

აუთსორსინგის განვითარების პერსპექტივები, ინფორმაციული ტექნოლოგიების ბაზრარზე

Prospects for the development of outsourcing in the information technology market

დავით ჩახვაშვილი - ეკონომიკის დოქტორი, პროფესორი
საქართველოს ეროვნული უნივერსიტეტი
Davit Chakhvashvili – PhD, Professor
Georgian National University

რეზიუმე: ტერმინი აუთსორსინგი პირველად 21-ე საუკუნის დასაწყისში გამოიყენეს. დღეს კი მისი მნიშვნელობა საქმიანი ცხოვრების თითქმის ყველა მონაწილესათვის ცნობილია. მოკლე ხანში IT-აუთსორსინგი ერთ-ერთი არაპოპულარული ტრენდიდან ახალგაზრდა და დინამიურ ბაზრად გადაიქცა.

აუთსორსინგს ყველაზე ხშირად, სწრაფად მზარდი კომპანიები მიმართავენ. ჩვეულებრივ მათ არ ყოფნით დრო (ზოგჯერ, სათანადო რესურსი, უმეტესად ადამიანური), რომ დასახული მიზნების მისაღწევად შესაბამისი ორგანიზაციული სტრუქტურები შექმნან. ამიტომ, ყურადღებას პროფილურ მიმართულებაზე ამახვილებენ, ხოლო დამატებით ფუნქციებს აუთსორსინგს გადასცემენ.

ინფორმაციული ტექნოლოგიების აუთსორსინგის ბაზრის განვითარების მამოძრავებელ ძალას თვით ამ ბაზრის არასტაბილურობა წარმოადგენს. გასული საუკუნის 90-ანი წლებიდან, ინფორმაციული სისტემებისა და ზოგადად, ბიზნესის უწყვეტი მუშაობის შეფერხების საშიშროებამ კრიტიკულ ფაზას მიაღწია. შედეგად, ბიზნესის ყველა სფეროში მათთან ბრძოლამ სისტემური ხასიათი მიიღო. კომპანიებისათვის ძალზე მნიშვნელოვანი გახდა ინფორმაციული უსაფრთხოებისა და ბიზნესის უწყვეტობის საკითხებიც, რის შედეგადაც გაიზარდა მონაცემთა

ბაზების, რეზერვებისა და დაზიანებული სისტემების აღდგენის სერვისის მოცულობა და მისდამი მოთხოვნების ხარისხი.

Abstract: The term outsourcing was first used in the early 21st century. Today, its importance is known for almost all business people. In short, IT outsourcing has become a young and dynamic market from one of the unpopular trends.

Outsourcing is the most frequent, rapidly growing companies. Usually they do not have time (sometimes, the appropriate resource, most human), to create appropriate organizational structures for achieving the goals. Therefore, the focus is on the profile of profiles and the additional functions are given to outsourcing.

The driving force of the IT-outsourcing market is the instability of this market itself. From the 90s of the last century, the threat of information systems and the continuity of business continuity in general has reached a critical phase. As a result, in all fields of business, they have a systemic character. The issues of information security and business continuity have become very important for companies, resulting in increased volume of data base, restoration and damaged systems recovery and quality of requirements.

საკვანძო სიტყვები: აუტსორსინგი, ინფორმაციული ტექნოლოგიების ბაზარი, მენეჯმენტი, მომსახურება.

Key Words: Outsourcing, Information Technology Market, Management, Services.

შესავალი: IT-კომპანიისათვის მისი მომსახურების ხარისხი და იმიჯი ამ კომპანიის ბაზარზე ყოფნა-არყოფნას განაპირობებს. ამიტომ, ასეთი კომპანიები პერსონალს მკაცრად არჩევენ. ისინი თვლიან, რომ კლიენტებთან უშუალოდ მომუშავე ინჟინრებს უნდა ჰქონდეთ არა მარტო ტექნიკური ექსპერტიზის მაღალი დონე, არამედ იცავდნენ დისციპლინასა და კორპორატიული ეთიკის ნორმებს.

რა აიძულებს კომპანიას მიმართოს გარე პირების მომსახურებას? პირველ რიგში, ესაა ეკონომიკური მიზანშეწონილობა.

