

А.А. ЮРИЦИН

серия
научка

АУТСОРСИНГ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Александр Юрицин

Аутсорсинг на рынке ценных бумаг

«Юстицинформ»

2017

УДК 336.761
ББК 65.264

Юрицин А. А.

Аутсорсинг на рынке ценных бумаг / А. А. Юрицин —
«Юстицинформ», 2017

ISBN 978-5-7205-1409-9

В монографии раскрываются актуальные аспекты практического применения инструмента аутсорсинга на рынке ценных бумаг. Обосновывается возможность использования аутсорсинга различными участниками фондового рынка. В рамках построения алгоритма применения аутсорсинга эмитентами ценных бумаг обозначаются макроэкономические факторы, перспективные направления использования данного инструмента, а также изучаются вопросы целесообразности данных отношений. На основе изучения нормативно-правовой основы функционирования профессиональных субъектов рынка ценных бумаг определяются возможные направления применения аутсорсинга в их деятельности. Работа ориентирована на широкий круг ученых, профессиональных субъектов рынка ценных бумаг, а также регулирующих органов и предпринимателей.

УДК 336.761
ББК 65.264

ISBN 978-5-7205-1409-9

© Юрицин А. А., 2017
© Юстицинформ, 2017

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	8
§ 1. Понятие и признаки аутсорсинга	8
§ 2. Особенности классификаций аутсорсинга	19
Конец ознакомительного фрагмента.	22

А.А. Юрицин

Аутсорсинг на рынке ценных бумаг. Монография

Рецензент:

Иванова Л.Н., доцент кафедры экономики и финансовой политики экономического факультета Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, кандидат экономических наук, доцент.

A. A. Yuritsyn

OUTSOURCING IN THE SECURITIES MARKET

Monograph

Moscow

YUSTITSINFORM

2017

Reviewer:

Ivanova L.N., Associate Professor of Economics and Financial Policy Department of Economics Faculty; Dostoevsky Omsk State University; PhD in Economics, Associate Professor.

Outsourcing in the securities market: monograph. / A.A. Yuritsyn. – M.: Yustitsinform, 2017. – 268 p.

ISBN 978-5-7205-1409-9

The monograph reveals the actual aspects of the practical application of outsourcing tool on the securities market. The possibility of using the outsourcing by various participants of the stock market is justified. Within the framework of the algorithm for the use of outsourcing, macroeconomic factors and perspective directions of outsourcing application by securities issuers are indicated. Also the questions of appropriateness of these relations are studied. Based on the study of legal framework for the functioning of professional subjects of securities market, possible areas of outsourcing application in their activities are identified.

The work is aimed at a wide range of scientists, professional subjects of the securities market, as well as regulators and entrepreneurs.

Key words: outsourcing characteristics, outsourcing classification, outsourcing agreement, securities issuers, functions of securities issuers, macroeconomic problems of financial market, appropriateness of outsourcing, algorithm of outsourcing application, professional subjects of securities market.

Предисловие

Последние десятилетия отечественная экономика воспринимает все возможные преимущества рыночных отношений, сформированных на протяжении десятилетий развития в капиталистических странах. Аутсорсинг как инструмент ведения бизнеса тому не исключение. Согласно статистическим данным, в развитых экономиках его применяют свыше 80 % компаний¹. Отечественные фирмы также проявляют немалый интерес к аутсорсингу.

Несмотря на обширное применение аутсорсинга в предпринимательской практике, существуют значительные теоретические и практические проблемы применения данного инструмента. По статистике, аутсорсинг применяется 63 % отечественных организаций², однако в литературе нет общепринятого определения понятия аутсорсинга, его признаков, оснований классификаций. Данные вопросы усугубляются проблемами правового регулирования договорных отношений аутсорсинга.

Несмотря на значительное число научных публикаций, понимание аутсорсинга порою столь противоречиво, что конформизм существующих подходов приводит к нарушению основных законов логики. Да и практика применения аутсорсинга демонстрирует попытки явно противозаконных способов использования данного инструмента. Не случайно риск расторжения договоров достигает 35 %³. Данные обстоятельства подтверждают наличие проблем применения аутсорсинга, что сказывается на перспективах и эффекте от его применения. Получается, что, несмотря на распространенность в отечественной и иностранной практике, к аутсорсингу прибегают не как к единому институту, а как к разрозненной сумме инструментов для решения частных задач, стоящих перед фирмой, что не обеспечивает комплексности преимуществ, заложенных в аутсорсинг. Возникает закономерный вопрос, действительно ли статистические данные свидетельствуют о применении аутентичного аутсорсинга? Что в действительности представляет собой данный инструмент?

