

საინფორმაციო სისტემების გამოყენება ბიზნესის მართვის ეფექტურობის ამაღლების მნიშვნელოვანი ფაქტორი

გამსახურდია თამაზი – ასოცირებული პროფესორი, ბიზნესის ადმინისტრირების დეპარტამენტი, აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, ქუთაისი, საქართველო

ფესტვენიძე თეიმურაზი – ასოცირებული პროფესორი, კომპიუტერული ტექნოლოგიების დეპარტამენტი, აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, ქუთაისი, საქართველო

Use of Information Systems is an Important Factor in Raising the Efficiency of Business Management

Gamsakhurdia Tamazi – Associate Professor, Department of Business Administration, Akaki Tsereteli State University, Kutaisi, Georgia

Pestvenidze Teimurazi – Associate Professor, Department of Computer Technologies, Akaki Tsereteli State University, Kutaisi, Georgia

Abstract

Introduction and aim: The paper deals with the information systems of business management, specifically the company's resource management system ERP and its components that promote business development and management efficiency.

ERP systems in Georgia are analyzed: 1c, Fina and vobi. Their general overview and comparative analysis of frequently used functions are given. Based on these here are the ways of raising business management efficiency.

Research methodology: Based on analyzing the services offered by these companies, we understand that all three companies are trying to make business activities simple, fast and efficient, and their prerequisites are the precise planning and automation of the processes.

Results and implications: The Company's Resource Management System 1c is distinguished from its other similar systems with its "old age", which demonstrates its reliability and stability, ERP systems are constantly updated product, 1c system is actively distributed in the Georgian market since 2006, during this period it became quite flexible and efficient.

Fina, the company's resource manager, has entered the Georgian market since 2012, with its affordable price and simple interface, it was able to master the specific segment of the Georgian market.

Company Resource Management System Vobi has entered the market since June 2013 and is already competitive with other similar systems.

It is unique with modern and original technologies for data processing, sophisticated and convenient analyzing forms, continuous development of the system and perfection of new forms.

Conclusion: Therefore, the use of the Vobi software package is more convenient, efficient and effective for further development of SMEs. And for the big business 1c and Fina software products can be used.

Keywords: business, management system, human resources, management, software packages

აბსტრაქტი

მესავალი და მიზანი: ნაშრომში განხილულია ბიზნესის მართვის საინფორმაციო სისტემები, კონკრეტულად კომპანიის რესურსების მართვის სისტემა ERP და მისი შემადგენელი ელემენტები, რომლებიც ხელს უწყობენ ბიზნესის განვითარებასა და მართვის ეფექტურობის ამაღლებას.

გაანალიზებულია საქართველოში გავრცელებული ERP სისტემები: 1c, Fina და vobi. მოცემულია მათი ზოგადი მიმოხილვა და ხშირად გამოყენებული ფუნქციების შედარებითი ანალიზი. რის საფუძველზე მოცემულია ბიზნესის მართვის ეფექტურობის ამაღლების გზები.

კვლევის მეთოდოლოგია: მოცემული კომპანიების მიერ შემოთავაზებული მომსახურებების გაანალიზების საფუძველზე ვადგენთ, რომ სამივე ეს კომპანია ცდილობს ბიზნეს საქმიანობა გახადოს:

მარტივი, სწრაფი და ეფექტური, ამის წინაპირობას კი წარმოადგენს პროცესების სწორი დაგეგმარება და ავტომატიზაცია.

შედეგები და გამოყენება: კომპანიის რესურსების მართვის სისტემა 1c ყველა სხვა ანალოგიური სისტემისაგან გამოირჩევა მისი „ხანდაზმულობით“, რაც მის საიმედოობასა და სტაბილურობაზე მეტყველებს, ERP სისტემები მუდმივად განახლებად პროდუქტს წარმოადგენს, 1c სისტემა საქართველოს ბაზარზე 2006 წლიდან აქტიურად ვრცელდება, ამ პერიოდში მან შეიძლო საკმაოდ გამხდარიყო მოქნილი და ეფექტური.

