

Зріз ринку цифрової розробки України за 2025 рік. Аналітичний звіт

DDC

DIGITAL DEVELOPERS
Committee

Ukraine
WEB NOW

Зріз ринку цифрової розробки України за 2025 рік. Аналітичний звіт

Цей аналітичний звіт складається з трьох частин:

1. Дані опитування за 2025 рік та порівняльний аналіз з ситуацією 2024 та 2023 років
2. Більш глибока аналітика та будівництво кореляцій між різними показниками
3. Аналітика зарплат

Цей проект відбувся за підтримки **комітета цифрових розробників України - DDC** та спільноти **UA Web Agencies**, які об'єднують провідні українські компанії, що займаються цифровою розробкою.

Всього в опитуванні взяли участь 68 компаній, серед яких - Advanced Team, Aleannlab, Alicom, Areal.design, BASE X TECH, BN Digital, BRAIN TANK, BroSolutions, CF.Digital, Codeska, CODEVISION, DDA production, ddd agency, DL agency, Goodface, Hyperactive Design Studio, Intex Agency, KoDo software, Komanda, KvikStudio, Linecore, LuxSite, Mavericks Agency, Medovyk, Megasite, Minimalism.ua, Mkey media, Phoenix Industry, Pixeldarts, ProgGenius, Rise Up Dev Agency, SDA, Seiger IT, Sense Production, SE7ENSKY, SEVENTEAM, Snig, Sofona, Solar Digital, Sparkle Design, Stubbs, Synchronized studio, The First The Last, UAITLAB, Web Help Agency, Web-systems.solutions, WellDigital, Wimex, Промодекс

Інші вирішили залишитися інкогніто.

Висновки

Ринок цифрової розробки в Україні у 2025 році виглядає як ринок дорослішання. Попри складні умови, **57,4% компаній збільшили річний обіг**, що трохи вище за торішню динаміку, а **53% компаній підвищили зарплати**. Це важливий сигнал: значна частина ринку повертається до фази зростання.

Найпомітніша зміна – **зміна операційної моделі агентств**. У 2025 році зросла частка компаній, які працюють у сегменті **\$100 тис. – \$1 млн річного обігу**: тепер це **73,6% ринку**. Одночасно ринок дедалі більше концентрується навколо **середніх команд 11–20 людей**, які вже становлять **38%**, тоді як мікрокоманди та дуже великі компанії поступово втрачають позиції. Це виглядає як перехід до моделі “компактної ефективності”: не надто маленькі, щоб бути нестабільними, і не надто великі, щоб втратити гнучкість.

Ще один дуже показовий зсув: **проєкти стають коротшими й серійнішими**. Частка проєктів із бюджетом **\$10–30 тис.** зросла на **42% (33,8% компаній)**, а кількість компаній, які роблять **30+ проєктів на рік**, підскочила на **68% (29,4% компаній)**. Це свідчить про те, що ринок дедалі більше переходить від разових і нерівномірних замовлень до більш системної, планової моделі роботи. Бізнес цифрової розробки стає керованішим: із стабільнішим потоком проєктів, кращою прогнозованістю замовлення команди та більш відпрацьованими виробничими процесами.

При цьому важливо, що ринок **краще упаковує й оцінює свою роботу**. У глибшій аналітиці видно чіткішу залежність між вартістю проєкту та зовнішнім рейтингом: у 2025 році дорогі проєкти вже значно частіше пов’язані з вищими ставками, тоді як у 2024 ця логіка була розмитою. Це може означати, що агенції стали менше демпінгувати на складних задачах і точніше розділяти масовий та преміальний сегменти.

Окремо варто винести **поляризацію клієнтського портфелю**. Частка компаній із приблизно рівним балансом українських та іноземних клієнтів впала до **21%**. Натомість агенції дедалі частіше обирають одну з двох стратегій: або фокус на українському ринку (**37%**), або на іноземному (**41%**). А в сегментах із більшим обігом помітно посилюється перевага саме іноземних клієнтів. Це схоже на завершення перехідного етапу: компанії вже не намагаються “бути всюди”, а будують більш чітку комерційну спеціалізацію.

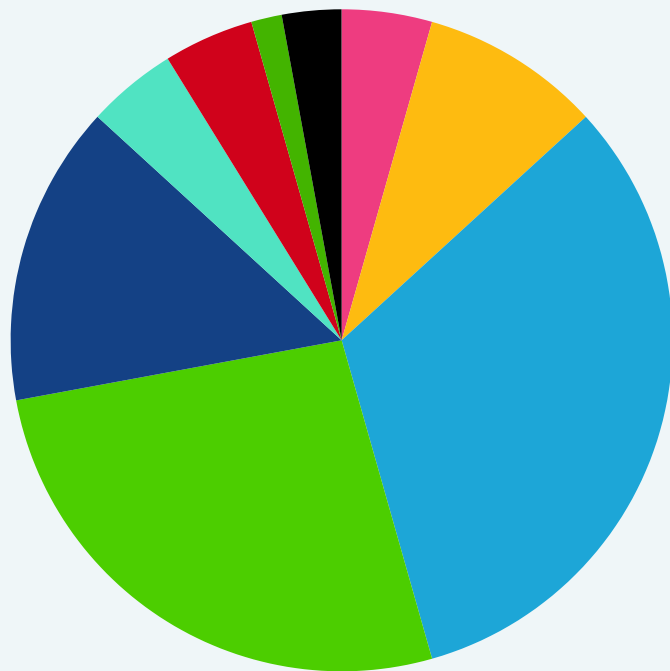
Ще одна сильна ознака трансформації – **технологічний зсув у бік AI та платформених рішень**. Найгучніший стрибок у звіті – це **AI-інтеграції: з нуля у 2023 до близько 38% у 2025 році**. Паралельно зростає розробка на платформах, а класичні шаблонні рішення та чат-боти вже не показують такого драйву. Це означає, що ШІ на ринку цифрової розробки перестав бути лише “модною опцією” і стає частиною прикладового сервісу, який можна продавати бізнесу як конкретну функціональність.

У каналах продажів теж видно зміну правил гри. **Рекомендації клієнтів** залишаються головним джерелом лідів – **77%** у 2025 році, хоча це вже нижче, ніж у попередні роки. Натомість помітно зростають **власний бренд (47,1%)**, **SEO** та локальні професійні рейтинги. Вперше як окремих канал з’являється і **ШІ – 8,8%**. Також очевидно, що ринок поступово менше покладається на зовнішні міжнародні майданчики та більше на власну впізнаваність, репутацію і системну присутність у професійному полі.

Частина 1.

**Дані опитування за 2025 рік та порівняльний
аналіз з ситуацією 2024 та 2023 років**

Річний обіг агенції в доларах за 2025 рік

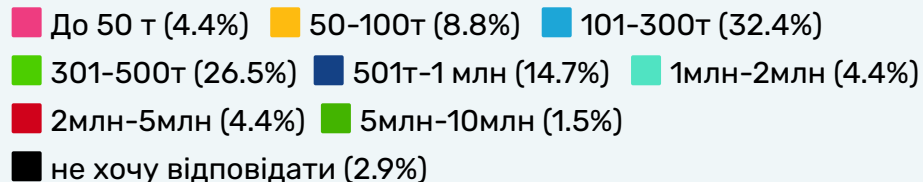


32,4%

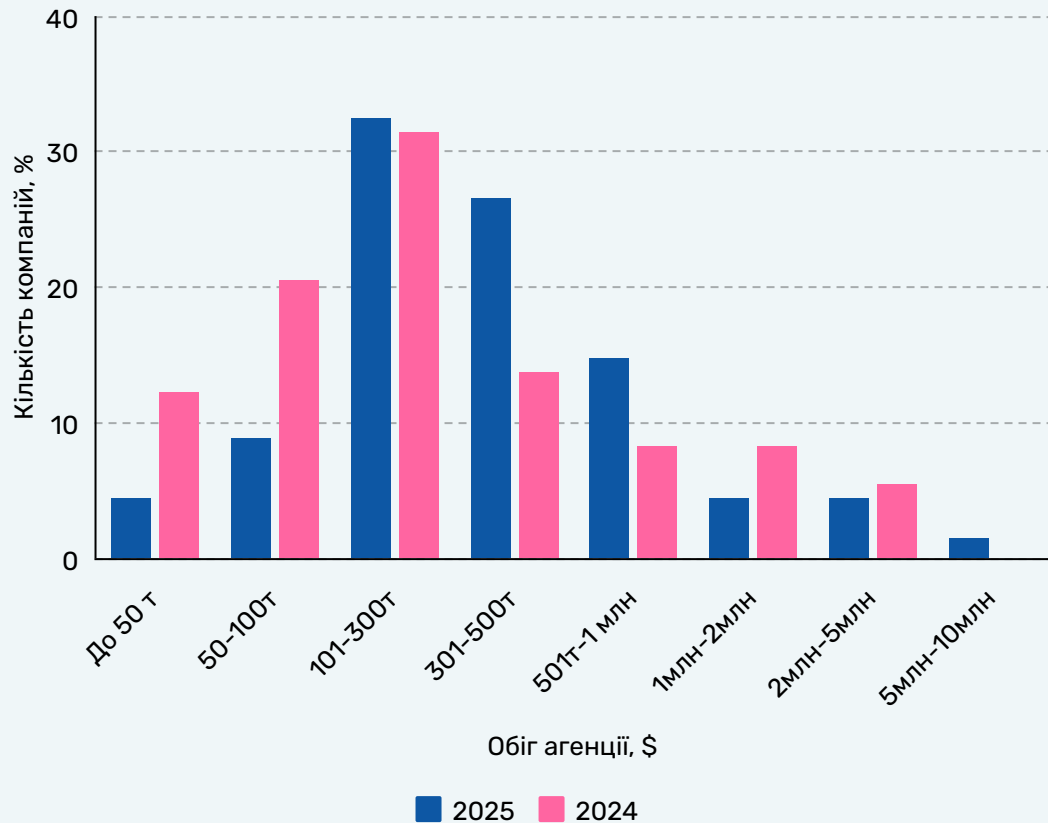
Як видно з графіку найбільша кількість компаній (32,4%) мають річний обіг у діапазоні 100 - 300 т доларів.

