

Продукция, не прошедшая все стадии обработки, а также изделия, которые не соответствуют стандартам или техническим требованиям, не принятые в установленном порядке и не сданные на склад (заказчику) или отгруженные и не оформленные соответствующими документами, в состав объема производства продукции не включаются и подлежат учету как незавершенное производство.

Для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции на предприятии предназначен счет 43 «Готовая продукция».

На ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод» сыр, который находится на созревании, учитывается на 43 счете. Однако это еще не готовая продукция, так как не закончен технологический процесс изготовления сыра.

После выработки учет сыра в процессе дальнейшего производства ведется по условно зрелому весу. Это объясняется спецификой производства сыров.

Созревание сыра – это один из этапов технологического процесса. Созревание сыра представляет собой сложный комплекс микробиологических, биохимических и физико-химических процессов, протекающих в сырной массе. При этом все составные части (молочный сахар, белки, жир, минеральные вещества) претерпевают определенные изменения с образованием различных веществ, формирующих присущие данному виду сыра органолептические показатели (вкус, запах, консистенцию) и рисунок. Следовательно, сыр, находящийся на созревании, является полуфабрикатом.

В процессе созревания образуются технологические потери в результате усушки и потери жира и белка. Потери могут быть нормативными и сверхнормативными. Потери сырной массы, в свою очередь, влияют на выход сыра, т. е. массу готового продукта.

Предприятие должно обосновать и документально подтвердить размер технологических потерь для целей налогового учета. Размер потерь учитывается при расчете налога на прибыль, а также предприятие должно обосновать свои потери при помощи расчета, который составляется с учетом особенностей производственного процесса. В такого рода расчетах предприятие определяет норматив образования отходов каждого конкретного вида сырья, используемых в производстве. На ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод» на каждый вид сыра разрабатываются «Временные нормы расхода молока базисной жирности на выработку сыра».

Мы предлагаем для учета сыра до окончания технологического процесса использовать счет 21 «Полуфабрикаты собственного производства». Это позволит вести учет готовой продукции и полуфабрикатов отдельно.

#### **Список литературы:**

1. Неселовская, Т. М. Бухгалтерский учет: учебник / Т. М. Неселовская. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 717 с.
2. Левкович, О. А. Бухгалтерский учет: учебное пособие / О. А. Левкович, И.Н. Тарасевич. – 8-е изд., перераб. и доп. – Минск: Амалфея, 2012. – 648 с.
3. Методические указания о порядке ведения первичного учета на предприятиях масло-сыродельной и молочной промышленности (Постановления СМ СССР от 02.07.1971г. № 459, от 24.01.1980г. № 59).
4. Учетная политика ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод».
5. Любинская, Е. Н. Учет и отчетность на предприятиях молочной промышленности: учебное пособие / Любинская Е. Н. – М : Агропромиздат, 1999. – 208 с.

**УДК 330.34**

### **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ АУТСОРСИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ**

**Глот А. А.**

**УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель, РБ  
Научный руководитель: Сидорова Л. Г., старший преподаватель**

Стремительное совершенствование экономики требует от современных предприятий постоянного развития инновационной деятельности в целях достижения конкурентных преимуществ и завоевания своего места на мировом рынке. Этот и многие другие факторы вы-

нуждают руководителей организаций отказываться от старых методов руководства и переходить к более новым. В свою очередь, совершенствование рынка услуг способствует развитию деятельности субъектов хозяйствования, предлагая им помощь сторонних консультантов и специалистов, обладающих знаниями в различных областях. Жесткая конкуренция в условиях рынка диктует предпринимателям и компаниям свои условия, а развивающиеся технологии, которые позволяют получить преимущество, требуют новых навыков и знаний. Не всегда квалификации нанятого персонала достаточно, чтобы справиться с потоком ежедневных задач. В связи с этим аутсорсинг прочно вошел в бизнес-отношения и уже успел занять свою нишу на рынке услуг.

Аутсорсинг давно функционирует и является основным экономическим инструментом в развитых странах мира, таких как Япония, США, Германия и другие. Сам термин происходит из английского языка и означает «внешний источник». В Республике Беларусь аутсорсинговые услуги также заняли место в бизнесе субъектов хозяйствования.

Данное понятие имеет множество интерпретаций, и одно из самых ёмких характеризует аутсорсинг как передачу компанией некоторых бизнес-процессов или производственных функций сторонней организации, которая специализируется в данной области. В отличие от заключения разовых партнерских отношений, договор на аутсорсинг заключается на длительный срок.

Чтобы оценить необходимость применения аутсорсинга на предприятии, важно в первую очередь подойти к этому вопросу с экономической точки зрения – с комплексной и самой полной оценки как финансовых возможностей организации и сейчас, и в будущем, так и оценки стоимости организации до применения и после применения. Эффективность внедрения аутсорсинга будет определяться способностью компаний-подрядчиков удовлетворить потребности заказчиков в соответствующих услугах, с одновременным освобождением их от выполнения функций, не определяющих ключевую компетенцию организации.

В соответствие с этим существуют различные методики принятия решения о применении и эффективности аутсорсинга, которые можно разделить на две группы, представленные на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Методики принятия решения о применении и эффективности аутсорсинга**

Источник: собственная разработка

Графические методы связаны с использованием графиков, матриц и алгоритмов. Изучение международного опыта по использованию аутсорсинга позволяет утверждать, что одной из лучших моделей по решению вопроса о целесообразности и применимости модели является использование матриц [1].