კომპანიის რესურსების მართვის სისტემა Fina, 2012 წლიდან შემოვიდა საქართველოს ბაზარზე, მისი ხელმისაწვდომი ფასით და მარტივი ინტერფეისით, მან ადვილად შეძლო საქართველოს ბაზრის კონკრეტული სეგმენტის ათვისება.

კომპანიის რესურსების მართვის სისტემა Vobi ბაზარზე გავიდა 2013 წლის ივნისიდან და უკვე სრულფასოვან კონკურენციას უწევს სხვა ანალოგიურ სისტემებს, ის უნიკალურია მონაცემების დამუშავების თანამედროვე და ორიგინალური ტექნოლოგიებით, ანალიზების ჩვენების დახვეწილი და მოსახერხებელი ფორმებით, სისტემის მუდმივი განვითარებითა და ახალი ფორმების სრულყოფით.

დასკვნა: აქედან გამომდინარე მცირე და საშუალო ბიზნესის შემდგომი განვითარებისათვის უფრო ხელმისაწვდომია, მოსახერხებელია და ეფექტურია სისტემა Vobi-ის პროგრამული პაკეტის გამოყენება. ხოლო მსხვილი ბიზნესისათვის ერთნაირი წარმატებით შეიძლება 1c-სა და Fina-ს პროგრამული პროდუქტის მოხმარება.

საკვანძო სიტყვები: ბიზნესი, მართვის სისტემა, ადამიანური რესურსები, მენეჯმენტი, პროგრამული პაკეტები

შესავალი

21-ე საუკუნეში ბიზნესი სწრაფი ტემპებით ვითარდება, რაშიც მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს კომპიუტერულ პროგრამებს, კერძოდ კი კომპანიის რესურსების მართვის ERP სისტემებს. ჩვენი ქვეყანაც აქტიურად ცდილობს არ ჩამორჩეს მსოფლიოში მიმდინარე ამ ტენდენციებს, როგორც ბიზნესის ასევე ERP სისტემების წარმოებაში. სწორედ საქართველოში შექმნილ ERP სისტემის განხილვასა და ანალიზს ეძღვნება ეს შრომა.

ბიზნესის მართვის თანამედროვე პერიოდში კომპიუტერული პროგრამების როლი და მნიშვნელობა მნიშვნელოვნად გაიზარდა. ეს ინტერესი გამოწვეულია ამ პროგრამული პროდუქტის სრულყოფისა და შესაძლებლობების გაფართოებით. პროგრამების მიერ განხორციელებული სამუშაო გასცდა უბრალო ტექსტური რედაქტორისა და კალკულატორის ფუნქციებს. დღესდღეისობით შემოთავაზებულ ბიზნესპროგრამების ფართო ასორტიმენტში ყველა შეძლებს მისი ბიზნესისთვის საჭირო პროგრამის მოძიებას, რომელიც მომხმარებელს არამარტო შეუმსუბუქებს შრომას არამედ ხელს შეუწყობს ბიზნესის მართვის ეფექტურობის ამაღლებას.

ბიზნესისათვის განკუთვნილი პროგრამული პაკეტების მიზანია ბიზნესში რუტინული საქმიანობის შემსუბუქება, ინფორმაციასთან წვდომის გაადვილება და ბიზნესოპერაციების განხორციელებისთვის საჭირო დროის შემცირება. აღნიშნული მიზნიდან გამომდინარე დღეს ბაზარზე არსებული პროგრამების კლასიფიკაცია ხორციელდება მათი დანიშნულების მიხედვით, ანუ ისინი დაჯგუფებულია პროგრამებით, რომლებიც

გამიზნულია მონაცემთა ბაზების შესაქმენლად, ბიზნესის ფინანსური ოპერაციების აღსაწერად, კომუნიკაციისათვის, პროექტის მენეჯმენტისთვის და სხვ.

ჩვენ განვიხილეთ საქართველოში გავრცელებულ ERP სისტემები: **1c**, **Fina** და **vobi**. მოცემულია მათი ზოგადი მიმოხილვა და ხშირად გამოყენებული ფუნქციების შედარებითი ანალიზი.