73,6%

Але ядро в цифровій розробці належить компаніям з обігом від 100 000 до 1 млн доларів і становить - 73,6%



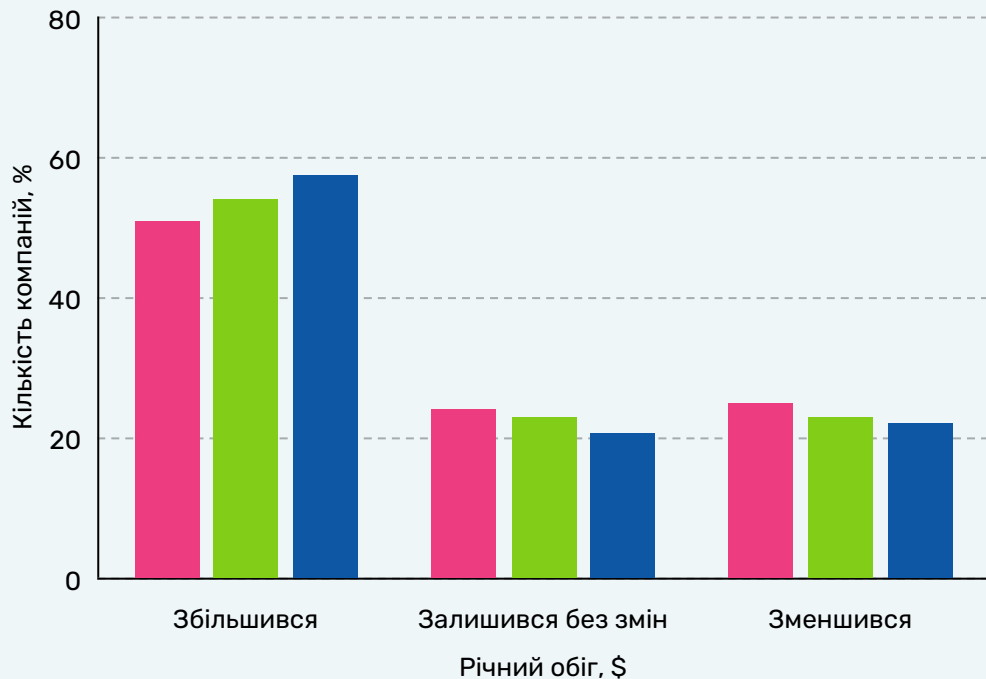
Річний обіг агенції в доларах за 2025 рік в порівнянні з 2024



Якщо подивитися на динаміку ринку, то в 2025 з'явилися компанії з обігом більше 5 млн доларів. Також відбувся перерозподіл бюджетів - стало менше компаній з мінімальним обігом до 100 т доларів і менше компаній з обігом від 1 млн до 5 млн.

73,6% Але збільшився відсоток компаній що заробляють від 100 тисяч до 1 млн доларів на рік. Таких зараз 73,6%

Річний обіг агенції в доларах в порівнянні за роки



■ 2023 рік в порівнянні з 2022 ■ 2024 рік в порівнянні з 2023
■ 2025 рік в порівнянні з 2024

Загалом зберігається схожа та позитивна тенденція за три останні роки, незважаючи на складну ситуацію в країні.

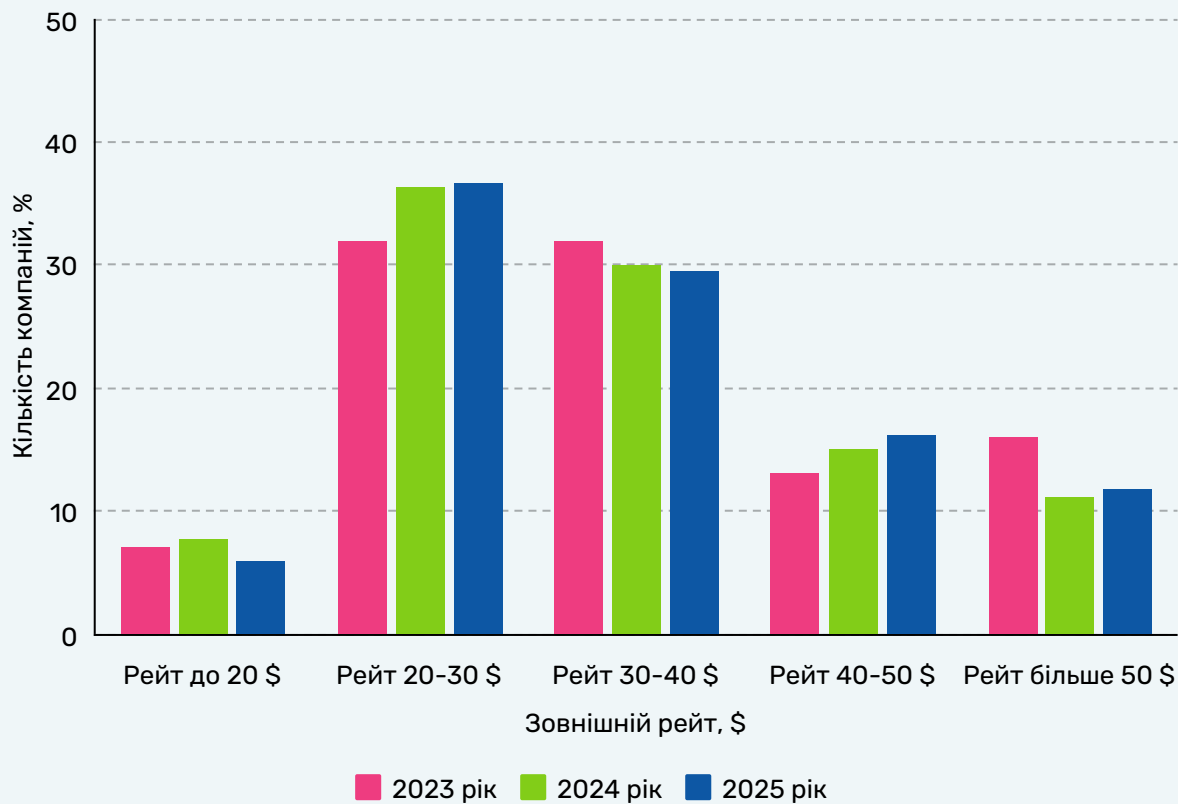
57,4%

Кількість компаній що збільшила свій обіг у 2025 році по відношенню до 2024 становить 57,4%, що на 3,4% більше ніж минулого року.

Нагадаємо що в порівнянні 2024 з 2023 роком динаміка була така сама - 3%

Далі подивимося за рахунок чого це відбулось

Зовнішній рейтинг компанії. Порівняння за 2023, 2024 та 2025 роки

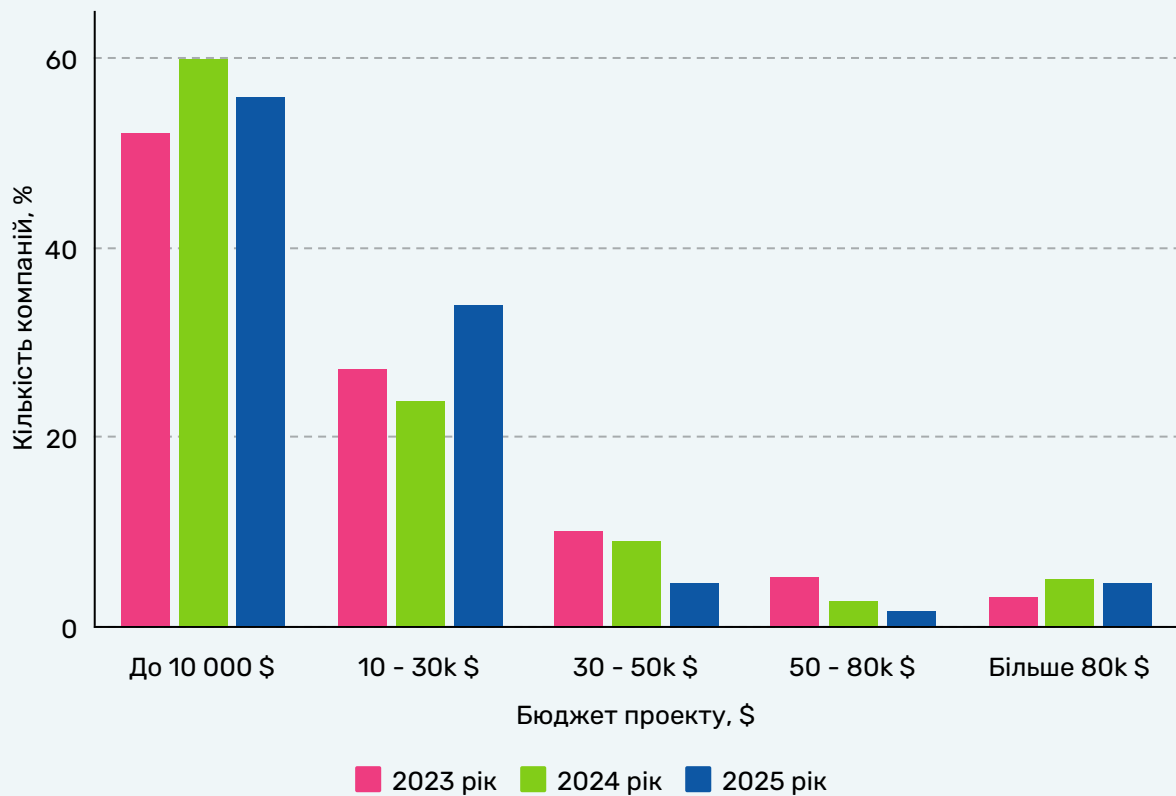


Тут спостерігаємо цікаву тенденцію. Кількість компаній що працюють з мінімальним рейтингом до 20\$ за годину зменшилася хоча минулого року таких було трохи більше ніж 2023. Також зменшилась кількість компаній що працюють в діапазоні 30-40\$ за годину.

В той же час кількість компаній з рейтингом 20-30\$ трохи збільшилася і становить як і попередні роки основний сегмент розробників.

Кількість компаній з рейтингом більше 50\$ майже не змінилася, стрімко впав ще в 2024 році.

