



✉ 1A Andriyivsky Uzviz, Kyiv, 04070, Ukraine  
☎ tel: +380 44 496-06-01, fax: +380 44 496-06-02  
@ office@eba.com.ua 🌐 www.eba.com.ua

*Інформаційний центр IT Prospect працює при IT-комітеті Європейської Бізнес Асоціації. IT Prospect - це платформа для спілкування між представниками IT-галузі, ЗМІ та суспільством, метою якого є популяризація IT-галузі та стабільна подача достовірної інформації.*

**Прес-реліз**

**08.08.2016**

**ЕКСПОРТНА ІТ-ІНДУСТРІЯ ТА МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ТОРГІВЛІ  
УКРАЇНИ  
ЗНАЙШЛИ ПОРОЗУМІННЯ  
ПОБАЖАННЯ БІЗНЕСУ БУДУТЬ ВНЕСЕНІ ДО HIGH-TECH СТРАТЕГІЇ**

На зустрічі представників Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, зокрема Олени Мініч, директора департаменту цифрової економіки України МЕРТ, Андрія Бірюкова, виконавчого директора новоствореного High Tech Office, та лідерів компаній-членів ІТ комітету ЕВА (Ciklum, EPAM, GlobalLogic, Itera Consulting, Luxoft, Sigma Software, Softserve) було досягнуто взаєморозуміння про необхідність внесення коментарів від експортної ІТ-індустрії в high-tech стратегію України та про співпрацю компаній із High-tech офісом при МЕРТ.

Всього в high-tech стратегію України планується додати коментарі по двом блокам. Третій блок питань ІТ Комітет ЕВА планує винести на обговорення із МОН України.

**1. Людський капітал**

Учасники дійшли згоди, що експортна ІТ-галузь – це індустрія, яка формує економіку знань. Українські ІТ-спеціалісти глибоко цінуються на міжнародному ринку, тому важливо їх розвивати і мотивувати до роботи саме в Україні. Такі спеціалісти розглядаються компаніями і економікою як генератори доходу, а не витрат. І саме експортна ІТ-індустрія трансформує поняття людські ресурси у людський капітал.

Костянтин Васюк, координатор ІТ Комітету ЕВА: «На перший план в економіці знань виходить талант розробника, задача якого – не відпрацювати певну кількість годин на підприємстві, а розв'язати ту чи іншу задачу. При цьому кожен індивідум-професіонал розглядає себе як «мініпідприємство», яке потрібно розвивати, інвестуючи у знання, компетенції та навички. ІТ-спеціаліст створює сервіси із більшою доданою вартістю і обирає найкращі можливості продажу своїх сервісів в умовах економіки на глобальних ринках».

Надання послуг в економіці знань у формі приватного підприємництва – ефективний спосіб роботи ІТ-спеціалістів в експортній індустрії інформаційних технологій.

**2. Конкуренція за таланти**

В умовах глобальної конкуренції країни змагаються між собою за таланти. Професіонали можуть обирати країну роботи, виходячи із критеріїв «рівня життя»: безпеки, розвиненості інфраструктури, медичного обслуговування, рівня оплати, вартості проживання. Стратегічною задачею є розвиток та збереження талантів в Україні шляхом створення конкурентних умов порівняно з іншими розвинутими країнами (Західна Європа, США,

Канада). Компенсацією нижчого ніж в Європі чи США рівня життя в Україні можуть бути гнучкі можливості працевлаштування чи підприємництва, низький рівень оподаткування, підвищення якості освіти, широкими можливостями професійного розвитку. Виграти конкуренцію за таланти на глобальному ринку можна тільки у співпраці держави і бізнесу, випрацювання державної політики щодо економіки знань.

## Реформа освіти

За показниками «людський капітал» Україна займає [31 місце в світі](#), що свідчить про досить високий рівень освіченості українців. В той же час, освіта поступово втрачає викладацькі кадри і за існуючої тенденції рівень знань може суттєво знизитись у розрізі найближчих 5-10 років.

Необхідно провести реформу, яка б допомогла вузам стати ефективними закладами для підготовки цінних спеціалістів на глобальному ринку, а саме:

1. Реформувати структуру управління вузами. Перейняти кращі західні практики вибору ректорів, затвердження стратегічних планів, контролю виконання стратегії через Наглядові ради. Існуюча практика, коли збори трудового колективу вибирають ректорів, консервують існуючу систему та є бар'єром для подальшого росту.
2. Створити конкурентне середовище серед ВНЗ за кращих випускників, шляхом надання державного фінансування учням з кращими результатами ЗНО.
3. Розподіляти державне фінансування, базуючись на попиту ринку на спеціальності. Потреби IT- ринку сьогодні - близько 25 тис. випускників на рік.

Результатом зустрічі став план конкретних дій. У високому пріоритеті є внесення коментарів від експортної IT-індустрії в high-tech стратегію України та напрацювання спільних проектів в рамках функціонування High-tech офісу при МЕРТ.

За додатковою інформацією, будь ласка, звертайтеся до Марії Кононенко: [Maria.Kononenko@eba.com.ua](mailto:Maria.Kononenko@eba.com.ua).