

та усунути бар'єри між ним і товарною пропозицією дозволить тотальна доступність інтернету, цілодобовий режим online та технології зручного і швидкого шопінгу, орієнтовані на задоволення цікавості клієнта, схильного експериментувати з новими продуктами. На думку Б. Агатова «технології та голосові помічники будуть направляти покупця по торговельному простору, продукти будуть автоматично додаватися в віртуальну корзину, а обслуговуванням клієнтів, інвентаризацією і управлінням поточними процесами займатимуться роботи. ... Завдяки системам відео-моніторингу ритейлери навчаться ідентифікувати відвідувачів вже на вході в торговий простір з тим, щоб зробити їм максимально релевантні пропозиції. ... На виході зникнуть каси, – оплата покупок буде здійснюватися автоматично при виході з торговельної точки. ... Відбудеться і грандіозна еволюція асортименту, який стане не просто величезним, він стане нескінченним. Причому його розширення відбудеться не за рахунок масового виробництва, а виключно в контексті випуску персоналізованих товарів. ... На підставі потужних інтелектуальних систем квантових обчислень вдасться збудувати профіль покупця на кілька поколінь вперед. ... Джерелом цих метаморфоз стануть рішення сьогодення, які формують «Магазин 4.0»: предикативний аналіз, обробка та збір великих даних, віртуальна і доповнена реальність, машинне зір, безкасовий досвід, розумні програми лояльності, єдиний купівельний досвід у всіх каналах можливої дистрибуції контенту, побудовані екосистеми, мовні технології, блокчейн та ін.» [4].

Отже, найголовніше, що зараз повинні робити ритейлери – забезпечити простий, зручний і швидкий процес покупки через гейміфікацію та інвестування в мобільні технології, у співробітників магазину, альтернативні способи оплати (в т.ч. безконтактні), в AI, комп'ютерний зір, сервіси самообслуговування.

Література:

1. Макроекономічний аналіз на 2 квітня 2021 року. URL: <https://nabu.ua/ua/makroekonomichniy-analiz-na-2-kvitnya.html>
2. Седухіна І. Уроки 2020: виклики та висновки для ритейлу. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/blog/722547.html>
3. Кащена Н.Б. Ключові тренди, виклики та драйвери забезпечення економічної активності підприємств торговельної сфери. Системне забезпечення економічної активності та сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності: колективна монографія. Харків: Видавець Іванченко І.С.. – 2020. – С. 91-115.
4. Б. Агатов. «Магазин 4.0». URL: <https://www.shoes-magazine.com/post/store-4-0>

УДК: 330.341.42

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-БІЗНЕСУ В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ

Кузьомко В.М., канд. екон. наук, доц.

Бай Г.В., здобувачка вищої освіти

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
м. Київ*

Covid-19 та, як наслідок, карантин зачепили всі сфери економіки, зокрема й IT-індустрію. Слід відзначити, що саме сучасні IT-технології забезпечили нормальне функціонування інших галузей під час карантину. Але все ж карантинні обмеження змусили

переглянути різні аспекти діяльності ІТ-компаній: плани та методи розвитку, організацію робочого процесу, засоби комунікації з клієнтами, менеджмент тощо.

За рік карантину ІТ-бізнес зумів, здебільшого, впоратись з тими умовами, які диктує йому сьогодні, але й досі існують проблеми та виклики, які потребують вирішення. Крім того, будь-яка криза відкриває нові можливості та перспективи зростання, що може бути використано окремими суб'єктами бізнесу в Україні.

Мета роботи полягає в тому, щоб визначити та проаналізувати особливості роботи та розвитку ІТ-бізнесу в умовах пандемії Covid-19, розглянути можливі способи пристосування до карантинних обмежень, зрозуміти, які постають проблеми та відкриваються перспективи розвитку бізнесу в найближчому майбутньому.

Проведений нами аналіз показав, що увесь час пандемії для ІТ-бізнесу умовно можна поділити на три періоди.

I) Введення карантинних обмежень. На початку цього періоду відбувся відтік клієнтів, більшість бізнесів зайняла позицію очікування та спостереження. Багато проектів було скасовано або заморожено, різко впали доходи, але ситуацію врятувало те, що дуже багато суб'єктів підприємницької діяльності намагались адаптуватись до віддаленої роботи та онлайн-продажів, тобто ІТ-компаніям продовжували надходити замовлення і вони змогли уникнути різкого падіння попиту на їх послуги.

II) Перехід карантину в гостру фазу. Під час другого періоду в ІТ-секторі почалась повна активізація діяльності та пристосування до нових умов та планів, оскільки поступово стало зрозуміло, що період карантинних обмежень затягнеться надовго і просто перечекати несприятливі умови не вдасться. Цей період був найважчим для ІТ компаній, однак вони змогли не лише не втратити, але й наростити обсяги своєї діяльності. Так, за даними Держстату, в II кварталі 2020 року вартість реалізованих послуг в сегменті «Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність» становила 12,3 млрд грн, що на 5.1 % більше, ніж за аналогічний період 2019 року [1].

