

# SOFTICO

## Голос партнерів 2026: Куди рухається ІТ-ринок України

**Що ми дізналися разом і як це допоможе  
нам усім працювати сильніше**

**Колеги, дякуємо за участь!**

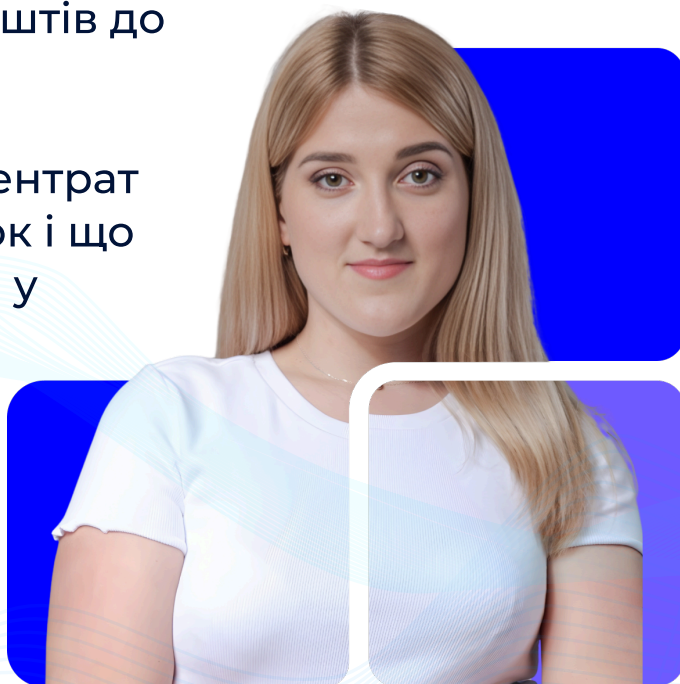
Проект «Голос партнерів» об'єднав 57 компаній — від амбітних команд до лідерів галузі. **Разом ми не лише зафіксували стан ІТ-ринку, а й зробили добру справу:** за результатами опитування SOFTICO перерахувала частину коштів до благодійного фонду.

Цей звіт — стислий концентрат того, куди рухається ринок і що може бути корисним вам у щоденній роботі.

**Світлана Лавренюк**

Head of the Partner  
Sales Department

[sla@softico.ua](mailto:sla@softico.ua)



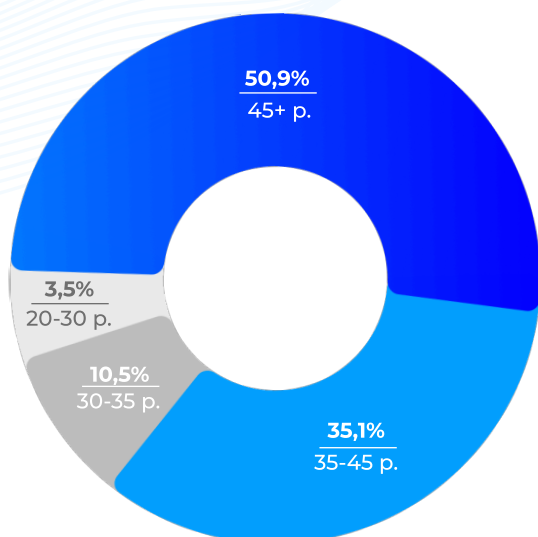
# 1. Хто формує ІТ-ландшафт сьогодні?

**Ядро нашої спільноти** — це гнучкі та швидкі команди (переважно SMB до 50 осіб). Більшість респондентів — власники та топменеджмент, які особисто формують стратегію продажів.

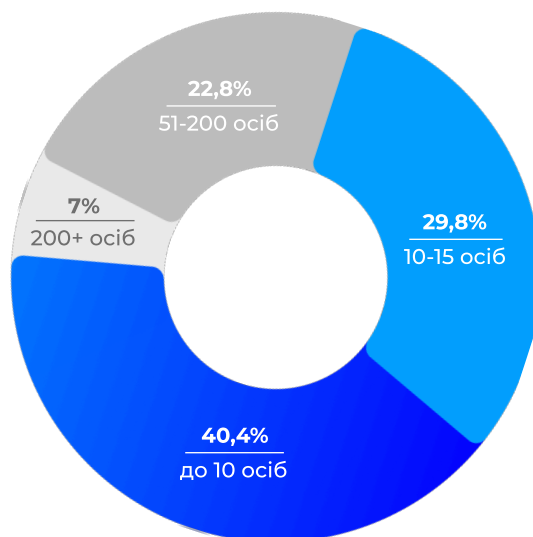
**Важливо для вас:** Ви перебуваєте в середовищі однодумців, де головна цінність це швидкість реакції на запит та практична експертиза.