პოპულარულმა ამერიკულმა ჟურნალმა Wired-მა, რომელიც ეკონომიკაზე ინფორმაციული ტექნოლოგიების გავლენის შესახებ ხშირად ბეჭდავს სტატიებს, თავის „ახალი ეკონომიკის ენციკლოპედია“-ში აუთოსორსინგი განსაზღვრა, როგორც მართვის ახალი სტრატეგია, რომელიც გულისხმობს: „აკეთო არა ის, რაც ყველაზე უკეთ შეგიძლია, არამედ ის, რასაც ყველაზე სარგებანად იყიდი“.

პატარა კომპანიას აქვს ოცდაათი კომპიუტერისაგან შემდგარი ლოკალური ქსელი, რომელიც ადმინისტრირებას საჭიროებს. კომპანიის წინაშე დგას დილემა: აიყვანოს ადმინისტრატორი, თუ მიმართოს სპეციალიზებული კომპანიის მომსახურებას. საშტატო თანამშრომლის აყვანის შემთხვევაში, ხელფასის გარდა, საჭიროა სამუშაო ადგილის ორგანიზება, ანუ ოთახი, მაგიდა, სკამი, კომპიუტერი, ტელეფონი, ინტერნეტი და სხვ. უნდა გავითვალისწინოთ ახალი გადასახადები, შვებულება, სოციალური ბონუსი (სამედიცინო დაზღვევა და ა.შ.) და სხვ.

ნებისმიერი სპეციალისტი კვალიფიკაციის ამაღლებას პერიოდულად საჭიროებს. სხვა სიტყვებით, აუცილებელია სწავლის ღირებულების ანაზღაურება. მაგ., ინჟინერ-ინფორმატიკოსის კვალიფიკაციის ამაღლება Windows server-ის ერთი თაობიდან მეორეზე 700-800 აშშ დოლარი ღირს. ოპერაციული სისტემების გარდა, ფირმა სხვა სისტემურ და არასისტემურ პროგრამებსაც იყენებს, რომელთა გამართული მომსახურება სპეციალურ ცოდნას მოითხოვს. შედეგად, ადმინისტრატორის შენახვა, რომლის ხელფასი რატემაუნდა მაღალია, კომპანიას შეიძლება უფრო ძვირი დაუჯდეს. ექსპერტების აზრით, მსგავს ვითარებაში, გარე სპეციალისტების გამოყენებით, მნიშვნელოვანი თანხები დაიზოგება.

გარე სპეციალისტებს, უმეტესად, შეზღუდული ვადების გამო მიმართავენ. მაგ., კომპანია ბიზნესის ახალ მიმართულებას ხსნის.

ასეთი ცვლილებები საინფორმაციო სისტემის სერიოზულ და სწრაფ მოდიფიკაციას საჭიროებს. პროექტის სარეალიზაციო ვადების გადიდებით კომპანია ბაზარზე კონკურენტულ უპირატესობას დაკარგავს. ამიტომ იგი აუტოსორსინგს იყენებს.

მსხვილ სამეწარმეო კომპანიას, საინფორმაციო სისტემის დაბალი მდგრადობისა და ცუდი მასშტაბურობის გამო, სასწრაფოდ დასჭირდა ე.წ. კლასტერული ანალიზი (Data clustering), რომელიც გულისხმობს მონაცემთა სტატისტიკურ დამუშავებას, მონაცემთა ბაზის ინტელექტუალურ ანალიზს, სწრაფი ნავიგაციის სისტემის ჩამოყალიბებასა და სხვ. ნათელია, რომ საშუალო დონის IT პერსონალი აუცილებელი გამოცდილების არ არსებობის გამო, ვერ შეძლებს მოკლე ვადებში ასეთი ამოცანის დაძლევას. ამ შემთხვევაში ერთადერთი სწორი გადაწყვეტილებაა - გარე IT კონსულტანტების მომსახურების გამოყენება.

IT კონსალტინგის მოზიდვის მესამე მიზეზი შეიძლება იყოს ბიზნეს პარტნიორების მოთხოვნა. ხშირად, დასავლური კომპანიები, რომელთაც აღმოსავლეთ ევროპაში, დსთ-სა და საქართველოში საკუთარი მცირე წარმომადგენლობები აქვთ, პარტნიორებს ადგილობრივ IT-კომპანიებთან ხელშეკრულების დადებას ავალებენ.