Определенный интерес представляет графическая модель McKinsey. Матрица базируется на двух параметрах: «сила» бизнеса и привлекательность отрасли. Данные параметры выступают в роли обобщающих величин следующих факторов:

– «сила» бизнеса: относительный размер, рост, доля рынка, позиция, сравнительная рентабельность, чистый доход, технологическое состояние, имидж предприятия, руководство и люди;

– привлекательность отрасли: абсолютный размер, рост рынка, широта рынка, ценообразование, структура конкуренции, отраслевая норма прибыли, социальная роль, влияние на окружающую среду и юридические ограничения.

В системе координат «сила бизнеса – привлекательность отрасли» выделяются девять квадрантов (рисунок 2).



**Рисунок 2 – Модель McKinsey**  
 Источник: собственная разработка

Процессы, попавшие в три квадранта верхней левой части, являются многообещающими и доходными. Три средних квадранта менее привлекательны и требуют осторожных инвестиций. Одним из решений для трех квадрантов в нижнем правом углу является их продажа (аутсорсинг).

У этой модели есть один существенный недостаток. Помимо вовлеченности в технологическую цепочку могут быть и другие обстоятельства, которые заставляют компании не отказываться от поддержания некоторых структур.

Группа экономических методов основана на оценке затрат. Разнообразие методик объясняется разными подходами к оценке и многообразием видов аутсорсинга, для каждого из которых может быть предложен индивидуальный расчет [3]. Оценку эффективности передачи на аутсорсинг отдельного вида работ, функций, бизнес-процесса целесообразно осуществлять на основании интегрального показателя, который определяется по данным таблицы 1.

*Таблица 1 – Анализ исполнения аутсорсинга*

Показатель	Значения <i>i</i>	Значение веса коэффициента <i>L</i>
1 Степень удовлетворенности предприятия качеством функций и видов деятельности, переданных на аутсорсинг	Положительно / отрицательно (в случае выбора значения "положительно" показателю присваивается значение "1" / в случае выбора значения "отрицательно" – "0")	0,2
2 Соответствие качества функций и видов деятельности, переданных на аутсорсинг, требованиям технического задания	Оценка от 0 до 100 % (в случае выбора значений от 0 до 49 – показателю присваивается значение "0" / в случае выбора значения от 50 до 100 – "1")	0,3
3 Сравнение стоимости выполнения комплекса процедур, направленных на реализацию функций и видов деятельности, самим учреждением и аутсорсером	Эффективен / неэффективен (в случае выбора значения "эффективен" показателю присваивается значение "1" / в случае выбора значения "неэффективен" – "0")	0,3
4 Наличие постоянного мониторинга со стороны предприятия	Проводится / не проводится (в случае выбора значения "проводится" показателю присваивается значение "1" / в случае выбора значения "не проводится" – "0")	0,2

Источник: собственная разработка

Интегральный показатель оценки эффективности аутсорсинга определяется следующим образом:

$$I = L_1 i_1 + L_2 i_2 + L_3 i_3 + L_4 i_4 \quad (1)$$

где  $i_1, i_2, i_3, i_4$  – значение показателей;  $L_1, L_2, L_3, L_4$  – весовой коэффициент, присваиваемый каждому показателю.

При этом суммарное значение весовых коэффициентов должно быть равно 1. Выводы по полученным значениям интегрального показателя оценки эффективности делаются с использованием информации, приведенной в таблице 2.

*Таблица 2 – Интерпретация значений коэффициента эффективности*

Значение коэффициента эффективности аутсорсинга	Интерпретация значений коэффициента
От 0,6 до 1	Эффективен
От 0,3 до 0,59	Неэффективен
От 0 до 0,29	Абсолютно неэффективен

Источник: собственная разработка

Анализ некоторых методов оценки эффективности показал, что экономический эффект от применения метода управления складывается из двух компонентов: прямого экономического эффекта и косвенного.

Прямой экономический эффект может выражаться в натуральных, стоимостных и трудовых показателях, а также в их сочетаниях, когда в результате использования метода управления растет производительность труда, сокращаются затраты и т. п.

Косвенный экономический эффект от внедрения аутсорсинга проявляется опосредованно, иногда через цепочку различных промежуточных вторичных факторов. При этом выделяют следующие виды эффектов: социальный, маркетинговый, ресурсный и структурный.

Мировая практика показывает, что некоторые методы управления внедряются даже при отсутствии прямого экономического эффекта, при условии получения высокого косвенного.

На основании всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в условиях необходимости поиска инновационных способов оптимизации затрат, которые вызваны условиями жесткой конкуренции и развитием технологий, компании все чаще используют новые способы осуществления деятельности и стратегические приемы, среди которых можно выделить аутсорсинг. При выборе одного из направлений следует руководствоваться, прежде всего, наличием ресурсов и средств, поскольку все решает целесообразность такого подхода – покрывает ли полученная прибыль затраты на данные услуги.

Только при решении данных вопросов, аутсорсинг сможет рассказать руководителям о новых управленческих технологиях, поможет со стороны оценить все сильные и слабые стороны компании, а также выработать наиболее подходящую стратегию управления, способствующую повышению конкурентоспособности и эффективности работы предприятия в целом.

#### **Список литературы:**

1. Аникин, Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учеб. пособие / Б.А. Аникин; под ред. Б. А. Аникин. / . – М. : ИНФРА-М, 2015. – 187 с.
2. Курбанов, А. Х. Методика оценки целесообразности использования аутсорсинга [Электронный ресурс]. / А. Х. Курбанов // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1.
3. Шатров, С. Л. Аутсорсинг бизнес-процессов транспортных систем: монография / С. Л. Шатров, О. В. Липатова, И. А. Кейзер. – Гомель, 2017. – 203 с.