

## Конкурентні переваги українських ІТ-аутстафферів на глобальному ринку: кейс малих компаній

*Іван Панченко*

*аспірант освітньо-наукової програми «Менеджмент»,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,  
e-mail: panchenkoVV@krok.edu.ua,  
ORCID: 0000-0003-4236-3160*

У структурі глобального ІТ-ринку аутстафінг набуває дедалі більшої ваги як ефективна форма залучення технічних фахівців без розширення штатів замовника. Особливо це стосується стартапів та компаній ранніх стадій розвитку, які прагнуть гнучкості, технічної експертизи та оптимального цінового балансу. У цьому контексті українські аутстаф-компанії, зокрема малого формату (до 10 осіб), стали помітними гравцями на міжнародному рівні [5].

Метою дослідження є аналіз факторів успіху українських малих ІТ-команд у моделі аутстафінгу, виявити їхні ключові конкурентні переваги, бар'єри виходу на глобальний ринок і напрями подальшого розвитку.

З одного боку, малі компанії часто сприймаються як менш надійні через відсутність гучних кейсів і масштабних портфоліо. З іншого — саме вони здатні забезпечити той рівень адаптивності, швидкості реакції й персоналізації, який шукає більшість клієнтів на конкурентному ринку. У випадку України ці фактори підсилюються додатковими обставинами: високим рівнем технічної освіти, сильними традиціями в .NET/Web-розробці, а також розвиненими хард-скілами, отриманим у кризових умовах війни.

Ключовими перевагами малих компаній є:

- Гнучкість у прийнятті рішень. Невеликі команди можуть моментально підлаштуватися під нові вимоги клієнта, не проходячи через багаторівневі менеджерські структури. Це забезпечує швидке розгортання співпраці, частіше за все — без тривалих переговорів чи тендерів.

- Низький поріг входу в проєкт. Стартапи не завжди можуть дозволити собі одразу цілу команду. Малі аутстаф-компанії готові працювати з одним-двома інженерами, які поступово інтегруються в команду клієнта й можуть масштабуватися за потреби.

- Особиста участь засновників або сеньйор-інженерів у комунікації. Часто саме це створює довіру до команди. Клієнт не відчуває себе “одним із ста”, а бачить у партнері рівноправного гравця, що дійсно зацікавлений у результаті.

- Ефективне поєднання ціни та якості. На тлі зростання цін у Польщі, Чехії, Прибалтиці та Індії, українські розробники залишаються привабливими — особливо в моделі remote-first [1].

- Цінність ментальності та спільного культурного поля. Українські інженери мають високу здатність до самостійного прийняття рішень, генерації ідей, проактивності. У поєднанні з добрим знанням англійської та європейського ділового стилю це формує сильну синергію.

Однак на одному рівні з перевагами які описані вище, для України існують і виклики. Серед ключових викликів можна виділити:

- Правова невизначеність моделі аутстафінгу у контексті українського законодавства;
- Високий рівень конкуренції на міжнародному ринку, де працюють гіганти з Індії, Латинської Америки, Балкан;
- Відсутність сформованого бренду — часто саме ця деталь відлякує великих клієнтів від співпраці з малими гравцями [4].

Підсумовуючи вищезазначене, малі аутстафф-компанії з України мають шанс на системне зміцнення своїх позицій на світовому ринку. Для цього їм варто інвестувати в публічну репутацію, кейси, портфолію; брати участь у міжнародних виставках, хакатонах, акселераторах; формувати гібридні моделі співпраці — поєднуючи аутстафф з консалтингом, архітектурною підтримкою, бізнес-аналітикою. У майбутньому виграє той, хто не лише “дає людей”, а й вирішує проблеми клієнта.

**Ключові слова:** бізнес-модель, аутстафінг, українські ІТ-компанії, конкурентні переваги, глобальний ринок, Infosoft.

### Список використаних джерел

1. Колобердянко, І.О. *Стан і тенденції міжнародного ринку торгівлі ІТ-послугами*, Економіка та суспільство. 2021. № 32. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-63>.
2. Литвин А.Є. *Світовий ІТ-ринок крізь призму світової організації торгівлі. Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 14. С. 58–61.
3. Чижов В.А. *Проблеми та перспективи управління ІТ-компаніями в умовах соціально-економічної кризи України. Економіка та держава*. 2016. № 9. С. 68–71.
4. Терехов Д.С. *Економічні проблеми розвитку ІТ-підприємств України. Ефективна економіка*. 2017. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6035>.
5. Вікулова А. О., Савчук В. В. *Перспективи розвитку ринку ІТ-послуг в Україні. Причорноморські економічні студії*. 2020. № 50. URL: [http://bses.in.ua/journals/2020/51\\_2020/6.pdf](http://bses.in.ua/journals/2020/51_2020/6.pdf).
6. Довгань Л.Є. *Розвиток ІТ-сфери: проблеми та шляхи вирішення в забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Актуальні проблеми економіки та управління: зб. наук. пр. молодих вчених КІІ ім. І. Сікорського*, 2018, № 12. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130936/126662>.