



TEAM International

Смартсорсинг в Восточной Европе.

По оценкам 2008 года, объем рынка восточноевропейского оффшорного бизнеса составляет около 2 миллиардов долларов, что составляет всего 0,5% мирового ИТ-аутсорсинга, оцененного в 386 миллиардов долларов. Согласно прогнозам аналитического агентства Gartner Dataquest, в ближайшие 4 года Восточная Европа обгонит по концентрации оффшорных трансакций все другие регионы, включая Индию. Ожидается, что к 2010 году оффшорный рынок Восточной Европы вырастит на 30%, в то время как доля мирового оффшорного рынка увеличится не более, чем на 25%. Секрет восточноевропейского успеха частично зависит от наличия атрибутов, которых трудно отыскать в других регионах: большое количество ИТ-специалистов с высшим образованием и знанием нескольких иностранных языков, а также обширный, но еще не освоенный потребительский рынок.

Резкий подъем оффшорного аутсорсинга в Восточной Европе приходится на период экономической интеграции данного региона в более успешный западноевропейский лагерь. Этот процесс вливания отражает прогресс Восточной Европы в решении проблем, связанных с высокой безработицей, а также стремительное развитие строительства офисных помещений. Оффшорный бум также обусловлен тем фактом, что в настоящее время Западная Европа переживает кризис на рынке труда и недостаток квалифицированного ИТ-персонала. Чтобы ослабить напряжение, западноевропейским компаниям приходится обращаться за помощью к их восточноевропейским соседям, что предполагает новую цепочку взаимозависимостей между этими регионами.

А теперь посмотрим, как обстоят дела в традиционных регионах с наибольшей долей оффшорных трансакций. Недавние публикации журнала Forbes проливают свет на реальное положение дел в Индии, некогда самом излюбленном оффшорном регионе мира. Несмотря на то, что Индия до сих пор считается лидером оффшорного аутсорсинга (по подсчетам Forbes, количество населения, вовлеченного в аутсорсинг, составляет около 4 миллионов, а ИТ-услуги составляют 7% ВВП этой страны), Forbes заверяет, что действительность все же далека от идеала. Основная проблема, с которой все чаще сталкивается Индия в последнее время, - резкий рост зарплат в ИТ-секторе. В 2006 году зарплат индийских ИТ-специалистов выросли на 14,4%, в 2007 – на 15,1%, а в 2008 году эксперты ожидают увеличение зарплат на 15,2%. На сегодняшний день преимущество стоимости аутсорсинга в Индию составляет в лучшем варианте 1:3. Также пугает коэффициент текучести кадров.

Индия остается «запасным офисом» всего мира. Однако, ее ИТ-индустрия – это типичная индустрия услуг. Основное упущение индийских компаний в том, что они никогда не предлагали заказчикам своих мыслей, а всегда служили лишь исполнителями. В результате этого, индийские компании не научились изобретать собственные технологические продукты. Владельцы венчурных капиталов в сфере техники и технологий, которые когда-то большим потоком устремились в Индию, сейчас не в силах разместить свой капитал и в связи с этим вынуждены переводить его в другие индустрии, такие как недвижимость, отельный бизнес и т.д.

Другое значительное отличие Индии от Восточной Европы заключается в отношении к заказчику. Как говорит Forbes: «Индийцы слишком самоуверенны и никогда не будут лишним раз рисковать. Они привыкли аутсорсить свои мыслительные процессы клиенту.» Восточная Европа изголодалась по международным деловым сделкам, она стремится плавно влиться в мировой ИТ-рынок и, тем самым, улучшить свое материальное положение. Используя свои локальные ресурсы и человеческий капитал, восточноевропейские компании нацелены на то, чтобы предложить своим заказчикам наиболее инновационные, изощренные и мудрые решения. Они всегда готовы взять

на себя основную ответственность за решение проблем заказчиков. В отличие от исполнительных индийцев, восточноевропейцы являются генераторами идей и создателями ИТ-шедевров.

Согласно исследованию развивающихся технологий, проведенному Gartner, в ближайшие 10 лет только те компании смогут удержаться на плаву в условиях жесточайшей конкуренции, которые уже сегодня не жалеют сил и ресурсов на изучение и совершенствование новых тенденций и технологий. Индия по-прежнему привлекает зарубежные компании, желающие сэкономить средства, структурой расходов 1:3. Но что будет, когда структура составит 1:1,5? Тогда просто исчезнет надобность аутсорсить разработку проектов в Индию. Достаточное количество «недорогих» исполнителей можно найти и в Джорджии, и в Оклахоме, и в Британской Колумбии. Поэтому именно сегодня Восточная Европа с ее величайшим технологическим потенциалом имеет все шансы стать более востребованной, чем Индия и другие традиционные оффшорные регионы.

Предполагается, что за эрой оффшорного аутсорсинга грядет эра «смартсорсинга». Смартсорсинг означает, что все процессы реализуются, а идеи генерируются совместно всеми заинтересованными сторонами. Восточная Европа вполне готова к тому, чтобы быстро адаптироваться к этой новой модели. Такие регионы, как Украина, имеют огромный потенциал написать новую страницу истории оффшорного аутсорсинга.

(По публикациям Forbes (www.forbes.com), The New York Times (www.nytimes.com), Gartner (www.gartner.com))