კომპანიის რესურსების მართვის სისტემის ზოგადი მიმოხილვა

საინფორმაციო ტექნოლოგიების განსაკუთრებულად სწრაფი განვითარების ეპოქაში წარმატებული ბიზნესის აუცილებელ ინსტრუმენტად იქცა ორგანიზაციის რესურსების მართვისა და დაგეგმვის **ERP** (Enterprise Resource Planning) სისტემები.

ERP არის ინფორმაციული სისტემა, რომელიც ქმნის ერთიან ფუნქციონალურ გარემოს და მენეჯმენტს საშუალებას აძლევს მართოს კომპანია მსოფლიოში საუკეთესო ბიზნეს პრაქტიკების და სტანდარტების გამოყენების საფუძველზე.

ERP სისტემა ერთიან უწყვეტ ჯაჭვში აერთიანებს ფინანსური მენეჯმენტის, ბუღალტერიის, წარმოების, მატერიალური მარაგების, დაგეგმარების, გაყიდვების, შესყიდვების, დისტრიბუციისა და სხვა ბიზნეს პროცესებს.

ERP სისტემა ახდენს კომპანიის მართვის კომპლექსურ ავტომატიზაციას, მაგრამ ეს მხოლოდ კომპიუტერული სისტემების დანერგვა როდია. **ERP** სისტემის დანერგვა ახალ მმართველობით კონცეპციაზე გადასვლაა, რომელიც თავის თავში გულისხმობს მართვის ახალი სტანდარტებისა და ინსტრუმენტების გამოყენებას. ე. ი. კომპანიის რესურსების მართვის სისტემა **ERP** არის პლატფორმა, რომელშიც ერთიანდება წარმატებული ბიზნესის წარმოებისათვის საჭირო ყველა ეტაპი, რომელიც გამოსახულია ქვემოთ მოცემულ სურათზე



კომპანიის რესურსების მართვის სისტემა **ERP**_ის ძირითადი ელემენტებია:

- **CRM** (Customer Relationship Management) მომხმარებელთან ურთიერთობის მართვა.
- **HRM** (Human Resources Management) ადამიანური რესურსები მართვა.
- **Tasks Management** ამოცანების მართვა.
- წარმოება.
- **Sales** შესყიდვები / გაყიდვები.
- **Payroll** სახელფასო სისტემა.
- ბუღალტერია.

განვიხილოთ **ERP** სისტემის უმთავრესი ელემენტები **CRM** (მომხმარებელთან ურთიერთობის მართვა) და **HRM** (ადამიანური რესურსები მართვა)

მომხმარებელთან ურთიერთობის მართვა (CRM). გასული საუკუნის 50-იანი წლებიდან კომპანიებმა უკვე დაიწყეს დაინტერესება მომხმარებელთა სქესით, ასაკით, სურვილებითა და უპირატესობებით. ასე გაჩნდა მიზნობრივი მარკეტინგი (target marketing). 80-იანი წლებიდან კი დაიწყო ე.წ. ურთიერთობების მარკეტინგი, რომელიც გახდა **CRM**-ის ჩამოყალიბების წინაპირობა.

მყიდველთან ურთიერთობის მართვა არის დაწვრილებითი სტარტეგია და პროცესი მყიდველების მოზიდვის, შენარჩუნებისა და მათთან თანამშრომლობის შესახებ, რათა შეიქმნას საუკეთესო ურთიერთობა კომპანიასა და მომხმარებლებს შორის. **CRM** მოიცავს მარკეტინგის, გაყიდვების, მომსახურებისა და მიწოდების რგოლების შეკავშირებას ერთიანი ჯაჭვის სახით, რათა მომხმარებლებისთვის ფასეულობის მიწოდებაში მიღწეულ იქნას უფრო მეტი ეფექტურობა. მარკეტინგმა 90-იან წლებში დაიწყო მუშაობა ორი მიმართულებით: არსებული მყიდველის შენარჩუნება და ახლი კლიენტის უწყვეტად მოზიდვა, თუმცა აქცენტი გადატანილი იყო უფრო მეტად შენარჩუნებაზე, რადგან ახლის მოზიდვა დიდ ხარჯებთან იყო დაკავშირებული, საზოგადოდ არსებობდა აზრი, რომ ახალი მომხმარებლის შეძენა 5–10 ათჯერ მეტი უჯდება ფირმას, ვიდრე არსებულის შენარჩუნება, თუმცა გასათვალისწინებელია „პარეტოს პრინციპიც“, რომელიც გულისხმობს, რომ მომხმარებელთა 20 პროცენტი წარმოშობს კომპანიის მოგების 80%-ს, ამიტომაც მნიშვნელოვანია მომხმარებელთა დიდი ბაზის შენარჩუნება.