## ВІК РЕСПОНДЕНТІВ

57 відповідей

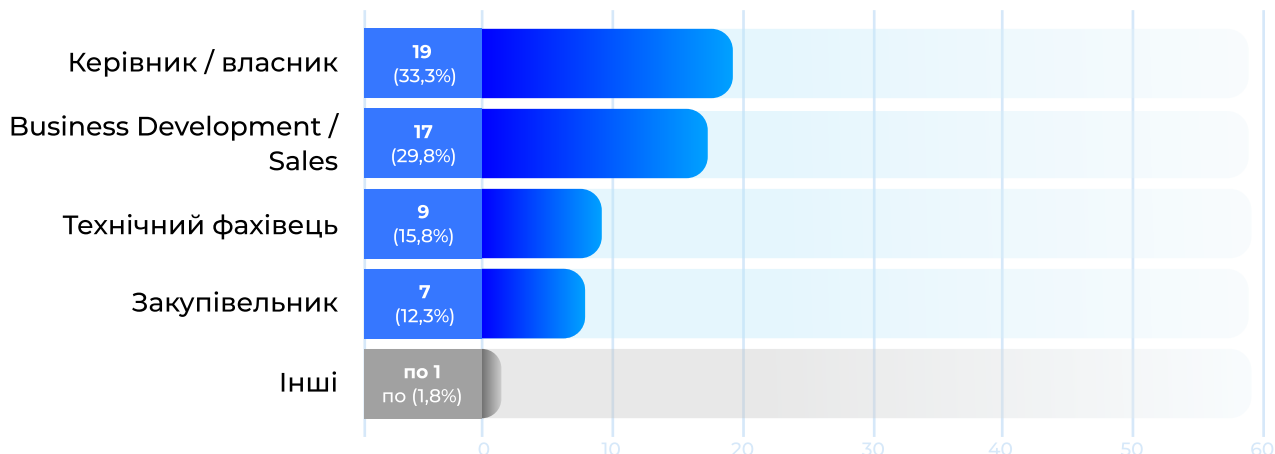


## РОЗМІР КОМПАНІЇ



## РОЛЬ У КОМПАНІЇ

57 відповідей



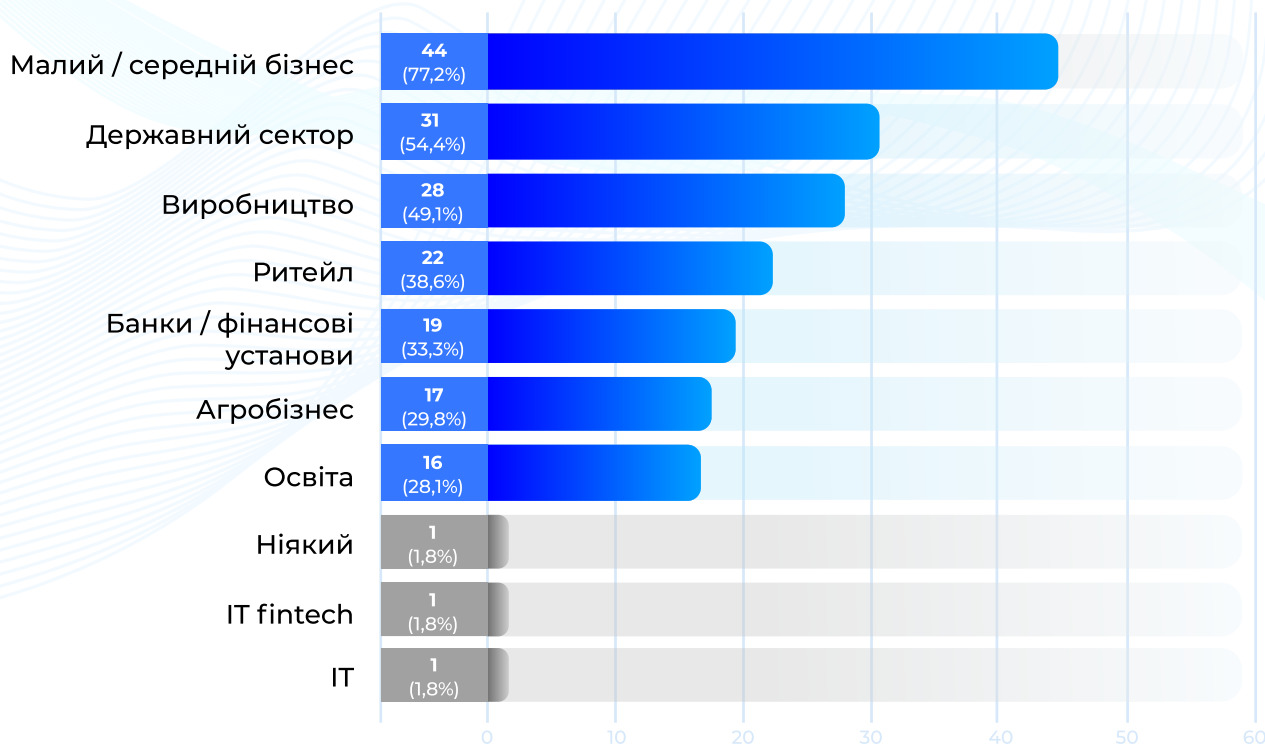
## 2. Де зараз гроші

Найвищу активність у закупівлях зараз демонструють:

• виробничі компанії

