

Королева И. В.

НОВАЯ ФОРМА РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2007/4/38.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2007. № 4 (4). С. 109-112. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2007/4/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

Заклучение. В настоящей работе было показано, что для поднятия квалификации и конкурентоспособности выпускников кафедры и Университета процесс обучения студентов необходимо дополнить изучением универсальных профессиональных экономических программ, используемых на предприятиях.

Таблица 3. Рейтинг фирм-разработчиков деловых программ на отечественном рынке

№	Фирма	№	Фирма	№	Фирма
1	1С	11	ИнтелГрупп	21	ПРОМТ
2	АйТи	12	Интеллект-Сервис	22	ТЕРН
3	Аскон	13	ИНФИН	23	Фолио
4	Атлант-Информ	14	Инфософт	24	ФОРС
5	БИС	15	ИНЭК	25	Цефей
6	Весть-Метатехнология	16	Кворум	26	ЦФТ (Новосибирск)
7	Галактика	17	Компас (СПб)	27	Эйс
8	Диасофт	18	Омега	28	АВВУУ
9	ДИЦ	19	Парус	29	Cognitive Technologies Ltd
10	Инверсия	20	ПрограмБанк	30	R-Stile Software Lab

Такие программы имеются на рынке, что позволяет с учетом финансовых возможностей вуза выбрать отдельные из них для внедрения. Внедрение потребует активизации работы студентов и преподавателей кафедры, включая постоянный мониторинг ПО рынка и предприятий. Освоение любых профессиональных программ в учебном вузе, по нашему мнению, должно включать также процесс их верификации, - однозначного определения экономических принципов и алгоритмов, заложенных фирмой- производителем в математический аппарат программы. Соответственно по нашей оценке время внедрения универсальной профессиональной программы в вузе может составить 1-2 года.

Список использованной литературы

Какая зарплата у программиста (по материалам superjob.ru) Округа. 2007. № 11. С.12.
 Корнюшин В. Финансово- экономические программы российского рынка. Компьютер Прайс. СПб: www.comprice.ru. 2007. 8 с.
www.sovnet.ru
www.pmi.ru
www.expert-systems.com
www.hrm.ru

НОВАЯ ФОРМА РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Королева И. В.

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве РФ»

В современной экономической литературе можно встретить множество определений термина «предпринимательство». Наиболее удачным представляется подход к этому сложному и противоречивому экономическому явлению как двуединому процессу комбинирования ресурсов и соединения факторов производства с целью удовлетворения потребностей предпринимателей.

Самой понятной и лежащей на поверхности такой потребностью является получение прибыли. Однако эта цель часто не только не является единственной, но иногда даже не является главной целью осуществления предпринимательской деятельности.

В этой связи вызывает доверие подход к определению предпринимательства как особого вида экономической активности, позволяющего реализовать имеющийся потенциал предпринимательских способностей наиболее активной части общества. А предпринимательские способности, как известно, являются одним из основных факторов современного процесса общественного воспроизводства. Поэтому представляется вполне уместной оценка предпринимательской деятельности как системообразующего фактора рынка.

В экономической реальности предпринимательство, в зависимости от своего характера, формы, содержания и способа осуществления, выступает во множестве форм и разновидностей. Но для всех форм предпринимательства свойственен целый ряд характерных признаков:

- Наличие экономических рисков в данной сфере и готовность их принятия на себя со стороны предпринимателей;
- Наличие предпринимательских способностей у инициаторов этой деятельности;
- Необходимость сочетания факторов производства и комбинирования ресурсов.

Следует отметить, что рост разнообразия форм предпринимательства – характерная черта современной рыночной экономики. Именно с этим процессом и связано появление такого нового для нашей экономики явления как аутсорсинг.