მარკეტოლოგები მყიდველისაგან მიღებულ შემოსავალს ითვლიან გრძელვადიან პერსპექტივაში, რასაც სიცოცხლის მანძილზე შეძენილი ფასეულობა ეწოდება.

იმისათვის, რომ **CRM**-მა მიაღწიოს თავის მიზანს ყურადღება უნდა გავამახვილოთ შემდეგ ოთხ პუნქტზე:

- **მომხმარებლის იდენტიფიკაცია** – იმისათვის, რომ მოემსახუროს და მიაწოდოს ფასეულობა, კომპანიამ უნდა იცოდეს ვინაა მისი მომხმარებელი, ანუ უნდა მოახდინოს მისი იდენტიფიცირება მარკეტინგული არხების, ტრანზაქციების დროს და მუდმივი ინტერაქციის მეშვეობით.
- **მომხმარებლის დიფერენციაცია** – თითოეულ მომხმარებელს აქვს საკუთარი ცხოვრებისეული ღირებულება კომპანიის გადმოსახედიდან და თითოეული აყენებს უნიკალურ მოთხოვნებს კომპანიის წინაშე.

- **მომხმარებელთა ინტერაქტიურობა** – მომხმარებლების მოთხოვნები იცვლება პერიოდულადამიანური **CRM**-ის გადმოსახედიდან, მყიდველის გრძელვადიანი ურთიერთობა კომპანიასთან არის მნიშვნელოვანი და მომგებიანი. ამიტომაც, კომპანიას ჭირდება მომხმარებლების მუდმივი, უწყვეტი შესწავლა-ანალიზი.
- **პერსონიფიცირება** – მთლიანი **CRM**-ის პროცესის დევიზია „მოექეცი თითოეულ მომხმარებელს უნიკალურად“. ჯეფ ბეზო, Amazon.com-ის აღმასრულებელი დირექტორი ამბობს: „ჩვენი ხედვა არის, რომ თუ ჩვენ გვყავს 20 მილიონი მომხმარებელი, ჩვენ უნდა გვქონდეს 20 მილიონი მაღაზია“. ინფორმაციულ ტექნოლოგიებს შუძლიათ ავტომატიზებულად მოახდინონ პერსონიფიცირება.

მყიდველებთან ურთიერთობის მართვის პროცესის თითოეული ეტაპი მიჯაჭვულია კომპიუტერულ პროგრამებთან და მათი მეშვეობით ხდება მილიონობით მონაცემის გამოყოფა, დაჯგუფება და სხვ. არსებობს ასეთი სახის სპეციალური პროგრამები, რომლებიც ინფორმაციის შენახვასა და მართვას ემსახურება და მათ გარეშე ძალიან ბევრ ცნობილ კომპანიას ვერ წარმოუდგენია თავიანთი **CRM** – ის წარმართვა: **Oracle, Sas, Siebel systems, Microsoft Dynamics CRM** და სხვ. დღესდღეისობით ეს პროგრამები არიან აღჭურვილი მრავალი ტექნიკური მახასიათებლებით და მათი მეშვეობით შეიძლება: მონაცემთა საცავის (data warehouse) შექმნა და მართვა, ცოდნისა და ინფორმაციის მართვა და ვებ პორტალების მართვა. მისი დახმარებით **CRM** ცდილობს რომ გაზარდოს შემოსავალი მომხმარებლების კმაყოფილების გაზრდის მეშვეობით, შეამციროს დისტრიბუციისა და გაყიდვის ხარჯები, შეამცირონ მყიდველის მხარდაჭერის ხარჯები.

