

Аутстаффинг в Беларуси может повысить эффективность использования трудовых ресурсов (уменьшение расходов), а также повысить конкурентоспособность организации в целом. Однако для успешного ведения бизнеса в данной сфере необходимо помнить обо всех достоинствах и недостатках системы аутстаффинга, а также учитывать требования действующего законодательства Республики Беларусь.

Литература

1. Абесинова, Е. К. Роль аутстаффинга персонала в повышении эффективности работы предприятия / Е. К. Абесинова // Новая экономика. – 2013. – № 2. – С. 167–172.
2. Аутстаффинг персонала в Беларуси // Пульс цен. – Режим доступа: <http://www.pulscen.by>. – Дата доступа: 06.03.2016.
3. Мухин, Ю. И. Наука управлять людьми: изложение для каждого / Ю. И. Мухин // Фолиум. – 2006. – С. 120.
4. Шатовицкая, Ю. С. Зарубежный опыт внедрения аутстаффинга, проблемы и перспективы его развития в системе потребительской кооперации Республики Беларусь / Ю. С. Шатовицкая // Потребит. кооперация. – 2013. – № 1. – С. 84–88.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И БЕЛАРУСИ: АУТСОРСИНГ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

А. А. Мельченко

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Научный руководитель Б. В. Сорвилов, д-р экон. наук, проф.

Все мероприятия и задачи, направленные на создание конечного продукта, вне зависимости от сферы деятельности компании в России и Беларуси, как свидетельствует практика, строятся таким образом, чтобы создавать стоимость и ценность для потребителей и исключать любые необязательные или вовсе лишние активности. Для этого бизнес-процессы подвергаются анализу, в том числе и функционально-стоимостному.

Принципиально, все контракты на аутсорсинговую разработку программного обеспечения в двух странах разделяются на два вида:

1. Fixedprice (договор с фиксированной ценой) [1].
2. Time&material (заказчик оплачивает фактически отработанные часы персонала исполнителя по некоторым часовым/дневным ставкам, а также прочие расходы).

В контракте с фиксированной ценой предполагается, что заранее известны бюджет разработки, сроки и критерий оценки конечного результата. Исполнитель фактически свободен в выборе пути и средств достижения конечной цели, но он также берет на себя все риски, связанные с неверной начальной оценкой проекта. Изменения требований и критериев согласовываются сторонами и оплачиваются отдельно.

В зависимости от специфики проекта могут использоваться также производные от данных моделей:

– FP+ (требования подлежат изменению, а бюджет – нет). Фактически такие условия достигаются еще более высокой нормой риска в цене контракта. Стоит отметить, что даже контракты FP+, формально оставляющие изменение требования возможным, имеют ограничения по количеству включенных изменений. Например, в контракте может фиксироваться количество дополнительных часов работы разработчиков, которые включены в стоимость проекта;

– ТМ+ (исполнитель отвечает за результат в рамках изначально согласованного бюджета). В данной модели перераспределяются риски и, несмотря на название, больше напоминает FP, поскольку подразумевается фиксирование бюджета.

Для компаний, занимающихся заказной разработкой ПО при преобладании контрактов с фиксированной ценой, необходимо максимально увеличивать производительность труда в единицу времени и тщательно управлять рисками. Стабильности для этой модели позволяет добиться узкая специализация, использование высококвалифицированного персонала и ориентирование на получение сверхприбыли – за принимаемые на себя проектные риски. Может возникнуть впечатление, что контакты с фиксированной ценой являются оптимальной стратегией как для исполнителя, который получил заложенную в цену сверхприбыль, если выполнит контракт, так и для заказчика, который гарантированно получит требуемое программное обеспечение в обозначенный срок и по заранее известной, зафиксированной цене.