Данные обстоятельства, однако, не останавливают отечественный бизнес в применении аутсорсинга. В тоже время, несмотря на большое видовое разнообразие сфер применения данного инструмента, анализ литературы показывает, что имеется значительный пробел в части перспектив применения аутсорсинга на рынке ценных бумаг. Полагаем, что в условиях противоречивого понимания данного инструмента, а также наличия сложной системы правового регулирования отношений и статуса участников данного рынка, использование аутсорсинга без проведения фундаментального исследования особенностей, направлений и ограничений его применения на рынке ценных бумаг попросту невозможно. Нужно заметить, что лишь очень редкие авторы высказывались за необходимость применения аутсорсинга участниками рынка ценных бумаг, применительно к частным аспектам и нуждам их деятельности.

Полагаем, что законодательство о рынке ценных бумаг содержит значительное число норм, восприимчивых для применения аутсорсинга. Однако сами по себе предпосылки еще не свидетельствуют ни о фактическом применении аутсорсинга, ни о реальных перспективах его внедрения на рынок ценных бумаг. Ведь аутсорсинг – нематериальное явление, притом не имеющее единого подхода ни к понятию, ни к признакам. Следовательно, изучение отраслевых перспектив применения аутсорсинга должно исходить из решения обозначенных теоретиче-

¹ Кизим А. А., Деркач Н. К. Аутсорсинг маркетинговых услуг: перспективы развития [Текст] / А. А. Кизим Н. К. Деркач // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 7. С. 55.

² Там же. С. 54.

³ Алиева М. З., Евсеева А. Р. Аутсорсинг как форма хозяйственных отношений организаций-партнеров [Текст] / М. З. Алиева, А. Р. Евсеева // Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2. С. 186; Надеин Н. В. Аутсорсинг на рынках деловых услуг [Текст] / Н. В. Надеин // Актуальные аспекты современной науки. 2015. № 8. С. 61.

ских и методологических проблем, определения юридических форм и особенностей взаимодействия данного инструмента с рынком.

Анализ макроэкономической ситуации показывает, что в отечественной экономике имеются существенные проблемы, в перспективе негативно влияющие на развитие финансового сектора в целом. Для отдельных участников, например эмитентов, выход на фондовый рынок зачастую связан со значительными затратами трудовых и финансовых ресурсов, что также не способствует развитию рынка прямого финансирования. Это позволяет нам обосновать проблему, которая заключается в противоречии между спорной практикой широкого применения аутсорсинга различными субъектами экономики и неизвестностью данного инструмента для участников рынка ценных бумаг. Полагаем, что применение аутсорсинга позволит повысить эффективность трансмиссионного механизма передачи финансовых ресурсов на фондовом рынке. Достижение заданных результатов связано с определением перспективных, восприимчивых для применения аутсорсинга отношений между участниками рынка, обоснованием объективных макроэкономических направлений его внедрения, рассмотрением вопроса о целесообразности использования аутсорсинга.

Считаем, что изучаемая тема, так или иначе, позволит обогатить содержание таких направлений и теорий современной экономической науки, как: неоклассическая теория финансов, финансовый менеджмент, теория агентских отношений, теория трансакционных издержек, концепция приоритета экономических интересов собственников, теория контрактов и теория стоимости капитала.

Глава 1

Теоретико-методологические основы аутсорсинга

§ 1. Понятие и признаки аутсорсинга

Всякое знание, претендующее на статус научного, должно полагаться на соответствующие способы внешнего выражения своей организации. Одной из многочисленных форм научного знания, наряду с аксиомами, теоремами, признаками, проблемами, гипотезами, выступают понятия и категории⁴. Последние, будучи первичными элементами системы координат любой науки, отражают связи, отношения, признаки внутрисистемных элементов между собой, а также их внешние проявления.

Соотношения между категорией и понятием, как феноменов, обладающих общим свойством – в обобщенном, абстрактном виде отражать суть явлений, его признаки и связи, не позволяет говорить об их тождестве. В соответствии со справедливыми замечаниями А. М. Новикова, Д. А. Новикова, Ю. М. Березкина, можно отметить, что категория суть самые общие, самые абстрактные понятия, обладающие минимальным содержанием. В свою очередь понятия – обобщенный абстрактный концентрат информации, относящейся к явлениям, предметам, связям⁵, заключающий в себе элемент конкретного, т. е. они, напротив, наполнены определенным содержанием, позволяющим относить его к той или иной области знания.

Создание научного знания – процесс сложный и длительный. Отсутствие четкого представления о центральном понятии – залог недолговечности теоретического знания, наличия в нем противоречий, вытекающих из многоаспектности элементарных частей.