კიდევ ერთი მიზეზი შეიძლება იყოს სახელფასო ფონდების შეზღუდვა. იგი დამახასიათებელია სახელმწიფო დაწესებულებებისათვის, რომელთაც არა აქვთ საშუალება აიყვანონ კვალიფიციური შტატი და ამიტომ სხვა ორგანიზაციასთან თანამშრომლობას ირჩევენ. განსაკუთრებული საკითხია ინფორმაციული უსაფრთხოება. გამართული და ეფექტური სისტემის შექმნა განსაკუთრებულ კვალიფიკაციასა და გამოცდილებას მოითხოვს, რომელიც, ხშირ შემთხვევაში, მხოლოდ ამ საკითხებზე სპეციალიზებულ IT კომპანიებს გააჩნია.

ამრიგად, აუთსორსინგის მთავარი უპირატესობებია პასუხისმგებლობის გადანაწილება, რისკების შემცირება და პროექტების სწრაფი რეალიზება, ხოლო ნაკლოვანება - გარე კომპანიისათვის საკუთარი ინფორმაციის ნდობის რისკი. ამიტომ თითქმის ყველა მომხმარებელი აუთსორსინგული მომსახურების მიმწოდებლის არჩევისას მსხვილ, ბაზარზე მყარად დამკვიდრებულ და დადებითი იმიჯის მქონე კომპანიაზეა ორიენტირებული.

ძირითადი ტექსტი: პროგრამული უზრუნველყოფის წარმოების აუთსორსინგული მსოფლიო ბაზრის მოცულობამ 2017 წელს 250 მლრდ აშშ დოლარს გადააჭარბა. ამასთან, უპირობო ლიდერად ინდოეთი გვევლინება, რომელზეც მთელი შეკვეთების 44% მოდის. მთავრობის მიერ გატარებული IT სექტორის მხარდაჭერის გრძელვადიანი პროგრამის დახმარებით, ინდურმა კომპანიებმა გაყიდვების უპრეცედენტო მასშტაბებს მიაღწიეს.

აუთსორსინგისა და საექსპორტო პროგრამირების სფეროში, ინფორმაციული ტექნოლოგიების პროდუქტებისა და მომსახურების მწარმოებელი ლიდერი კომპანიები მუდმივად მკაცრ კონკურენციულ გარემოში იმყოფებიან. თუმცა, უკვე ჩამოყალიბდა მსხვილი მოთამაშეების სტაბილური სამეული. ესენია:

Tata Consultancy Services (TCS) - კომპანა დაფუძნებულია 1968 წელს. მისი მთავარი ოფისი ინდოეთშია, ქალაქ მუმბაიში. მას 42 ქვეყანაში 148-ზე მეტი წარმომადგენლობა აქვს, სადაც 186914 თანამშრომელია დასაქმებული. კომპანიის წლიური ბრუნვა 7,8 მლრდ აშშ დოლარია, ხოლო წმინდა მოგება - 1,22 მლრდ აშშ დოლარი (2015 წლის მონაცემები). www.tcs.com).

Wipro Technologies (WT) - კომპანია დაფუძნებულია 1945 წელს. მთავარი ოფისი ინდოეთშია, ქალაქ ბანგალორში. მსოფლიოს 40 ქვეყნის 54 წარმომადგენლობაში 115879 ადამიანია დასაქმებული.

წლიური ბრუნვა 6,3 მლრდ აშშ დოლარია, ხოლო წმინდა მოგება - 1,02 მლრდ აშშ დოლარი (2015 წლის მონაცემები. www.wipro.com).

Infosys Technologies - კომპანია 1981 წელს დაფუძნდა. მთავარი ოფისი ინდოეთის ქალაქ ბანგალორშია. 33 ქვეყნის 50-მდე წარმომადგენლობაში 122674 თანამშრომელია დასაქმებული. წლიური ბრუნვა შეადგენს 4,59 მლრდ აშშ დოლარს, ხოლო წმინდა მოგება - 1,26 მლრდ აშშ დოლარს (2015 წლის მონაცემები. www.infosys.com) ჟურნალმა „Business Today“-იმ კომპანია Infosys 2015 წელს, ინდოეთის საუკეთესო დამსაქმებლის (Best Employer in India) წოდება მიანიჭა.