Середній бюджет одного проекту. Порівняння за 2023, 2024 та 2025 роки

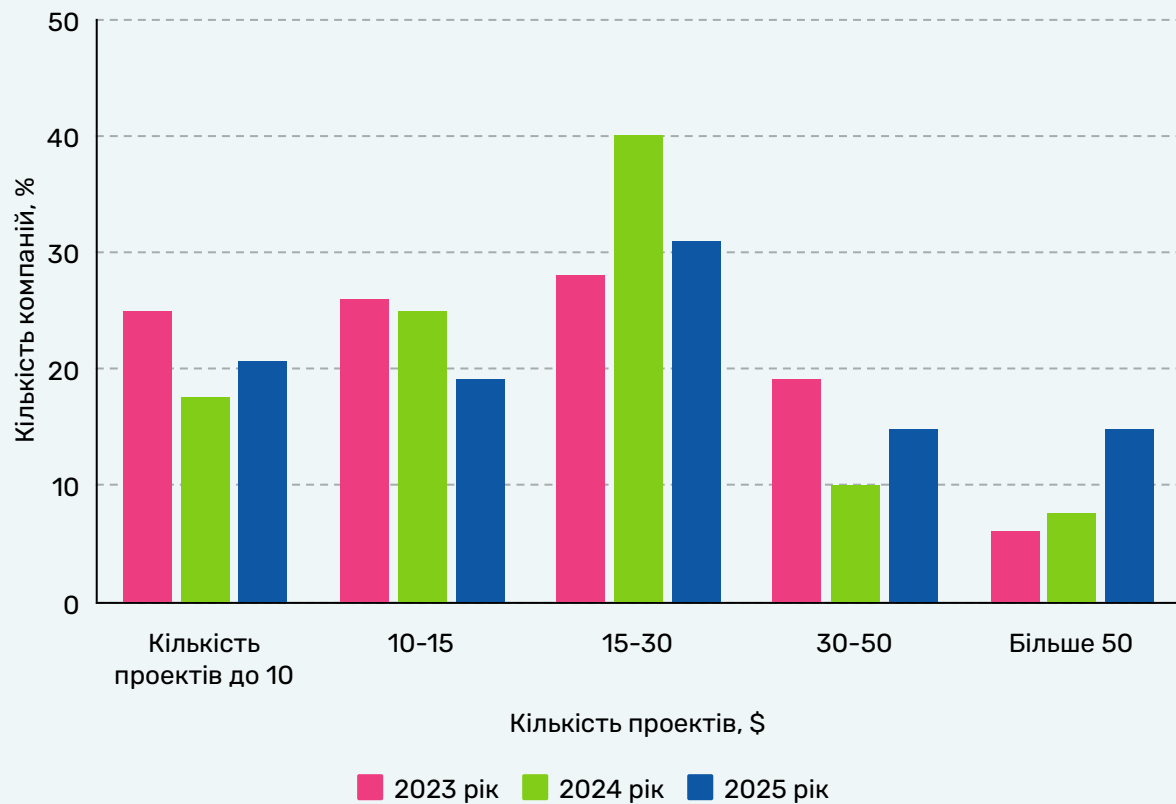


Порівняльні дані показують що у 2025 році відбулися цікаві зміни в вартості проектів.

42% На 42% виросла кількість проектів вартістю 10-30к \$ і тепер становить 33,8% від всіх компаній на ринку. Очевидно що це відбулося за рахунок перерозподілу - зменшилась кількість дешевших проектів вартістю до 10к \$, а також зменшилась кількість дорогих проектів вартістю від 30к \$.

Що демонструє тенденцію - при збільшенні рейтингу вартість проекту зменшується. Що може свідчити про те що бізнес більш готовий інвестувати в простіші та швидші рішення.

Кількість проектів. Порівняння за 2023, 2024 та 2025 роки



68%

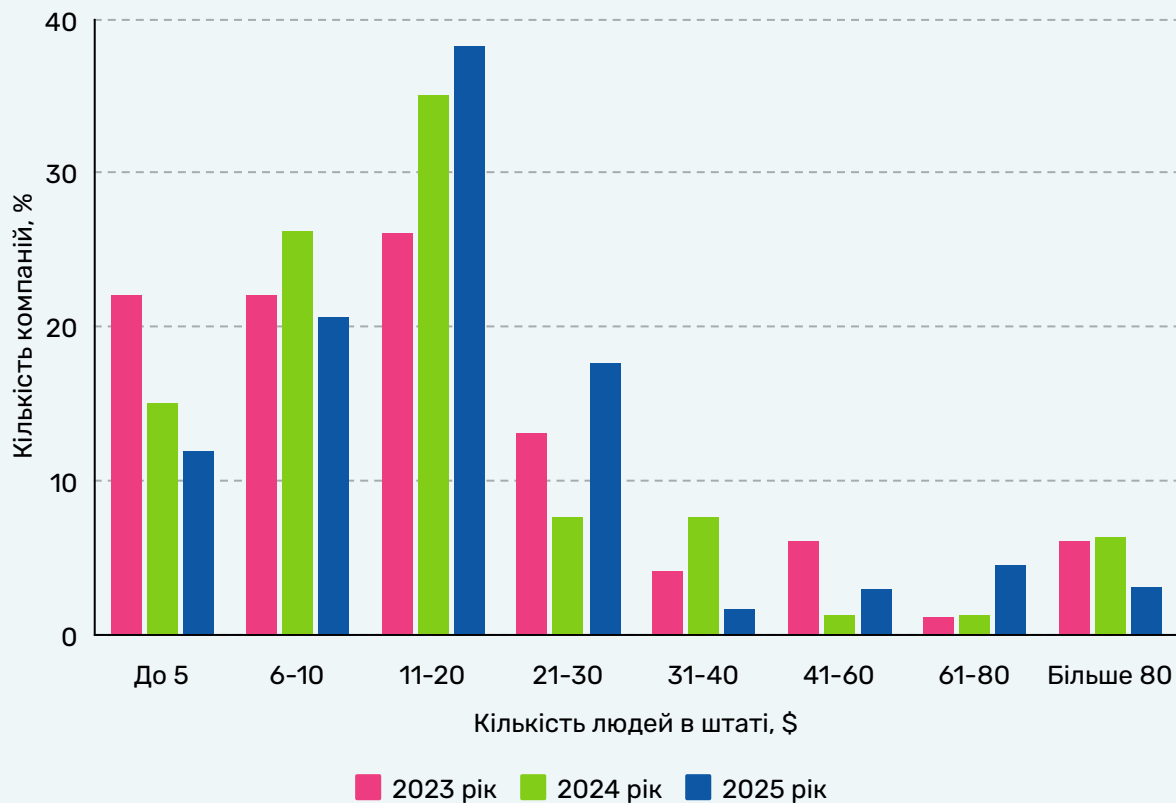
Найвиразніші зміни відбулися в сегменті компаній, які роблять багато проектів в рік.

На 68% збільшилась кількість компаній, що роблять 30 і більше проектів в рік.

Якщо згадати попередній слайд з вартістю проектів - то стає очевидною картина: проекти стають простішими та дешевшими, але їх кількість збільшується.

В той же час на 17% збільшилась кількість компаній, що роблять до 10 проектів в рік - 20,6% компаній на ринку. Це може означати великі проекти або дуже маленьку команду. Проаналізуємо це далі.

Кількість людей в компанії. Порівняння за 2023, 2024 та 2025 роки



Спостерігається чітка консолідація ринку - компанії з мікрокомандами до 5 осіб поступово зникають, натомість домінує формат середніх команд.

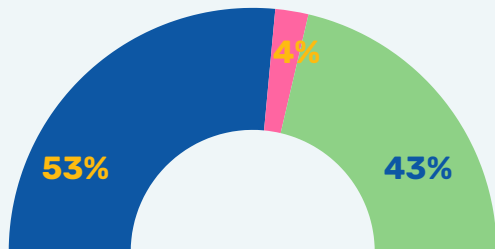
38% Найбільша частка компаній 38% у 2025 році має 11–20 людей. Сегмент стабільно зростає три роки поспіль: 26% → 35% → 38%

Це корелює з даними попередніх слайдів - проєкти стають дешевшими і простішими, але їх кількість збільшується. Команда 11–20 людей - ідеальний формат для такої моделі.

3% Великі компанії 80+ осіб скорочуються з 6% до 3%. Ринку остаточно рухається в бік компактних ефективних команд.

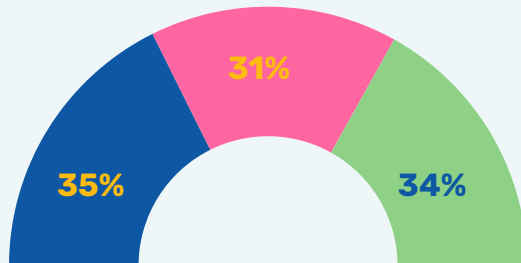
А яка динаміка по основним показникам компанії. Порівняння за 2023, 2024 та 2025 роки

Середня зарплата розробника

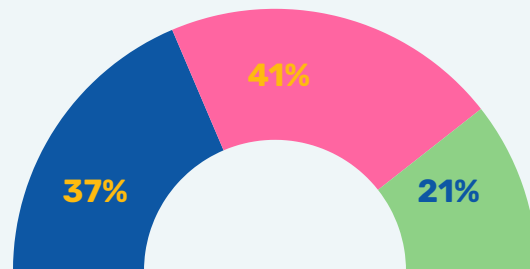


2025 рік в порівнянні з 2024

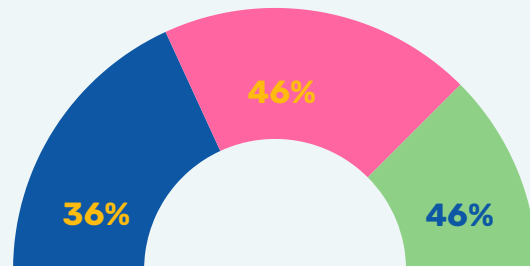
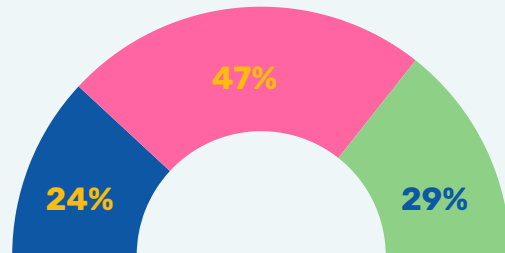
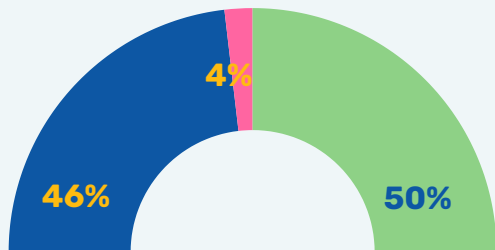
Кількість людей в команді



