбільше. Інші країни дають нашій талановитій молоді чудові можливості для навчання, фінансову підтримку. І якщо спеціалісти, які виїхали працювати закордон, часто повертаються назад в Україну, то студентів ми втрачаємо на дуже багато років. Тому питання втримання абітурієнтів та студентів в країні, надання їм якісних можливостей для навчання та самореалізації – ось що наразі має бути державним пріоритетом – без ініціатив з боку держави ситуацію не вирішити.

Іншим питанням залишається якість освіти. Щороку українські виші випускають понад 100 тис. фахівців з інженерними спеціальностями, близько 20 тис. дипломованих програмістів. Загальна кількість нових фахівців відповідає потребам галузі, але дійсно якісних кадрів не так і багато.

На мою думку, ці два аспекти в розрізі кадрової проблематики є найбільш гострими та потребують максимальної уваги як з боку уряду, так і від гравців ринку. А розмови про масовий виїзд українських розробників – ніщо інше як спекуляції та популізм.

## РЕГІОНАЛЬНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

EPAM Ukraine має офіси практично в усіх ключових регіонах країни: Київ, Харків, Львів, Дніпро, Вінниця. У кожному з офісів присутній свій фокусний напрям. Наприклад, наші вінницькі колеги займаються розробкою рішень у сегментах mobile, кияни мають сильні позиції з e-commerce та automotive cloud solutions. Наш харківський офіс, спочатку створений під співпрацю з Oracle, згодом почав спеціалізуватися на послугах у сфері digital transformation – масштабної цифровізації бізнесу клієнтів. До речі, head-база Java Competence Centre EPAM також знаходиться у Харкові. Штучний інтелект, робота з великими масивами даних, машинне навчання – розвинені компетенції серед львівських розробників EPAM.

При цьому кожен офіс не має жорстких обмежень щодо проектів, над якими працюють його спеціалісти. Просто у кожному місті історично сформувалась певна профільна експертиза.

Спеціалізований підхід дав можливість нашим колегам з різних куточків країни відчувати свою унікальність. Така модель дозволяє розподілити клієнтів по різних офісам, а не концентрувати всіх лише у столичному представництві компанії, а отже збалансовано розвивати всі регіони присутності компанії.

## НАВІЩО КРАЇНІ ВНУТРІШНІЙ РИНОК ІТ-ПОСЛУГ

Щоб впевнено стверджувати, що якась із галузей є дійсно успішною всередині країни, вартість зовнішнього і внутрішнього ринку має бути приблизно рівнозначною. Без гармонійного розвитку на локальному ринку, будь-яка індустрія є просто неповноцінною. Проте, станом на сьогодні, вартість внутрішнього ринку ІТ-послуг в Україні є в багато разів меншою за експортну частку. Тож, якщо ми говоримо про подальший стрімкий розвиток галузі інформаційних технологій, ми просто не можемо ігнорувати проблему внутрішнього попиту.

Так склалося, що інтерес до продуктів вітчизняного виробництва в Україні слабкий. І ще слабший він на ІТ-послуги, оскільки для більшості локальних гравців цифровізація є питанням далеко не першого порядку. Щоб змінити такий стан речей, представники ІТ-індустрії мають зробити перший крок, надаючи свої послуги локальним організаціям чи установам pro bono та розглядаючи свою роботу на вітчизняному ринку як корпоративну соціальну відповідальність, інвестицію у майбутнє. Такі кроки EPAM Ukraine робить вже зараз, підтримуючи своєю експертизою ряд державних та соціальних проектів.



Не може залишитися осторонь цього питання і держава. На мою думку, уряд має стимулювати використання технологічних рішень іншими індустріями, впроваджувати преференції для бізнесу, який використовує українські ІТ-продукти чи послуги. Зі збільшенням попиту, зросте і кількість технологічних компаній, що сфокусовані саме на внутрішньому ринку.

## ОЧІКУВАННЯ ВІД РИНКУ

За збереження поточних умов темпи росту ІТ-галузі в найближчі роки становитимуть 20-25%. Звичайно, це непогано. Але потенціал України у сфері ІТ-продуктів та послуг значно більший. Світовий попит на технологічні рішення зростає і тільки набирає обертів.

Зростання галузі на 25-30% можливе у найближчій перспективі, якщо уряд та держава загалом сфокусуються на пріоритетних галузях та почнуть комплексно вирішувати нагальні проблеми, такі як працевлаштування іноземців, розвиток людського капіталу та освіти, скасування застарілих законодавчих бар'єрів, розбудова екосистеми та створення технологічних парків. Це дійсно реальний, «помірно оптимістичний», сценарій.

## КЛЮЧОВІ ПРІОРИТЕТИ

Крім розбудови та модернізації освітньої системи в Україні, визначення ключових державних пріоритетів, роботи над внутрішнім ринком, українській ІТ-спільноті варто замислитися над формуванням єдиного бачення майбутнього галузі.

Безперечно, можна просто заробляти гроші. Але це вже від початку програшний варіант. Так ми ніколи не зможемо конкурувати на цьому полі з тією ж Індією, яка тільки станом на зараз має близько 3 млн ІТ-спеціалістів. Це перший момент.

Другий момент – тотальна автоматизація, яка сьогодні проникає в усі галузі нашого життя, і ІТ не є виключенням. У майбутньому світі виграють тільки ті країни, ті індустрії, ті спеціалізації, які матимуть креативну складову. Тому, враховуючи ці два фактори, ми маємо розуміти, що галузі потрібен єдиний план стратегічного розвитку не на 3-5 років, а на найближчі десятиліття.

Наш шанс виділитися на глобальному ринку – працювати над створенням складних продуктів та послуг з високою творчою складовою, а отже – і зі значною доданою вартістю.

# ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Головною цінністю для ІТ-компаній є люди, тож кількість зайнятих у галузі є одним із головних питань. Як офіційна статистика, так і експертні оцінки підтверджують, що за останні роки кількість працівників значно збільшилася. Згідно з неофіційними даними ринок зростає щороку в середньому на 19% і на кінець 2017 року налічував 127 тис. осіб,<sup>1</sup> тоді як, за офіційними даними, – лише 46 тис.<sup>2</sup>

Однак логічним буде врахувати також факт, що більшість ІТ-спеціалістів співпрацюють з компаніями на умовах ФОП. Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців на кінець 2017 року становила 94 тис.<sup>3</sup> Однак серед зареєстрованих враховують також ФОП, ліквідовані за весь час існування реєстру. Якщо не брати до уваги такі «мертві душі», йтиметься вже про 80 тис. осіб.<sup>4</sup> Відповідно, сумарна кількість працевлаштованих та ФОП буде надзвичайно близька до експертної оцінки ринку.

## Кількість зайнятих в ІТ-галузі осіб, тис.



<sup>1</sup> dou.ua

<sup>2</sup> Держстат

<sup>3</sup> ДФС

<sup>4</sup> ДФС, розрахунки BRDO

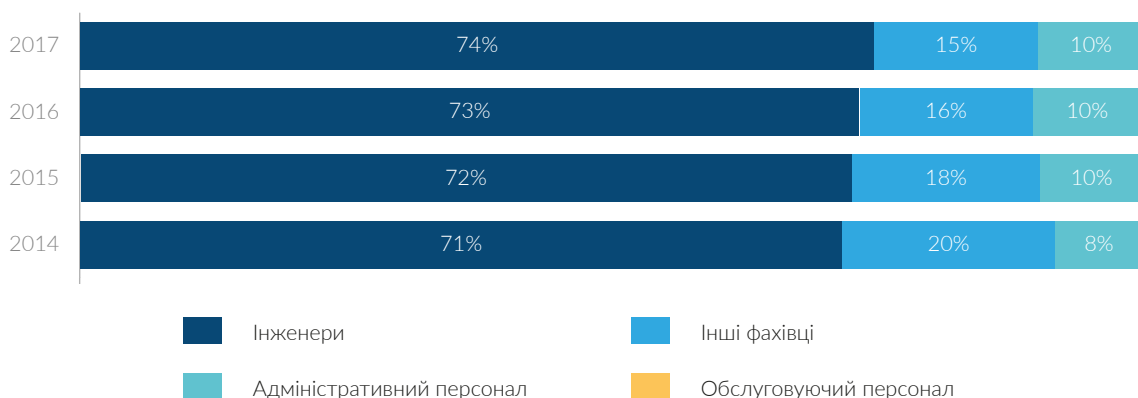
Дані офіційної статистики і опитування компаній відрізняються в оцінці частки ФОП серед всіх зайнятих в ІТ-сфері,

*однак обидва набори даних підтверджують зростання ринку саме завдяки збільшенню кількості ФОП*

Така динаміка підтверджує важливість податкових стимулів для розвитку галузі.

Важливо відзначити, що в ІТ-галузі працюють не лише програмісти або вузькоспеціалізовані технічні фахівці. На ринку знаходять роботу представники інших сфер: дизайну, фінансів, управління персоналом тощо. Також ІТ-компанії потребують додатковий персонал з обслуговування, хоча зазвичай наймають зовнішніх постачальників послуг з охорони, прибирання і т. д. Згідно з проведеним опитуванням понад чверть співробітників компаній – нетехнічні працівники.

#### Спеціалізація співробітників ІТ-компаній<sup>5</sup>



Географічний розподіл можна також оцінювати як за неофіційним опитуванням, так і офіційними даними щодо ФОП. Якщо прийняти, що міста з опитування відповідають областям з офіційної статистики, то можна простежити: відсоток зареєстрованих в областях ФОП зазвичай перевищує процент з голосування, окрім більшості центрів ІТ-індустрії: Києва, Харкова, Львова, Одеси. Виняток становить лише Дніпропетровська область, яка також є значним центром розробки програмного забезпечення, однак відсоток зареєстрованих ФОП більший, ніж відсоток голосів). Слід врахувати, що в голосуванні існує варіант «Інше місто/віддалено», який набрав значний відсоток.

<sup>5</sup> Технічні спеціалісти:  
SE, QA тощо;  
інші фахівці: PM, BA, Designer тощо;  
адміністративний персонал: HR, PR, legal тощо;  
обслуговуючий персонал: прибиральники, охоронці тощо.

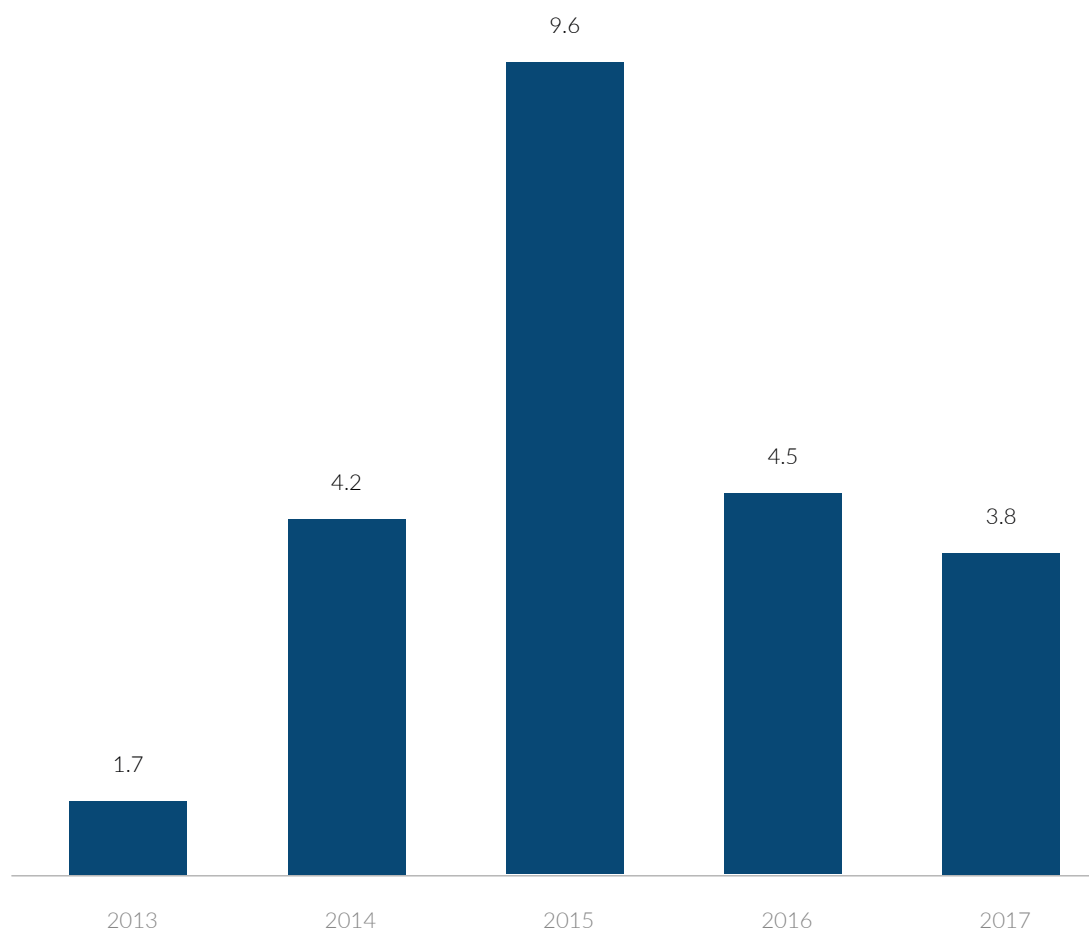
Динаміка розподілу спеціалістів по регіонах, % від загальної кількості. Дані: dou.ua