ადამიანური რესურსები მართვა (HRM). ადამიანური რესურსების წარმატებულ მართვაზეა დამოკიდებული ნებისმიერი ორგანიზაციის წინსვლა და განვითარება, ამიტომ მისი ეფექტურად გამოყენებას მნიშვნელოვანი ყურადღება ექცევა, რადგან ადამიანური რესურსები არის ძირითადი მამოძრავებელი ძალა წარმოების უწყვეტი განვითარებისათვის.

ადამიანური რესურსების მართვა მოიცავს:

- რას ნიშნავს თანამედროვე ადამიანური რესურსების მართვა და რას გულისხმობს სტრატეგიული ადამიანური რესურსების მართვა;
- რა არის ულრიხის მოდელი და რა მიდგომები ყალიბდება ამ მოდელის მიხედვით;
- რას გულისხმობს HR ბიზნეს პარტნიორის როლი და რატომაა ის მნიშვნელოვანი;
- რა არის HR ფუნქციათა პაკეტი და როგორ ხდება მისი შერჩევა.

1. ადამიანური რესურსების მართვის (HRM) ცნება და განვითარების ეტაპები:

კადრების მართვის ისტორია დაახლოებით მე-19 საუკუნის ბოლოდან იწყება, როდესაც გაჩნდა „სოციალური კეთილდღეობის“ სამსახური და მუშაკები, რომელთა ძირითადი საზრუნავი ქალებისა და გოგონების დაცვა იყო. პირველმა მსოფლიო ომმა დააჩქარა კადრების მართვის განვითარების პროცესი, რადგანაც უფრო აქტიურად დაიწყო ქალების სამსახურში აყვანა. ეს კი გამოწვეული იყო უამრავი მამაკაცის ომში წასვლით და ნაკლები მუშა ხელის ქალებით ჩანაცვლებით. 1920-იან წლებში უკვე გაჩნდა

„მუშახელის მენეჯერის“ ან „დაქირავების მენეჯერის“ ცნება საინჟინრო მრეწველობასა და სხვა დიდ ფაბრიკა-ქარხნებში. აღნიშნული თანამდებობის მქონე ადამიანები განაგებდნენ კადრების აბსენტიზმის (სამსახურში არგამოცხადების), რეკრუტმენტის (სამსახურში აყვანის), სამსახურიდან გათავისუფლებისა და კარგი მუშაობის გამო დაჯილდოების საკითხებს.

მეორე მსოფლიო ომმა კიდევ უფრო წინ წამოწია კეთილდღეობისა და კადრების საკითხები ყველა დაწესებულებაში და შესაბამისად კადრების მართვის ელემენტები ორგანიზაციის ეფექტიანობის გამწევ ძალად იქცა. 80-იან წლებში კი ადამიანური რესურსების მართვის (Human Resource Management-HRM) ცნება დამკვიდრდა აშშ-ში. თვით ტერმინი „ადამიანური რესურსები“ ძალიან საინტერესოა, რადგან სწორედ ეს ტერმინი გამოხატავს, რომ დასაქმებული ადამიანები ორგანიზაციისთვის ღირებულია და სერიოზულ რესურსად აღიქმება. გარდა ამისა, ადამიანური რესურსების მართვა ასევე აქცენტს აკეთებს თანამშრომლების/კადრების ვალდებულებებზე, მათ განვითარებასა და მოტივაციაზე.

დღეს უკვე ადამიანური რესურსების მართვის ცნება მოიცავს მთელ რიგ დისციპლინებს, მათ შორის მრავალეთნიკურობის, კომპენსაციის, ბენეფიტების, პენსიების საკითხებს, ასევე უკავშირდება თანამშრომლებთან ურთიერთობის, ორგანიზაციული განვითარებისა და მოწყობის, კვალიფიცირებული კადრების აღზრდისა და განვითარების საკითხებს.