Термин «outsourcing» означает буквально «внешний источник». Поэтому под аутсорсингом в широком смысле этого слова понимается осуществление каких-либо функций предприятия (фирмы) за счет внешних источников. К таким функциям относятся, например, работа компьютерной сети, управление персоналом, маркетинг, бухгалтерский учет, юридическая служба, реклама, строительные-монтажные работы, логистика, охрана, и др. Выведение этих функций за пределы предприятия, перепоручение их осуществления сторонним исполнителям и составляет смысл аутсорсинга. Вследствие этого выделились многочисленные его разновидности. Наиболее распространёнными сегодня являются финансовый аутсорсинг и IT-аутсорсинг (информационных технологий).

Финансовый аутсорсинг (аутсорсинг финансовых функций) в современной экономической литературе часто трактуется лишь как бухгалтерский аутсорсинг. Более правильным является понимание финансового аутсорсинга как передачи любых функций, осуществление которых требует принятия решений в области финансов и налогообложения. Исходя из этого, в сферу финансового аутсорсинга попадает не только ведение бухгалтерского учета, но и, например, оптимизация налогообложения (налоговое планирование) и обслуживание экспортно-импортных операций (таможенный аутсорсинг).

В ходе анализа экономического содержания финансового аутсорсинга, невольно приходишь к мысли, что термин аутсорсинг – модный неологизм, проникший в русский язык и прочно занявший нишу «немодного» ныне, но хорошо известного нам явления. Анализ информации, почерпнутой из различных источников, позволяет определить суть аутсорсинга как *двуединого процесса одновременного развертывания дезинтеграции и тесного взаимодействия (интеграции) независимых предприятий на контрактной основе.*

Предприятия (фирмы), освобождаясь от груза непрофильных активов, вспомогательных и обслуживающих производств и т.д., тем не менее, не перестают нуждаться в их существовании и результатах их деятельности. Со своей стороны, отпочкованным от материнских компаний и выведенным «на вольные хлеба», аутсорсерам, требуются заказчики. Отсюда – стремление к интеграции обособленных экономических субъектов.

Кроме того, представляется возможным продолжить цепочку «интеграция → дезинтеграция → интеграция → дезинтеграция → интеграция...» в силу существования цикличности экономических процессов и волнообразности экономического развития.

Под вертикальной дезинтеграцией в современной экономической литературе понимается процесс противоположный интеграции: производство полуфабрикатов или составных частей (узлов) конечного продукта на отдельных независимых фирмах. Представляется возможным дополнить перечень производимого за пределами предприятия (фирмы) рядом услуг производственного назначения, которые могут быть названы «выполнение некоторых производственных функций». Основой этого процесса являются хорошо известные нам явления - общественное разделение труда и вытекающая из него развертывающаяся специализация производства, целью которых является минимизация издержек и рост производительности труда. А, в свою очередь, процесс углубления разделения труда стимулируется развертыванием НТП.

Другой стороной рассматриваемой медали является общественная кооперация труда, выдвигающая требование согласования действий отдельных хозяйствующих субъектов по обмену результатами своего труда ради достижения максимума эффекта (прибыли) каждым из них, но уже на качественно иной, контрактной основе.

Таким образом, аутсорсинг представляется не чем иным, как *особым подвидом единичного общественного разделения труда.* Форма единичного общественного разделения труда – явление, хорошо изученное, с точки зрения теории, и рождающая многообразие форм своего практического воплощения. При этом, в абсолютном большинстве случаев, имеется в виду разделение труда в рамках отдельного предприятия. Особенностью же аутсорсинга является то, что по своей природе (отпочковавшиеся части единого целого) и по характеру осуществления деятельности (выполнение задач, вспомогательных, но необходимых) – это *единичное или внутрифирменное разделение труда* (бухгалтерия, юридический отдел, автотранспортный цех и т.д.), а по совокупности организационных признаков – самостоятельная специализированная фирма. Поэтому представляется возможным считать аутсорсинг *промежуточной* (переходной) формой между формами частного и единичного ОПТ (Рис.1).