Представляется, что обозначенная проблема нашла свое отражение и в рамках понятия, признаках и роли аутсорсинга как элемента научного знания и как практического инструмента для решения задач, стоящих перед фирмой. Так, в литературе нет общепринятых определений указанного понятия, авторы пытаются отразить лишь отдельные аспекты аутсорсинга, что существенно ограничивает возможности его применения при использовании частных дефиниций. Получается, что, несмотря на распространенность в отечественной и иностранной практике, предприниматели фактически прибегают к аутсорсингу не как к единому институту, а как к разрозненной сумме инструментов для решения частных задач, стоящих перед фирмой.

Несмотря на обилие дефиниций, можно обнаружить, что обозначенное противоречие усугубляется, а точнее говоря, берет свое начало в отсутствии общепринятой системы признаков, свойственных аутсорсингу. Литература содержит различные взгляды: от чрезвычайно широких, позволяющих трактовать любые внешние отношения фирмы в качестве аутсорсинга, до откровенно противозаконных методов его применения, что негативно отражается на попытках его внедрения, в т. ч. в виде противодействия со стороны органов власти. Подобный плюрализм зачастую также обусловлен чрезмерным обобщением различных видов деловой активности предприятий и их взаимоотношений с третьими лицами⁶.

⁴ Новиков А. М., Новиков Д. А. Методология: словарь системы основных понятий [Текст]: словарь / А. М. Новиков, Д. А. Новиков – М.: Либроком, 2013. С. 53, 184–185.

⁵ Березкин Ю. М. Основания деятельностной методологии [Текст]: монография / Ю. М. Березкин – Иркутск: Издательство БГУЭП, 2012. С. 301; Новиков А. М., Новиков Д. А. Методология [Текст]: монография / А. М. Новиков, Д. А. Новиков – М.: СИНТЕГ, 2013. С. 64–65.

⁶ Ланская Д. В. Методологические основания аутсорсинга [Электронный ресурс] / Д. В. Ланская // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 101 (07) С. 7 / URL: <http://ej.kubagro.ru/2014/07/pdf/159.pdf> (дата обращения 25.03.2017).

Будучи эффективным управленческим решением, финансовый аутсорсинг может органично вписаться в деятельность различных участников рынка ценных бумаг. Причины, по которым данное направление является актуальным, имеют двуединую природу. С одной стороны, это связано с необходимостью соблюдения строгих государственных предписаний, обеспеченных мерами публичной ответственности, с другой – фирма не может концентрировать в штате работников-специалистов по всем отраслям законодательства и направлениям экономической науки, ведь себестоимость выпускаемой продукции напрямую зависит от издержек организации, в т. ч. на фонд оплаты труда⁷.

В конечном счете, применяемый во многих областях предпринимательской деятельности инструмент аутсорсинга, хотя и имеет некоторые проблемы теоретического толка, однако это не препятствует его повсеместному применению как в существующей практике, так и в новых сферах общественных отношений. По данным исследований, еще в конце XX века в США аутсорсинг в той или иной степени применялся в 85 % компаний. Примечательно, что в современной отечественной предпринимательской практике данный инструмент также применяют, по статистике, в 63 % организаций⁸, несмотря на то, что имеются пробелы в законодательной регламентации данных отношений, отсутствуют стандарты предоставления подобных услуг и единые понятные методики расчета его эффективности⁹.

С другой стороны, рынок ценных бумаг – область знаний, законодательства и отношений, требующая от всех участников профессионализма. Данное требование не есть мера позитивной ответственности, напротив, государство устанавливает качественные требования к лицам, желающим стать субъектами данного рынка, что подкрепляется мерами ретроспективной ответственности за нарушение законодательства. Представляется, что данное направление связано как с фактической нехваткой высококвалифицированных специалистов в области финансовых рынков¹⁰, так и с перманентным бременем оплаты их услуг, что может не сочетаться с редкой периодичностью участия на рынке ценных бумаг, рисками совершения правонарушений в области размещения ценных бумаг.

В связи с изложенным представляется необходимым устранить вакуум между существующими возможностями оптимизации затрат и рисков компаний различного профиля и потребностями в подобных инструментах среди субъектов рынка ценных бумаг, в первую очередь, эмитентов.

Этими обстоятельствами и обуславливается необходимость дополнительного исследования понятия и признаков аутсорсинга, а также построения алгоритма его применения эмитентами ценных бумаг.

Несмотря на отсутствие в законодательстве дефиниции аутсорсинга, фактически есть все предпосылки для его легального применения – это и возможность передачи ведения бухгалтерского учета по договору независимой организации (ст. 3)¹¹, и возможность передачи функций единоличного исполнительного органа посторонней организации (ст. 69)¹².

