

Причинами возникновения данного риска являются группы технических и методических ошибок, а составляющими – риск организации бухгалтерского учета и риск действий учетного персонала [1, с. 8].

Правомерно говорить не только о наличии профессиональных бухгалтерских рисков (поддерживаем подход И.Н. Выговской относительно необходимости их формализации и рассмотрения), но и о наличии психолингвистических рисков в деятельности бухгалтера, которые непосредственно могут повлиять на эффективность работы сотрудника бухгалтерии. Такие риски не являются рисками хозяйственной жизни, однако обязаны дополнить выделенные И.Н. Выговской составляющие профессионального риска бухгалтера.

Таким образом, влияние лингвистических и психологических факторов на практику организации и ведения бухгалтерского учета выявлено и конкретизировано, и в этой связи требует дальнейших исследований с целью поиска путей минимизации их влияния как важных составляющих профессионального риска бухгалтера.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вигівська І.М. Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику // І.М. Вигівська / Автореф. дис. ... канд. екон. наук. спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». – Житомир, 2010. – 21 с.
2. Крюкова А.П. Личность бухгалтера. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cor-tec.ru/stati/statya-1>
3. Пятков М.Л. Базовые принципы бухгалтерского учета. Серия: «Теория для практиков». Изд-во. 1-С Паблшинг. – 2010. – 228 с.

Корнилюк Г. Б., Власюк Ю.А. к.э.н., доцент,
Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
german.k@tut.by, docentwlasjuk@yandex.ru

АУТСОРСИНГ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одним из актуальных способов повышения эффективности инновационной деятельности предприятия является аутсорсинг. В переводе с английского «аутсорсинг» (outsourcing) буквально означает «использование внешних ресурсов». Существует множество определений данного понятия:

- выполнение отдельных функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) или бизнес-процессов (организационных, финансово-экономических, производственно-технологических, маркетинговых) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения [1];
- способ оптимизации предприятия за счет передачи непрофильных функций внешним специализированным компаниям [2];
- бизнес-технология, предусматривающая передачу сторонним специализированным компаниям (аутсорсинговым компаниям) процессов или функций внутри своего бизнеса вместе с ответственностью за результат выполнения этих процессов [3].

Таким образом, общим в каждом из этих определений является то, что клиент пользуется ресурсами поставщиков услуг взамен развития своих навыков в определенных сферах деятельности. В случае положительного завершения аутсорсингового проекта у заказчика появляется возможность выйти на новый виток развития. Выигрыш от аутсорсинга при этом заменяет выигрыш от покупки или разработки ноу-хау собственными силами.

Среди стран/регионов, выступающих в роли покупателей услуг, выделяются США и Европейские страны. По оценкам, в США услугами в сфере аутсорсинга пользуются около 60% компаний, в Европе – около 45%. Список стран/регионов-продавцов услуг аутсорсинга возглавляют Индия и Китай, вслед за которыми расположился восточноевропейский регион.

Примерами компаний, успешно применяющих практику аутсорсинга, являются компании автомобильной промышленности (Volvo Cars AB, JLG Industries), компании-производители электроники (Sony Ericsson, Nokia) и др.

Устойчивый спрос на услуги аутсорсинга в мировом масштабе явился причиной энергичного развития рынка данных услуг: его объем увеличился в 2000 – 2010 гг. в четыре с половиной раза (со 100 до 448,6 млрд. долл.). Более половины этого объема (53 %) пришлось на долю Американского континента, 44% - на долю Европы, оставшиеся 3% - на долю Азиатско-Тихоокеанского региона. Годовая стоимость 100 наиболее крупных аутсорсинговых контрактов в США эквивалентна 70 млрд. долл. Это означает, что усредненная сумма одного из таких контрактов составляет примерно 700 млн. долл. Минимальная сумма сделки равна приблизительно 180 млн. долл. В странах Европы сумма 100 крупнейших сделок в области аутсорсинга немного меньше и составляет около 40 млрд. долл. в год [4].

Среди структурных изменений, наблюдаемых на данном рынке, целесообразно выделить следующие:

- увеличение доли деловых услуг в общем объеме продаж;
- превышение темпов прироста аутсорсинга бизнес-процессов над темпами прироста ИТ-аутсорсинга;
- все большее распространение практики мультисорсинга.