მეტად საინტერესოა ინფორმაციული ტექნოლოგიების აუთსორსინგში ინდოეთის გამოცდილება, კერძოდ, თუ როგორ და რა რესურსებით მიაღწია ინდოეთმა ამ სფეროში ასეთ შტამბეჭდავ შედეგებს? პასუხი ასეთია:

- როგორც აღინიშნა, **სახელმწიფო მხარდაჭერის გრძელვადიანი პროგრამები** მთავარი მამოძრავებელი აღმოჩნდა, რომლებიც ჯერ კიდევ გასული საუკუნის 70-ან წლებში დაიწყო და დარგის განვითარებაზე იყო ორიენტირებული. IT სპეციალობით დაინტერესებული ახალგაზრდა ინდოელები სახელმწიფოსაგან მრავალ საგადასახადო შეღავათსა და ფინანსურ დახმარებას იღებდნენ. უკვე 1980-ან წლებში გაჩნდა პირველი შეკვეთები აშშ-ის უმსხვილესი კომპანიებიდან. უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ წარმატებულად ვითარდებოდა არა მარტო მსხვილი კომპანიები, არამედ მცირე და საშუალო ფირმებიც, რომლებიც, ძირითადად, ქალაქ ბანგალორში იყვნენ კონცენტრირებული. ერთი დარგის კომპანების დიდი რაოდენობით ერთ რეგიონში თავმოყრამ, ინდუსტრიას საშუალება მისცა მოგება მიეღო ე.წ. „მასშტაბის ეფექტის“ გამოყენებით - წარმოების მოცულობა გაიზარდა, ერთეულ პროდუქტზე კი დახარჯები შემცირდა.

- **კვალიფიციური მუშახელის დიდი რესურსი.**

ყოველწლიურად ინდოეთის უმაღლესი სასწავლებლები დიდი რაოდენობით ინჟინერ-ინფორმატიკოსებს ამზადებენ, რომლებზეც ქვეყანაში მოთხოვნა საკმაოდ დიდია. ინდოეთში ხელფასის საშუალო დონე დაბალია და ასეთ სპეციალისტად ყოფნა საკმაოდ მომხიბვლელია. გასათვალისწინებელია ინგლისური ენის გავრცელების ფაქტორიც, რომელსაც ინდოეთში სახელმწიფო ენის სტატუსი გააჩნია (ამასთან, იგია პროგრამირების ოფიციალური ენაც).

- **მნიშვნელოვანი ფაქტორია მსხვილი საერთაშორისო კომპანიების ინვესტიციები.** IT სექტორის მსოფლიო ლიდერების უმრავლესობამ ჯეროვნად შეაფასა ინდოეთის პოტენციალი და საკუთარი სამრეწველო სიმძლავრეების დიდი ნაწილი სწორედ ამ ქვეყანაში განათავსა. ამ ფაქტმა არსებითად განაპირობა უცხოური ინვესტიციების მოცულობის ზრდა და, შესაბამისად, ინდოეთის ინფორმაციული ტექნოლოგიების ინდუსტრიის განვითარება.

მიუხედავად ამისა, ინდური IT-აუტოსორსინგი მრავალ სიძნელეს განიცდის, კერძოდ:

- **მსხვილი პროექტების მართვის სფეროში კვალიფიციური კადრები არასაკმარისია.** ინდუსტრიის სწრაფი ზრდის პირობებში, ინდოეთის საგანმანათლებლო სისტემა IT-სპეციალისტებზე მოთხოვნას ვერ აკმაყოფილებს. პრობლემას ართულებს კადრების ქვეყნიდან გადინება - ბევრ კვალიფიციურ სპეციალისტს ურჩევნია განვითარებულ ქვეყანაში მუშაობა, სადაც შრომის ანაზღაურება გაცილებით უფრო მაღალია;

- **კომპიუტერული მეკობრეობა.** ინდოეთის მთავრობის მნიშვნელოვანი მცდელობების მიუხედავად, ქვეყანაში გამოყენებული პროგრამული უზრუნველყოფის 60% ლიცენზიური შეთანხმებების გარეშე სრულდება. ეს ფაქტი არა მხოლოდ შიდა ბაზრის განვითარებას აფერხებს, არამედ ქვეყნის იმიჯსაც აუარესებს.