⁷ Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия [Текст]: учебник / Н. Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2004. С. 131–132.

⁸ Кизим А. А., Деркач Н. К. Указ. соч. С. 54–55.

⁹ Анохин М. Г. Аутсорсинг в политике: зарубежный опыт и российские практики [Текст] / М. Г. Анохин // Среднерусский вестник общественных наук. 2014. № 1. С. 44.

¹⁰ Там же. С. 44.

¹¹ О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф; Евграфова Т. Н. Аутсорсинг – давай договоримся по праву [Текст] / Т. Н. Евграфова // Мир современной науки. 2014. № 6. С. 63–64; Просвирина И. И. Аутсорсинг бухгалтерских функций в процессе реорганизации крупной компании [Текст] / И. И. Просвирина // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. 413; Современный взгляд на аутсорсинг [Текст] // Финансовая жизнь. 2012. № 1. С. 44–46; Хугаева Л. Т., Дзагоева М. Р., Чеджемов С. Р. Производственный аутсорсинг с точки зрения налогообложения [Текст] / Л. Т. Хугаева, М. Р. Дзагоева, С. Р. Чеджемов // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2013. № 4. С. 504–506.

Научная литература содержит множество различных, не редко противоречивых дефиниций аутсорсинга, претендующих на положение всеобщего и универсального понятия. Так, Б. А. Аникин понимает под ним выполнение отдельных функций внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основании долгосрочного соглашения¹³. Трактовка данного определения позволяет говорить о юридической природе данных отношений, направленных на обслуживание процесса исполнения отдельных функций организации – заказчика услуг.

Ф. Н. Филина, Л. Г. Дубицкий, Н. П. Дедков определяют его как перевод подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг на оговоренный в договоре срок и по согласованной цене¹⁴. Однако с нашей точки зрения, полная утрата заказчиком возможности самостоятельного осуществления деятельности посредством перевода всех активов в постороннюю организацию и прекращения трудовых отношений с ответственными за эту сферу деятельности работниками фактически переводит организацию на закупки услуг. Кроме того, определение явно тяготеет к услугам как основному и единственному объекту отношений. Из данных положений возникает закономерный вопрос о соотношении аутсорсинга и отдельных видов договоров. Представляется, что сугубо юридические воззрения не в полной мере отражают суть данного явления.

Вслед за приведенным определением Л. Г. Дубицкий и Н. П. Дедков конкретизируют его посредством указания на то, что аутсорсинг есть передача лишь управленческих функций¹⁵, тем самым они заведомо ограничивают сферу его применения, исключая отношения по возмездному предоставлению работ, товаров, услуг неуправленческого характера.

В. В. Поляков и Р. К. Щенин указывают, что сущность аутсорсинга в полной мере отражают и другие явления деятельности предприятия, в т. ч. разрешение проблем организации (надо полагать, не имеющих регулярной основы) посредством обращения к специализированным компаниям, перевода производства в другой регион для его удешевления, использования работников без заключения трудового договора и пр.¹⁶ Однако, в отличие от предыдущих авторов, они либо вовсе сводят аутсорсинг к разовым сделкам, либо рассматривают его исключительно в качестве способа минимизации издержек производства. При этом ориентация исключительно на финансовые аспекты демонстрирует метафизический подход к определению понятия, что исключает из его содержания такие аспекты как качество, риски, оперативность, подконтрольность, коммуникативность.

Другая группа авторов, таких как Г. Б. Вильский, И. Н. Гончаров¹⁷, И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев¹⁸, С. О. Календжян¹⁹, полагают, что аутсорсинг сводится к участию в различных холдингах на основании договора, либо участия в уставном капитале компании, в т. ч. с необходимостью организаций-членов подчиняться правилам данного объединения. С предло-

¹² Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

¹³ Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента [Текст]: учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2009. С. 14.

¹⁴ Дубицкий Л. Г., Дедков Н. П. Аутсорсинг и качество продукции и услуг. Взгляд на проблему. Часть 1 [Текст]: монография / под ред. Н. П. Дедкова – М.: АСМС, 2013. С. 5–6; Филина Ф. Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения [Текст]: монография / Ф. Н. Филина. – М.: РОСБУХ, 2008. С. 3, 52.

¹⁵ Дубицкий Л. Г., Дедков Н. П. Указ. соч. С. 7.

¹⁶ Поляков В. В., Щенин Р. К. Мировая экономика и международный бизнес [Текст]: учебник / В. В. Поляков, Р. К. Щенин. – М.: КНОРУС, 2008. С. 290–291.