Зміна географії ринку клієнтів



2024 рік в порівнянні з 2023



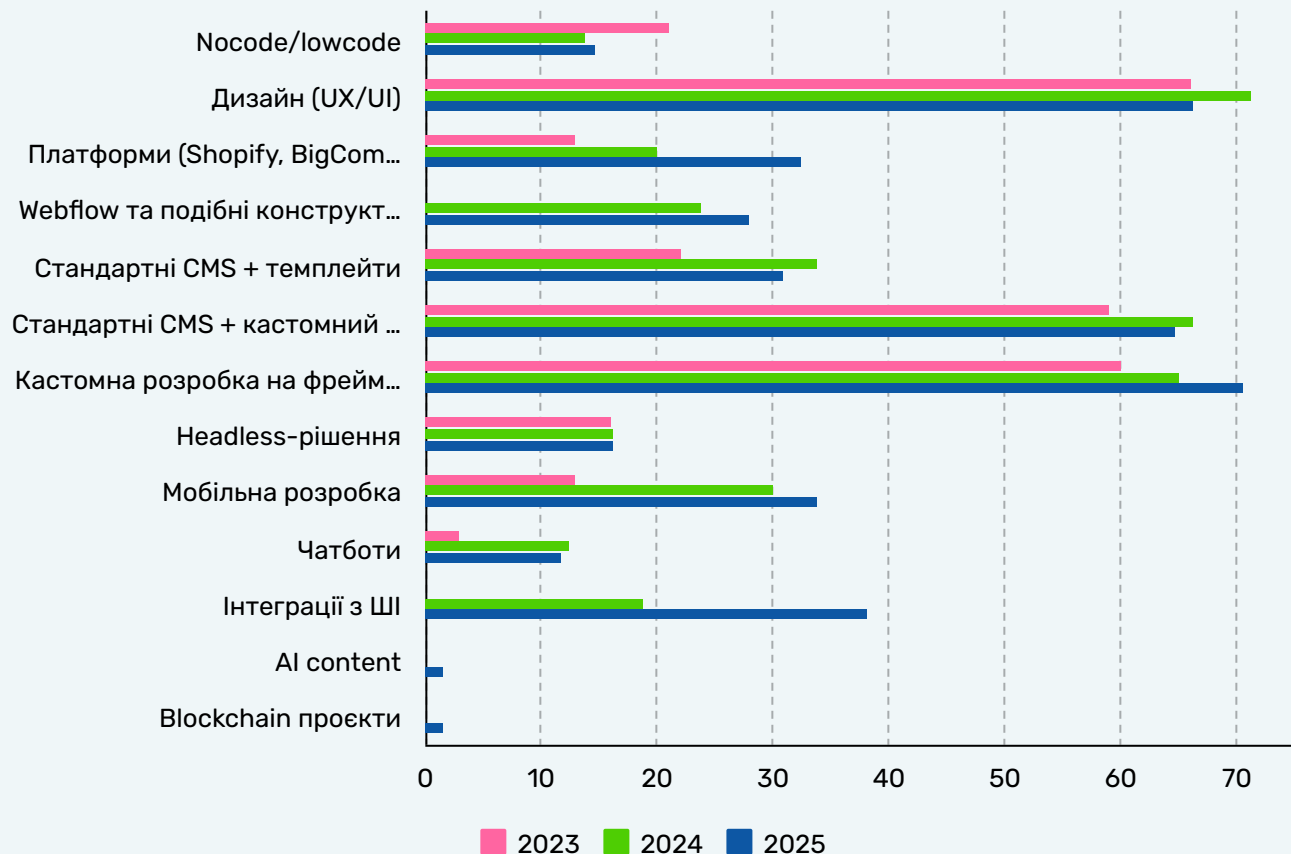
■ Збільшилася ■ Зменшилася ■ Без змін

■ Стало більше українських проектів
■ Іноземних ■ Приблизно порівну

Два роки лише 4% компаній зменшують зарплати - навіть в умовах війни ринок зберігає стабільність. **53%** компаній підвищили зарплати у 2025, хоча ще рік тому таких було лише 46%. Відбувся помітний ріст - у 2024 році 47% компаній скорочували людей, у 2025 таких лише 31%. Ринок перейшов від виживання до зростання.

Найцікавіше по географії: частка компаній з балансом українських/іноземних клієнтів впала до 21%. Це означає що ринок перестав бути «рівним» - агенції або чітко пішли в українських клієнтів (37%), або зосередились на іноземних (41%).

Ніші з якими працюють. Порівняння за 2023, 2024, 2025 роки



70,6%

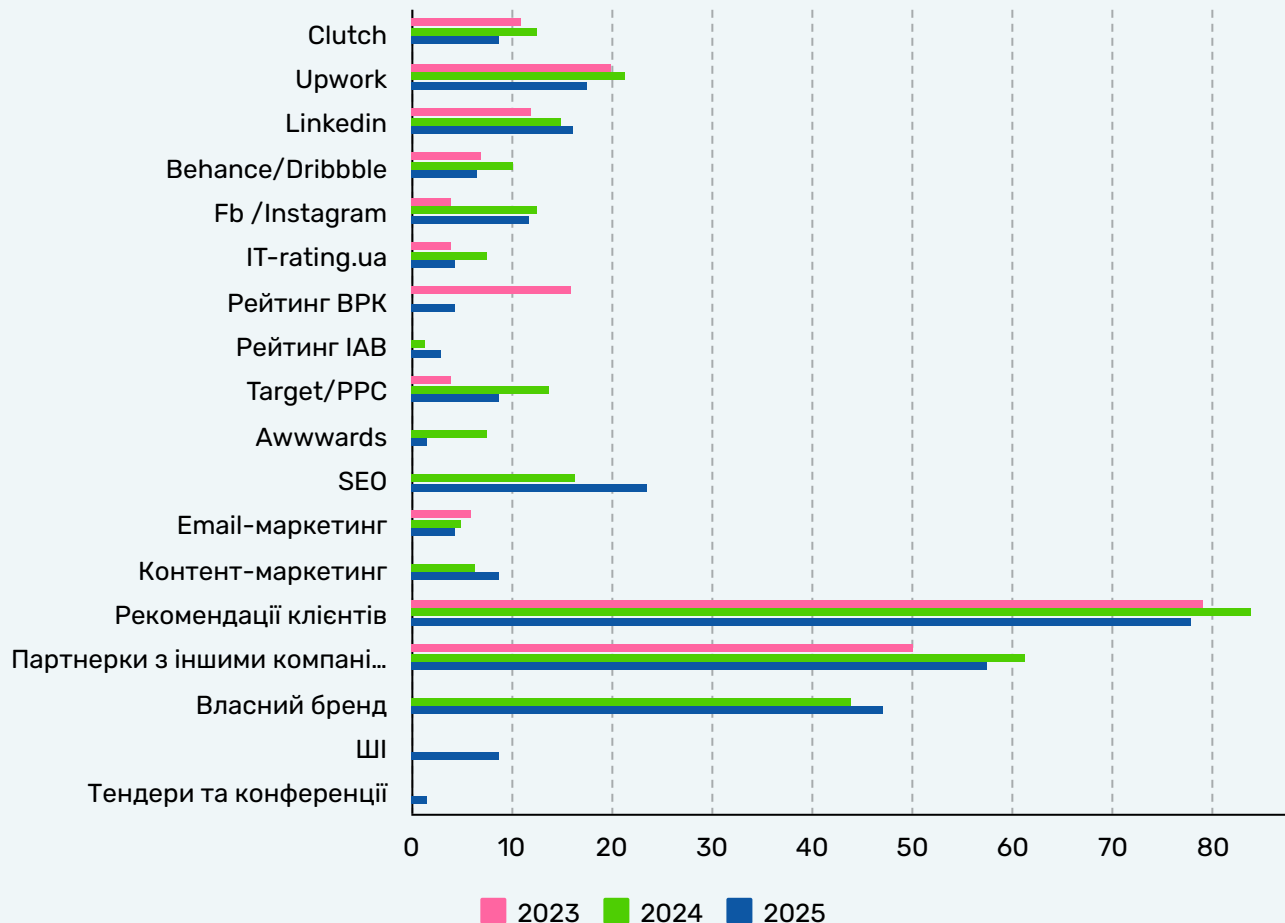
Кастомна розробка на фреймворках та CMS з кастомним дизайном - лідери, хоча не ростуть так стрімко як розробка на платформах - тут ріст до 32,4%

38%

Найгучніший стрибок - Інтеграції з ШІ: нуль у 2023, і вже ~38% у 2025.

Мобільна розробка та конструктори підросли не суттєво, тоді як чат боти та темплейти почали падати.

Канали продажів. Порівняння за 2023, 2024, 2025 роки



Очевидно що впали всі закордонні площадки окрім

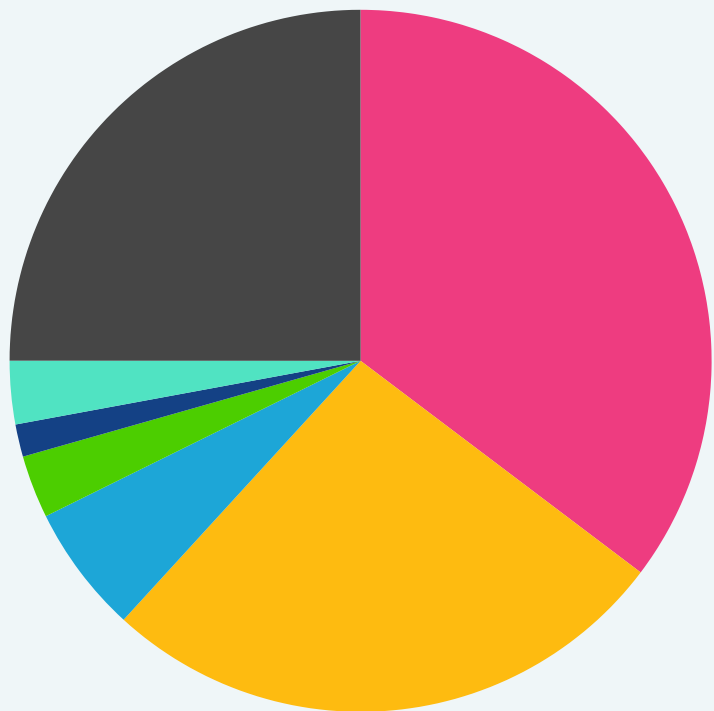
16% LinkedIn - 16.2%

Найефективнішими були і залишаються рекомендації клієнтів - 79, 84 та 77% за останні три роки відповідно. Хоча рекомендації як і партнерки теж стали приводити менше клієнтів.

47% Натомість ростуть власний бренд - 47,1%, SEO та внутрішні рейтинги - ВРК та ІАВ.

9% Вперше з'явився канал продажу - ШІ і відразу зайняв 8,8%

Кількість проектів, зроблених компанією за 2025 рік *Pro bono*



1-2 (35.3%) 3-5 (26.5%) 6-10 (5.9%) 11-20 (2.9%)
21-30 (1.5%) Більше 50 (2.9%) Жодного (25%)

25%

Частка тих, хто не робить pro bono - не змінилась, стабільно 25%.

Зріс сегмент 1-5 проектів - разом з 32%→35% для 1-2 та 20%→26% для 3-5 проектів в рік.

61,8%

Тобто 61,8% компаній роблять 1-5 волонтерських проектів.

Компанії роблять pro bono, але обережніше і менше.

