

Анализ таблицы позволяет выделить две группы показателей с тесной взаимной связью:

1. Показатели средней ставки рефинансирования и темпы прироста значений обменных курсов белорусского рубля к доллару США, евро и российскому рублю.

2. Значения индексов потребительских цен и цен производителей промышленной продукции.

В качестве представителя первой группы при формировании интегрального показателя, отражающего стоимость собственного капитала, следует предложить использующуюся сейчас ставку рефинансирования Национального банка как индикатор, при помощи которого можно оценить как стоимость ресурсов, так и отразить динамику показателей валютного рынка.

Для отражения обесценивания капитала в виду изменения уровня цен можно использовать значения индекса потребительских цен. Это обуславливает, с одной стороны, чрезвычайно высокая теснота связи между значениями данного показателя и индексом цен на продукцию промышленного производства (коэффициент корреляции $K=0,99$), а также традиционной ассоциации инфляции именно с этим показателем.

Для формирования интегрированного показателя с учетом значения индекса потребительских цен и средней ставки рефинансирования можно использовать инструмент усреднения. Проведенные исследования показали практическую идентичность использования как среднеарифметического, так и среднегеометрического значения. Отклонения между значениями данных показателей в течение 2006-2013 гг. не превышали 0,6% (как правило, находились в пределах 0,1-0,2%). Исключением составлял 2011 г., когда разница между средним арифметическим и средним геометрическим значениями составляла 9%. В данный период наблюдалось весьма значительное отклонение установленной ставки рефинансирования от уровня инфляции. Кроме того, имело место значительное разбалансирование валютного рынка.

Таким образом, в период проявления кризисных явлений от стандартного механизма определения стоимости собственного капитала на основании традиционных макроэкономических показателей следует отказываться. В качестве исключения в данные промежутки времени следует выбирать единичные показатели, имеющие максимальные величины. Именно таким способом можно дать наиболее адекватную оценку эффективности инвестиционных проектов при помощи динамических методов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: Пост. Мин. экономики Респ. Беларусь № 158 от 31 августа 2005 г. (в ред. пост. Мин. экономики Респ. Беларусь № 15 от 29.02.2012 г.).
2. Инвестиционная деятельность : уч. пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др. ; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2006. – 432 с.
3. Беларусь в цифрах: статистический справочник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 97 с.
4. Об изменении цен в феврале 2013 г. [Электронный ресурс]. – 07.03.2013. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/prices_feb_13.php. Дата доступа: 17.03.2013.
4. Динамика средней ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 17.03.2013. – Режим доступа: <http://nbrb.by/statistics/Dynamic/>. Дата доступа: 17.03.2013.
5. Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам за 2013 год [Электронный ресурс]. – 17.03.2013. – Режим доступа: <http://nbrb.by/statistics/Rates/AvgRate/>. Дата доступа: 17.03.2013.

Козлова М.О., к.э.н., доцент,
Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир, Украина
MO_Kozlova@ukr.net

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ КОМПОНЕНТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РИСКА БУХГАЛТЕРА

Учеными-бухгалтерами недооценивается назревшая необходимость рассмотрения психологических и лингвистических аспектов деятельности бухгалтера как факторов влияния на практику организации и ведения бухгалтерского учета, а также на специфику функционирования системы учета отдельного предприятия. Вместе с тем лингвистические, а также психологические факторы существенно влияют на эффективность функционирования бухгалтерского учета как информационно-коммуникационной системы на конкретном субъекте хозяйствования.

Поддерживаем позицию А.П. Крюковой, что «процесс производства и потребления бухгалтерской информации имеет психологическое измерение, однако его нельзя измерить одним каким-то показателем, поскольку человеческое поведение нельзя абсолютно предсказать» [2].

Организацию системы бухгалтерского учета на предприятии необходимо рассматривать с учетом психологических особенностей бухгалтеров, осуществляющих учетно-аналитическую деятельность. Применение психологических подходов и методик прикладных исследований позволяет определить качества личности, способствующие и

препятствующие эффективности профессиональной бухгалтерской деятельности. Так, принадлежность бухгалтера к тому или иному психологическому типу личности может накладывать существенные ограничения на учитываемые им объекты бухгалтерского учета. В разработку этой гипотезы А.П. Крюкова приводит интересную классификацию объектов бухгалтерского учета по типам интеллекта бухгалтеров [2].

Кроме того, главный бухгалтер предприятия, как субъект осуществления рефлексивного управления и, по сути, руководитель, обязан разбираться в личностных особенностях и индивидуальных потребностях бухгалтеров как своих подчиненных.