¹⁷ Вильский Г. Б. Управление морским портом [Текст]: монография / Г. Б. Вильский, И. Н. Гончаров, Ю. Ю. Крук, Е. Д. Крушкін. – Одесса: Феникс, 2010. С. 150.

¹⁸ Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. Маркетинг в малом бизнесе [Текст]: учеб. пособие / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – М.: ЮНИ-ТИ-ДАНА, 2006. С. 195.

¹⁹ Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний [Текст]: Автореферат дисс. д-ра экон. наук / С. О. Календжян – М. 2003. С. 9.

ставленной позицией сложно согласиться, т. к., во-первых, наличествует определенная степень зависимости между хозяйствующими субъектами, что исключает передачу функций именно посторонней организации, а также самостоятельную ответственность дочерней структуры, т. к. взимание компенсаций за ненадлежащее исполнение договора с подконтрольной организации фактически означает наложение ответственности на само аффилированное лицо через недополучение им прибыли. Во-вторых, в рамках данных отношений наблюдается субординация, что исключает самостоятельность деятельности заказчика и исполнителя услуг. В-третьих, неясно, как с юридической точки зрения будут оформлены данные отношения, не исключено, что они могут нарушить антимонопольное законодательство²⁰. В-четвертых, выявление налоговыми органами корыстных «схем», связанных с многочисленными соучредительствами, участием в нем аффилированных лиц, ограниченной клиентской базой аутсорсеров, регистрацией заказчика и исполнителя по одному адресу, позволяют утверждать, что сущность данных отношений противозаконна, а это а priori не позволяет относить их к аутсорсингу. Нередко подобные отношения возникают с противозаконной целью – сократить налоговое бремя²¹.

Б. А. Аникин также относит аутсорсинг к более широкому понятию кооперации, т. е. установлению самостоятельными предприятиями прямых длительных отношений в целях производства однородной продукции²². Т. к. данные отношения подлежат оформлению сделкой, совершенно непонятно, чем кооперация отличается от отношений договора поставки, подряда²³, заключенных, например, в рамках предварительного договора. Конечно, можно списать данный спор в область юриспруденции, однако на практике мы получим некую сущность, явления которой имеют нестабильное содержание, обличенное в различные юридические формы (договоры).

По мнению В. А. Канакиной, аутсорсинг наряду с франчайзингом является частной разновидностью кооперации²⁴. Однако представляется, что в своей работе автор допускает смешение нескольких форм сотрудничества договорного типа. Тем более что целевой характер данных отношений, в части распределения прибыли, отличается в каждом случае²⁵.

Исследования других авторов относительно содержания кооперации²⁶ позволяют констатировать, что кооперация – явление, обладающее экономической природой, проявляющееся исключительно в процессе производственной деятельности, следовательно, наши рассуждения

²⁰ Тикин В. С. Недобросовестная конкуренция как аутсорсинг фирмы [Текст] / В. С. Тикин // Современная конкуренция. 2010. № 5. С. 61.

²¹ Юрьев С. С. Правовой аутсорсинг и «внутренняя» юридическая служба [Текст] / С. С. Юрьев // Вопросы российского и международного права. 2012. № 3–4. С. 84–89; Кутузов П. Старые схемы на новый лад: аутсорсинг и аутстаффинг [Электронный ресурс] / П. Кутузов // Финансовый директор. 2009, № 11 / URL: <http://fd.ru/articles/37008-starye-shemy-na-novyy-lad-aoutsourcing-i-autstaffing> (дата обращения 25.02.2017).

²² Аникин Б. А., Рудая, И. Л. Указ. соч. С. 22–27.

²³ Котляров И. Д. Взаимодействие предприятий при аутсорсинге: экономические, организационные и финансовые аспекты [Текст] / И. Д. Котляров // Экономические и социальные проблемы: факты, тенденции, прогноз. 2011. № 2. С. 136, 139.

²⁴ Канакина В. А. Современные виды кооперации [Текст] / В. А. Канакина // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. 2011. № 24. С. 275.