Натомість великі обсяги (6+) - скоротились.

Ринок став більш прагматичним: допомагають, але вже не так щедро як у 2024.

Частина 2.
Більш глибока аналітика та взаємозв'язки

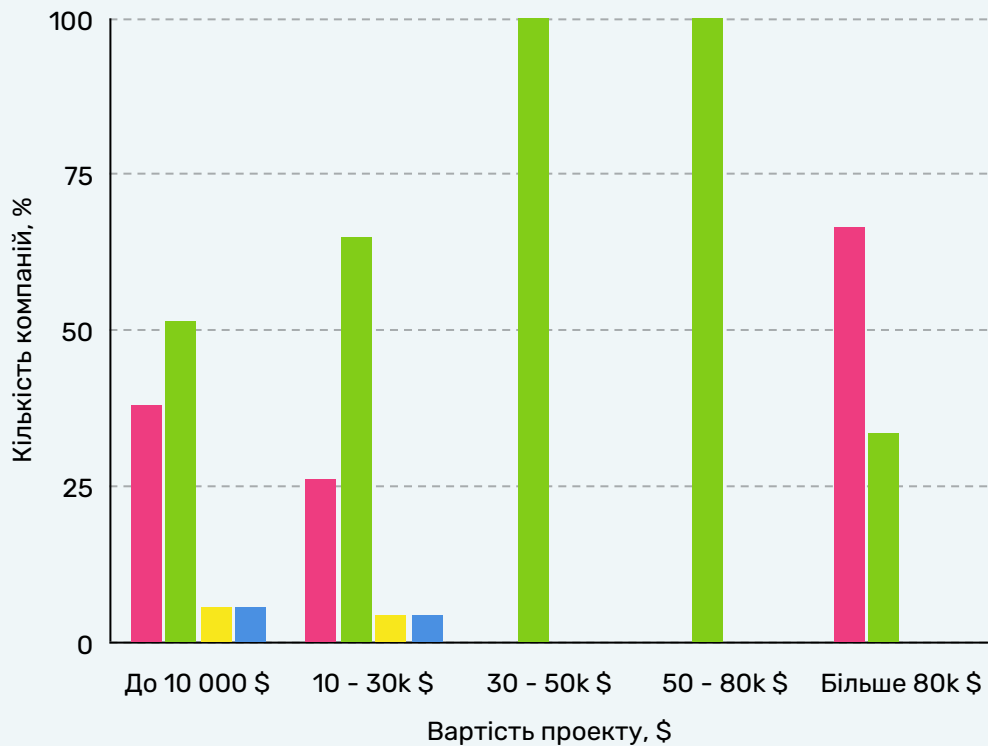
Залежність маржинальності від вартості проекту 2025

до 40%

Середня маржинальність бізнесу цифрової розробки до 40%

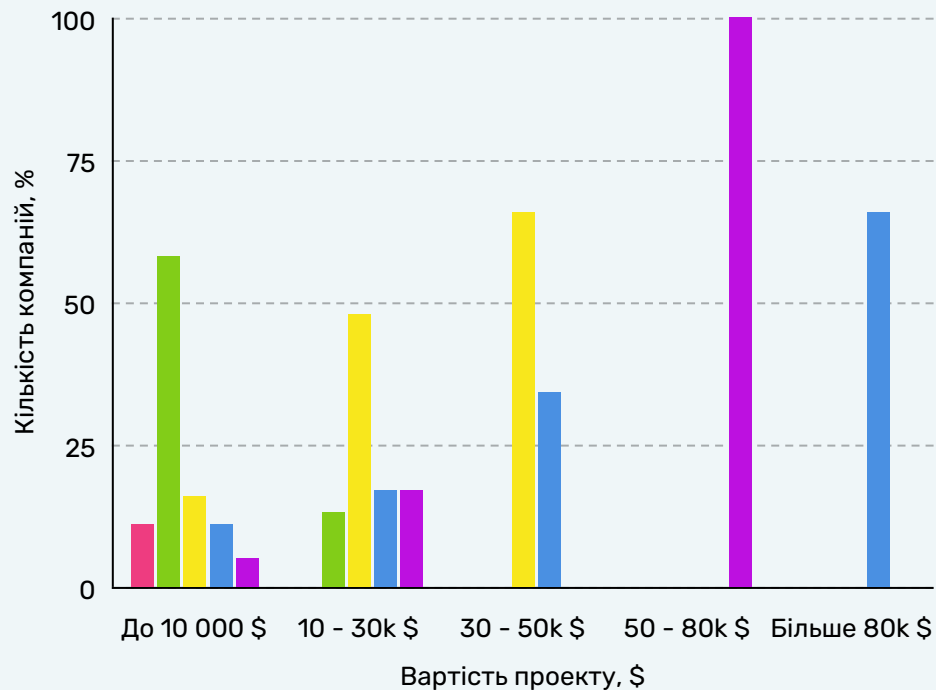
Але є невелика кількість компаній (5,4%) що працюють в сегменті проектів до 10 000 \$ що озвучили свою маржинальність як більшу за 60% та 4,3% компаній з бюджетами 10-30к \$

У проектів вартістю більше 80к \$ значно переважає маржинальність до 20%



- Маржинальність бізнесу до 20%
- Маржинальність бізнесу 20-40%
- Маржинальність бізнесу 40-60%
- Маржинальність бізнесу більше 60%

Залежність зовнішнього рейтингу від вартості проекту 2025



Ринок 2025 має більш виражену логіку - чим дорожчий проєкт, тим вищий рейтинг. У 2024 такої залежності не існувало: компанії з великими проєктами могли працювати і за 20 і за 50\$ без жодної системи.

Рейт до 20\$ присутній тільки у найдешевших проєктах.

А сегмент від 50k \$ у 2025 консолідувався навколо рейтингу 50\$, тоді як рік тому в дорогих проєктах були присутні дешевші рейтинги. Це свідчить про те, що ринок навчився правильно оцінювати свою роботу і перестав демпінгувати на складних проєктах.

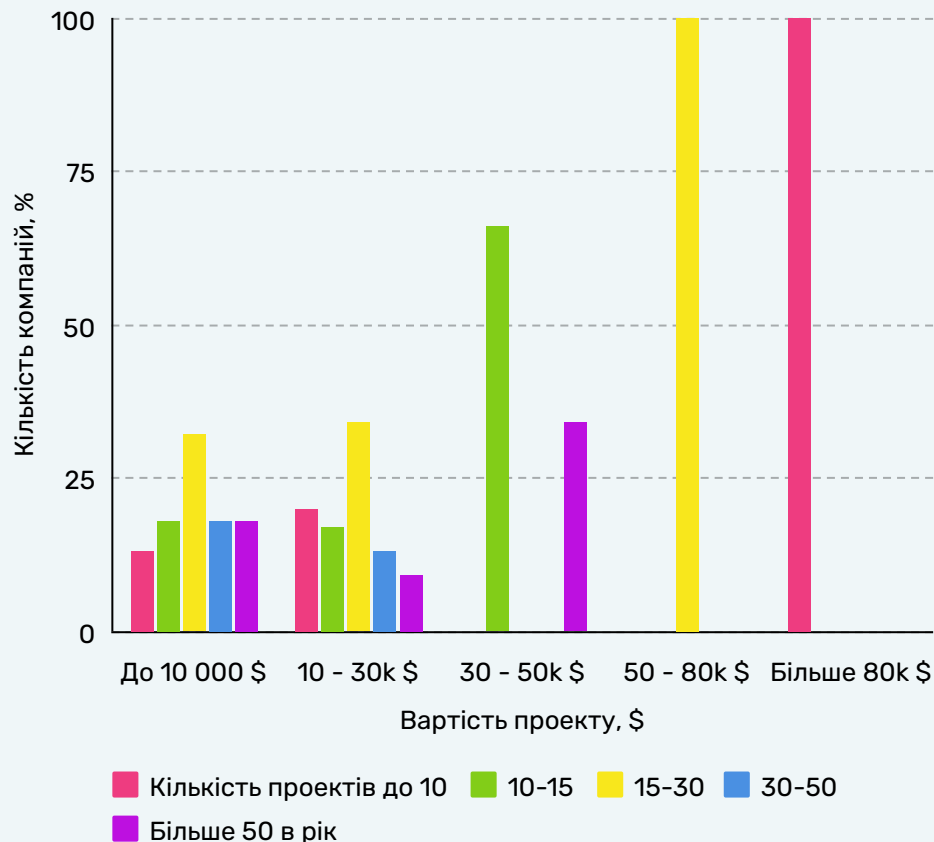
Залежність кількості проектів від вартості проекту 2025

Очевидно що дорогі проекти (бутикові або дуже складні) розробляються в невеликій кількості - не більше 30, а частіше до 10 в рік.

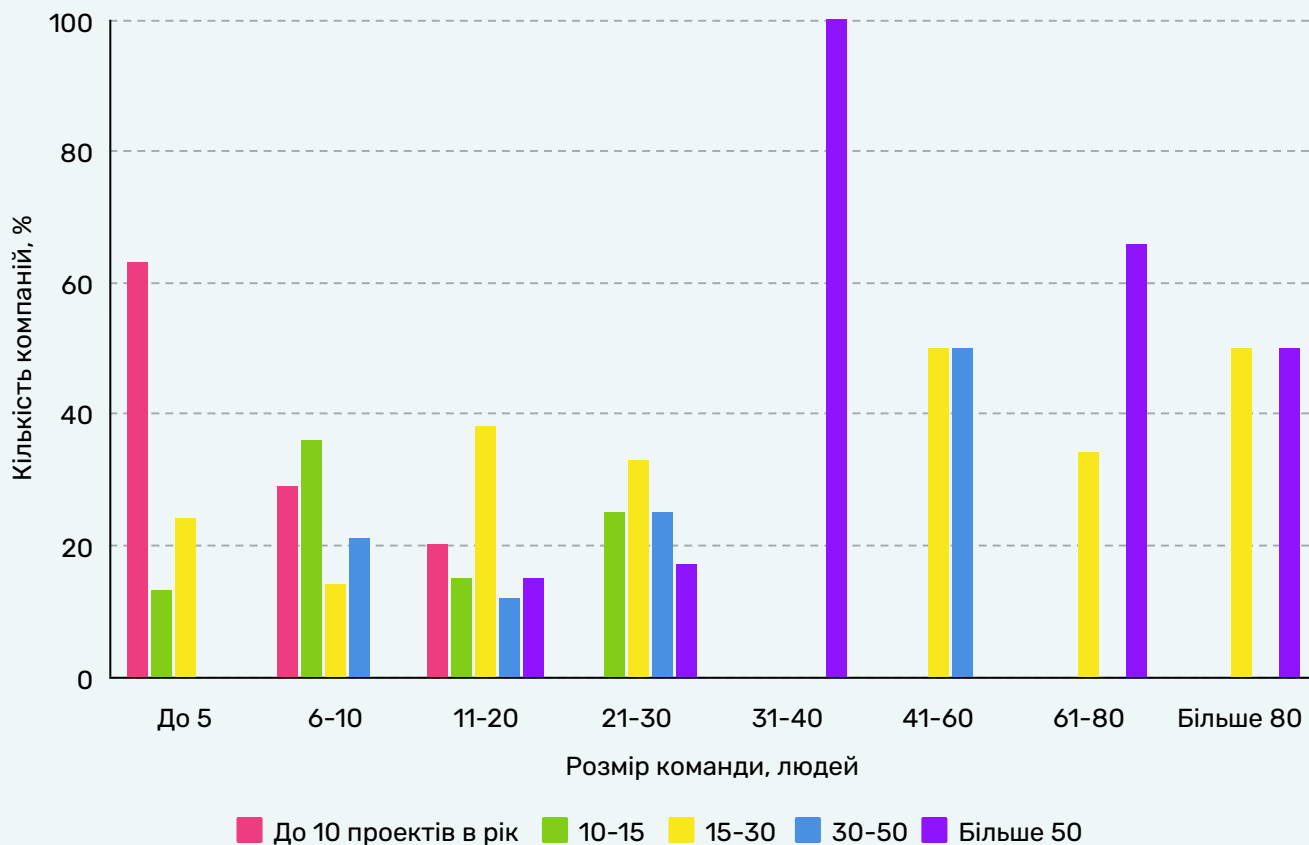
А от сегмент середніх проектів вартістю 30-50к \$ розколовся фактично на два сегменти - бутиковий підхід до 15 проектів в рік і масове виробництво більше 50 проектів в рік.

