

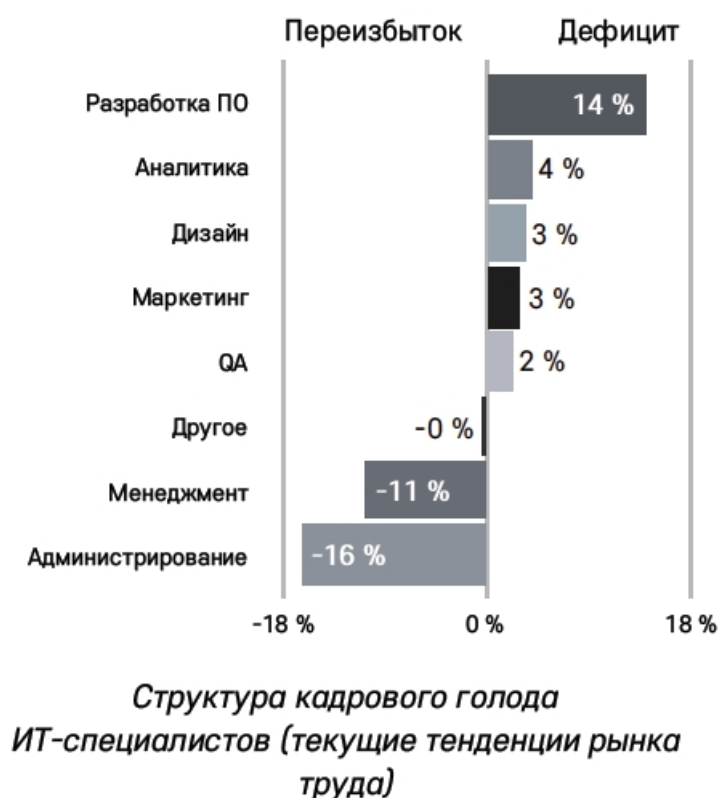
Для российской цифровой экономики нужно ещё два миллиона IT-специалистов

Если в России не будет расти ежегодный приток специалистов в сфере информационно-компьютерных технологий, то за ближайшие 10 лет кадровый дефицит в ИТ дойдёт до двух миллионов человек, утверждают эксперты ФРИИ. Нехватка специалистов затормозит развитие российской цифровой экономики.

Отсутствие достаточного количества подготовленных специалистов беспокоит не только иностранные ИТ-компании (см. "[Google подготовит 10 тысяч человек для работы в техподдержке](#)"). В России в прошлом году утверждена программа "Цифровая экономика", в которой на период до 2024 года определены пять направлений развития цифровой экономики в Российской Федерации: изменения в законодательстве, совершенствование системы образования и подготовка кадров для цифровой экономики, формирование исследовательских компетенций и технологических заделов, информационная инфраструктура и информационная безопасность.

Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) проанализировал состояние рынка труда, выбрав для проведения исследования часть рынка – ИТ-специалистов. Эксперты ФРИИ с учётом результатов исследования представили информацию об "узких местах" на пути прихода подготовленного специалиста в сферу ИТ, а также оценили, сколько человек необходимо обучить для того чтобы идти наравне со странами, успешно развивающими и внедряющими цифровые технологии.