➤ **ინდური კულტურის განსხვავება** ამერიკული და ევროპული კულტურებისაგან და ინდოეთის გეოგრაფიული მდებარეობა. ამ უძველესი კულტურის მქონე ქვეყანაში ასეთი სხვაობა ყველაფერში შეინიშნება - ცხოვრების წესში, სამუშაოსთან მიდგომაში, დავალებების შესრულებაში და ა.შ. გლობალიზაციისა და დასავლეთის გავლენის მიუხედავად, კულტურული სხვაობა მაინც რჩება ინფორმაციული ტექნოლოგიებისა და სხვა დარგების განვითარების დაბრკოლებად. გეოგრაფიული მდებარეობა ასევე ართულებს ინდური და დასავლური კომპანიების ურთიერთობას ქვეყნის ძირითადი კლიენტებისაგან დიდი დაშორებისა და დროის სარტყელის სხვაობის გამო.

პროგრამული უზრუნველყოფის მსოფლიო ბაზარზე სულ უფრო შესამჩნევი ხდება ჩინეთი. ამ ქვეყანამ აირჩია ინფორმაციული ტექნოლოგიების განვითარების ინდური გზა: შემუშავდა IT-ინდუსტრიის სახელმწიფო დახმარების პროგრამები, შეიქმნა „განსაკუთრებული ზონები“ შეღავათიანი გადასახადებით და სხვ. აღსანიშნავია, რომ ჩინეთსა და ინდოეთს ბევრი რამ აქვთ საერთო, რაც დადებითად აისახება IT-ინდუსტრიის ზრდის ტემპზე. ქვეყანას გააჩნია სამუშაო ძალის უდიდესი რესურსი, შრომის ანაზღაურება კი ინდურზე დაბალია. ეს კომპანიებს საშუალებას აძლევს ნაკლები დანახარჯების პირობებში ბაზარზე კონკურენტული უპირატესობა ჰქონდეთ.

ჩინეთის, როგორც IT-აუტოსორსინგის პოტენციური ლიდერის, ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაკლია ენობრივი ბარიერი, რადგანაც ინგლისური ენა ნაკლებადაა გავრცელებული ქვეყანაში. ეს კი საგრძნობლად ართულებს ურთიერთობას დასავლურ დამკვეთთან და ზოგიერთი სამუშაოს შესრულებას. წარმატების გზაზე მეორე სერიოზული ბარიერია ინტელექტუალური საკუთრების სამართლებრივი დაცვის სუსტი სისტემა. რამდენიმე წლის

განმავლობაში კომპიუტერული მეკობრეობის რეიტინგში ჩინეთი ერთ-ერთი ლიდერია.

ბაზრის სხვა მონაწილეებიდან შეიმღება გამოიყოს, ასევე ფილიპინები, ისრაელი და ირლანდია. IT-აუთსორსინგის სექტორში ბოლო წლებში მნიშვნელოვან წარმატებას მიაღწია ბრაზილიამ და მექსიკამ.

აუთსორსინგის განვითარების პერსპექტივები საქართველოში. განვითარებული ქვეყნების გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ აუთსორსინგი ეკონომიკის ერთ-ერთ წამყვანი სექტორია. მაგ., აშშ-ში აუთსორსინგმა ისეთი ფართო გავრცელება ჰპოვა, რომ დიდი ხანია გასცდა უბრალო სქემას „ბიზნესი-ბიზნესისთვის“. იგი გადაიქცა IT ბაზრის განუყოფელ ნაწილად და რიგითი ამერიკელის ყოველდღიურ ცხოვრებაში საკუთარი ადგილი დაიმკვიდრა. აუთსორსინგული კომპანიები, მომხმარებლებს ტრადიციული მომსახურების გარდა, მრავალ მომსახურებას სთავაზობენ: ანგარიშსწორებათა მომსახურება, მაგიდის შეკვეთა უახლოეს რესტორანში, ბიზნეს შეხვედრების ორგანიზაცია, სხვადასხვა დიეტათა შედგენა და მათი მიხედვით პროდუქტების შეკვეთა, ნებისმერი საყოფაცხოვრებო მომსახურების ორგანიზაცია და ა. შ.