Минулого року цей ціновий сегмент був зосереджений на кількості до 30 проектів в рік.

Стосовно дешевших проектів вартістю до 30к \$ тенденція не змінилася з попереднього року - здебільшо таких проектів 15-30 в рік.



Залежність кількості проектів від розміру команди 2025

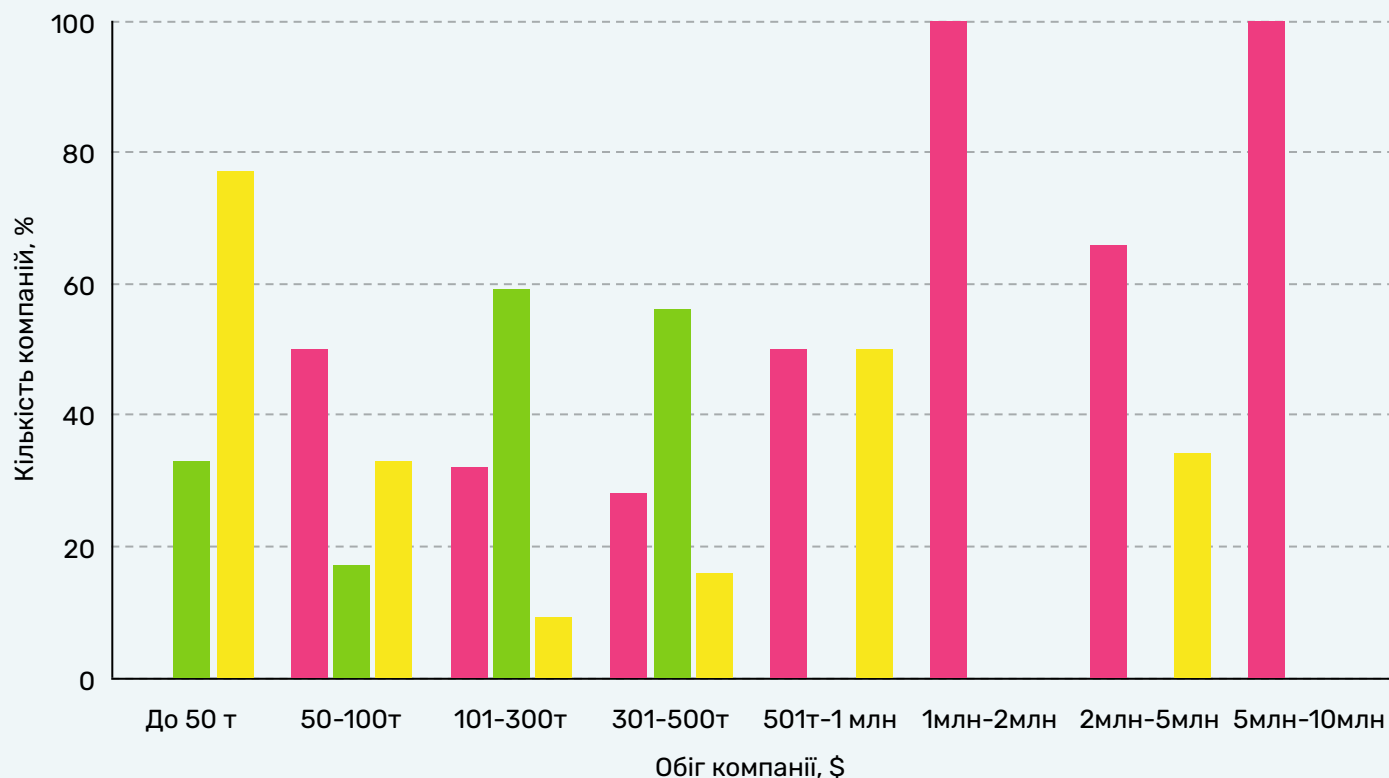


Все логічно - маленькі команди роблять менше проектів.

Далі з ростом команди росте і спроможність по кількості проектів. Але це відбувається не лінійно. І далі зі збільшенням людей кількість проектів знов зменшується. Вочевидь через складність і довгостроковість розробки.

Загалом 15-30 проектів в рік це найпопулярніша продуктивність для будь якого розміру команди.

Тенденція по географії клієнта в залежності від обігу компанії



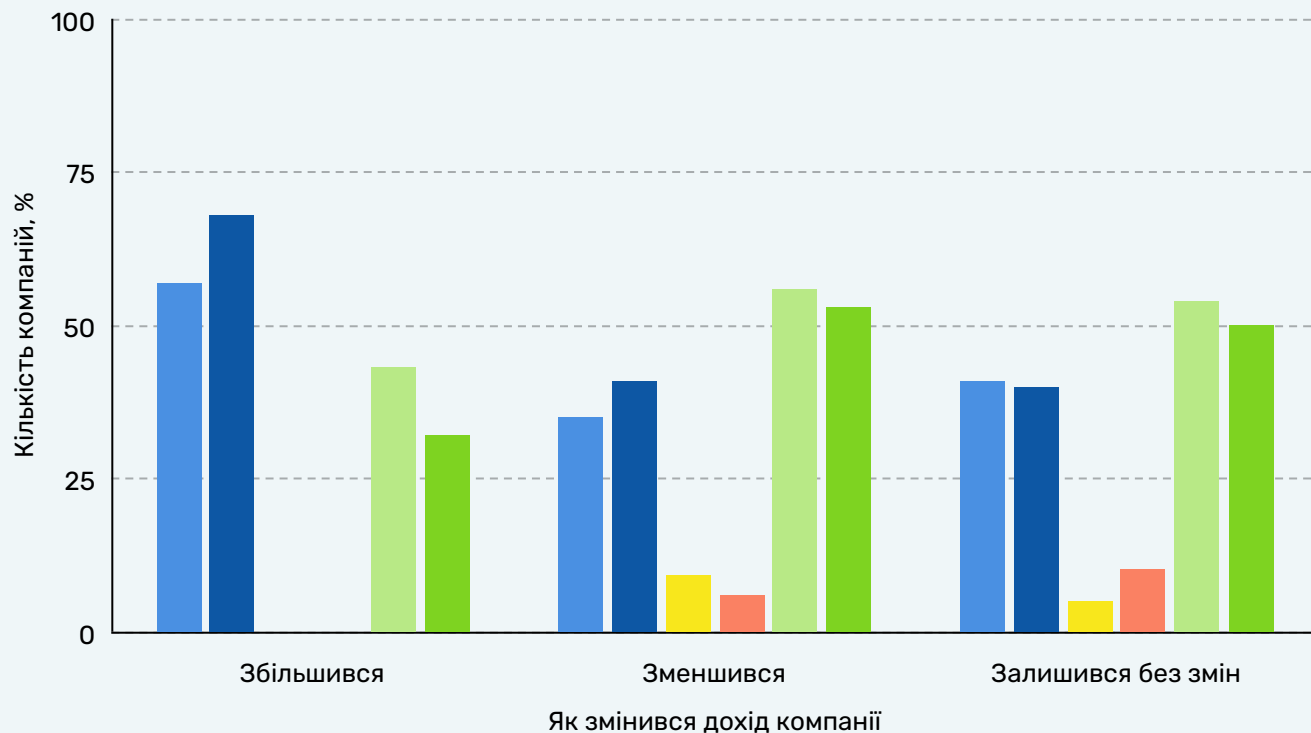
Тут цікава тенденція - очевидно що чим більше обіг компанії тим більше у неї іноземних проєктів.

І якщо минулого року в компаніях з обігом 1 млн іноді переважали українські проєкти, то цього року динаміка змінилася. І навіть рівна кількість іноземних та українських проєктів поступилася перевазі іноземних проєктів.

Тож - хочете більше заробляти - шукайте закордонних клієнтів.