Успешное применение аутсорсинга предоставляет возможность решать множество корпоративных задач, нацеленных, в первую очередь, на уменьшение производственных и сбытовых издержек. Новым витком развития аутсорсинговых отношений стало использование услуг зарубежных партнеров не только в отношении операций по сборке, но и разработки новых изделий (т. е. аутсорсинг в инновационной деятельности компаний).

Хотя компании, функционирующие в мировом масштабе, как и ранее, концентрируют НИОКР, в первую очередь, в стране происхождения, поэтапно они переходят от модели их осуществления в одном центре к созданию множества различных по масштабу центров. Организация и размещение последних происходит в зависимости от специализации на конкретном рынке или технологии.

Крупные американские и европейские компании реализуют процесс глобализации НИОКР, итогом которой является передача некоторых операций в страны с более низким уровнем заработной платы и приближение к новым рынкам. Так, у компании General Electric существует пять центров исследований – в Нью-Йорке, Бангалоре, Мюнхене, Шанхае и Рио-де-Жанейро.

Ожидается, что локомотивом следующего этапа глобального экономического роста будут страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). В таких условиях ТНК стараются укрепить свои позиции на этих динамично развивающихся рынках, применяя особые источники инноваций, меняя ассортиментный ряд проектируемой и выпускаемой продукции и услуг. Не у каждой компании есть возможность увидеть и использовать свой потенциал в такой мере, как General Electric. Однако очевидно, что процесс глобализации НИОКР является ключевым стратегическим решением, которое возникает практически перед любой компанией.

Среди крупных бизнесменов у приверженцев такой глобализации бизнеса высоких технологий существуют и пользующиеся авторитетом противники. Последние считают, что распространение аутсорсинга на инновационную деятельность компаний сопряжено с рисками для существующих лидеров наукоемких производств:

1. Стимулирование потенциальных соперников.
2. Утрата мотивации к инвестированию в НИОКР со стороны владельцев брендов.

Таким образом, аутсорсинг в сфере инноваций является не выходящим из ряда вон явлением, а закономерным развитием современности. На это развитие оказывает влияние тот факт, что возможности по финансированию самостоятельных исследований и разработок лидирующими компаниями ведущих стран мира не могут гарантировать нужной обществу и рынку скорости развития прогресса.

Стремясь сохранить лидерство во всеобщей гонке за научно-техническими результатами и притом получать доход, многие мировые лидеры в области промышленности за последние двадцать-тридцать лет избавились от серийных заводов, складов, пользуясь вместо этого услугами своих или зарубежных внешних исполнителей. И сейчас сложилась ситуация, когда руководителям даже наиболее успешных фирм приходится ставить под сомнение эффективность собственной деятельности в области проектирования, конструирования, а также исследований.

Аутсорсинг в Беларуси в настоящее время находится на стадии становления. Интерес к такой модели появился относительно недавно. Тем не менее, уже существуют компании, специализирующиеся на оказании услуг по схеме аутсорсинга: бухгалтерские, юридические, консалтинговые фирмы, ИТ-компании. Чаще всего на аутсорсинг передают информационные технологии, ведение бухгалтерии, расчет заработной платы, юридическое сопровождение деятельности, службу безопасности и иные виды деятельности. Лидером аутсорсинга в Беларуси выступает сфера информационных технологий.

За последние несколько лет Беларусь сумела стать одной из стран, предоставляющих качественные услуги в сфере ИТ-аутсорсинга и аутсорсинга НИОКР. Хотя, необходимо отметить, в соответствующих официальных международных рейтингах страна упоминается редко. С 2005 года Беларусь сделала и продолжает делать важные шаги по превращению в страну с хорошо развитой инфраструктурой ИКТ, высококвалифицированными ИТ-ресурсами и инновационными проектами в области ИКТ как для частного, так и государственного сектора, - шаги, которые другие признанные страны Центральной и Восточной Европы пока даже не планируют предпринимать.

К числу конкурентных преимуществ Беларуси можно отнести следующие:

- географическая и культурная близость к западным странам;
- квалифицированный рынок труда;
- более дешевые ИТ-ресурсы;
- государственная поддержка ИТ-сектора.

Дальнейшему развитию аутсорсинга в Республике Беларусь могут способствовать рекомендации, предложенные специалистами Всемирного Банка в ходе анализа ИТ-сектора страны: развитие местного спроса, дальнейшее совершенствование технологической инфраструктуры мирового уровня, развитие навыков (подготовка квалифицированных кадров), расширение предпринимательских умений и др.