Місто	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Вінниця	1.6%	1.3%	1.8%	1.7%	2.0%	2.6%
Дніпро	7.1%	8.2%	7.9%	8.1%	7.0%	6.9%
Донецьк	3.0%	2.2%	0.3%	n/a	n/a	n/a
Житомир	0.7%	0.8%	0.8%	0.6%	0.7%	0.6%
Запоріжжя	1.2%	0.9%	1.3%	1.3%	1.6%	1.6%
Івано-Франківськ	0.6%	0.6%	1.1%	0.8%	1.0%	0.8%
Київ	46.1%	44.6%	46.5%	47.0%	44.2%	43.7%
Кропивницький	0.1%	0.2%	0.2%	0.1%	0.2%	0.1%
Луганськ	0.6%	0.7%	0.0%	n/a	n/a	n/a
Луцьк	n/a	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%
Львів	8.9%	9.3%	9.9%	10.4%	12.0%	12.1%
Маріуполь	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%
Миколаїв	1.0%	0.9%	1.1%	0.9%	0.7%	0.7%
Одеса	5.4%	5.5%	5.5%	5.1%	5.1%	5.8%
Полтава	0.4%	0.2%	0.2%	0.4%	0.4%	0.5%
Рівне	0.4%	0.1%	0.4%	0.3%	0.5%	0.4%
Севастопіль	1.4%	0.6%	0.2%	n/a	n/a	n/a
Сімферопіль	1.4%	0.7%	0.1%	n/a	n/a	n/a
Суми	0.4%	0.3%	0.4%	0.4%	0.6%	0.3%
Тернопіль	0.2%	0.3%	0.8%	0.5%	0.5%	0.6%
Ужгород	0.1%	0.3%	0.4%	0.4%	0.3%	0.2%
Харків	16.7%	18.7%	16.2%	15.2%	15.5%	15.6%
Херсон	0.2%	0.2%	0.2%	0.4%	0.2%	0.3%
Хмельницький	0.3%	0.3%	0.5%	0.5%	0.5%	0.6%
Черкаси	0.6%	0.7%	0.6%	0.8%	0.8%	0.8%
Чернігів	0.7%	0.3%	0.4%	0.4%	0.5%	0.4%
Чернівці	0.6%	0.3%	0.8%	0.7%	0.7%	0.8%
Інше місто / віддалено	n/a	1.5%	2.4%	3.6%	4.8%	4.4%

Також слід відзначити, що відповідно до опитування до 30% фізичних осіб-підприємців укладають договори про надання послуг з іноземними компаніями. Вітчизняні підприємства змушені конкурувати за таланти не лише одне з одним, але і з представниками інших країн. Особливо актуальним питання відтоку спеціалістів стало в період початку агресії Російської Федерації на Сході України, коли відсоток фахівців, що виїхали за кордон, згідно з опитуванням становив 9.6%. І хоча нині темпи відтоку кадрів поступово повертаються до попередніх показників,

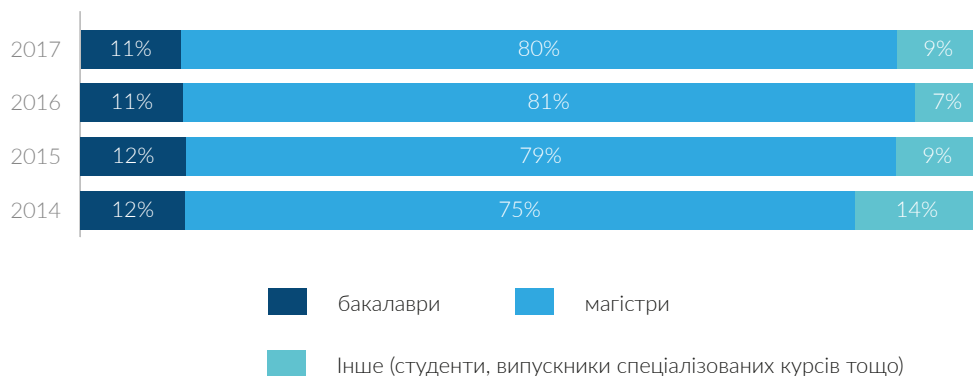
*державна політика має враховувати ризики, пов'язані з глобальною конкуренцією за кваліфікованих працівників*

#### Відсоток працівників, що переїхали за кордон



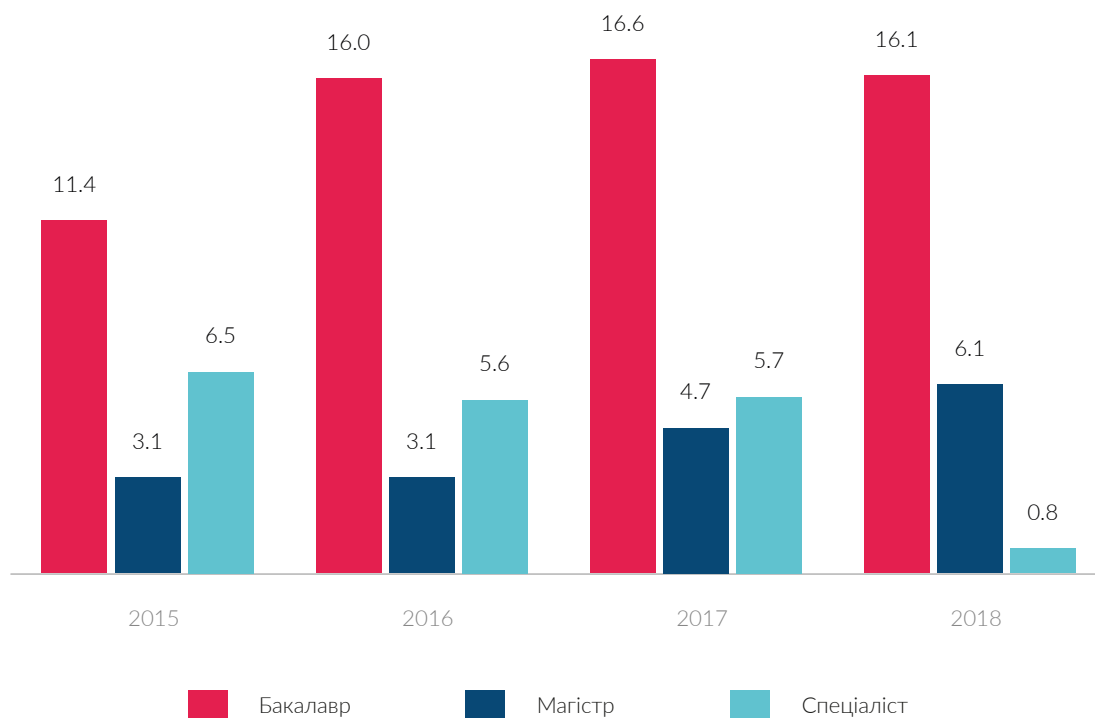
Українські ж спеціалісти справді є кваліфікованими: близько 80% працівників мають диплом магістра (або спеціаліста), понад 11% — бакалавра. Інші — ще здобувають вищу освіту, закінчили спеціалізовані курси або ж обирають самоосвіту. Окрім того, на ринку працюють десятки докторів філософії, що стимулює розвиток не лише вітчизняного бізнесу, але й науки.

### Освітній рівень працівників ІТ-компаній<sup>6</sup>



Так, у 2017 році кількість зайнятих на ринку зросла на 27 тис. осіб, тоді як кількість випускників у 2018 році становила лише 23 тис.<sup>7</sup> Ба більше, нових кадрів, що реально потрапили на ринок, навіть менше, оскільки частина бакалаврів вступить до магістратури й не працюватиме, а деякі студенти вже працевлаштовані й поєднують навчання з роботою.

### Кількість ІТ-випускників (виданих дипломів) українськими вишами, тис.



<sup>6</sup> Відповідно до опитування BRDO та Асоціації «IT Ukraine»

<sup>7</sup> Дані Єдиної державної електронної бази з питань освіти. Перелік спеціальностей наведено за посиланням <https://goo.gl/STfbC>

Підготовку студентів в Україні у 2017 році здійснювали 150 вишів. З них 147 готували бакалаврів, 99 – магістрів, і 35 – навчали спеціалістів. Однак розподіл студентів між закладами надто неоднорідний:

*top-15 вишів навчали 52.6% бакалаврів, 53.3% – магістрів і 87.2% – спеціалістів*

Слід зазначити, що у зв'язку з реформою вищої освіти в 2016 році відбувся останній прийом студентів на освітньо-кваліфікаційний рівень «спеціаліст», і надалі таких випусків не передбачено.

# ІГОР БЕДА, GLOBALLOGIC UKRAINE:

*«Модернізація освіти – фундамент для зростання індустрії»*



*За плечима Ігоря Бєди понад 17 років досвіду в індустрії розробки програмного забезпечення – як в Україні, так і за її межами. Кар'єру у GlobalLogic Ігор розпочав у 2007 році в ролі менеджера проектів у сферах телекомунікацій, розробки мобільних додатків і вбудованих систем.*

*Сьогодні, обіймаючи посаду керуючого директора українського офісу компанії, Ігор відповідає за всю діяльність GlobalLogic у регіоні: від розвитку бізнесу та розробки програмного забезпечення до маркетингу, інфраструктури і утримання талановитих спеціалістів.*

*Під його керівництвом GlobalLogic Ukraine пройшла*

*низку ефективних трансформацій та підійшла до позначки у 4000 спеціалістів, що співпрацюють з компанією.*

*У рамках галузевого дослідження ми поспілкувалися з топ-менеджером однієї з найбільших ІТ-компаній країни щодо розвитку індустрії, бар'єрів, перспектив та першочергових завдань для гравців ринку.*

## ПОТОЧНІ БІЗНЕС-ПОКАЗНИКИ

За останній фінансовий рік (1 квітня 2017 – 31 березня 2018) компанія GlobalLogic в Україні показала чудові результати – ми зросли майже на 24%. З року в рік ми перевиконуємо ключові бізнес-цілі і зростаємо суттєво швидше за ринок. Це важливо для розвитку усієї компанії, оскільки Україна – одна з ключових локацій GlobalLogic за кількістю інженерів та розміром бізнесу. На сьогодні ми ведемо роботу над 300 проектами для клієнтів, які є лідерами у різноманітних галузях: від автомобілебудування до медицини, від медіа до телекомунікацій та фінансових технологій.

У 2018 році у GlobalLogic з'явився новий стратегічний інвестор – міжнародна компанія Partners Group зі штаб-квартирою у Швейцарії. За результатами угоди між Partners Group та попереднім інвестором Arah Partners, GlobalLogic оцінили у понад \$2 млрд. Це дуже висока ринкова оцінка, яка говорить про те, що інвестори вірять у перспективи компанії та її подальший розвиток.

У поточному фінансовому році ми також випереджаємо плани щодо зростання компанії. Є всі підстави вважати, що ми не лише повторимо, а й перевершимо успіх минулого року.



Якщо говорити про кадровий капітал, то за останні 12 місяців наша компанія в Україні зросла більш, ніж на 600 осіб. Таким чином, зростання кількості інженерів склало понад 20%. Оскільки розвиток будь-якого сервісного бізнесу залежить від кількості фахівців, ми однозначно плануємо зростати і в майбутньому. Причому швидкість нашого зростання за останні кілька років тільки збільшується. Наша компанія майже пододала позначку в 4000 фахівців, хоча лише рік тому нас було трохи більше 3000.

## КЛІЄНТСЬКА ГЕОГРАФІЯ

Переважна частина наших клієнтів приходить із США, на другому місці Європа. Я переконаний, що кількість європейських замовників компанії буде зростати, в чому нам допомагають наші колеги з Польщі, Словаччини та Хорватії. Спільними зусиллями нам легше отримувати нових клієнтів і бізнес, частина якого приходить в Україну.

## ПРИСУТНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА РЕГІОНАЛЬНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ

Головний офіс українського підрозділу GlobalLogic знаходиться у Києві. Він же, за сумісництвом, наш найбільший центр розробки. Разом з невеликим офісом у Миколаєві це майже 2000 осіб. До позначки у 1000 фахівців наближається наш офіс в Харкові. За минулий рік ми виростили на 46% за кількістю інженерів і зараз ми займаємо 6 з половиною із 9 поверхів місцевого бізнес-центру. Нещодавно досяг позначки в 1000 консультантів наш офіс у Львові. Вже зараз ми повністю зайняли бізнес-центр в історичній частині міста і відкрили другий офіс, збудований спеціально для GlobalLogic. Важливо відзначити, що ми ростемо у всіх локаціях нашої присутності і активно готуємо місцеву інфраструктуру під наше майбутнє зростання.

Регіональна спеціалізація була притаманною для компанії раніше. Наприклад, в нашому харківському офісі ми більше займалися медичними проектами, а розробка так званих вбудованих систем була сильніше розвинена у Львові. Зараз, за моїми відчуттями, ці відмінності стираються. Наприклад, медичні проекти у нас майже в рівній мірі представлені і у Харкові і у Львові, а з недавнього часу — ще й у Києві. Те ж стосується й інших напрямків. Ми віримо в успіх розподілених команд, тому намагаємося розвивати ту чи іншу експертизу не тільки там, де звикли, а й там, де є кваліфіковані фахівці потрібного нам профілю. Це перевага глобальної компанії, і ми її активно використовуємо.

## ТРУДОВА МІГРАЦІЯ

За нашими спостереженнями, масовий переїзд фахівців, який почався кілька років тому, сповільнився. Деякі з тих, хто полишив країну, стали повертатися назад. Причин для цього кілька. По-перше, ситуація в Україні багато в чому стабілізувалася, що зняло внутрішню тривогу і напруженість. По-друге, з розвитком ринку в Україні заходить все більше нових ІТ-проектів, які відкривають можливості роботи з новими технологіями і створення речей, здатних змінювати життя людей в усьому світі.

Комп'ютерний зір і самокеровані автомобілі, роботи-хірурги та системи аналізу фінансових ринків, технології трансляції медіаконтенту через хмарні сервіси і найсучасніші системи для освіти – все це і багато іншого ви можете створювати в Україні разом з командою GlobalLogic. І для цього не потрібно нікуди переїжджати.

Звичайно, ми готові підтримати фахівців, які вирішили будувати свою кар'єру за межами країни. І як глобальна компанія ми маємо для цього всі можливості. Але мені приємно усвідомлювати, що сьогодні наші спеціалісти вибирають переїзд не тому, що їх щось не влаштовує в Україні. Швидше це пошук додаткових кар'єрних можливостей, які вони поки що можуть реалізувати тільки за її межами.

## ІНОЗЕМНІ СПЕЦІАЛІСТИ

В українському офісі GlobalLogic є й іноземні фахівці, хоча, звичайно, це ще не дуже поширена практика. В основному, це іноземці з глибокими знаннями певного технологічного домену або індустрії, яких просто немає в Україні. В основному такі експерти консультують нас в певних напрямках і допомагають розвивати експертизу, яка у нас поки що відсутня.

Але я переконаний, що зі спрощенням реєстрації іноземців, якого ми досягли зусиллями Асоціації «ІТ України» цього року та над яким продовжимо працювати і надалі, кількість зарубіжних ІТ-фахівців в Україні зростатиме. Наш ринок дуже привабливий для жителів сусідніх країн, де компенсації для ІТ-інженерів прив'язані до місцевої валюти. Я вважаю, що варто активніше рекламувати кар'єрні можливості в Україні серед наших сусідів, і тоді іноземні фахівці до нас потягнуться.

## ПРОЕКТИ ДЛЯ ЛОКАЛЬНИХ КЛІЄНТІВ

У нас є проекти для внутрішнього ринку. Їх небагато, оскільки попит на внутрішньому ІТ-ринку, як і його обсяг, досить малий, що відображає загальний стан економіки країни.

Зазвичай споживачами наших послуг є великі міжнародні R&D-розробники, а наразі подібних компаній в країні практично немає.

Більшість того, що ми робимо для вітчизняного споживача — це частина корпоративної соціальної відповідальності, наше прагнення підтримувати важливі і потрібні ініціативи в Україні. Наприклад, наші провідні інженери допомагають створювати нові системи управління військами — починаючи від програмної архітектури і закінчуючи користувацьким інтерфейсом. Створена з нашою допомогою система є унікальною, оскільки базується на найновітніших стандартах НАТО. Це не єдиний, але дуже показовий приклад того, як знання і навички українських інженерів, які вони здобули в проектах для іноземних замовників, допомагають вирішувати важливі завдання всередині країни.

У рамках нашої соціальної відповідальності інженери GlobalLogic також консультують інші проекти та ініціативи, допомагаючи знайти оптимальні архітектурні та технічні рішення їхніх завдань. Підключаючись до таких проектів на громадських засадах, ми ділимося нашим унікальним досвідом у технологіях і рішеннях для різних індустрій. Це дозволяє побудувати роботу належним чином із самого спочатку та істотно скоротити час і витрати на створення готових рішень. За останній рік подібним чином ми почали і продовжуємо співпрацювати з такими організаціями як BRDO та Охмадит, з проектами «Національна електронна система охорони здоров'я eHealth» та Veteran Hub.

## ВНУТРІШНІЙ РИНОК: ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Будь-який ринок базується на двох важливих елементах: наявність платоспроможного попиту на товари або послуги та пропозиція таких товарів. Існування пропозиції програмних продуктів і сервісів, а також послуг із їхньої розробки залежить від навичок і умінь людей, здатних ці продукти створювати.

Я переконаний, що сервісні компанії на кшталт нашої допомагають формувати цю пропозицію всередині країни. Щоб створювати свої продукти і сервіси, важливо не тільки мати навички програмування, а й розуміти, як функціонує бізнес і як за допомогою програмних продуктів вирішувати ті чи інші бізнес-задачі. Всі ці знання українські інженери отримують, співпрацюючи з провідними світовими брендами разом із GlobalLogic. Тільки навчившись на високому рівні створювати продукти та сервіси для інших, ви зможете добре робити це для власного використання. Таким чином сервісна індустрія розробки програмного забезпечення формує нове покоління інженерів, здатних вирішувати завдання конкретного бізнесу і його клієнтів.

Друга частина цієї історії – платоспроможний попит. Чим розвиненіша економіка країни, тим більше в ній ресурсів для інвестицій у високі технології. І тут наша індустрія робить свій посильний внесок, підтримуючи притік валюти у вітчизняну економіку. Це і податки, які ми платимо як компанія (до слова, вже кілька років поспіль GlobalLogic в Україні входить до переліку великих платників податків відповідно до критеріїв Державної фіскальної служби). Тут же і системний попит, який ми створюємо на ринку офісної нерухомості та супутніх сервісів.

Але ще важливіше те, куди витрачають зароблені в ІТ-секторі гроші наші технічні фахівці. Вони створюють попит на споживчі послуги та товари внутрішнього ринку в галузі освіти, страхування, медицини, оренди та купівлі нерухомості, різноманітних побутових послуг тощо. Згідно з дослідженнями, один технічний фахівець створює до 4 робочих місць в суміжних індустріях. Крім того, що інженери витрачають ці гроші всередині країни, вони ще формують певні стандарти споживання послуг, які вони бачили в інших країнах, відвідуючи замовників за кордоном.

Наведу простий приклад із приватною клінікою. Чим більше у неї клієнтів, тим більше фінансових можливостей для створення якісної CRM-системи, веб-сайту з особистим кабінетом і можливістю онлайн-запису на прийом, власного чатбота для популярних месенджерів і т.п. Саме таким чином і формується платоспроможний попит на ІТ-рішення всередині країни. До слова, законопроект про податок на виведений капітал, підтриманий Асоціацією «ІТ України», – ще один реальний інструмент, який сприятиме ще більшим інвестиціям в українську економіку з боку не тільки ІТ-компаній, але і будь-яких інших бізнесів.

## ПЕРСПЕКТИВИ ТА БАР'ЄРИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ІТ-ГАЛУЗІ

Глобальний інтерес до інформаційних технологій, цифрова трансформація окремих бізнесів і цілих індустрій створюють сприятливу кон'юнктуру на міжнародному ринку. Попит на високотехнологічні R&D-послуги, створення цифрових продуктів і сервісів (це ключові спеціалізації GlobalLogic) продовжує збільшуватися. Все це сприяє нашому зростанню і в Україні.

Серед чинників, здатних уповільнити наше зростання, – загальний імідж України у світі, політична і економічна нестабільність, не завжди достатня прозорість і передбачуваність умов ведення бізнесу.

Та найважливіший фактор, який стримує розвиток індустрії, на мою думку, це кількість ІТ-фахівців на ринку. За деякими оцінками, технічні ВНЗ країни випускають близько 16 тис. молодих фахівців щорічно, тоді як потреби індустрії – понад 20 тис. При цьому важливо

враховувати, що не всі випускники готові брати участь у проектах для іноземних замовників відразу після університетської лави. Ключове завдання, яке нам належить вирішити, – допомогти українським вишам випускати більше спеціалістів, здатних брати участь у комерційних проектах відразу після закінчення ВНЗ. Я вірю, що ми можемо вирішити цю задачу на рівні стратегічної співпраці бізнесу і системи вищої освіти. Саме вирішення освітнього питання закладе фундамент для подальшого зростання індустрії в довгостроковій перспективі. Зрозуміло, і індустрія в цілому, і окремі компанії активно сприяють модернізації системи освіти.

Наприклад, компанія GlobalLogic активно співпрацює з провідними технічними вузами країни. Тільки протягом цього року ми відкрили або відкриємо найближчим часом 4 університетські лабораторії. Крім цього, активно передаємо університетам сучасну комп'ютерну техніку, проводимо лекції і семінари, підтримуємо академічні заходи. Вже багато років поспіль ми проводимо спільні курси для молодих і досвідчених технічних фахівців – GL BaseCamp і GL ProCamp відповідно. Ще кілька років тому ці програми були точковими і охоплювали максимум десятки людей на рік, а вже минулого року загальна кількість їхніх випускників перевищила позначку в 350 осіб. Цього року їх однозначно буде ще більше. Побудувавши системну роботу в сфері освіти, ми об'єднали всі наші різнобічні активності під єдиним брендом GlobalLogic Education. Ми – одна з небагатьох ІТ-компаній, яка так системно працює з університетами в Україні. І ми стали першими, хто зробив це, серед усіх представництв GlobalLogic у світі. Таким чином Україна задає тренд зі співробітництва з вишами для нашої глобальної компанії.

## ПРІОРИТЕТИ ДЛЯ ГРАВЦІВ РИНКУ

Я готовий виділити три напрямки, де консолідація всіх учасників індустрії найбільш важлива. По-перше, це системний підхід індустрії до розвитку системи освіти і, насамперед, вищої технічної освіти.

По-друге, це консолідація зусиль для реформування податкового законодавства і збереження умов, які дозволяють індустрії розвиватися і бути конкурентоспроможною на міжнародному рівні.

По-третє, це спільні зусилля зі зміцнення позитивного іміджу України на міжнародній арені. Нам важливо, щоб про Україну менше говорили в контексті корупції і війни, а більше – у світлі нашої участі в світовій економіці, інновацій і стратегічного партнерства з провідними міжнародними брендами. І це саме те, що ми з вами робимо сьогодні.

## ТРАНСФОРМУЮЧИ ОСВІТУ. ПРИВАТНА ІНІЦІАТИВА

Українська ІТ-індустрія як невід’ємна частина глобальної креативної економіки безпосередньо залежить від талантів, знань та навичок фахівців, які працюють у галузі, а подальший фінансовий успіх – від кількості та якості кадрів. Тому розвиток кадрового капіталу в Україні – одне з головних питань для представників вітчизняного ринку ІТ-послуг. Нині в галузі, за різними оцінками, – понад 120 тис. спеціалістів з розробки програмного забезпечення, а приріст фахівців, за неофіційними даними, становить близько 19% щороку. Чудовою ілюстрацією динаміки зростання чисельності розробників в Україні можуть стати дані, отримані за результатами дослідження, виконаного PwC на замовлення Асоціації ІТ Ukraine: за період з 2011 по 2016 рік кількість ІТ-спеціалістів в Україні збільшилася на 144%.