Вышеуказанное необходимо для наиболее эффективного делегирования полномочий, определения участка ответственности, понимания причин недостаточно качественного выполнения заданий и пр. Кроме того, знание психологии совместимости сотрудников бухгалтерии главным бухгалтером как основным лицом при подборе персонала может обеспечить здоровую благожелательную рабочую обстановку, снизить вероятность возникновения конфликтов, и в конечном итоге обеспечить рациональность использования рабочего времени.

При подготовке учетных данных бухгалтер обязан принимать во внимание совокупность специфических личностно-определенных факторов (стиль мышления управленцев; принадлежность к определенному психологическому типу личности). С позиции бухгалтера важно пытаться определить стиль, присущий определенному кругу приоритетных пользователей. Основываясь на этом, можно принимать решения об объеме отчетных данных, степени их структурирования, агрегированности и аналитичности, наличии альтернативных вариантов, выделении определяющих факторов. В то же время пренебрежение принятием во внимание перцептивных особенностей основных внутренних пользователей управленческой отчетности приводит к неоправданно высоким трудозатратам либо к дублированию усилий по подготовке отчетов, поскольку неконкретность формализации требований приводит к неадекватности формы подачи учетной информации запросам заинтересованного пользователя.

Согласны с И.Н. Выговской [1, с. 7], что сегодня особенного внимания требуют вопросы информационных рисков пользователей бухгалтерской отчетности, которые прямо зависят и от рисков системы бухгалтерского учета, и от профессионального риска бухгалтера.

Именно бухгалтер может сознательно ограничить информированность менеджеров, сузив объемы предоставляемой информации. Данные искажения, могущие быть умышленными и неумышленными, являются результатом субъективности учетной информации, которая, в свою очередь, может быть субъективностью по искажению и субъективностью по восприятию. Также актуальна постановка проблемы искажения бухгалтерской информации из-за двусмысленности лексических единиц.

Поддерживаем проф. М.Л. Пятова, что в современных условиях для целей управления предприятием «важной задачей становится решение чисто психологических проблем создания полезности учетных данных как самими бухгалтерами, так и управленцами предприятия, и решение профессиональных «языковых барьеров» взаимодействия бухгалтерской службы с менеджментом компании» [3, с. 82].

Так, например, чрезмерное использование профессионализмов может приводить к искажениям передаваемой учетной информации, снижая эффективность процесса ее передачи, и, следовательно, не только не упрощает, но и затрудняет профессиональную коммуникацию, выступая в роли языковых и семантических коммуникационных барьеров в общении как между бухгалтерами разных предприятий, так и бухгалтеров с пользователями информации.

Бухгалтеры-практики нередко испытывают трудности с пониманием конвенционально законодательно закрепленной терминологии. Значительная часть рабочего времени бухгалтера расходуется на поиск консультаций, уточнение терминов и понятий, упрощение их трактовок. Кроме того, бухгалтер-практик сталкивается с противоречиями в нормативных документах, в идеале призванных урегулировать и максимально унифицировать практику отражения определенных объектов в бухгалтерском учете (а именно, с разными несогласованными терминами и понятиями, множественностью определений, неоднозначностью трактовок и явной субъективностью подходов, предлагаемых в качестве консультативных прецедентов практической интерпретации нормативной базы).

Предприятие, осуществляющее внешнеэкономическую деятельность, испытывает потребность качественного перевода технической документации и первичных документов на государственный язык, а также процесса переговоров. В этом контексте серьезных исследований требует проблема некорректности перевода учетно-экономической терминологии как основной причины коммуникативных неудач, поскольку проведение переговоров между партнерами из различных бизнес-культур – один из самых сложных видов профессиональной коммуникации, требующий от участников (в т.ч. и от бухгалтера, занятого подготовкой документации и принимающего участие в переговорах) специальных компетенций, в частности, языковых.

Бухгалтер, отвечающий за определённый участок, связанный с непосредственным переводом документов, необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности, обязан владеть профессиональной терминологией (а также профессионализмами, основными акронимами и расшифровкой общепринятых аббревиатур) и быть способным предоставить максимально корректный перевод (при этом осуществив максимально близкий перевод и безэквивалентной лексики). В противном случае предприятие обречено на корректировки бухгалтерских записей в будущем (неправильное либо незаконное отражение (неотражение, непризнание) в бухгалтерском учете), что также связано с дополнительными трудозатратами.

Кроме того, действие лингвистических и психолингвистических, и также психологических факторов определяет причины возникновения некоторых составляющих бухгалтерского профессионального риска как совокупности рисков, возникающих в процессе организации и ведения бухгалтерского учета и связанных с деятельностью учетного персонала.

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.