Рисунок 1: Формы общественного разделения труда



Таким образом, представляется, что, явление, называемое аутсорсингом, не является качественно новым по своему содержанию экономическим процессом. Новой здесь является его форма. Общественное разделение труда углубляется и расширяется, подстёгиваемое набирающим силу НТП, а практика рыночной экономики даёт новые формы организации производства. Поэтому, вполне логично представить ситуацию, при которой крупные и успешные аутсорсеры часть своих производственных забот захотят переложить на плечи «товарищей по цеху», дав этим миру новую форму (или разновидность) общественного разделения труда и новую форму организации производства - «аутсорсинг аутсорсинга». Так, практика экономической жизни уже даёт ростки аудита и консалтинга аудиторских фирм, занимающихся финансовым аутсорсингом.

Анализ любой новой формы организации производственного процесса рано или поздно приводит исследователей к вопросу: «Являются ли преимущества, возникающие от её использования, неизменными и явными?» Зададимся и мы этим вопросом.

Аутсорсинг на практике предполагает в себе две составляющие: 1) «выдавливание» низкоэффективных активов за пределы предприятия (фирмы); 2) передачу стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса. Остановимся на каждой из названных составляющих.

Итак, «выдавливание» низкоэффективных активов за пределы предприятия означает для данного предприятия освобождение от так называемого «чемодана без ручки», когда бросить жалко, а нести тяжело. Это оздоравливающий и стимулирующий процесс. В результате делегирование второстепенных функций аутсорсерам и сосредоточение ресурсов на основном виде деятельности предприятия, даёт возможность последнему сконцентрировать своё внимание на качестве, ассортименте и объёме основной производимой продукции, развитии технологий и НИОКР. Всё это, в конечном итоге выливается в рост экономической прибыли. Однако здесь руководству фирмы следует быть очень осторожным и действовать по принципу «семь раз отмерь, а один - отрежь».

Современное предприятие имеет в своём составе активы, существенно различающиеся по своей эффективности. Вся совокупность активов предприятия может быть условно разделена на профильные, определяющие его профиль, и непрофильные, второстепенные. Первые, являясь объектом постоянной заботы и внимания, нуждаются в повышении их эффективности. «Выдавить» их – это часто означает создать серьёзную опасность для предприятия: опасность потери бизнеса. Современная действительность (в том числе и российская) свидетельствует о реальности данной опасности. Практики в один голос заявляют о недопустимости передачи профильных активов на аутсорсинг.

Что же касается непрофильных активов, то их определённая часть может быть оценена как низкоэффективные и нуждающиеся в реструктуризации (деструктуризации). Именно они могут стать в дальнейшем объектом аутсорсинга. К признакам непрофильных активов, подлежащих реструктуризации относят:

- Отвлечение на них больших затрат времени и средств предприятия.
- Себестоимость непрофильной продукции выше цены рыночных аналогов.
- Отсутствие существенной связи с основным производством.
- Низкое качество непрофильной продукции.
- Слабая динамика непрофильного производства.
- Высокая рыночная цена на данный вид активов.
- Необходимость существенных инвестиций в непрофильное производство.

На практике часто всем этим критериям соответствует совокупность функций предприятия, включаемых в категорию финансового аутсорсинга. Так, ряду средних и мелких предприятий непосильно дорого держать в своем штате бухгалтера, налогового или таможенного брокера. Кроме того, именно эти функции являются не главными для большинства этих предприятий, а требуют больших затрат для их осуществления. И, наконец, качество работы «своего» специалиста часто оставляет желать лучшего.

Второй составляющей аутсорсинга, как было упомянуто выше, является передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса. Ожидаемый результат этого действия представляет собой некий набор положительных эффектов: сокращение совокупных издержек производства; повышение качества выполнения вынесенных вовне бизнес-функций; увеличение величины

активов предприятия производственного назначения; повышение устойчивости и конкурентоспособности предприятия, и, как результат, - увеличение объема получаемой экономической прибыли. Однако обязательно ли будет иметь место данный результат? Понятно, что снижение издержек производства в результате использования аутсорсинга может быть достигнуто, только если данную услугу дешевле купить, чем производить самому.