Проте, незважаючи на відчутну динаміку приросту кадрів, як і зазначалось вище, на сьогодні для українського ринку інформаційних технологій дедалі актуальнішим стає питання кадрового голоду. Цей виклик не унікальний для України – перед ним постає і низка інших країн, де активно розвивається індустрія, і проблема стає глобальною.

У рамках опитування, проведеного Асоціацією, практично кожен з очільників ІТ-компаній, що працюють на території України, визначив питання розвитку та модернізації освітньої системи як нагальне, і гравці ринку мають розв’язати його, докладаючи спільних зусиль.



## УНІВЕРСИТЕТСЬКА ОСВІТА

Одним з найбільш ефективних методів підтримки та поліпшення якості вищої освіти в Україні стала активна співпраця ІТ-бізнесу з вищими навчальними закладами, які готують кадри для індустрії. Підтримка є багатовекторною, має фінансовий та програмний аспекти: компанії надають українським вишам фінансову допомогу, матеріально-технічне забезпечення запускають на їхній базі освітні програми, які максимально відповідають вимогам сучасного ринку, виступають спонсорами студентських олімпіад тощо.

Одним з піонерів у напрямку співпраці з ВНЗ став український офіс EPAM. Компанія розпочала працювати з вишами ще у 2010 році, а першими закладами, які підхопили ініціативу бізнесу, були Київський національний університет ім. Т.Г.Шевченка та Київський політехнічний інститут ім.І.Сікорського. *«До нас ІТ-компанії на території України вели не досить активну роботу з цим сегментом, не бачили всіх можливостей, а потенціал був незрозумілим. Ми ж швидко розгорнули співпрацю з провідними українськими вишами, почавши підтримку талановитих студентів ще з 2-3 курсу»,* – розповідає **Юрій Антонюк, очільник EPAM Ukraine**. За словами **Максима Почебута, керівника напрямку освітніх програм компанії**, найпершим завданням було сформувати знання про EPAM у студентському середовищі, а також поширити інформацію щодо можливостей навчання та працевлаштування у ній.

Іншим першопрохідцем у царині розвитку університетської ІТ-освіти стала корпорація SoftServe, почавши взаємодію з ВНЗ близько 10 років тому. Нині компанія активно взаємодіє з понад 20 українськими вишами.

Luxoft, яка разом з EPAM Ukraine входить до топ-5 найбільших ІТ-компаній країни, розпочала системну роботу з ВНЗ п'ять років тому, а з 2014-го на постійній основі проводить Corporate Junior Program, мета якої – допомога у працевлаштуванні молодих спеціалістів.

## ВЗАЄМОВИГІДНЕ ПАРТНЕРСТВО

Нині ІТ-компанії реалізували низку проектів з підтримки українських вищих навчальних закладів. Так, Intellias робить внесок у розвиток української освіти, опікується навчальною програмою «Інтернет речей» у Національному університеті «Львівська політехніка». Ще один провідний гравець українського ринку ІТ-послуг – компанія Ciklum – з 2016 року виступає партнером Українського католицького університету в рамках магістерського курсу з комп'ютерних наук та наук про дані (Data Science). А український офіс EPAM розгорнув на базі вишів кілька програм з web-розробки на Java, JavaScript, C#, .Net, тестування ТЗ, системної інженерії або DevOps, роботи великими масивами даних (Big Data). Поміж іншо-

го усі згадані компанії здійснюють стипендіальну підтримку талановитої молоді. Наприклад, Сіклум повністю покриває оплату за всю програму навчання на магістратурі, надає місця для проходження інтернатури та можливість оплачуваної роботи із частковою зайнятістю в компанії під час навчання. Схожу підтримку молодим фахівцям надають і інші фірми галузі.

*«Зазвичай ми не виділяємо коштів напряду, а покриваємо певні види витрат. Ремонт аудиторій або комп'ютеризацію здійснюємо власним коштом. Багато підтримки та прямої роботи зі студентами відбувається на засадах pro bono: менторство, супровід студентських проєктів, викладання в університетах або ж проведення лекцій в наших офісах, організація навчальних студентських подій. Значний час приділяємо роботі над розробкою нових навчальних програм на базі університетів. Гроші ж можуть бути перераховані на організацію конференцій або покриття участі студентів у міжнародних олімпіадах»,* – розповідають у SoftServe.



Звичайно, така допомога, окрім адміністративного ресурсу з боку бізнесу, вимагає і чималих фінансових інвестицій. На жаль, більшість гравців ринку не розкривають суми видатків на підтримку ВНЗ та студентів. Орієнтовні цифри наводить **Максим Почебут**: *«На взаємодію з вишами EPAM Ukraine щорічно витрачає понад \$50 тис. Проте це далеко не*



остаточна сума, оскільки додатково на навчання на базі наших лабораторій витрачається ще близько \$1 тис. на рік на кожного студента».

Через часткову відсутність даних з боку компаній наразі неможливо назвати і точної кількості студентів, яку охоплюють навчальні програми на базі ВНЗ. Але, беручи до уваги дані щодо річної кількості учасників програм від українських офісів EPAM та Luxoft (понад 2.5 тис. та 1 тис. відповідно), можна зробити припущення, що всього програмами ІТ-компаній, які ті реалізують на базі ВНЗ, користуються понад 20 тис. студентів щорічно.

*«За останній рік ми спільно підготували близько 700 молодих спеціалістів, з яких понад 50% приєдналися до компанії. Але якщо говорити про наші публічні заходи для університетської спільноти, то в них бере участь значно більша кількість студентів. Лише з початку нового семестру ми провели понад 15 відкритих лекцій в університетах-партнерах разом із експертами компанії у Києві, Харкові, Львові та Миколаєві (міста з офісами GlobalLogic). Заходи, де ми розповідаємо про тренди в ІТ-індустрії, нашу компанію та проекти, а також даємо поради щодо навчання та старту кар'єри, щороку відвідують тисячі студентів»,* — коментує охоплення спільних бізнесу з вишами ініціатив **Тетяна Хряпіна, Learning & Development, GlobalLogic.**

Інший приклад взаємодії бізнесу та ВНЗ-програма стажування викладачів. Вперше програму EPAM Ukraine запустили у 2017 році, наразі провели три етапи стажування у Києві, Харкові та Львові, за результатами якого понад 100 викладачів мали змогу познайомитись з принципами роботи в ІТ-бізнесу, відвідати освітні лекції з таких тем: управління проектами, процеси у сучасних проектах, додатки та інструменти для командної роботи. «Для нас цей проект — можливість побудувати спільноту викладачів, які будуть об'єднані бажанням розвиватися та надавати якісні знання своїм студентам», — пояснюють у компанії. Варто зауважити, що наразі до ініціативи охоче приєдналися й інші гравці галузі.

Нині представники ІТ-індустрії сформувавши низку критеріїв, на які орієнтуються, обираючи партнера серед навчальних закладів. Але головний з них — відкритість керівництва вишів до нового та якісних змін — готовність вдосконалювати навчальний процес, оновлювати програми відповідно до очікувань та потреб ринку. «Ми фокусуємося на ВНЗ з сильним викладанням точних наук, оскільки саме вони забезпечують підготовку нових кадрів для ІТ-галузі. Звичайно, високий пріоритет мають ВНЗ в тих містах, де присутні офіси компанії», — ділиться принципами відбору вишів-партнерів **Катерина Губарева, Global HR Director, Luxoft.**

У цілому ж, за результатами опитування, активна підтримка українських ВНЗ — тенденція, характерна як для великих міжнародних гравців, так і для невеликих компаній.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЗАЄМОДІЇ ТА ПЛАНИ НА МАЙБУТНЄ

За результатами опитування, представники ІТ-компаній, що відповідають за роботу з ВНЗ, оцінюють співпрацю з ними як таку, що виправдовує інвестиції. Не бачать компетентні фахівці й суттєвих перепон, які б могли завадити реалізації таких ініціатив. На їхню думку, переважна більшість вишів відкриті до співпраці, хіба що за винятком поодиноких випадків, які часто залежать від особистісних якостей керівництва навчальних закладів. Дещо заважає і зайва бюрократизація у прийнятті рішень з боку ВНЗ. А ось суттєво пришвидшити розвиток вишів могла б конкуренція, яку можна стимулювати, змінивши систему державного фінансування.

*«Ми вважаємо що наші інвестиції приносять результат. Із складнощів – це комунікація з представниками вишів та часто відмінні підходи до цілей та проектів. Але нам дуже важливо чути один одного, обговорювати та виконувати спільні завдання у форматі діалогу. Саме тому пріоритетний напрямок співпраці із вишами – проведення «круглих столів» із представниками кафедр – як на території університету, так і з колективами закладів в офісі компанії. Активні та ініціативні викладачі – наші найбільші помічники у співпраці з вишами і ми постійно у пошуку таких контактів»,* – розповідає про особливості партнерства **Тетяна Хряпіна**.

*«Вкладаючи час та гроші у розвиток таких ініціатив, ми інвестуємо у майбутнє всього ринку, що позитивно вплине як на компанії, так і на економіку й розвиток України в цілому. Під час роботи з ВНЗ імплементація програм може затримуватись через низку бюрократичних процедур. Однак як самі заклади, так і наша компанія працюють над рішеннями, що прискорюють їх впровадження»,* – дає резюме співпраці **Катерина Губарева**.

Проте, незважаючи на в цілому позитивну оцінку співпраці, учасники ринку відзначають, що все ще існує низка застарілих регуляторних обмежень, які стримують потенціал партнерства. Серед таких – складність юридичного оформлення фінансової та технічної допомоги вишу, надто бюрократизована система влаштування на стажування викладачів та кілька інших моментів. *«Вітчизняним ІТ-компаніям треба боротися за впровадження державно-приватного партнерства між вишами та бізнесом, корпоратизацію університетів. Разом із системною реформою освіти це запорука успіху для нас в наступні десять років. Ці питання мають стратегічне значення, все інше у цій площині – лише тактика»,* – вважає **Олександр Медовий**, CEO компанії **AltexSoft** та голова наглядової ради **Kharkiv IT Cluster**.

Резюмуючи частину, відзначимо, що загалом компанії планують як якісне, так і кількісне розширення співпраці з ВНЗ, розвиваючи ініціативи та адаптуючи їх актуальність до вимог динамічного ринку.

## КОРПОРАТИВНІ ПРОГРАМИ

Іншим важливим інструментом для розвитку кадрового капіталу стали внутрішні освітні ініціативи гравців ринку. Як і партнерство з ВНЗ, цей тип активностей є характерним як для великих міжнародних компаній, так і для менших представників індустрії.

Внутрішні освітні ініціативи компаній мають кілька напрямків: це і навчальні довгострокові програми, і окремі лекції та воркшопи. Тематика охоплює важливі сегменти знань та навичок, що необхідні для подальшого гармонійного розвитку співробітників та акумулювання експертизи всередині компанії: комунікаційні навички та робота в команді, управління проектами, вивчення іноземних мов та ініціативи технічного спрямування.

*«По-перше, за допомогою програм у сфері корпоративної освіти ми можемо виконувати складні завдання для задоволення потреб замовника. По-друге, спеціалісти обирають собі місце роботи не тільки за параметром заробітної платні, але здебільшого йдуть туди, де бачать перспективи для розвитку себе як професіонала. По-третє, компанія залучає найкращі кадри з ринку, і проведення навчань дозволяє нам накопичувати експертизу, яка робить нас привабливішими в очах майбутніх замовників. Нарешті, завдяки навчанням ми можемо розв'язати різні проблеми, з якими стикаємось в роботі як спеціалісти», – розповідають в Intellias про завдання, які вирішує корпоративна освіта.*



Підтверджує цю тезу і **Тетяна Хряпіна, Learning & Development, GlobalLogic**: «Одне з головних завдань, які ставить для себе компанія, запускаючи освітні ініціативи, – це пошвавлення обміну досвідом та підвищення кваліфікації наших спеціалістів. Наші інженери ведуть велику кількість різноманітних проектів, і за допомогою освітньої платформи *GlobalLogic Education* вони знаходять потрібну експертизу, знання та підтримку, необхідну для розвитку. Також ми стаємо більш конкурентними на ринку та можемо надавати якісніші послуги нашим партнерам та замовникам». Схожі пріоритети відзначили й інші опитані компанії. Всі теми та формати навчання зумовлені актуальними запитами бізнесу.

Слід зазначити, що частина таких проектів є відкритою і для зовнішніх користувачів, а не лише для працівників ІТ-бізнесу. В переважній більшості компаній, які взяли участь у опитуванні, корпоративна освіта виокремлюється у спеціалізовані департаменти та навіть академії та університети, що мають стратегічне значення для подальшого розвитку бізнесу.