Таким образом, будущее аутсорсинга в Беларуси представляется достаточно оптимистичным — для этого имеются все предпосылки. Однако предстоит еще проделать большую работу, поскольку имеющиеся условия ведения бизнеса еще не совершенны, и не реализованы все сравнительные преимущества, которыми располагает страна.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента. - Инфра-М, 2009 г. – 320 с.;
2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е издание. М.: Инфра-М, 2006. С. 31 - 32.

3. Доннеллан М., Клементс С., Рид С. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора. - Вершина, 2006 г. – 416 с.

4. Аутсорсинговые итоги и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.outsourcing.ru/content/rus/277/2779-article.asp>.

Король А.Г.,

Полесский государственный университет,

г. Пинск, Республика Беларусь,

Kor_15A@mail.ru

ПРОИЗВОДСТВО ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Отрасль по переработке овощей, плодов и ягод является одной из основных и наиболее трудоёмких отраслей АПК. Однако этой отрасли принадлежит важная роль в снабжении населения продуктами питания, имеющими высокую биологическую ценность, содержащими ряд необходимых компонентов, минеральных веществ и витаминов, что в конечном итоге отражается на здоровье нации. Увеличение объемов переработки овощей, плодов и ягод позволяет насытить рынок местной продукцией, а значит снизить объемы импорта плодоовощной продукции.

Анализ состояния плодоовощеконсервной промышленности позволил выявить следующие проблемы, с которыми сталкивается отрасль:

- нестабильное развитие отрасли, связанное с зависимостью предприятий от поставляемого сырья;
- невозможность небольших предприятий продвигать свою продукцию на внутренний и внешние рынки, связанная с жесткой конкуренцией;
- низкий уровень технической и технологической вооруженности предприятий отрасли.

Основной продукцией, выпускаемой перерабатывающими организациями республики, являются плодоовощные консервы (маринованные огурцы и томаты, овощные салаты, томатный соус, повидло и т. д.). Препятствием для расширения ассортимента и освоения новых видов продукции является низкое качество сырья, устаревшая материально-техническая база, отсутствие необходимого оборудования и средств для его закупки.

Устаревшая материально-техническая база плодоовощной отрасли не способствует выпуску конкурентоспособной продукции. Оборудование и технологии физически и морально устарели на большинстве предприятий. Степень износа основных фондов отрасли с каждым годом увеличивается, и в 2011 году составила 70% [1, с.28].

Низкий технический уровень не только не позволяет увеличить выработку важнейших видов продуктов питания, но и приводит к большим потерям и расходам сельскохозяйственного сырья, повышенным расходам топливно-энергетических ресурсов, трудозатрат на производство единицы продукции [2, с.177].

На примере ОАО «Кобринский консервный завод» была рассмотрена экономическая эффективность переработки овощей, плодов и ягод и определены основные направления повышения эффективности производства.

Было установлено, что основными резервами повышения эффективности переработки плодов, овощей и ягод будут являться следующие:

- снижение затрат на производство продукции;
- расширение ассортимента с целью увеличить производство продукции в межсезонье;
- технологическая модернизация на предприятии.

Рынок томатных соусов Республики Беларусь ежегодно растет минимум на 5%. Наибольшим спросом пользуются кетчупы и томатные соусы в упаковке «дой-пак». «Дой-пак» – особый вид гибкой вакуумной упаковки, представляющей собой пластиковый пакет с донышком, что позволяет упаковке в наполненном виде стоять вертикально. Принципиальной особенностью «дой-пак» является пятишовная конструкция с гибким дном. В упаковку «дой-пак» можно упаковывать широкий диапазон жидких и труднотекучих продуктов, сыпучих, пылящих и мелкочастичных продуктов питания, а также непищевых продуктов.

С целью роста объемов продаж на ОАО «Кобринский консервный завод» и повышения конкурентоспособности томатных соусов рассмотрим возможность приобретения оборудования для производства и розлива в упаковку «дой-пак» томатных соусов.

Состав линии, которая предлагается для внедрения на ОАО «Кобринский консервный завод»:

- линия розлива соусов в пакеты «дой-пак» HFFS-CRNRSPT-PSTN 500 ML;
- котлы варочные (250 литров – 2 шт.);
- емкость для приготовления томатной дисперсии;
- гомогенизирующая установка типа ГМ-ГУРТ-360;
- приемная емкость (500 литров);
- винтовые насосы (2 шт.);
- автоматизированная установка скребкового типа для пастеризации или стерилизации пищевых продуктов различной вязкости УВО-100.