III) Стабілізація ситуації. З кінця літа 2020 року та до сьогоднішнього дня ситуація в ІТ-сфері здебільшого стабілізувалась. Завдяки специфіці галузі, ІТ-бізнес зумів не лише уникнути банкрутства, але й відновив зростання в межах 20-30% від тих, що були в 2019.

Навіть незважаючи на те, що ІТ-ринок виявився одним з найбільш пристосованих до умов карантину, існувало та продовжує існувати багато проблем.

Одна з основних – різка економічна криза, яка призвела до банкрутства або погіршення становища багатьох клієнтів, а ІТ залежить від успішності бізнесу клієнтів. Особливо постраждали авіа- та тревел-індустрії. Дрібний та середній бізнес постраждали найбільше, великі гравці виявилися більш надійними та витривалими. За рахунок диверсифікації та орієнтованості на замовників більшість компаній змогли вижити. Для стабілізації ситуації компанії скорочували витрати для подальшого формування фінансової «подушки» або перекриття попередніх збитків. Для збереження клієнтів ІТ-компанії йшли їм на поступки, надавали тимчасові знижки, давали відстрочку, зменшували обсяги замовлень.

Гостро постало питання посилення кібербезпеки та шифрування окремих внутрішніх сервісів. Значні сили та інвестиції були витрачені на вирішення цих проблем. За результатами опитування сайту robota.ua, 75% ІТ-компаній адаптувались до нових умов роботи без змін ефективності, 16,7% адаптували та відзначили зростання ефективності роботи, у 8,3% ефективність значно постраждала [2].

Для збереження ефективності компаніям довелось інвестувати в облаштування належних робочих місць для співробітників, нову техніку, вирішення питань документообігу і багато іншого. З переходом на дистанційний формат роботи продуктивність праці працівників зросла у сферах проектування, розробки та програмування, адже ці сфери не потребують постійної комунікації. Менеджери навпаки здебільшого стали менш

продуктивними. З іншого боку, з'явився такий чинник як економія часу (на дорогу до роботи), що позитивно вплинуло на продуктивність компаній, тому навіть після карантину деякі компанії планують давати можливість гнучкого графіку та зроблять віддалену роботу постійною практикою. Також існує тенденція до переходу від офісів до коворкінгів.

На період запровадження карантину вакансії були різко заморожені. Трохи пізніше найм був відновлений, але обмежено та зважаючи на нові умови. В деяких компаніях все ж мало місце скорочення робочих місць. Заробітна плата залишилась попередньою або ж компанії дещо її зменшили. Однак, однією з найбільших загроз для подальшої діяльності та розвитку ІТ є невизначеність процесів, які відбуваються в глобальному економічному середовищі, що обмежує можливість розробки довгострокових планів, потребує постійного моніторингу ситуації та ризиків.

Незважаючи на всі виклики, карантин змінив кон'юнктуру та дав багатьом галузям поштовх до розвитку. Варто відзначити галузі, що зазнали найбільшого росту: охорона здоров'я та біофармацевтика, соціальні мережі, телекомунікації, потокові послуги, онлайн-ігри, послуги дистанційного навчання, доставка товарів, програмне забезпечення, що надає послуги зв'язку, послуги таксі. Через потребу працювати поза офісом збільшився попит на мобільні пристрої, мобільні додатки, та сайти, адаптовані до перегляду на телефоні. Зріс попит й на аутсорсинг та аутстафінг, як альтернатив, що дають змогу компанії не припиняти діяльність та не влаштовувати реорганізацію робочого процесу. Все це створює додаткові можливості для розвитку ІТ-компаній і може перетворитися в потужний драйвер їх зростання на 10-20 %, порівняно з минулорічним періодом [3, с. 37].

Отже, карантин вніс свої корективи у ІТ-ринок. Спочатку відбулося різке зниження прибутків, існувала непередбачуваність та ризик банкрутства, тому потрібно було витратити багато зусиль та ресурсів на адаптацію до нових умов роботи, але невдовзі все стабілізувалось настільки, наскільки це можливо. Виникло безліч проблем: кібербезпека, зменшення кількості замовлень, виникнення принципово нових завдань в умовах обмеженості часу на їх вирішення тощо. Зважаючи на те, що ІТ-бізнес дуже залежить від фінансово-економічного стану клієнтів, найбільше постраждали компанії та проекти тісно пов'язані з бізнесами, що зазнали невдачі через COVID-19, але їх врятували диверсифікація, потреба багатьох бізнесів у діджиталізації та правильна стратегія роботи в нових економічних умовах. Разом з тим, наростання процесів подальшої цифровізації економіки, формування нових бізнес-моделей в умовах дистанційної роботи з клієнтами, постачальниками та стейкхолдерами тощо створює передумови для стрімкого розвитку ІТ-компаній в майбутньому.

Література:

1. Обсяг реалізованих послуг за регіонами за видами економічної діяльності у II кварталі 2020 року. URL http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/posl/arh_dpsp_.html
2. Дослідження robota.ua «Як себе почуває ІТ-ринок у новій реальності». URL: analytics.robota.ua/2/it/#
3. Давимука О.О, Денков Д.Д., Каракуц А.М., Щедрін Ю.В. Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України. URL: https://cpd.com.ua/ukr-eng%20covid-19_economics_ukraine.pdf