Яскравим прикладом такого виокремлення освітнього напрямку у компанії є корпоративний університет корпорації **SoftServe**, заснований у 2008 році. Нині це потужний повноцінний підрозділ, що має кілька векторів роботи, спрямованих на розвиток як фахівців компанії, так і на студентів та тих, хто хоче опанувати спеціальність у сфері інформаційних технологій. У рамках університету на постійній основі функціонують кілька основних проектів: **IT Academy** – підрозділ, що понад 10 років проводить технологічні курси для випускників ІТ-спеціальностей практично у всіх містах, де розміщені розробницькі офіси компанії; **Training and Development Group** – підрозділ, що курує внутрішні навчання та тренінги працівників, починаючи від технологічних та soft skills курсів та завершуючи 6- та 9-місячними навчальними leadership-програмами для менеджерів різного рівня; **Language School** – корпоративна мовна школа, що проводить групові та індивідуальні навчання з англійської, німецької, польської, французької та іспанської мов; **E-learning team** – підрозділ, що розробляє внутрішні онлайн-курси, їхнє портфоліо постійно поповнюється новим контентом на запит працівників та компанії; **Сертифікаційний центр**, який створює для співробітників можливість проходити внутрішні та міжнародні технологічні сертифікації (серед сертифікаційних партнерів представлені Nevco HIPAA, Microsoft, ISTQB (ASTQB, BCS, iSQL) Oracle, Brainbench testing та інші), а також допомагає належно готуватися до них. Так, корпоративні університети, на кшталт SoftServe, покривають по суті всі потреби спеціалістів у сфері професійної освіти, створюючи необхідні умови для розвитку талантів та експертизи всередині компанії.

Практично всі освітні програми, що пропонують компанії, популярні у слухачів. «Усі теми, пов'язані зі зміною кар'єри, актуальні та користуються попитом серед наших колег. Я маю

на увазі перехід на інший кар'єрний рівень. Наприклад, у нас є програма для розвитку базових soft skills, яка допомагає пройти оцінку на Senior. Вона шалено популярна. Як і Introduction to management для менеджерів-початківців. Ці програми допомагають зробити наступний великий крок у кар'єрі спеціаліста. Окремо хочу виділити низку техменторінг-програм. Вони спрямовані на вдосконалення технічних навичок і також дуже затребувані. Завдяки їм, наприклад, junior-інженери мають змогу пришвидшити свій професійний розвиток. Загалом ми розробили та пропонуємо близько 50 програм, 30 з яких присвячені саме технічному напрямку», — розповідає **Олексій Федоренко, керівник напряму навчання та розвитку EPAM Ukraine.**

Високий попит на корпоративні програми підтверджують і у **Intellias**: «Коли ми почали запускати комплексні тренінгові програми, то навіть не сподівались на такий рівень зацікавленості з боку колег: на 20 вакантних місць ми отримали близько 70 заявок. Це спонукає нас запускати комплексні тренінгові програми повторно відразу для двох офісів».

Послугами корпоративної освіти згідно з наданими даними користуються близько 65% спеціалістів компаній.

Слід зазначити, що переважна більшість освітніх ініціатив компаній безкоштовні для слухачів — ІТ-бізнес не розглядає внутрішні та зовнішні корпоративні програми як джерела прибутку. Навпаки, робота у цьому сегменті — суттєвий пункт видатків. Наприклад, український офіс EPAM витрачає до \$100 щороку на одного слухача таких програм.

Загалом же корпоративні програми реалізують ІТ-компанії в містах, де розташовані їхні офіси, і фактично доступні в усіх великих населених пунктах країни, формуючи один з головних елементів інфраструктури української індустрії інформаційних технологій. Практично всі опитані компанії використовують інструменти для онлайн-навчання, тому з освітнім контентом можна ознайомитися у кожному куточку держави або ж за її межами.

Усі гравці ринку відзначають значне зростання попиту на корпоративні програми як для спеціалістів компаній, так і для зовнішніх слухачів. «Останніми роками ми бачимо тренд на професійний розвиток, самовдосконалення, що зумовлює популярність таких ініціатив та постійне зростання попиту на них», — пояснює тенденцію **Любов Прядко, спеціаліст з навчання та розвитку компанії Ciklum.** Інший тренд, який окремо виділили у **Luxoft**, та який підтверджують коментарі від інших учасників ринку, — зростання популярності програм не лише технічного напрямку, а й тренінгів soft skills, оскільки саме цей тип навичок суттєво впливає на ефективність роботи команд, атмосферу в проекті тощо.

У цілому кожна з опитаних компаній вбачає високу ефективність у корпоративних освітніх програмах та планує їх активне кількісне та якісне розширення, як для співробітників, так і для зовнішніх слухачів уже найближчим часом.

## ДМИТРО КУШНІР, LUXOFT:

*«Впровадження технологічних рішень — тренд, який не омине Україну»*



*В рамках галузевого дослідження, ініційованого Асоціацією «IT Ukraine», ми поспілкувались з управлінцями провідних українських і міжнародних компаній щодо основних тенденцій розвитку сервісної IT-галузі в країні, їх подальших очікувань від ринку та головних викликів, що стоять перед бізнес-спільнотою.*

*Дмитро Кушнір, директор українського офісу Luxoft (2006-2013), а нині віце-президент із глобальних центрів розробки Luxoft, розповів про динаміку розвитку та основні міфи, що склалися навколо української індустрії.*

### ТЕМПИ РОЗВИТКУ

Якщо говорити про глобальну тенденцію розвитку компанії, то ми бачимо зростання в межах 10-20%. Але цей показник різниться у кожному окремому регіоні. Наприклад, наша загальна стратегія зараз — акцент на розвитку бізнесу в Азії та деяких країнах Західної Європи. Такий підхід зумовлений тим, що ми надаємо все більше консалтингових послуг для наших партнерів, а для ефективності таких послуг необхідно знаходитись щонайближче до клієнта.

Сьогодні Luxoft Ukraine є найбільшим інженерним центром глобальної компанії, тут працює понад 3,5 тис. технічних спеціалістів. Разом з цим, український офіс, демонструючи позитивну динаміку, розвивається менш інтенсивно, порівняно із загальними показниками росту бізнесу Luxoft — в рамках 10% на рік. Такі показники зумовлені фокусом компанії на регіональну експансію.

### ПРО РЕГІОНАЛЬНУ ПРИСУТНІСТЬ В КРАЇНІ

Сьогодні Luxoft має офіси у трьох містах України — Києві, Одесі та Дніпрі. Київ, у якому працює близько 70% від усіх фахівців українського підрозділу, — це хаб, де зосереджена основна експертиза компанії у ключових напрямках: фінансові технології (fintech), автомобільна індустрія (automotive), розробки у сферах медіа, телеком, енерджі, тревел тощо, об'єднані у так звану лінійку бізнесу digital enterprise. Інші два офіси мають свої спеціалізацію та фокус, так склалось історично. Наприклад, одеський офіс зосереджений на роботі над рішеннями для автомобільної галузі. Дніпровські спеціалісти мають глибоку експертизу у фінансових технологіях.

Щонайменше раз на рік ми робимо зріз ринку — дивимось, як поведуть себе конкуренти, які тренди з'являються, у який бік спрямувати ресурси, на чому слід сфокусуватись. Тож спеціалізація може дещо змінюватися з часом, оскільки галузь є дуже динамічною, особливо в Україні.

## НАД ЧИМ ПРАЦЮЄ LUXOFT В УКРАЇНІ

По-перше, це рішення для автомобільної промисловості. Сьогодні інвестиції виробників на інтеграцію технологій у транспортні засоби становлять десятки мільярдів доларів США на рік. У цій сфері Luxoft працює вже багато років. Наприклад, серед наших проєктів — платформа для інформаційно-розважальної системи, яка вже встановлена в усіх нових автомобілях Mercedes-Benz A-класу. Поміж іншого, ми маємо сильну експертизу у створенні навігаційних систем, автономного керування.

Активно працюємо й над розробкою та інтеграцією комплексних фінансових систем для банків, міжнародних корпорацій. Звичайно, поза увагою не залишився такий трендовий напрямок, як blockchain. У цьому сегменті наші розробники мають багатий досвід з реалізації складних трейдингових систем.

## МІГРАЦІЯ СПЕЦІАЛІСТІВ ТА «ВИТІК МІЗКІВ»

Галузь інформаційних технологій — принципово глобальна індустрія. Сьогодні IT-спеціалісти затребувані практично в усіх країнах, конкуренція за якісні кадри продовжує зростати. І якщо ми говоримо про роботу у великій міжнародній компанії, якою є Luxoft, для кваліфікованих фахівців тут є можливість змінити країну роботи та проживання — щоб бути ближчим до клієнта, привнести свою експертизу у той чи інший проєкт. Якщо спеціаліст зацікавлений у тому, аби почати роботу в офісі компанії в іншій країні, ми не будемо заперечувати, це нормальна практика. Міграція кадрів — доволі звична річ для такої динамічної галузі, як IT.

Чимало дискусій точиться довкола питання «витоку мізків» як окремого для ринку явища. Можу сказати, що рівень оплати праці, який у Luxoft цілком порівнюваний з сусідніми країнами, та відносно невелика податкова ставка на доходи фізичних осіб-підприємців роблять Україну привабливим місцем для роботи. Звичайно, ряд інших держав можуть запропонувати кращі базові умови для життя, соціальний захист тощо. Але, якщо порівняти «чистий дохід» спеціаліста, тут Україна безумовно попереду — конкурувати за цим параметром іншим країнам з нами важко.

Звичайно, галузі не вистачає досвідчених висококваліфікованих фахівців. Але ця проблема характерна для більшості країн світу, не лише для України. Конкуренція за сильні кадри була, є і буде відчутною.

## ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ФАХІВЦІВ

Сьогодні в Luxoft Ukraine працює кілька десятків фахівців з різних країн — Казахстан, Білорусь, Російська Федерація, країн ЄС. Географія доволі широка. Після 2014 року кількість іноземців, бажаючих працювати у галузі дещо зменшилась, але наразі ми бачимо обережне поновлення інтересу до України з боку закордонних спеціалістів.

## РИНКИ ТА КЛІЄНТИ

Головними замовниками послуг Luxoft є компанії з Західної Європи (Німеччина, Британія). Другу сходинку за обсягами замовлень займає бізнес з США. Чому, наприклад, Luxoft та інші українські компанії не так активно співпрацюють з країнами Азії? По-перше, лєвова доля видатків на ІТ-послуги та ІТ-консалтинг в цілому у світі йде з боку США та Європи — це великий ринок. По-друге, географічна віддаленість. Як вже зазначав вище, клієнти хочуть бачити виконавців ближче до себе — так значно зручніше та ефективніше вести роботу над проектом. Тому фокус на західні ринки є природнім для української індустрії інформаційних технологій — для них ми ближче, як логістично, так і культурно.

## ВНУТРІШНІЙ РИНОК: МІФ ЧИ РЕАЛЬНІСТЬ?

Внутрішній попит на ІТ-послуги напряду залежить від економічної ситуації в країні. На жаль, хоча ріст української економіки стабільний, назвати його високим поки що важко. Luxoft має замовників з України, але такі проекти — лише кілька відсотків від загальної частки проектів компанії.

Серед трендів внутрішнього ринку, я виокремлю зростання попиту на ІТ-послуги з боку державних органів та установ. Це дуже позитивна тенденція. Ми бачимо тут непогану динаміку та переконані, що цей попит буде збільшуватись і надалі.

Впровадження технологічних рішень — глобальний тренд, який не омине Україну. А ось швидкість впровадження цих рішень місцевими гравцями буде залежати від темпів покращення добробуту країни. Крім цього, для розвитку внутрішнього ринку потрібні й чіткі державні пріоритети — курс на цифровізацію, створення програм стимулювання підприємств, які впроваджують цифрові рішення.



## СТИМУЛЮВАННЯ ГАЛУЗІ ТА ОЧІКУВАННЯ

Я очікую, що попит на українські ІТ-послуги буде лише зростати, що відобразиться як на обсягах виручки, так і на кількості робочих місць. Але щоб задовільнити цей попит, треба еволюціонувати – технологічний ландшафт постійно трансформується. Тож сьогодні інвестиції в освіту та підготовку кадрів є вкрай важливим питанням для індустрії та драйвером, що сприятиме подальшому росту української ІТ-індустрії.

Звичайно, для розвитку галузі потрібні стабільні соціальні та політичні умови, передбачувана політика з боку держави. Ми працюємо над тим, аби наші потреби були зрозумілими можновладцям, і для забезпечення цього розуміння потрібен постійний та зрозумілий діалог.