²⁵ См., подробнее: Темникова Н. А., Юрицин А. А. Дискуссионные аспекты предмета договора коммерческой концессии [Текст] / Н. А. Темникова, А. А. Юрицин // Вестник Омской юридической академии. 2015. № 2. С. 21–25; Ершов, О. Г., Юрицин, А. А. Критерии разграничения договора коммерческой концессии и дистрибьюторского договора [Текст] / О. Г. Ершов, А. А. Юрицин // Патенты и лицензии. Интеллектуальные права. 2015. № 4. С. 47–52; Соломонов, Е. В., Юрицин, А. А. Коммерческая концессия: вопросы понятийного аппарата [Текст] / Е. В. Соломонов, А. А. Юрицин // Вестник Омской юридической академии. 2015. № 3. С. 40–44; Юрицин, А. А. О соотношении договора коммерческой концессии и дистрибьюторского договора [Текст] / А. А. Юрицин // Роль права в формировании гражданского общества в Российской Федерации. Материалы XII межвузовской научной конференции студентов (Омск, 23 мая 2014 г.). Межвузовский сборник. Омск, 2015. С. 82–85; Соломонов Е. В., Юрицин А. А. Существенные условия договора коммерческой концессии [Текст] / Е. В. Соломонов, А. А. Юрицин // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2015. № 3. С. 113–116; Соломонов Е. В., Юрицин А. А. Ответственность сторон по договору коммерческой концессии: вопросы реализации на примере содержания правоотношений [Текст] / Е. В. Соломонов, А. А. Юрицин // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2016. № 1. С. 152–157.

²⁶ Елизаров Ю. Ф. Экономика организаций [Текст]: учебник / Ю. Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2006. С. 312.

относительно юридических аспектов кооперации, позволяют исключить аутсорсинг из поля данной формы экономического взаимодействия. Кроме того, кооперация имеет своей целью общие выгоды, возникающие из совместной деятельности контрагентов. Искать альтруизм в аутсорсинге проблематично, т. к. это бизнес, специализирующийся на высококлассном исполнении отдельных направлений деятельности фирмы-клиента. Следовательно, сотрудничество возможно исключительно на коммерческой основе и ради нее. Данное обстоятельство исключает некоммерческие организации из перечня аутсорсеров²⁷.

В монографии А. А. Дашкова и М. Д. Джамалдиновой указывается, что аутсорсинг, с одной стороны, предполагает передачу традиционных и органически присущих организации функций независимым исполнителям, в т. ч. в отношении частей бизнес-процесса, с другой – они раскрывают аутсорсинг как передачу посторонней компании отдельных задач организации, обычно не являющихся частью основной деятельности²⁸. Представляется, что в данных утверждениях есть задатки истины, т. к. если в качестве традиционной деятельности рассматривать всю совокупность мероприятий, осуществляемых в силу воли собственников или во исполнение предписаний закона, то неосновная деятельность, лежащая за рамками коммерческой специализации фирмы, может быть потенциально отнесена к некомпетентной, т. е. может быть передана внешнему исполнителю без ущерба потери специализации компании, обеспечивающей ее конкурентоспособность. В силу того, что обязанности, налагаемые в законодательном порядке, не являются традиционными ни для одного коммерческого предприятия, данным полномочиям имманентно присуща склонность к передаче на независимое исполнение.

Прочие исследования данного направления, проведенные другими учеными, определяют аутсорсинг через такие понятия, как привлечение внешних ресурсов, эффективное организационное решение, делегирование прав и пр.²⁹ Отсутствие конкретики, высокая абстрактность формулировок позволяют слишком широко понимать данное явление.

Полагаем, что многообразие взглядов, изложенных в научной литературе, позволяет нам обозначить различные подходы к пониманию сущности явления аутсорсинга. Так, среди значительного многообразия определений³⁰ лишь немногие точки зрения можно обобщить, группировать и выделить методологические подходы к пониманию аутсорсинга. Так, Г. Б. Вильский, И. Н. Гончаров, И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев, С. О. Календжян придерживаются структурного подхода, согласно которому аутсорсинг является фактором, объединяющим организации на основе холдинговых отношений, через участие в уставном капитале, договорное сотрудничество, что предполагает общий интерес к совместной деятельности. Полагаем, что, с учетом предложенной критики, данный подход содержит в себе значительное число противоречий, однако, столь массовое понимание аутсорсинга в научной литературе не позволяет упускать из виду данные точки зрения.

Инструментальный (функциональный) подход подразумевает реализацию отдельных работ организации посторонней компанией, обладающей соответствующими ресурсами, в т. ч. путем реорганизации, выделения активов. Данную концепцию поддерживают Б. А. Аникин, И. Л. Рудая, Ф. Н. Филина, В. В. Поляков и Р. К. Щенин, Л. Г. Дубицкий, Н. П. Дедков, А. В. Вострецов, Р. В. Иванов, А. Г. Шатохина, О. А. Соловьева, В. А. Канакина, К. Ю. Воробьев, Ю. В. Долженкова. Нужно отметить, что отличительной чертой данного подхода является

²⁷ Петрачкова З. З. Некоммерческий аутсорсинг в туризме [Текст] / З. З. Петрачкова // Сервис PLUS. 2014. Т 8. № 2. С. 92.