Chartered Institute of Personnel and Development-ის (CIPD) ანუ კადრებისა და განვითარების ორგანიზაციის მიხედვით, რომელიც არის დიდ ბრიტანეთსა და ევროპაში ადამიანების მართვისა და განვითარების უდიდესი პროფესიული ინსტიტუტი, დღესდღეობით ადამიანური რესურსების მართვის ცნება ორ ძირითად ხედვად შეიძლება ჩამოყალიბდეს:

1. ადამიანური რესურსების მართვა ამყარებს ინდივიდუალურ კავშირს დამქირავებელსა და დაქირავებულს შორის, რაც აყალიბებს სამუშაო გარემოსა და პრაქტიკას და სრულად აისახება ორგანიზაციის წარმატებაზე.

2. ადამიანური რესურსების მართვა დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს იმ ელემენტებს, რაც დაქირავებულ მუშახელს მეტი წვლილის შეტანის საშუალებას აძლევს ბიზნესის განვითარებაში, მაგალითად: ადამიანური რესურსების მართვის თვალსაზრისით ძალზედ მნიშვნელოვანია მოქნილობა სამუშაოს შესრულების დროს (მოქნილი სამუშაო საათები და ვალდებულებები), სამუშაოსთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებების მიღებაში თანამშრომლების მეტი უფლებებით აღჭურვა მათი ჩართულობის საშუალებით, შესაბამისი გასამრჯელოს მიცემით და ა.შ.

თანამედროვე ადამიანური რესურსების მართვა უფრო ფართო მასშტაბიანია და სტრატეგიულ ხასიათს ატარებს, იგი თანხვედრაშია ბიზნეს საჭიროებებთან და ემთხვევა ბიზნეს პრიორიტეტებს.

2. სტრატეგიული ადამიანური რესურსების მართვა:

სტრატეგიული ადამიანური რესურსების მართვა კომპლექსური პროცესია, რომელიც მუდმივი შესწავლისა და დისკუსიის საგანია. CIPD-ის მიერ გამოცემული წიგნის „სტრატეგიული ადამიანური რესურსების მართვა, როგორც გაუმჯობესებული ბიზნეს პერფორმანსის გასაღები“ მიხედვით: სტრატეგიული ადამიანური რესურსების მართვა განიხილება, როგორც ადამიანური რესურსების სტრატეგიული მენეჯმენტის ზოგადი მიდგომა ორგანიზაციის იმ მიმართულებების გათვალისწინებით, რომლის განხორციელებაც დაგეგმილი აქვს კომპანიას მომავლისთვის, სადაც მოიაზრება ყველა ის საქმიანობა, რაც ზეგავლენას ახდენს ინდივიდთა ქცევაზე, ეს ქცევები კი აყალიბებს და რეალობად აქცევს ბიზნესის სტრატეგიულ საჭიროებებს.

ადამიანური რესურსების სტრატეგიული მართვა მოიცავს მთელ რიგ HR სტრატეგიებს ანუ სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ადამიანური რესურსების სტრატეგიული მართვა არის საერთო ჩარჩო/სტრუქტურა, რომელიც განსაზღვრავს ცალკეული სტრატეგიების ფორმასა და მიწოდებას.

წარმატებული ბიზნეს სტრატეგია აუცილებლად მრავლად მოიცავს ადამიანურ ფაქტორებს. დღესდღეობით უმეტეს ორგანიზაციაში ყველაზე დიდი რესურსი ადამიანური კაპიტალია. მათი ცოდნა, უნარები და შესაძლებლობები მაქსიმალურად ეფექტურად უნდა იქნეს გამოყენებული, თუ ორგანიზაციას სურს რაიმე ღირებულის შექმნა.