На мою думку, сьогодні немає потреби у створенні спеціальних умов для галузі, інструментах стимулювання – поточні умови є абсолютно прийнятними та вже самі по собі є основою для росту індустрії. Важливо, перш за все, системно вирішити питання освіти, запровадити реформи та стимулювання у цьому напрямку. Індустрію розвивають талановиті кадри, тому саме кадрове питання має стати пріоритетом для роботи як для ІТ-галузі, так і держави.

# ЕКОСИСТЕМА ДЛЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ

Екосистема є життєво важливим фактором для функціонування та розвитку української ІТ-індустрії. Галузь інформаційних технологій є індустрією знань, талантів та експертизи, тому головне завдання ІТ-екосистеми – забезпечити постійну взаємодію учасників ринку на різних рівнях у площині обміну досвідом та комунікації задля вирішення спільних завдань, що стоять перед гравцями ринку.

Хоча ІТ-екосистема в Україні є відносно молодою, все ж навіть на даному етапі її можна охарактеризувати як багатогранну та динамічну. До такої системи відносяться профільні бізнес-асоціації, регіональні об'єднання (кластери), вищі навчальні заклади (які активно розвивають напрям технічної освіти) та приватні освітні проекти, інноваційні парки, технологічні хаби, масштабні індустриальні події, професійні формальні та неформальні спільноти. Кожен з цих елементів має свої пріоритети та вектори роботи, що в результаті створює позитивні умови для розвитку галузі.



## ІТ-КЛАСТЕРИ

На даний момент в Україні функціонує 17 регіональних об'єднань, а їх кількість зростає щороку. І якщо кілька років тому створення регіональних спільнот ІТ-компаній було явищем більше характерним для великих міст, то сьогодні ситуація дещо змінюється – галузеві кластери з'являються і у невеликих містах країни. Роблячи узагальнення, можна віді-

лити кілька ключових напрямків роботи ІТ-кластерів: модернізація та розвиток ІТ-освіти в межах своїх міст та регіонів (як в рамках системної роботи з вишами, так і в площині профорієнтаційних ініціатив); діалог з органами місцевої влади; формування позитивного іміджу країни та регіону на міжнародній арені. Слід зазначити, що доволі часто серед ініціатив кластерів є і проекти, що не пов'язані безпосередньо з індустрією, а спрямовані на підтримку розвитку міста чи регіону, підвищення рівня їх конкурентоздатності у масштабі країни. Серед учасників кластерів є як сервісні, так і продуктові ІТ-компанії.

#### Мапа ІТ-кластерів



#### БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ

Участь у бізнес-асоціаціях характерна для великих та середніх за розмірами ІТ-компаній. Така специфіка зумовлена, перш за все, векторами роботи даного типу спільнот – для асоціацій, на відміну від кластерів, характерні проекти у сфері Government Relations національного масштабу. Це стосується більшості напрямків роботи: створення законодавчих ініціатив задля гармонійного розвитку ІТ-бізнесу, модернізації освітньої системи, просування індустрії закордоном тощо.

Важливо зазначити, що асоціації ІТ-бізнесу в Україні мають певну сегментацію за індустріальною ознакою. Так, наприклад, Асоціація ІТ Ukraine об'єднує лише представників

сервісної ІТ-індустрії, у той час, коли Українська асоціація венчурного та приватного капіталу (UVCA) сфокусована на роботі з інвесторами та стартапами.

Ключові бізнес-асоціації, що працюють з сегментом ІТ-послуг та продуктів:



## ІННОВАЦІЙНІ ЦЕНТРИ

Важливим елементом для підтримки розвитку вітчизняних стартапів є хаби та інноваційні центри. Для даного елементу екосистеми характерне об'єднання представників бізнесу в рамках однієї території, що має на меті створення сприятливого підприємницького середовища, поглиблення обміну досвідом шляхом співпраці та менторства.

Найбільш відомі українські інноваційні хаби та центри:



Слід зазначити, що активно екосистема для ІТ-бізнесу в Україні почала розвиватися впродовж останніх кількох років. Головною причиною для цього є стрімке зростання вітчизняної галузі, поява нових гравців на ринку, а отже — і нових запитів та потреб. Але, не дивлячись на позитивні тенденції, представники опитаних компаній зазначають, що українська ІТ-екосистема все ще знаходиться на початку свого розвитку і для подальшої еволюції потребує значної уваги та консолідації зусиль з боку бізнесу.



# АЛЕКС ЛУЦЬКИЙ, INNOVECS:

«Акцент на *added value*»



Алекс Луцький почав свій шлях в індустрії інформаційних технологій з посади інженера-програміста у США, куди разом із сім'єю емігрував у 1994-му. Маючи за плечима цінний досвід у запуску стартапів та управлінні технологічним бізнесом, у 2011 році Алекс повернувся в Україну за запрошенням GlobalLogic, та за рік відкрив тут власну сервісну IT-компанію.

З невеликого офісу та команди в кілька чоловік за 7 років Innovecs виросла до однієї з найбільш швидко зростаючих компаній США за версією Inc. 5000 у 2017 та 2018 році, а в 2018 році була включена до престижного IAOP's Global Outsourcing 100 – рейтингу найкращих та наймолодших сервісних IT-компаній світу.

## ДИНАМІКА ЗРОСТАННЯ

Загальне зростання IT-галузі в Україні – близько 20% на рік. І це достатньо непоганий органічний показник. Щодо Innovecs, то тут ситуація дещо інша. Ми відносно невелика, а отже і гнучка компанія, тому поки що можемо дозволити собі значно випереджати ринок за показниками росту. Минулого року ми виросли на 68%, цього року очікуємо приблизно таку ж динаміку. Звичайно, з подальшим розвитком компанії темпи органічного росту будуть дещо сповільнюватися. В планах – сконцентруватися на саме побудуванні інженерних сервісів, створюючи *added value* (додану вартість послуг), яку ми надаємо нашим клієнтам.

Зауважу, що в Innovecs ми рахуємо зріст бізнесу лише з точки зору доходів, а не збільшення кількості спеціалістів. Наша ціль – збільшення обороту та рентабельності бізнесу. Рахувати успішність IT-компанії кількістю робочих місць – це архаїзм, релікт минулого. Зараз ніхто не говорить про те, скільки розробників працює у Facebook, всіх цікавить капіталізація бізнесу, його додана вартість та прибутковість.

## З КИМ ПРАЦЮЄ КОМПАНІЯ

Три основні ринки, з якими працює Innovecs – США, Європа (Велика Британія, скандинавські країни) та Ізраїль. Останнім часом саме з Ізраїлю до нас йде дуже велика кількість замовників – розвиток галузі там вкрай стрімкий і значно випереджає ресурсні можливості країни.

Великий інтерес до українських послуг є і з боку клієнтів з Катару, Об'єднаних Арабських Еміратів. Але через певну специфіку регіону працювати з цими країнами для нас поки що важко.

## РЕГІОНАЛЬНА ПРИСУТНІСТЬ

В Україні Innovecs представлена у двох регіонах – Києві та Миколаєві. Вся експертиза компанії зосереджена у столичному офісу, миколаївське відділення залучене до тих самих проектів, що і київський, виконуючи роль team extension. Регіональна спеціалізація та розділення експертизи поміж представництвами не характерне для нашої компанії.

## КАДРОВІ ПИТАННЯ ТА ВІДТІК СПЕЦІАЛІСТІВ

В Україні ми зіштовхнулися з деяким дефіцитом кадрів. Особливо якісних менеджерів. На жаль, на українському ринку дуже мало досвідчених управлінців, які б зналися на управлінні IT-бізнесом. Недостатньо просто мати сильні таланти, важливо супроводжувати їх якісним сервісом. І саме питання сервісу, створення додаткових цінностей для клієнта – є ключовим завданням менеджменту.

Через брак досвідчених управлінців на українському ринку, сьогодні на ключові управлінські посади в Innovecs ми запрошуємо досвідчених менеджерів з великих міжнародних компаній, наприклад, Amazon та Paramount. Залучення кращого іноземного досвіду вкрай важливе для формування потужного бізнесу, який має конкурувати з іншими гравцями на глобальному ринку.

«Відтік мізків» не є критичною проблемою для вітчизняної галузі інформаційних технологій. Я і сам колись вирішив переїхати працювати до США, але ж тепер я тут, будує успішну компанію в Україні, використовуючи отриманий за кордоном бізнес-досвід. Робота за кордоном навчила мене багатьох речей, а головне – правильному розумінню бізнесу.

Сьогодні «відтік» українських спеціалістів становить близько 1%, а значна кількість з тих, хто виїхав, повертається назад, приносячи з собою сильну міжнародну експертизу.

Говорячи про заробітну платню у галузі, зазначу, що за останні 8 місяців поточного року рівень оплати праці IT-спеціалістів в Україні значно виріс. Сьогодні середня сума компенсації розробникам у нашій компанії знаходиться у межах \$2,8-3 тис. Заробітна плата програмістів у таких містах країни, як Київ, Харків, Львів, Одеса, є приблизно однаковою – різниця якщо і є, то дуже несуттєва. У менших містах ситуація дещо інша, там рівень оплати є більш фрагментованим, що викликано дещо слабкішою експертизою місцевих спеціалістів.

## ВНУТРІШНІЙ РИНОК ТА МЕНТАЛЬНІ БАР'ЄРИ

Аби внутрішній ринок ІТ-послуг в Україні розвивався, перш за все, потрібно змінити некоректне сприйняття сервісної галузі, аутсорсингу послуг. В Україні, на жаль, аутсорсинг асоціюється із зайвими витратами: навіщо платити якійсь компанії гроші, коли ми самі можемо взяти в штат потрібних нам людей? Але це вкрай неправильна думка. Сервісна компанія (не обов'язково навіть у ІТ-сфері), маючи досвід та експертизу в окремій ніші, заощаджує кошти та час замовника. Та поки що в українського бізнесу відсутнє повне розуміння того, що за зовнішню експертизу можна і потрібно платити.

Переконалий, що в Україні є всі можливості для активного розвитку внутрішнього ринку споживання ІТ-послуг. Перепоною ж на шляху до впровадження цифрових рішень стає не питання наявності великих грошей у гравців ринку, а проблема відсутності менеджерської волі впроваджувати зміни всередині компаній. Але подолання цих ментальних бар'єрів — лише питання часу, особливо, зважаючи на те, що українському бізнесу доведеться вже зовсім скоро гостро конкурувати з потужними міжнародними гравцями не лише за межами України, але і тими глобальними компаніями, яких з'являтиметься все більше на вітчизняному ринку.

## ПРОГНОЗИ ТА ОЧІКУВАННЯ

Найближчими роками на нас очікує перерозподіл гравців серед учасників українського ІТ-ринку. Відбуватиметься певна консолідація, ряд поглинань великими компаніями лише тих менших, що матимуть експертизу чи перспективних клієнтів. Конкуренція остаточно змиє з ринку останні «body shops», тобто ті компанії, які лише надають спеціалістів «в оренду» закордонним замовникам, не створюючи доданої вартості. Відбудеться перегрупування сил, нарешті з'являться правила гри на цьому ринку. Такий процес — нормальна практика та невід'ємний елемент еволюції галузі.

На сьогодні я не бачу жорстких бар'єрів в середині країни для подальшого зростання галузі. Одним з ключових питань залишиться фіскальна політика держави, можливість мати пільгові умови для розвитку ІТ-індустрії.

Я не думаю, що найближчим часом українська ІТ-індустрія зустрінеться із серйозними зовнішніми перешкодами на шляху до подальшого розвитку. Зростання даної галузі — світовий тренд, який ми вдало підхопили. Реальну загрозу може становити наступна світова економічна криза, силу якої ми вже бачили у 2008-2009 роках. Наслідком може стати вибух «фінансової бульбашки», яка утворилася на ринку стартапів та технологічних продуктів. Звичайно, такий поворот подій може призвести до деякої турбулентності у сфері ІТ-послуг.



Та попри всі можливі зовнішні та внутрішні фактори впливу, я очікую, що українська ІТ-індустрія органічно зростатиме разом зі світовим ринком цифрових послуг, зберігаючи поточні темпи розвитку.

# РЕГУЛЯТОРНЕ ПОЛЕ

Наразі в Україні відсутнє галузеве регулювання індустрії розробки програмного забезпечення. Це відповідає світовій практиці. Відсутність регуляторного навантаження на галузь – позитивний чинник для її зростання та конкуренції на ринку.

Водночас компанії сектору працюють у рамках загального законодавчого поля України: до окремих бізнес-процесів застосовують вимоги, встановлені у відповідних нормативно-правових актах (податкове, митне, валютне законодавство тощо).

## Людський капітал

Одним з головних факторів для розвитку галузі розробки ПЗ є людський капітал (як і для інших галузей так званої економіки знань чи нової економіки).