• малий і середній бізнес

• державний сектор



Ринок Enterprise став складнішим, натомість SMB та Держсектор шукають конкретні, зрозумілі рішення з швидким результатом. Це ваш головний орієнтир для планування продажів.

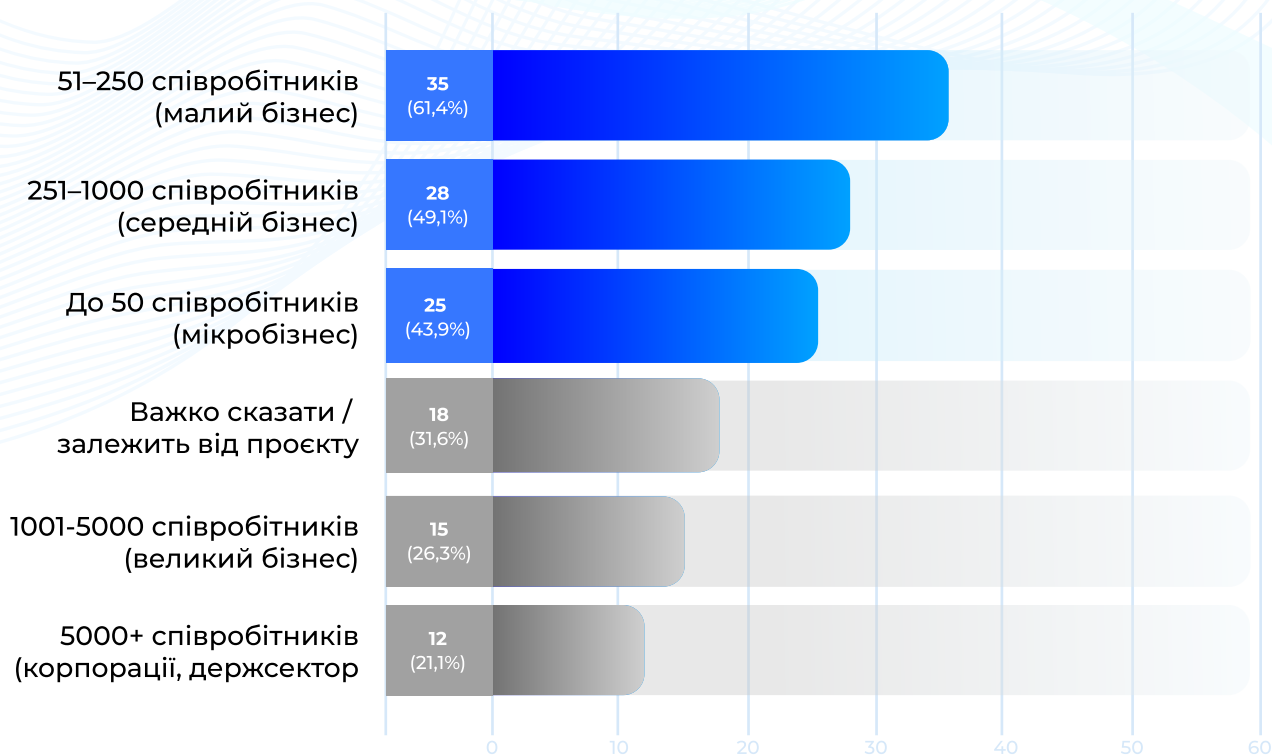
### Наші спільні висновки для роботи:

- **Швидкість понад масштаб:** Клієнт сьогодні не готовий чекати місяцями — йому потрібен результат «тут і зараз».
- **Конкретика замість концепцій:** Продавайте автоматизацію процесів та контроль витрат. Якщо продукт не розв'язує конкретну «біль» сьогодні — його не куплять.
- **Гнучкість бюджетів:** Для SMB та Держсектору розподілені платежі значно привабливіші за великі капітальні витрати.
- **Надійність понад усе:** У Держсекторі та виробництві комплаєнс і безпека — це вхідний квиток. Ми допоможемо вам з перевіреними рішеннями.

### 3. Кінцеві споживачі

Якщо подивитися глибше на розмір компаній, то найбільш активними залишаються клієнти із сегментів:

- **бізнеси, які вже мають сформовану структуру, але ще потребують гнучких і зрозумілих рішень.**
- **компанії середнього масштабу,**
- **компанії з невеликими командами.**



Іншими словами, сьогодні фокус ринку — це клієнти, яким уже недостатньо “простих” інструментів, але які ще дуже уважно оцінюють бюджет, швидкість впровадження та реальну користь від рішення.

Це означає, що в комунікації особливо добре працює не просто опис продукту, а пояснення:

**як саме рішення допоможе бізнесу працювати швидше, стабільніше, безпечніше або ефективніше.**

І саме тут команда SOTICO готова надавати вам свою експертизу як партнера.

## 4. Що купує клієнт. Топ-напрями

Результати опитування виділили трьох беззаперечних лідерів, які формують попит у 2026 році. Базові потреби не змінилися, але з'явився новий потужний драйвер (штучний інтелект):

01

### Інфраструктура

Це фундамент. Клієнтам потрібна стабільність, безперервність процесів та можливість масштабування «на льоту».

02

### Кібербезпека

Пріоритет №1. Це вже не додаткова опція, а питання виживання та захисту бізнес-активів у будь-якому сегменті.

03

### AI

Найпотужніший технологічний драйвер року. Клієнти активно шукають способи автоматизації та аналітики за допомогою штучного інтелекту.

*Майже 80% відповідей показали високий інтерес до AI та напрямів, пов'язаних з інтеграцією штучного інтелекту.*

**Світлана Лавренюк**  
Head of the Partner Sales  
Department



**Штучний інтелект (AI)** поки не замінив класичні рішення, але він став найкращим «криголамом» для початку переговорів. Використовуйте ажіотаж навколо ШІ, щоб заходити до клієнта з комплексними проектами: адже жоден алгоритм не працюватиме без надійної хмарної інфраструктури та багаторівневого захисту даних.

## 5. На завершення


Проект «Голос партнерів» ще раз показав головне: ринок змінюється, попит зміщується, а партнерам сьогодні важливо мати не лише доступ до рішень, а й сильну інформаційну, експертну та комунікаційну підтримку. Для нас цей проект — не просто звіт. Це орієнтир, куди рухатися далі, щоб бути для вас ще кориснішими.

**Щиро дякуємо всім партнерам, які  
долучилися до дослідження.  
Саме завдяки вам цей звіт став можливим.**



 +38 (044) 383-44-10

 [info@softico.ua](mailto:info@softico.ua)

 м. Київ, вул. Малевича 86-Л,  
під'їзд №3, 1й поверх

 [sales@softico.com.ua](mailto:sales@softico.com.ua)

**SOFTICO**