მომსახურების უპირატესობებში პირველ ადგილზე, რა თქმა უნდა, პროცესების ეფექტური ორგანიზაცია და ბიზნეს-პროცესებზე კონცენტრაციისთვის მეტი დროის გამოთავისუფლება სახელდება. თუმცა, უნდა ითქვას, რომ აუთსორსინგი ხარჯების ეკონომიას მხოლოდ საშუალო (ათას თანამშრომელზე ნაკლები) და მცირე ბიზნესის პირობებში იძლევა. ამის მთავარი მიზეზია ის, რომ IT კომპანიების ძირითად ხარჯებს მსხვილ კლიენტებთან დადებული კონტრაქტები ფარავს.

საქართველოში აუთსორსინგული მომსახურება დასავლურ ქვეყნებთან შედარებით ნაკლებად განვითარებულია, თუმცა,

როგორც ამ სფეროში მოღვაწე კომპანიების წარმომადგენლები აღნიშნავენ, გასულ წლებთან შედარებით იგი ნელ-ნელა იზრდება და განვითარებასაც განიცდის. პროგრესს კი ხელი იმ ფაქტორმაც შეუწყო, რომ ბოლო პერიოდში ქართულმა კომპანიებმა აქტიურად დაიწყეს სხვადასხვა გადაწყვეტილებების დანერგვა და ბიზნეს-პროცესების ოპტიმიზაცია. მაგრამ, მიუხედავად ამისა, IT აუტოსორსინგი ჩვენ ქვეყანაში მცირე მასშტაბისაა და შორსაა უცხოეთში დამკვედრებული პრაქტიკისგან, სადაც კომპანია IT სტრატეგიის დაგეგმვისას აქტიურად სარგებლობს შესაბამისი პროფილის კომპანიის კონსულტაციით. დღეისათვის განსაკუთრებული იმ ტიპის კონსალტინგზეა მოთხოვნა, რომელიც კონკრეტული გადაწყვეტილების კრილში ხორციელდება. ქართული კომპანიების უმეტესობის მიერ აუტოსორსინგში მოიაზრება კონკრეტული წერტილოვანი თუ მამტაბური გადაწყვეტილებების აგება, ინტეგრაციასა და შერჩევაში დახმარება. აქ იგულისხმება ისეთი სახის შემოთავაზებები, როგორც კონსალტინგის, განვითარების სტრატეგიის ჩამოყალიბება, წარმადობის ზრდის მოდელირება, ოპტიმიზაციისა და ბიზნეს განგრძობადობის კუთხით ჩატარებული ღონიძიებები. თუმცა, უნდა ითქვას, რომ ყოველივე ზემოთქმული ჩვენი ქვეყნის IT ბაზარზე სრულყოფილად დანერგილი მაინც არ არის. IT აუტოსორსინგი საქართველოში ერთ მიზანს ემსახურება: საერთაშორისო სტანდარტებთან თავსებადობის მიღწევა.

დასკვნები: ექსპერტთა უმრავლესობა, აუტოსორსინგს საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და მათ მიერ დაფინანსებული პროექტების პრიორიტეტად ასახელებს. ისინი აღნიშნავენ, რომ საერთოდ ამ მომსახურებას ისევე, როგორც მთლიანად IT კონსალტინგი საქართველოში მოქმედი კომპანიები სერიოზულობით არ ეკიდებიან, ახალი სისტემების დანერგვა კი ამ პროცესს თავისთავად მოითხოვს. თუმცა, არსებობს ჩამოყალიბებული პრაქტიკა, რომელზე

დაყრდნობითაც უცხოურ კომპანიებს აქვთ ერთი აუცილებელი მოთხოვნა: როდესაც პროექტის ღირებულება აჭარბებს 100 ათას დოლარს, მაშინ წინასწარი კვლევის ჩატარება აუცილებელია. სხვათა შორის, ქართული სინამდვილის შემთხვევაში, ბევრი მაგალითი შეიძლება მოვიყვანოთ, როდესაც პროექტზე 100 ათასი დაიხარჯა, თუმცა მას შედეგი არ მოჰყვა თუნდაც ერთი და ორი წლის მანძილზე. ამის მიზეზი კი ისაა, რომ საერთოდ არ იყო ჩატარებული თუნდაც IT აუდიტი. ქართული კომპანიები, როგორც წესი, წინასწარ კვლევებს არ ითხოვენ. მათი აზრით, ეს წყალში გადაყრილი ფულია.