*Саме тому поступ індустрії залежить як від наявності кваліфікованих спеціалістів, так і умов співпраці з ними*

Це зумовлює важливість для галузей оподаткування виплат розробникам, залучення іноземців, кількості та якості підготовки спеціалістів.

## Співіснування традиційної моделі і ФОП

Індустрія чутлива до оподаткування виплат розробникам, оскільки ця стаття становить близько 80% видатків компаній. Для традиційних секторів економіки нормальною є ситуація, коли виплати працівникам не перевищують 10% видатків (наприклад, для експорту чорних та кольорових металів). Саме тому оподаткування виплат фахівцям – головний чинник для ІТ-галузі та незначний для більшості інших секторів економіки.

Нині більшість розробників в Україні співпрацюють з компаніями як фізичні особи-підприємці на підставі господарських договорів. Абсолютна більшість таких ФОП сплачують податки за третьою групою спрощеної системи оподаткування.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Варто зазначити, що в галузі розробки ПЗ працюють ФОП третьої групи. Такі ФОП сплачують 5% єдиного податку від будь-якого доходу. Їх не слід ототожнювати з ФОП другої групи, що сплачують фіксований єдиний податок у розмірі до 744,60 грн/міс. (ФОП другої групи поширені, наприклад, у ресторанному бізнесі).

#### Платежі ФОП третьої групи спрощеної системи оподаткування

Платіж	Ставка	Середні платежі ФОП в ІТ
Єдиний податок	5 відсотків від доходу	2345 грн/міс.
Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ)	22 відсотки від мінімального розміру заробітної плати на місяць	819,06 грн/міс. станом на жовтень 2018 року <sup>2</sup>

Альтернативою моделі співпраці з розробниками як ФОП є оформлення трудових відносин.

#### Платежі при трудових відносинах

Платіж	Розмір
ПДФО	18% від заробітної плати
Військовий збір	1,5% від заробітної плати
ЄСВ	22% від частини заробітної плати, що не перевищує 15 МЗП (55845 грн станом на жовтень 2018 року)

Як зазначено вище, галузь розробки ПЗ України – переважно експортна. Тобто українські компанії конкурують на глобальному рівні. На наше переконання, модель співпраці з розробниками як ФОП є основною перевагою України, що дає змогу нашим компаніям бути конкурентними на міжнародному ринку та забезпечує стрімке зростання індустрії в цілому.

*Головним чинником є саме конкурентне податкове навантаження на основну статтю витрат ІТ-компаній – виплати розробникам, а не модель ФОП сама по собі.*

<sup>2</sup> За власним бажанням ФОП може збільшити суму ЄСВ.

Разом з цим, слід зазначити, що певний негативний ефект для галузі має невпевненість компаній у довгостроковій стабільності моделі ФОП. Саме тому ще швидшому зростанню індустрії сприяло би:

→ гарантування державою на певний період часу можливості використання компаніями моделі з ФОП;

та/або

→ істотне зниження загального податкового навантаження на виплати висококваліфікованим працівникам.

### **Стимулювання розвитку індустрії. Останні зміни в законодавстві**

З 2012 року діє Закон України «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції». Зазначений Закон не висуває жодних додаткових вимог до суб'єктів господарювання, натомість визначає дві форми підтримки розвитку індустрії програмної продукції:

1. встановлення особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції, передбачених Податковим кодексом України;
2. інші форми державної підтримки, що розробляє Державне агентство з питань електронного урядування України з подальшим їх затвердженням Кабінетом Міністрів України.<sup>3</sup>

### **ПДВ**

Загалом податок на додану вартість (ПДВ) не має значного впливу на галузь розробки програмного забезпечення, що є переважно експортною. Це зумовлено тим, що об'єктом оподаткування ПДВ є операції з постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України (п. 185.1 ст. 185 ПКУ). При цьому місцем постачання послуг з розробки ПЗ вважається місце, в якому отримувач послуг зареєстрований як суб'єкт господарювання (п. 186.3 ст. 186 ПКУ). Тобто, компанії-експортери послуг з розробки ПЗ не сплачують ПДВ.

Разом з цим, щодо інших операцій з постачання програмної продукції пунктом 26<sup>1</sup> підрозділу 2 розділу XX ПКУ встановлено, що:

*«Тимчасово, з 1 січня 2013 року до 1 січня 2023 року, звільняються від оподаткування податком на додану вартість операції з постачання програмної продукції, а також операції з програмною продукцією, плата за які не вважається роялті...».*

Окрім того, згідно зі ст. 196 ПКУ операції з виплат роялті у грошовій формі не є об'єктом оподаткування ПДВ.

<sup>3</sup> На виконання цього пункту КМУ щороку затверджує план заходів з підтримки розвитку індустрії програмної продукції України.

Так, ПДВ не має значного впливу на індустрію розробки ПЗ.

### *Працевлаштування іноземців*

Оскільки існує глобальний дефіцит ІТ-фахівців, а навички розробників універсальні, процес міграції таких спеціалістів досить поширений у світі.

*Водночас для сталого розвитку галузі необхідно, щоб міграція розробників ПЗ була двосторонньою: тобто, щоб на місце фахівців, які виїхали, приїжджали іноземці.*

Наразі на законодавчому рівні держава стимулює приїзд ІТ-професіоналів до України — Законом України «Про зайнятість населення» визначені спеціальні умови для їх працевлаштування:

- можливість оформлення дозволу на працевлаштування терміном на 3 роки (замість одного року);
- відсутність вимоги щодо мінімальної заробітної плати для іноземного ІТ-фахівця.<sup>4</sup>

Однак зазначена умова позитивно сприяє конкуренції України за іноземців, що лише починають працювати у сфері розробки ПЗ, але майже не впливає на залучення досвідчених фахівців. Як було зазначено вище, найбільше значення для співпраці компаній галузі зі спеціалістами має розмір податкового навантаження на виплати розробникам ПЗ. Тобто найкращим стимулом буде запровадження спеціального оподаткування заробітної плати іноземним ІТ-фахівцям або створення умов для роботи іноземців як ФОП в ІТ-галузі України.<sup>5</sup>

Окрім того, нижче будуть описані деякі технічні бар'єри, що ускладнюють працевлаштування іноземців в Україні.

### *Ввезення прототипів обладнання (проблема вирішена у 2018 році)*

Розробка ПЗ для конкретного обладнання потребує взаємодії компанії з прототипом такого обладнання. Часто вони є радіоелектронними засобами та випромінювальними пристроями (РЕЗ та ВП), ввезення яких відповідно до ст. 29<sup>1</sup> Закону «Про радіочастотний ресурс України» потребує документа про підтвердження відповідності. Оскільки для розробки ПЗ ввозять саме прототипи обладнання, у його виробників відсутній такий документ.

Зазначена проблема була вирішена рішенням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації від 13.02.2018 № 78. Так, визначено,

<sup>4</sup> Ч. 1 ст. 42<sup>3</sup> та ч. 4 ст. 42<sup>1</sup> Закону «Про зайнятість населення».

<sup>5</sup> Зокрема, можливим шляхом є визначення співпраці як ФОП з українською ІТ-компанією підставою для оформлення посвідки на тимчасове проживання (шляхом внесення змін до ст. 4-5 Закону «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства»).

що для проведення спеціальних досліджень (зокрема розробки програмного забезпечення) дозволено завезення до 10 прототипів кожного тип без декларації.

Ми вважаємо, що цей крок є позитивним для галузі в цілому та R&D-центрів зокрема.

#### *Реєстрація ФОП іноземцями без місця проживання (проблема вирішена у 2018 році)*

Раніше іноземці, у яких не було офіційного місця проживання, не могли зареєструвати ФОП в Україні і, відповідно, співпрацювати з ІТ-компанією.

Згідно із Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань», в єдиному державному реєстрі містяться відомості про ФОП «місцезнаходження (місце проживання або інша адреса, за якою здійснюється зв'язок з фізичною особою-підприємцем)» (ч. 4 ст. 9).

На практиці ця вимога прирівнювалася до необхідності отримання іноземцем перед реєстрацією ФОП посвідки на постійне проживання або посвідки на тимчасове проживання.<sup>6</sup>

Цю проблему розв'язали 23 січня 2018 року листом Міністерства юстиції України № 1028/8.4.3/ін-18, яким було роз'яснено, що для реєстрації ФОП іноземцем може бути використана *інша адреса, за якою здійснюється зв'язок з фізичною особою-підприємцем, може бути підтверджена іншим документом (наприклад, договір найму будівлі або іншої капітальної споруди...)*.

Тобто наразі іноземець без місця проживання (тобто без посвідки на проживання) може зареєструватися в Україні як ФОП, використовуючи для місця реєстрації ФОП, наприклад, орендоване приміщення.<sup>7</sup>

#### *Виїзд/в'їзд іноземців з країн СНД при працевлаштуванні (проблему вирішено у 2018 році)*

Для працевлаштування громадянам Азербайджану, Білорусі, Вірменії, Молдови та Узбекистану необхідно отримати:

- дозвіл на застосування праці іноземця та особи без громадянства (ч. 4 ст. 3 Закону «Про зайнятість населення») (далі – дозвіл);
- посвідку на тимчасове проживання (далі – посвідка).

Проблема полягала в тому, що Державна міграційна служба (далі – ДМС) відмовляла таким іноземцям у прийомі документів на отримання посвідки, якщо дата їхнього в'їзду в Україну передувала даті отримання дозволу. Тобто для отримання посвідки іноземці з відповідних країн після отримання дозволу вимушені були виїхати з України та повернутися до України. При цьому такий виїзд/в'їзд міг бути зроблений через територію будь-якої країни та не передбачав отримання жодних додаткових документів.

<sup>6</sup> Абзацом 9 ст. 3 Закону «Про свободу пересування та вільний вибір місця проживання в Україні» встановлено вичерпний перелік документів, до яких може вноситися місце проживання іноземця.

<sup>7</sup> Разом з цим реєстрація ФОП не є підставою для отримання посвідки на тимчасове проживання, а тому такий іноземець не зможе перебувати в Україні понад 90 днів протягом 180-денного періоду. Це питання потребує окремого розв'язання.

18 липня 2018 року КМУ ухвалив Постанову № 651, якою розв'язав окреслену проблему. Зазначений документ передбачає, що іноземці *«не пізніше 30 днів від дати останнього в'їзду на територію України, мають право подати документи на отримання посвідки без виїзду за межі України»*. Водночас проблема лишилася актуальною для громадян Російської Федерації, оскільки наведена норма не стосується країни-агресора.

## Можливі кроки для поліпшення регулювання

### *Довгострокові візи при працевлаштуванні (проблема актуальна)*

Наразі проблема полягає в тому, що іноземці з безвізових країн (зокрема США, ЄС) при оформленні посвідки на тимчасове проживання виїжджають з України для отримання довгострокової візи (візи Д).

Для працевлаштування іноземців необхідно отримати:

- дозвіл на застосування праці іноземців та осіб без громадянства (дозвіл);
- візу Д;
- посвідку на тимчасове проживання (видається на підставі дозволу та візи Д)<sup>8</sup>

На практиці іноземець проходить три етапи:

1. Приїжджає в Україну та отримує дозвіл;
2. Їде за кордон для оформлення візи Д (оскільки вона не видається на території України);<sup>9</sup>
3. Повертається в Україну для оформлення посвідки.

**Ми вважаємо, що другий етап зайвий.** Його можна усунути різними шляхами:

- оформлювати візи Д на території України (необхідно внести зміни до Постанови КМУ від 1 березня 2017 р. № 118, проект необхідних змін розроблено BRDO);<sup>10</sup>
- оформлювати візи Д в електронній формі (потребує технічної реалізації);
- скасувати необхідність отримання візи Д для оформлення посвідки на тимчасове проживання (необхідно внести зміни до ст. 5<sup>2</sup> «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства»).

Відповідні зміни спростять процес працевлаштування іноземців в Україні.

<sup>8</sup> Відповідно до ст. 5<sup>2</sup> Закону «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» *«Іноземці та особи без громадянства зобов'язані отримати довгострокову візу з метою отримання посвідки на тимчасове проживання в Україні, якщо інше не встановлено законами чи міжнародними договорами України»*

<sup>9</sup> Пунктом 4 Правил оформлення віз для в'їзду в Україну і транзитного проїзду через її територію, що затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 р. № 118.