■ Більше іноземних проєктів ■ Більше українських ■ Приблизно порівну

Залежність динаміки зарплатні в залежності від динаміки доходу



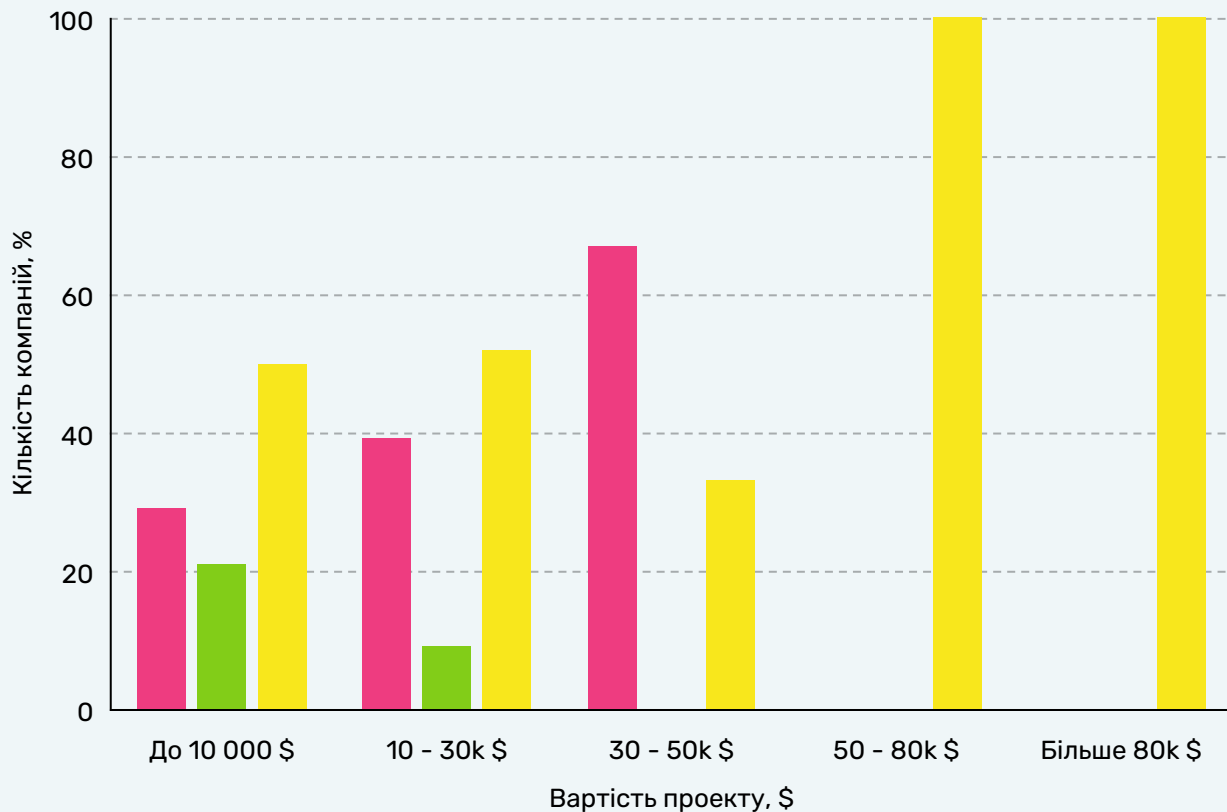
■ Зарплата виросла 2024 ■ Зарплата виросла 2025 ■ Зарплата зменшилася 2024
■ Зарплата зменшилася 2025 ■ Залишилася без змін 2024 ■ Залишилася без змін 2025

За два останні роки зберігається залежність - якщо росте дохід компанії то росте середня зарплата розробника. І в минулому і в 2024 році нема жодної компанії, де б зарплата зменшилася.

Такі випадки трапляються в компаніях з падінням доходу або з постійним доходом - у другому випадку ситуацій зі зменшенням зарплати навіть більше.

Але навіть в компаніях в яких відбулося зменшення доходу досить високий відсоток підвищили середню зарплату.

Динаміка кількості проектів в залежності від його вартості



Загальна тенденція по ринку досить стала - кількість проектів залишається здебільшого без змін.

Є очевидний ріст в сегменті проектів вартістю 10-50к \$.

Дешевші проекти зменшуються в кількості.

■ Кількість проектів збільшилась ■ Кількість проектів зменшилась ■ Залишилася без змін

Частина 3.

Зарплати співробітників

Висновки по зрізу зарплат

Повноцінні команди є лише у 10% компаній. Тобто лише невелика частина ринку має весь набір ролей – від Team Lead і DevOps до SEO та Content Manager. Це означає, що для більшості компаній типовою є не максимальна, а функціонально достатня команда.

Найпоширеніший формат команди - базове production-ядро: PM, Front-end Developer, UI/UX Designer і Back-end Developer. Саме ці ролі найчастіше присутні в компаніях, тоді як більш вузькі спеціалізації підключаються значно рідше.

PM - найпоширеніша роль у команді, але оплачується нижче за ключові технічні позиції. Це показує, що менеджерська функція вже стала стандартом для більшості компаній, але основна зарплатна премія на ринку все ще припадає на складну технічну експертизу.

Найдорожчі ролі - Team Lead, Back-end Developer і DevOps. Саме вони формують верхній сегмент зарплат. І це логічно: йдеться або про управлінську відповідальність, або про найбільш дефіцитну й технічно складну експертизу. Через це такі ролі частіше можуть собі дозволити більш зрілі або фінансово сильні компанії.

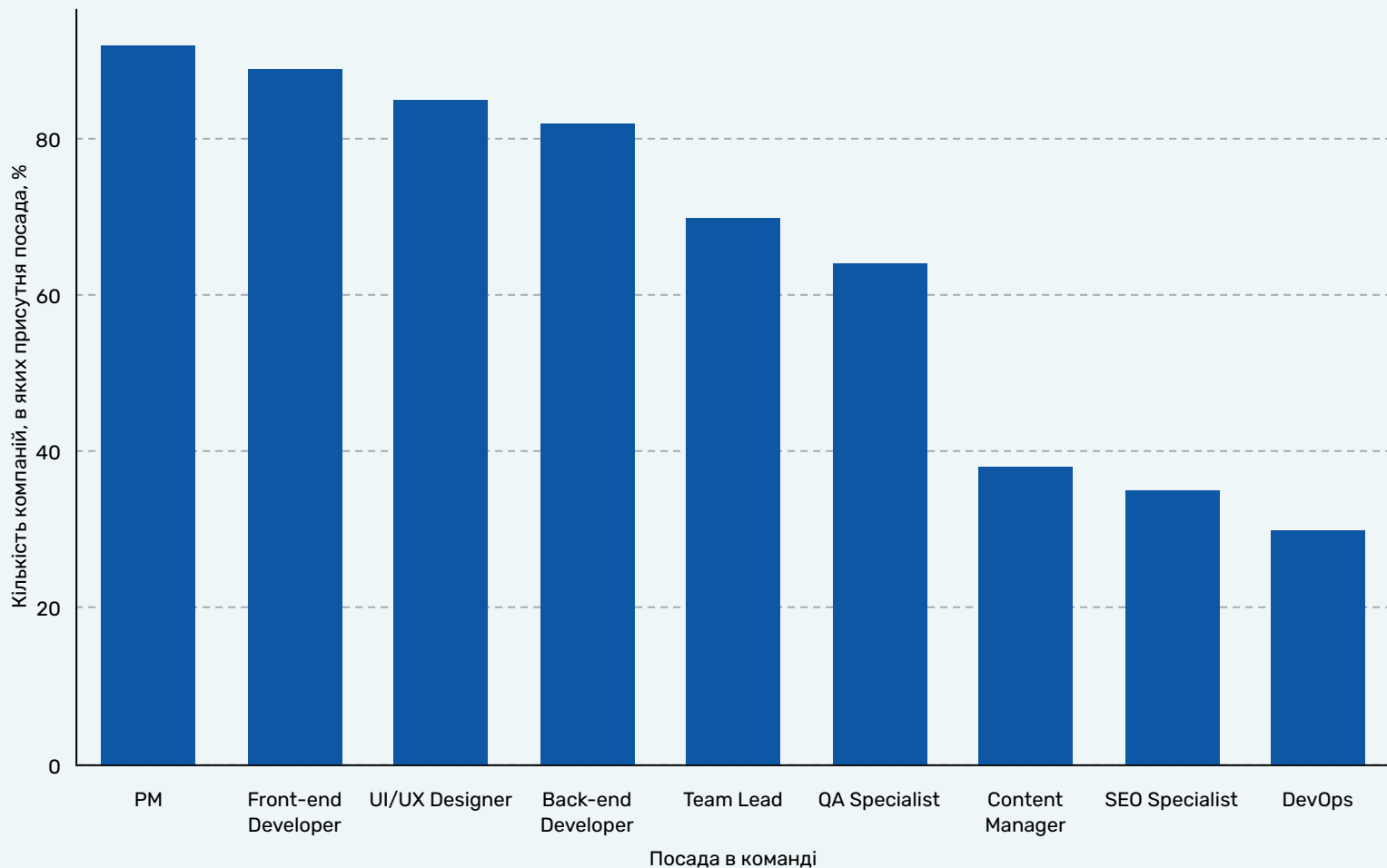
Найдешевші ролі - Content Manager, SEO Specialist і QA Specialist. Це нижній рівень зарплатної структури в дослідженні.

Найбільший розкид зарплат - у Team Lead, Back-end Developer і DevOps. Саме тут видно найбільшу різницю між нижніми і верхніми значеннями. Це означає, що всередині цих ролей ринок дуже неоднорідний: сильні senior-фахівці або експерти в складних проектах можуть заробляти суттєво більше за середній рівень.

Найменший розкид зарплат - у Content Manager, SEO Specialist і частково QA Specialist. Тут ринок виглядає значно рівнішим, без великої кількості дуже дорогих спеціалістів. Це свідчить про більш стандартизовану оплату таких ролей та більшу конкуренцію на ринку.

Там, де середня зарплата вища за медіанну, ринок "підтягують" вгору дорогі спеціалісти. Найкраще це видно в ролях Team Lead, Back-end, PM, SEO та UI/UX. Тобто в цих категоріях є сильний верхній сегмент, який суттєво впливає на середнє значення.