²⁸ Дашков А. А., Джамалдинова М. Д. Использование аутсорсинга для формирования стратегии организации [Текст]: монография / А. А. Дашков, М. Д. Джамалдинова – М.: Издательство МГУЛ, 2009. С. 17–18.

²⁹ Аникин Б. А., Рудая И. Л. Указ. соч. С. 62; Вильский Г. Б. Управление морским портом. Указ. соч. С. 148.

³⁰ Анохин М. Г. Указ. соч. С. 40; Воробьев К. Ю. Аутсорсинг: понятие, особенности, преимущества [Текст] / К. Ю. Воробьев // Вестник Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова. Серия гуманитарные науки. 2013. № 4. С. 193–194; Шатохина А. Г. Аутсорсинг и его роль в инновационном развитии предприятия [Текст] / А. Г. Шатохина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 4–1. С. 39.

акцентирование внимания не просто на передаче функций, но также и на возложении рисков, ответственности на исполнителя³¹.

Наконец, И. Д. Котляров, И. А. Ещенко, В. С. Витко, Е. А. Цатурян, М. В. Нечипорук, С. Ефимова, Т. Пешкова, Н. Коник, С. Рытик, О. С. Безвидная, Н. Беляева изучают аутсорсинг с нормативно-правовых позиций, раскрывая его сущность через особенности договорных связей сторон.

Как видно из множества дефиниций, авторы, так или иначе, познавали лишь явления сущности аутсорсинга, обходя последнюю стороной. Полагаем, что дальнейшие исследования должны лежать в иной плоскости, открывающей новый взгляд на понятие. Представляется, что точность и универсальность формулировки дефиниции аутсорсинга возможно обнаружить исключительно через познание и выявление его признаков, в противном случае любое определение будет носить сугубо субъективный характер, не опирающийся на устойчивую систему признаков. Как верно отмечает А. Г. Шатохина, многообразие дефиниций, стремящихся раскрыть сущность аутсорсинга, не позволяет выявить его природу, определиться с аутентичными признаками данного явления³².

Так, Б. А. Аникин и И. Л. Рудая выделяют в качестве признаков длительность отношений обслуживания, разработку индивидуального подхода к каждому клиенту и закрепление выработанного подхода в договоре. А также перемещение функции, процесса в организацию исполнителя для их более полного соответствия требованиям рынка или потребителей³³.

Дальнейший анализ тематической литературы выявляет ее скудость на авторские трактовки, либо повторение существующих взглядов³⁴. Во всяком случае, представленные признаки допускают необычайно широкие интерпретации, что требует проведения дополнительного исследования. Например, заключение организациями соглашения, по типу договора простого товарищества, предполагающего промышленную кооперацию в виде перераспределения и специализации деятельности, в соответствии с приведенными критериями может быть расценено как аутсорсинг, что, как было показано ранее, им не является. В связи с этим видится объективная необходимость проведения развернутого анализа существующих признаков и введения новых.

Первое, что стоит выделить, поставщик товаров, работ и услуг должен быть реально существующей организацией, ориентированной на широкую клиентскую базу, что позволяет ему окупать расходы на оплату высококвалифицированного персонала и иметь долю чистой прибыли. Можно упрекнуть автора в надуманности и искусственности данного положения, однако анализ литературы, основанной на изучении правоприменительной практики, показал, что нередко подобные схемы, связанные с фиктивным характером деятельности исполнителя услуг, применяются заказчиками путем учреждения дочерней организации. В итоге деятельность аутсорсера сводится к обслуживанию одной фирмы (либо небольшого их числа), а так же сопряжена с налоговыми махинациями³⁵. Таким образом, бенефициаром в данных отношениях выступает заказчик услуг. Стоит ли говорить, что тем самым попорванными остаются требования трудового законодательства, ввиду переоформления работников на организацию аутсорсера с сохранением полномочия прежнего работодателя-заказчика услуг. Нарушаются публичные интересы, связанные с искусственным и необоснованным снижением налогового бремени.

³¹ Там же. С. 40.

³² Там же. С. 40.

³³ Аникин Б. А., Рудая И. Л. Указ. соч. С. 63–64.

³⁴ Вильский Г. Б. Указ. соч. С. 149–150.

³⁵ Пименов Н. А. Налоговые риски аутсорсинга [Текст] / Н. А. Пименов // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2007. № 12. С. 54–56; Кутузов П. Указ. соч.