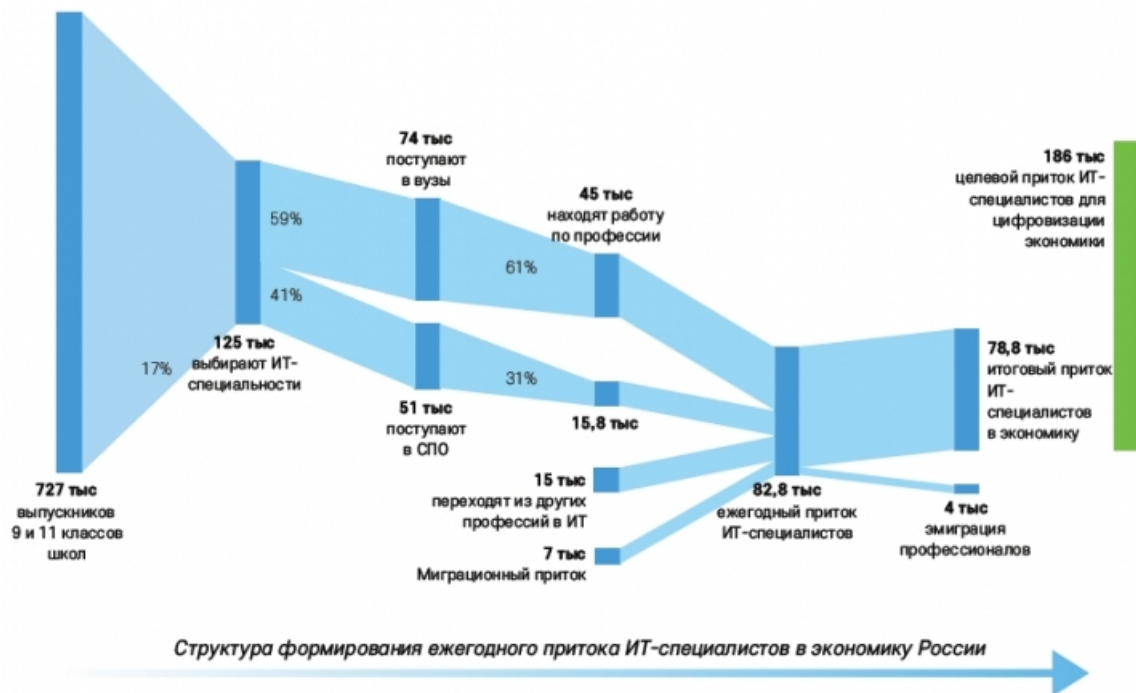
Для успешной борьбы с "кадровым голодом" будет необходимо серьёзно перенастроить систему российского среднего и высшего профессионального образования: для удовлетворения прогнозируемого спроса на рынке труда учебным заведениям необходимо уже с 2018 года дополнительно увеличить число студентов на ИТ-специальностях на 40 тысяч и такой план приёма нужно будет сохранять ближайшие годы. ВУЗам также необходимо повысить качество обучения, в больших масштабах нужно будет заниматься целевой подготовкой специалистов, чтобы максимальное количество выпускников трудилось в соответствии с полученным образованием.



Текущее состояние рынка труда в сфере ИТ (источник: отчёт ФРИИ, 2018 год)

По оценке Фонда развития интернет-инициатив, после получения среднего или высшего профессионального образования 39% выпускников не работают по своей специальности. Повлиять на это можно через улучшение профориентации в школах и адаптацию учебных программ в соответствии с требованиями работодателей. Для внедрения в школах процесса профессионального выбора эксперты ФРИИ предлагают свою помощь, в этом году в Ярославской области стартовал первый совместный проект.

В отчёте о результатах исследования экспертами ФРИИ рынка труда схематично показано движение человеческих ресурсов, начиная от окончания школы до прихода специалиста на рынок труда, эту интересную диаграмму я назвал "воронкой" по аналогии* с привычной для меня "воронкой продаж".



Источник: "Какие вызовы экономика ставит перед российской системой образования?", ФРИИ, 2018 г.

Используя "воронку" можно удобно и наглядно представить все этапы и их эффективность

При проведении исследования на этапе прогнозирования в качестве ориентира была взята доля ИТ-специалистов от занятого трудом населения в странах, активно развивающих цифровую экономику. Этот усреднённый показатель равен 4,3 процента. Чтобы в России такая же доля была достигнута к 2027 году, необходим дополнительный приток в цифровую экономику двух миллионов ИТ-специалистов. Зная конечный целевой показатель и конверсию на этапах "от выпускника школы до выпускника ВУЗа" можно оценить необходимое количество человек на том или ином этапе. Например, можно определить для ВУЗов план приёма студентов.

* Специалисты по продажам пользуются так называемой "воронкой продаж", в которой процесс продажи от "холодных" звонков до подписания договора или получения денег за проданный товар разбит на несколько этапов. Показателем успешности работы на том или ином этапе является отношение числа потенциальных клиентов на следующем этапе к числу клиентов на предыдущем этапе. Имея информацию о конверсии на каждом этапе можно прогнозировать количество контрактов или объёмы продаж на выходе "воронки продаж".