მნიშვნელოვანია, ყველა ორგანიზაციამ მართოს თავისი ადამიანური რესურსები დაგეგმილი და თანმიმდევრული პროცესებით, რაც რეალურად ასახავს ბიზნეს სტრატეგიას. მათ უნდა უზრუნველყონ ადამიანების მართვის სხვადასხვა ასპექტის გაერთიანება ისე, რომ პერფორმანსისა და ქცევების განვითარების საშუალებით მიაღწიონ წარმატებას. არ არსებობს ადამიანური რესურსების მართვის მხოლოდ ერთი სტრატეგია, რომლის გამოყენებაც შესაძლებელი იქნებოდა ყველა სიტუაციაში. ორგანიზაციებმა უნდა განსაზღვრონ ის სტრატეგიები, რომელიც უნიკალურია და მორგებულია მათ გარემოებებზე კონტექსტის, მიზნებისა და დაინტერესებული მხარეების მოთხოვნათა გათვალისწინებით.

საქართველოში გავრცელებული კომპანიის რესურსების მართვის სისტემები

დღესდღეობით საქართველოში გავრცელებულია კომპანიის რესურსების მართვის სისტემები: 1c, FINA და VOBI ER.

სისტემა 1c. კომპანია IBS-ი (ინტეგრირებული ბიზნეს გადაწყვეტილებები) პროგრამული უზრუნველყოფის სფეროში უკვე 10 წარმატებული წელია მოღვაწეობს და თანამედროვე ბიზნესს მართვისა და აღრიცხვის ავტომატიზებულ სისტემებს სთავაზობს მომხმარებლებს.

საქართველოში კომპანია IBS-ი ფირმა "1C"-ის ოფიციალურ, სერტიფიცირებულ პარტნიორს წარმოადგენს და მისი პროგრამის პლატფორმის გადმოქართულებასა და ლოკალიზაციაზე ექსკლუზიურ უფლებას ფლობს. მათ მიერ, "1C"-ის პროდუქტების ბაზაზე შექმნილ პროგრამულ გადაწყვეტილებებს სთავაზობს თავის კლიენტებს, პროგრამის ერთ-ერთ უმთავრეს უპირატესობაა მათი მოქნილობა და სიმარტივე. ნებისმიერი გადაწყვეტილება შესაძლებელია მოერგოს კონკრეტული კლიენტის მოთხოვნებს და ფუნქცი-

ონალურად გაფართოვდეს ორგანიზაციის ზრდასთან ერთად. გადაწყვეტილებები ხელმისაწვდომია ნებისმიერი მასშტაბის კომპანიისთვის და მოსახერხებელია იმ ბიზნეს ერთეულებისთვის, რომელთაც სურთ ისარგებლონ ავტომატიზაციის ერთიანი სისტემით, რადგან IBS-ის პროგრამული პროდუქტები ერთმანეთთან დაკავშირებულია და მათ შორის ინფორმაციის გაცვლა ავტომატურ რეჟიმში ხორციელდება.

პროგრამული პროდუქტების შემუშავებისა და დანერგვის გარდა, კომპანია IBS მუდმივად ახორციელებს კლიენტი კომპანიების კადრების სწავლებასა და სერტიფიცირებას “1C”-ის მიერ ავტორიზებულ სასწავლო ცენტრში, რომელსაც კვალიფიციური ტრენერები უძღვებიან.

IBS-ის წინსვლას მაღალკვალიფიციური პროფესიონალები, მოქნილი პროგრამული პროდუქტები, სწორი ბიზნეს-ხედვა და განხორციელებული პროექტების შედეგზე ორიენტირება განაპირობებს.

სისტემა FINA წარმოადგენს სავაჭრო ოპერაციების ავტომატიზირებულ სისტემას. იგი შექმნილია საქართველოში შპს FINA-ს მიერ და განკუთვნილია მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმოებისთვის. მისი შემუშავება ხორციელდებოდა მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების მიერ სხვადასხვა დარგის კომპანიებთან მჭიდრო კონტაქტით და მათი მოთხოვნების გათვალისწინებით.