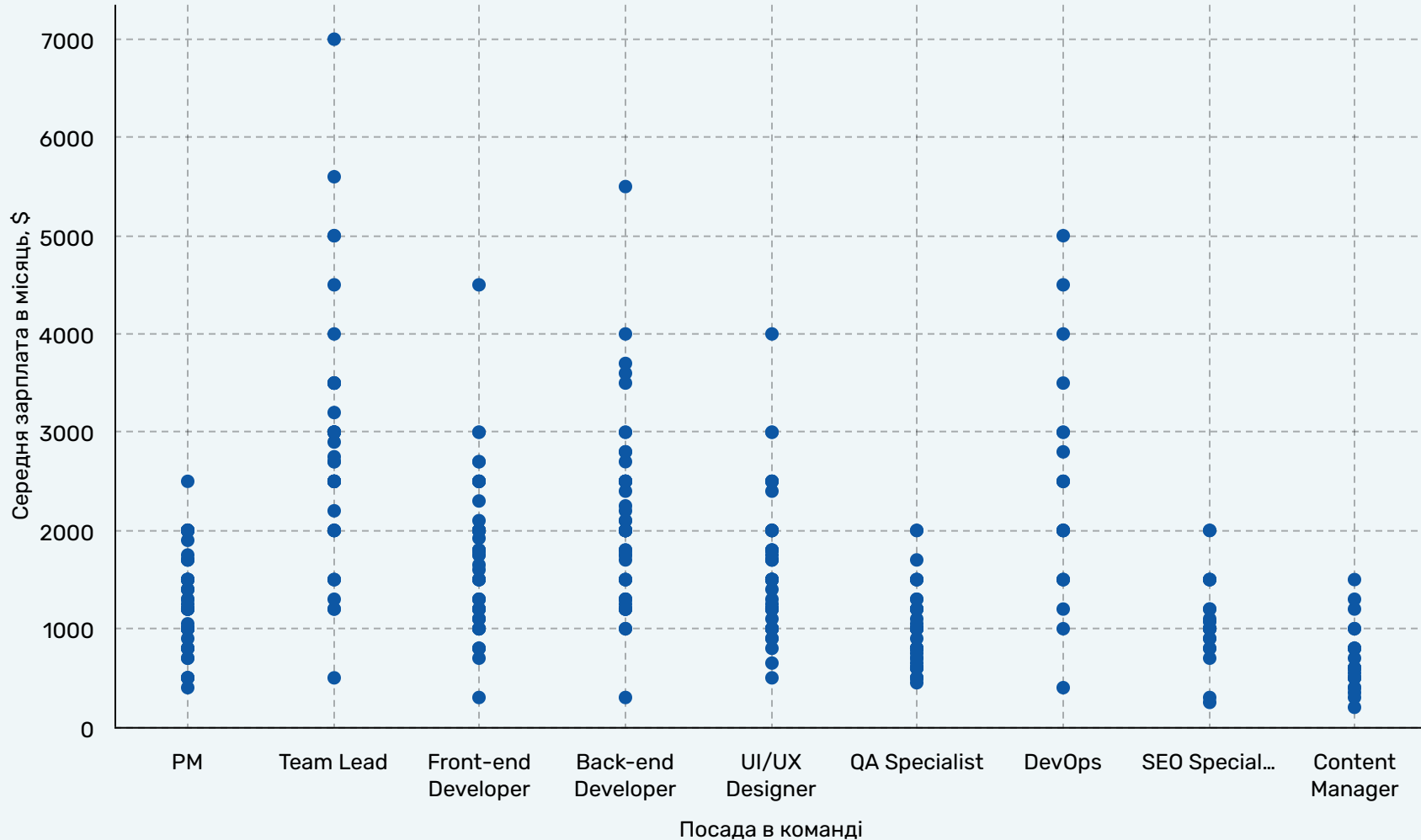
Частка компаній, у яких роль присутня в команді, %



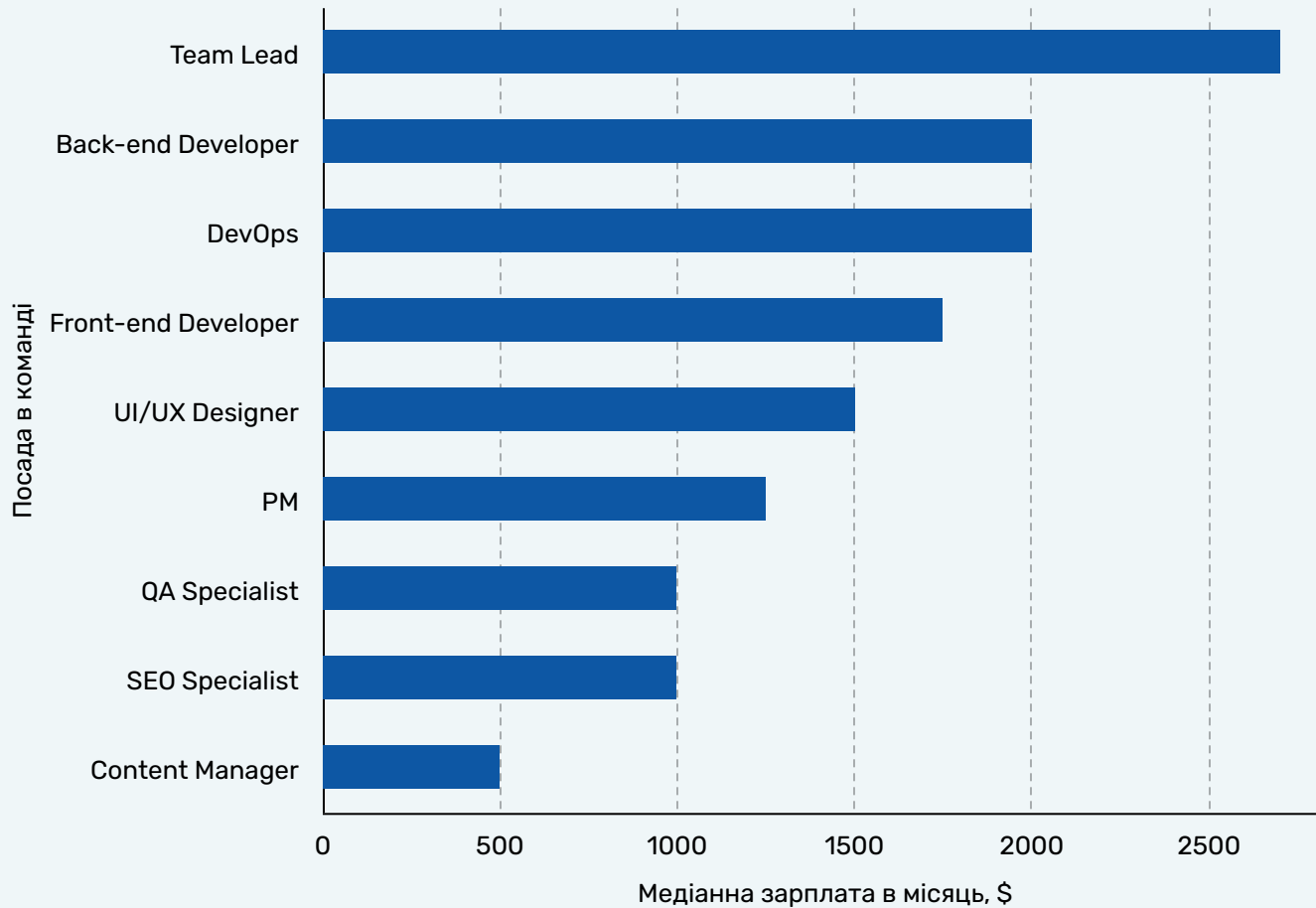
Якщо проаналізувати склад команд, то бачимо, що тільки **10% компаній** мають повноцінну команду, що задіяна в розробці - від Team Lead та DevOps до контент менеджера, та SEO спеціаліста.

30% мають команду без додаткових вузько спеціалізованих ролей - Team Lead, DevOps, SEO спеціаліст або QA.

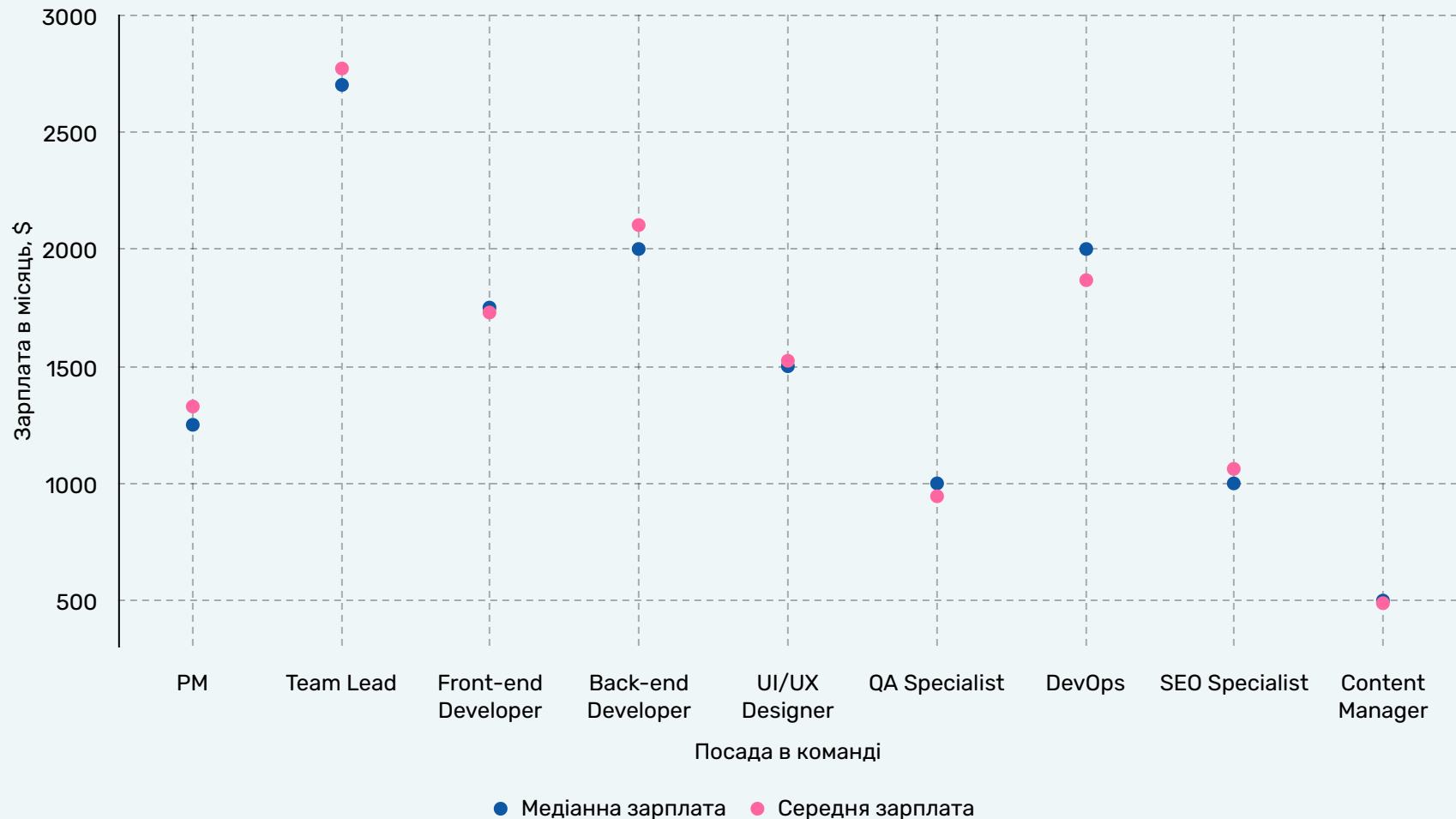
Розподіл зарплат за ролями в команді, \$/місяць

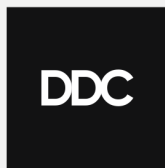


Медіанна зарплата за ролями в команді, \$/місяць



Медіанна та середня зарплати за ролями в команді, \$/місяць





DIGITAL DEVELOPERS
Committee

Ukraine
WEB NOW

Дякуємо за увагу!