Но контракты с фиксированной ценой не всегда выгодны для исполнителя, который берет на себя большую часть рисков: за вполне конкретные деньги исполнитель продает трудно прогнозируемый объем работы. Отсюда его стремление, во-первых, максимально заложить риски в цену, во-вторых, максимально ограничить объем задач, написав детальное техническое задание до начала разработки. Такая стратегия исполнителя оставляет сторонам только каскадную методологию разработки в качестве возможной системы менеджмента проекта. Гибкие методологии, как известно, не предполагают четкого описания всего проекта на ранней стадии и, напротив, призывают к итерационному планированию задач и функций продукта. Соответственно, использование любой из гибких методологий разработки делает невозможным (коммерчески не целесообразным для исполнителя) работу по контракту с фиксированной ценой.

Найти компромиссное решение исполнителю и заказчику, которые хотели бы применять гибкую методологию разработки и одновременно заключить контракт на понятных финансовых условиях, помогает модель *time&material*. Объектом продажи ТМ-контракта фактически является человеко-час – команда разработчиков исполнителя каждый месяц предоставляет заказчику отчет о выполненной работе в разрезе конкретных задач итераций. В отчете также фигурирует количество отработанных часов конкретного разработчика, которые умножаются на часовую ставку (рейт) данного специалиста. В свою очередь, рейты разработчиков известны заказчику заранее и отражены в контракте. И снова может возникнуть ошибочное впечатление, что данная финансовая модель защищает интересы исполнителя, который стремится потратить на работу как можно больше часов, и дискриминирует заказчика, который вынужден оплачивать даже исправление ошибок. Однако данный перевес в пользу исполнителя легко нивелируется промежуточным контролем результата, привлечением сторонних технических аудиторов, эстимированием задач итерации и другими методами [2].

В результате от использования ТМ-контрактов можно получить большую гибкость: высокую реакцию на изменения, регулярную обратную связь, отсутствие бюрократических проволочек при изменении требований. Рейты в ТМ-контрактах позволяют сократить издержки, поскольку исполнитель не закладывает в них риски и формирует цену по формуле «себестоимость + маржа». В то же время, дабы избежать недобросовестной работы исполнителя и махинаций с отчетами о фактически отработанных часах, заказчик должен быть максимально вовлечен в ход разработки для контроля и своевременного решения спорных ситуаций.

Контракты на разработку ПО концептуально отличаются от стандартных для коммерческой организации договоров, а на этап их проектирования и согласования требуется привлекать не только юристов и финансовых аналитиков, но и менеджеров и IT-специалистов. Фактически именно особенности проекта, разработка которого будет выступать предметом контракта, должны стать первостепенным фактором при выборе финансовой модели сотрудничества с компанией-разработчиком и только во вторую очередь актуально рассматривать непосредственно часовые рейты или оценку проекта.

Литература

1. Закревская, Е. В. Accounting Report (bilingual edition). Глоссарий терминов по международным стандартам финансовой отчетности и аудита / Е. В. Закревская, Т. В. Сергеева, Д. Бескин / ICAR Publishing. – М., 2002. – 47 с.
2. Fixed Price vs Time & Materials: Which is the Better Contract Type for Software Development? – Режим доступа: <http://www.excella.com/blog/fixed-price-vs-time-and-materials-better-software-development-contract-type>.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е. В. Михаленок

*Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Т. Г. Фильчук

Сельское хозяйство является базовой отраслью в Республике Беларусь. Его состояние определяет продовольственную безопасность государства, обеспеченность сырьевыми ресурсами работы ряда сопряженных производств. Беларусь активно экспортирует свою продукцию в ближайшие государства, где с учетом высокого ее качества данная продукция быстро раскупается [1].

В настоящее время большая часть отечественных предприятий испытывает финансовые трудности. Это связано не только с общей ситуацией в стране, но и со слабостью финансового управления на предприятиях.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта определяется конечным финансовым показателем. Финансовым результатом деятельности организации является прибыль. В современных рыночных условиях прибыль выступает одним из важнейших показателей деятельности хозяйствующего субъекта, так как она является конечной целью и движущим мотивом предпринимательской деятельности. Важной задачей каждого хозяйствующего субъекта является получение максимальной прибыли при наименьших затратах. В условиях рыночной экономики большое значение приобретают также показатели рентабельности, которые являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

В табл. 1 представлены основные финансовые результаты сельскохозяйственного производства Республики Беларусь в 2010–2014 гг. [2].