იგი არის მარტივი გამოყენებაში და არ მოითხოვს ბუღალტერიის ან სავაჭრო ოპერაციების განსაკუთრებულ ცოდნას წარმოების დარგში. ამასთანავე იგი არის სრულყოფილი ფუნქციონირებით. მისი გამოყენება შესაძლებელია, როგორც ერთი მაღაზიის ან საწყობის, ასევე მრავალი საწყობების შემთხვევაშიც, რომლებიც გაერთიანებულნი არიან ქსელში.

სისტემა VOBI ERP. შპს ვობი, თანამედროვე პროგრამული უზრუნველყოფის მწარმოებელი კომპანიაა, რომლის ოფისებიც განთავსებულია თბილისსა და ქუთაისში. ვობი ოპერირებს რამოდენიმე მიმართულებით, რომელთა შორისაც არის: სტაციონალური და ქსელური პროგრამები, ინტერნეტ პროექტები და მობილური აპლიკაციები.

კომპანია სთავაზობს მომხმარებლებს არატრადიციულ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც ამარტივებს სამუშაო პროცესს და შედეგის მიღწევას, ზოგავს როგორც ფინანსურ, ასევე დროით დანახარჯებს. ბიზნესის და ფინანსების ზედმიწევნით ცოდნა, საშუალებას იძლევა შემუშავდეს გამართული პროგრამული პროდუქტები.

დასკვნა

მოცემული კომპანიების მიერ შემოთავაზებული მომსახურებების გაანალიზების საფუძველზე ვადგენთ, რომ სამივე ეს კომპანია ცდილობს ბიზნეს საქმიანობა გახადოს: მარტივი, სწრაფი და ეფექტური, ამის წინაპირობას კი წარმოადგენს პროცესების სწორი დაგეგმარება და ავტომატიზაცია.

კომპანიის რესურსების მართვის სისტემა 1c ყველა სხვა ანალოგიური სისტემისაგან გამოირჩევა მისი „ხანდაზმულობით“, რაც მის საიმედოობასა და სტაბილურობაზე მეტყველებს, ERP სისტემები მუდმივად განახლებად პროდუქტს წარმოადგენს, 1c სისტემა

საქართველოს ბაზარზე 2006 წლიდან აქტიურად ვრცელდება, ამ პერიოდში მან შეიძლო საკმაოდ გამხდარიყო მოქნილი და ეფექტური.

კომპანიის რესურსების მართვის სისტემა Fina, 2012 წლიდან შემოვიდა საქართველოს ბაზარზე, მისი ხელმისაწვდომი ფასით და მარტივი ინტერფეისით, მან ადვილად შეძლო საქართველოს ბაზრის კონკრეტული სეგმენტის ათვისება.

კომპანიის რესურსების მართვის სისტემა Vobi ბაზარზე გავიდა 2013 წლის ივნისიდან და უკვე სრულფასოვან კონკურენციას უწევს სხვა ანალოგიურ სისტემებს, ის უნიკალურია მონაცემების დამუშავების თანამედროვე და ორიგინალური ტექნოლოგიებით, ანალიზების ჩვენების დახვეწილი და მოსახერხებელი ფორმებით, სისტემის მუდმივი განვითარებთა და ახალი ფორმების სრულყოფით.

აქედან გამომდინარე მცირე და საშუალო ბიზნესის შემდგომი განვითარებისათვის უფრო ხელმისაწვდომია, მოსახერხებელია და ეფექტურია სისტემა Vobi-ის პროგრამული პაკეტის გამოყენება. ხოლო მსხვილი ბიზნესისათვის ერთნაირი წარმატებით შეიძლება 1c-სა და Fina-ს პროგრამული პროდუქტის მოხმარება.

გამოყენებული ლიტერატურა და ვებ რესურსები

1. Голицына О.Л.,Максимов Н.В.,Партыка Т.Л.,Попов И.И. Информационные технологии. Учебник. М., ИНФРА-М, ФОРУМ, 2008
2. <http://www.conference.ge/topic/2425-erp>
3. <http://www.fina.ge/index.php>
4. <http://vobi.ge/>
5. http://www.bit.ge/#/Page/ERP|CRM_Systems
6. <http://ekobizit.economics.tsu.ge/biznesiARCEVITS.pdf>