<sup>10</sup> Проект Постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Правил оформлення віз для в'їзду в Україну і транзитного проїзду через її територію» <https://goo.gl/rNhT5d>

### *Право ФОП розпоряджатися валютними надходженнями (проблема актуальна)*

Валютне регулювання щодо ФОП важливе саме для ІТ-галузі. Так, згідно з даними НБУ за 10 місяців 2017 року: за зовнішньоекономічними договорами платежі за послуги понад 20 тис. дол. США, за товари – більш ніж 50 тис. дол. США отримали усього 2 617 ФОП. З цих осіб 1 670 – це підприємці, які надають комп'ютерні послуги.

Тобто відповідно до цих даних НБУ близько 64% ФОП-експортерів, це підприємці-експортери з ІТ-галузі.

В Україні діє обов'язковий продаж 50% валютних надходжень.<sup>11</sup> Однак на практиці ФОП не може вільно розпоряджатися другою половиною валюти, а саме переказати ці кошти на валютний рахунок фізичної особи.

*Тобто насправді для використання другої половини коштів, які не підпадають під автоматичний продаж валюти, ФОП має її продати за гривні.*

Зазначене обмеження існувало не завжди і виникло не у зв'язку зі зміною законодавства, а після публікації Листа НБУ від 14.09.2016 р. № 57-0002/76798. До цього ФОП могли перераховувати валюту на власні валютні рахунки, відкриті як фізичними особами, після чого вільно нею розпоряджались. Це відповідало принципу здійснення підприємницької діяльності, що визначений ст. 44 Господарського кодексу України: підприємець має вільно розпоряджатися прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом.

У жовтні 2017 року НБУ внесені зміни до Інструкції НБУ від 12.11.2003 № 492, якими нормативно закріплено зазначене обмеження, а саме заборонено переказувати валюту з рахунків ФОП на рахунки фізичних осіб, відкриті для власних потреб.

Важливо підкреслити, що зазначене обмеження стосується права власності фізичної особи на валюту. 14 січня 2011 року Міністерство юстиції України опублікувало роз'яснення «Статус фізичної особи-підприємця: проблеми застосування законодавства», у якому визначено, що: «чинне законодавство не виділяє такого суб'єкта права власності як фізична особа-підприємець та не містить норм щодо права власності фізичної особи-підприємця». Тож суб'єктом права власності на іноземну валюту, яка знаходиться на поточному рахунку, відкритому для здійснення підприємницької діяльності, є фізична особа.

Разом з тим згідно зі ст. 51 Цивільного кодексу України регулювання діяльності підприємців є аналогічним до юридичних осіб, лише якщо інше не впливає із суті відносин, які регулюються. Тобто в разі переказу коштів з рахунку для здійснення підприємницької діяльності на відкритий для власних потреб власник іноземної валюти не змінюється, відповідно, за суттю відносин така операція не належить до підприємницької діяльності.

<sup>11</sup> Постанова НБУ «Про запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті та встановлення розміру обов'язкового продажу таких надходжень» від 12.06.2018 №65



Ми вважаємо, що зазначене обмеження має бути зняте з огляду на те, що:

- конституційні права і свободи людини і громадянина не можуть бути обмежені, крім випадків, передбачених Конституцією України, а право власності належить до конституційних прав (ст. 41, 64 Конституції України);
- у разі ухвалення нових законів або внесення змін до чинних не допускається звуження змісту та обсягу наявних прав і свобод (ст. 22 Конституції України);
- особа може бути позбавлена права власності або обмежена у його здійсненні лише у випадках і в порядку, встановлених законом (ч. 2 ст. 321 Цивільного кодексу України).

При цьому Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки (далі – Концепція), схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. N 67-р, передбачає, що розвиток цифрового підприємництва є однією з основних цілей цифрового розвитку, та вказує на необхідність спрощення ведення зовнішньоекономічної діяльності.

На наш погляд, можливість ФОП перераховувати непродані валютні надходження на власні вкладні та поточні рахунки, відкриті фізичними особами для своїх потреб, матиме позитивний ефект для галузі. Окрім того, такий крок суттєво посилить позитивний іміджевий ефект, оскільки, за нашими оцінками, згадане обмеження стосується десятків тисяч підприємців.

Сподіваємося, що в рамках задекларованої лібералізації валютного регулювання НБУ скасує зазначений бар'єр.

# ОЛЕКСАНДР МЕДОВОЙ, ALTEXSOFT:

«Податок на виведений капітал — стимул для росту внутрішнього ринку»



Працюючи в сфері інформаційних технологій з 2002 року, Олександр отримав досвід розробки програмних продуктів, управління проектами, продажів та бізнес-аналітики. Сьогодні Олександр, будучи засновником та генеральним директором AltexSoft, відповідає за операційну діяльність компанії та стратегічний розвиток бізнесу.

Крім розвитку компанії, Олександр займається і громадською діяльністю, займаючи посаду голови наглядової ради Kharkiv IT-Cluster — неурядової організації, яка об'єднує найбільші українські та міжнародні компанії, що працюють у регіоні, та приймає активну участь у розвитку IT-сфери Харківщини.

## ТЕМПИ І ДИНАМІКА

AltexSoft розвивається дещо швидше за ринок — цього року ми очікуємо зростання фінансових показників компанії на 23-25%, це доволі обережні прогнози. Кількість працівників за перші 8 місяців поточного року збільшилася на 34%. І це далеко не межа.

Бути швидшими за ринок нам дозволила нова стратегія компанії. Останні півтора року ми концентруємося на послугах з технологічного консалтингу — така спеціалізація дозволяє нам успішно конкурувати з компаніями значно більшими за нас.

Щодо більш довгострокових планів, то тут детально говорити не буду — не хочу забігати наперед. Але обороти збавляти точно не збираємось.

## ГЕОГРАФІЯ ЗБУТУ

AltexSoft присутній сьогодні у трьох містах України: Харкові, Львові та Кременчуці (Полтавська область). Рівень оплати праці у регіонах знаходиться приблизно на однаковому рівні, різниця якщо і є, то доволі незначна. Доменна спеціалізація у регіональних офісів відсутня — всі підрозділи працюють над одними проектами компанії.

Головним ринком збуту для нас є США — на цю країну припадає близько 75% проектів. Другим за обсягом є ринок Британії. Також співпрацюємо з країнами ЄС, Ізраїлем. Над розширенням клієнтської географії поки що серйозно не замислювались, не бачимо в цьому потреби для себе.

## ПРОБЛЕМА ВІДТОКУ

Я погоджуюсь з тим, що в країні існує проблема з відтоком кадрового капіталу в ІТ-сфері. В ІТ-галузі, як і в будь-якій іншій, є приблизно 85% «рядових» фахівців і 15% «зірок», провідних спеціалістів, які є основними локомотивами бізнесу. Мушу визнати, що свідомо полишають країну найчастіше саме представники другої групи, тобто ми втрачаємо найкращих, тих, хто вів за собою більшість, був основою бізнесу.

Один з факторів, який сприяє «відтоку мізків» – активізація компаній, які роблять бізнес на постачанні кадрів для закордонних R&D центрів. Таке «інтелектуальне обкрадання», на жаль, сьогодні має системний характер.

За моїми оцінками, релокацію за останній час здійснили 3-4% українських спеціалістів. Здається, що така кількість не є критичною, але, в пошуках стабільних умов життя та широким перспектив, виїжджають якраз найкращі.

## ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ

У нас є декілька проектів для українських замовників. Але продукти, які ми розробили, використовуються клієнтом в основному не на вітчизняному ринку, тож сказати, що ми робимо щось лише для внутрішнього споживача, буде не зовсім правильно.

Звичайно, ми зацікавлені у розвитку ринку ІТ-послуг всередині країни, та поки що локальні замовники фінансово неготові до активного впровадження технологічних рішень для свого бізнесу. Очевидно, що головною причиною є загальний стан української економіки – ми все ще залишаємось бідною країною.

Додаткові державні програми та преференції для стимулювання використання ІТ-продуктів українським бізнесом точно не допоможуть. Ми всі знаємо, як декларовані державою «преференції для всіх» на практиці стають прерогативою «обраних». Переконали, що в такому разі варто очікувати різного роду зловживань та проявів корупції.

Як можна було б виправити ситуацію та допомогти розвиватися внутрішньому ринку ІТ-послуг? Дуже хорошим інструментом, на мою думку, міг би стати податок на виведений капітал. Гроші будуть більше «осідати» всередині країни, інвестуватися у розвиток бізнесу. І що важливо, у підприємців буде вибір: хочеш, можеш вкладати кошти у впровадження цифрових рішень і підвищувати бізнес-ефективність, хочеш – у придбання нової землі чи виробничого обладнання. Ринок відчутно пожвавиться, гроші почнуть працювати на розвиток, а не залишатися на рахунках закордонних банків.

## ПЕРЕПОНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Головне, що потрібно для подальшого розвитку ІТ-галузі в Україні — не заважати бізнесу працювати. Ми власними руками зробили одну з найуспішніших індустрій країни і зможемо зробити ще більше, якщо ніхто не буде вигадувати якихось нових бар'єрів.

Майбутнє галузі безпосередньо залежить від того, чи вдасться нам трансформувати освітню систему. Якщо ми хочемо і далі бачити зростання галузі хоча б на рівні 20% на рік, треба збільшувати чисельність кадрів. І збільшувати її не на ті ж 20%, а на 25-30 і більше відсотків. Це серйозний виклик для ІТ-індустрії, подолати який без розуміння з боку уряду ми навряд зможемо.

Потужний ривок в модернізації освіти ми можемо зробити тоді, коли зменшимо рівень державного регулювання цієї сфери. Для цього нам потрібен закон про державно-приватне партнерство, який дозволить налагодити прозору співпрацю з вишами, а отже — більше інвестувати в розвиток навчальних закладів.

Серйозними перепонами як для компанії, так і всього ринку, можуть стати, звичайно, непередбачувані новели у фіскальній політиці держави, ігнорування урядом проблем освітньої сфери, радикальні зміни у менеджменті країни. Останній фактор є особливо гострим для нас.

## ПРІОРИТЕТИ ДЛЯ СПІЛЬНОТИ

Сьогодні перед ІТ-спільнотою країни стоїть ряд викликів. По-перше, це збереження точних податкових умов для галузі. Також, потрібно пам'ятати, що ключова конкуренція ХХІ століття — це боротьба за людський капітал, і можливість працювати не як штатний співробітник, а як контрактор є дуже важливою частиною того, як зробити умови праці в країні конкурентними. Вже зараз гравцям ринку потрібно зайняти проактивну позицію, почати роботу над проектом закону, який міг би регулювати відносини з підрядниками, що працюють з компанією за контрактом. А це означає, що ми будемо пропонувати власну альтернативу існуючому трудовому кодексу. ІТ-галузь, переконаний, як ніхто має право розроблювати такий документ, оскільки 80% видатків компаній становить оплата праці спеціалістам — так багато на персонал не витрачає жодна в країні індустрія.

По-друге, треба боротися за впровадження державно-приватного партнерства між вишами та бізнесом, корпоратизацію університетів. Разом із системною реформою освіти — це запорука успіху для нас в наступні десять років. Це стратегічно важливі питання, все інше у цій площині — лише тактика.

Третє питання, навколо якого мають об'єднатися представники галузі – системні трансформації економіки країни. В бідній країні важко будувати будь-який бізнес. Як вже казав, основним інструментом тут має стати впровадження податку на виведений капітал.

Остання теза – галузі потрібна продумана експортна стратегія. І не варто очікувати, що хтось її створить за нас. Як і завжди, все тільки в наших руках.

# СТОРІНКА ВДЯЧНОСТІ

Жодну велику роботу неможливо виконати самотужки, а особливо таку масштабну, як це дослідження. Під час підготовки цього матеріалу ми зіштовхнулися з рядом викликів, бар'єрів та інших факторів, які значно ускладнювали роботу, а подекуди взагалі ставили під питання укладання того чи іншого розділу.

Завдяки вам, наші партнери та колеги, цей звіт опубліковано. Ми дякуємо всім тим, хто підтримав нас на кожному етапі дослідження: поширення інформації, збору даних, інтерв'ю, укладання матеріалів. Разом ми створили документ, який відображає стан та розвиток індустрії. Тож ця сторінка – для вас.

Асоціація «IT Ukraine» та Офіс ефективного регулювання (BRDO) за активну участь у створенні даного дослідження вдячні таким компаніям та організаціям:

## ІНІЦІАТИВНА ГРУПА ТА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА



## КОМПАНІЇ, ЩО БРАЛИ УЧАСТЬ У ДОСЛІДЖЕННІ



# СТОРІНКА ВДЯЧНОСТІ

## ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА



**IT-CLUSTER**  
Івано-Франківськ

**ДЛЯ НОТАТОК**



**ДЛЯ НОТАТОК**

**ДЛЯ НОТАТОК**