ფაქტია, რომ უცხოეთში დამკვიდრებული პრაქტიკის თანახმად, თუ კომპანიას სურს მისი ნებისმიერი IT პროექტი უფრო წარმატებული იყოს, განსაკუთრებით კი იმ შემთხვევაში, როდესაც საუბარია ფართო მასშტაბებზე, საინფორმაციო ტექნოლოგიების კუთხით კონსალტინგი აუცილებელია. საქართველოში ბიზნესის განვითარებასთან ერთად, მწვავედ დადგა საინფორმაციო ტექნოლოგიების მართვისა და მათი ორგანიზაციის ბიზნეს ამოცანებთან შესაბამისობის საკითხი, შეფასება იმისა, თუ როგორი ურთიერთკავშირია IT-ზე დახარჯული თანხების რაოდენობასა და მიღწეულ კონკრეტულ ბიზნეს შედეგებს შორის. ამ დამოკიდებულების დადგენა IT სერვისების სტანდარტიზაციისა და პროცესების ფორმალიზების გარეშე უკიდურესად ძნელი ამოცანაა. „ჩვენი კომპანიის მიერ შეთავაზებული კონსალტინგი და აუდიტის სერვისების მეშვეობით შეიძლება შეფასდეს ორგანიზაციაში არსებული საინფორმაციო ტექნოლოგიების სისტემა მისი ყველა კომპონენტის ჩათვლით (IT ინფრასტრუქტურა, მართვის საინფორმაციო სისტემა, IT-ს ადამიანური რესურსები და ა.შ). ორგანიზაციები კი ძირითადად დაინტერესებულნი არიან კონსულტაციებით IT ინფრასტრუქტურის შექმნა-ოპტიმიზაციისა და მართვის საინფორმაციო სისტემების დანერგვის მიმართულებით.

თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ IT ბაზრის ეს სეგმენტი ჩანასახოვან მდგომარეობაშია და სამუშაო ჯერ კიდევ ბევრია, როგორც სერვისების მიმწოდებელი, ისე მომხმარებელი კომპანიების მხრიდან. ქართული კომპანიების ნაწილი აცნობიერებს IT სერვისების სტანდარტიზაციის და მათი მართვის საერთაშორისო პრინციპების დანერგვის აუცილებლობას. ამას გარდა, კომპანიების გარკვეული ნაწილისათვის ამგვარ მოთხოვნებს უცხოელი ინვესტორებიც აყენებენ. IT ბაზრის ეს სეგმენტი განუხრელად იზრდება და მისი ზრდა მჭიდროდ დამოკიდებულია ბიზნესის სხვა სეგმენტების განვითარებაზე. დღეისათვის იმ ორგანიზაციებისთვის, რომლებიც აცნობიერებენ, რომ IT არის ბიზნესის წარმართვის ერთ-ერთი იარაღი, მასშტაბური IT აუთსორსინგი მნიშვნელოვანი მომსახურებაა, საქართველოში კი ამ სერვისით ის კლიენტები ინტერესდებიან, რომლებიც ბაზრის კონკრეტულ სეგმენტში ლიდერია. ანალიტიკოსები ვარაუდობენ, რომ დროთა განმავლობაში IT აუთსორსინგის საჭიროება კომპანიების წინაშე სულ უფრო მეტად დადგება და, შესაბამისად, ამ მომსახურებაზე მოთხოვნაც გაიზრდება.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ჯოლია გ., ჩახვაშვილი დ. – „ინფორმაციული ტექნოლოგიების ბაზარი“, თბილისი, 2014
2. Crow G. B. - „International Outsourcing in the Information Technology Industry: Trends and Implications“. Illinois State University, Box 4090, 2011
3. Saini V., Yen D., Chou D. - „Information Technology Outsourcing: Issues and Future Analyses“. Department of Decision Sciences and MIS; Oxford, 2015
4. Buyer R. - „Global Telecom Network Outsourcing - Information Technology“. 2017