Предполагается, что производитель внешней услуги осуществляет выполнение своих функций дешевле. Это объясняется, прежде всего, узкой специализацией и эффектом масштаба деятельности аутсорсера. А из последнего обстоятельства следует возможность получения не только более дешевой, но и более качественной услуги. Повышение же качества выполнения вынесенных на аутсорсинг бизнес-функций или частей бизнес-процесса можно ожидать только в том случае, если аутсорсер является признанным профессионалом в данной области, обладающим квалифицированным персоналом и новейшими технологиями. А это, в свою очередь, автоматически повышает стоимость его услуг и сводит на нет ожидания её выгоды для заказчика. Образующийся «порочный круг» или спираль «цена-качество» может привести к невыгодности аутсорсинга для определённой категории фирм. Очевидно, что в данную категорию попадают опять, прежде всего российские предприятия малого и среднего бизнеса.

В отношении же высокого качества услуг аутсорсеров в условиях российской действительности, тоже можно усомниться. Несовершенство законодательной базы и непроработанность организационных механизмов позволяют сегодня ряду недобросовестных участников рынка аутсорсинга игнорировать интересы заказчиков их услуг. Это находит выражение в различных видах ненадёжности выполнения работ и злоупотреблений доверием клиентов. Проблема усугубляется тем, что для проверки качества оказываемой аутсорсером услуги, предприятию нужно привлечь независимого специалиста в данной области деятельности. А это влечет дополнительные расходы на аутсорсинг и делает его менее выгодным.

Таким образом, ответом на вопрос «являются ли преимущества аутсорсинга непременно и обязательно?» является утверждение, что эти преимущества не являются непременно и явными в условиях российского рынка. Во всяком случае, сегодня.

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ЮРГИНСКОГО ГОРОДСКОГО МОЛОЧНОГО ЗАВОДА

Кочеткова Е. В., Кусова Т. Д.

Юргинский технологический институт – филиал Томского политехнического университета

В ходе выполнения курсовой работы по дисциплине «Проектирование информационных систем (в экономике)» была создана на базе 1С: Предприятие автоматизированная система учета производства и реализации продукции Юргинского городского молочного завода.

1 Описание предметной области и функций решаемой задачи

ОАО «Юргинский гормолзавод» занимается выпуском молочной продукции.

Каждый вид продукции может характеризоваться: наименованием, жирностью, объемом упаковки, видом упаковки, датой выработки, сроком годности.

Поставщиками сырья являются частные лица и различные крестьянско-фермерские хозяйства, информацию о которых необходимо хранить в будущей системе в разрезе следующих атрибутов: название, адрес, частота и объем поставок.

Первичными покупателями готовой продукции являются юридические и физические лица. Каждое такое лицо определяется видом собственности, наименованием или ФИО, городом, адресом и телефоном.

Выпуск продукции осуществляется рабочими, которые в соответствии с занимаемой должностью отвечают за определенный этап технологического процесса. Каждый рабочий характеризуется: ФИО мастера, номером смены.

К функциям, которые должны быть реализованы в рассматриваемой предметной области, относятся:

1. Хранение сведений о потребителях, поставщиках.
2. Выдача отчетов о товарообороте за определенный период; о продукции, имеющейся в наличии; о дебиторской и кредиторской задолженности.
3. Разработка программного обеспечения в системе 1С.

2. Описание основных объектов системы

Данный проект содержит следующие основные объекты: 1 константа, 7 справочников, 3 документа, 3 журнала документов, 2 перечисления, 5 отчетов. Опишем их, объединив однотипные объекты в отдельные пункты:

1) Константы:

– Константа «СортПоУмолчанию»

Данная константа предназначена для автоматического заполнения поля «Сорт» при заполнении документа «Поставка». По умолчанию ставится значение сорта «1».

2) Справочники:

– Справочник «Номенклатура»