В научной литературе содержатся признаки, позволяющие выявить организации, взаимоотношения которых базируются на заведомо противозаконной основе. К ним относятся регистрация и фактическое местонахождение аутсорсера по адресу заказчика услуг, дублирование штата работников аутсорсера и заказчика, в т. ч. наличие массовых фактов увольнения и приема на работу в течение короткого промежутка времени³⁶. Завышенная, по сравнению с рыночными показателями, стоимость услуг аутсорсера, явное отсутствие экономической выгоды у заказчика услуг (по сравнению с затратами на содержание собственного штата работников). А также отсутствие материальной базы в фирме аутсорсера, что предполагает работу в месте нахождения, на оборудовании, с материалами заказчика³⁷.

Из этого вытекает и то, что заказчик не должен быть аффилированным лицом по отношению к исполнителю услуг, например, если учредителями аутсорсера выступают работники фирмы заказчика или различные родственники учредителей организации заказчика³⁸. Однако, представляется, что данный критерий, во избежание необоснованного обобщения, необходимо рассматривать лишь в совокупности с предыдущим.

Хотя данные отношения и имеют место на практике, сложно относить их к аутсорсингу как идеальной модели, ибо цели создания «карманных» организаций противны основам правопорядка и нравственности³⁹, недостатки данной конструкции в ключе холдинговых объединений были описаны ранее. С другой стороны, боязнь потерять контроль над аутсорсером, и, как следствие, желание заказчиков приобретать доли (акции) в исполняющей организации⁴⁰, также не являются обстоятельствами, нивелирующими важность критерия независимости аутсорсера, ибо нелепо представить себе организацию, претендующую на звание внешнего самостоятельного исполнителя, все клиенты которой были бы ее совладельцами, точно также как и наличие всего лишь одного клиента в течение длительного периода ее существования. Панический страх различных коммерческих рисков превращает отечественные организации в чрезвычайно замкнутые, автономные, при этом затратные в содержании структуры.

Кроме того, т. н. псевдо-аутсорсинг имеет риски, вполне поддающиеся денежному измерению. Так, не исключено, что учреждение дочерней фирмы-аутсорсера может повлечь для заказчика еще большие расходы. Происходит это ввиду очевидного дефицита клиентской базы исполнителя, сопряженного с необходимостью постоянного содержания штата работников, простаиванием мощностей производства. Вопросом времени является переход аутсорсера на паразитарное существование за счет осуществления спекулятивных операций, приходящих на смену собственному производству, снижения качества своей продукции, завышения цен⁴¹, т. к. отсутствие рыночных факторов по стимулированию предпринимательской активности, а также понимание зависимости заказчика, ни в коей мере не способствуют добросовестному исполнению договоренностей.

Признак длительности взаимоотношений отмечается многими авторами⁴², однако, во-первых, не все с ним соглашаются, во-вторых, с юридической точки зрения возможны различные варианты оформления данных отношений.

³⁶ Долженкова Ю. В. Аутсорсинг и аутстаффинг на промышленных предприятиях [Текст] / Ю. В. Долженкова // Труд и социальные отношения. 2014. № 5. С. 46–47.

³⁷ Пименов Н. А. Указ. соч. С. 54–56; Кутузов П. Указ. соч.; Шкалев А. А. Финансовый аутсорсинг [Электронный ресурс] / А. А. Шкалев. – URL: <http://www.konsalko-nn.ru/pub.finansoviy-aoutsorsing> (дата обращения 25.02.2017).

³⁸ Кутузов П. Указ. соч.

³⁹ Долженкова Ю. В. Указ. соч. С. 47–50.

⁴⁰ Дубицкий Л. Г., Дедков Н. П. Указ. соч. С. 8–9.

⁴¹ Фархутдинов И. И. Управление реструктуризацией российского автомобилестроительного предприятия на основе производственного аутсорсинга [Текст]: дисс. канд. эконом. наук / И. И. Фархутдинов – Уфа. 2014. С. 84–86.

⁴² Панков В. В., Наумова С. А. Аутсорсинг в бухгалтерском учете [Текст] / В. В. Панков, С. А. Наумова // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 1. С. 37–39.

Так, Ю. Ларионова отмечает, что возможен т. н. аутсорсинг задач, направленный на выполнение отдельных нерегулярных проектов, самостоятельное осуществление которых требует от заказчика крупных вложений времени на обучение и найма персонала, а также приобретение средств и орудий производства⁴³. И. П. Тисунин солидарен с мнением, что аутсорсинг предполагает периодическое обращение к услугам постороннего исполнителя⁴⁴. И. А. Ещенко вовсе выделяет разовые договоры аутсорсинга⁴⁵. А. А. Дашков и М. Д. Джамалдинова, напротив, отстаивают невозможность передачи на аутсорсинг одноразовых работ. С другой стороны, среди их рассуждений можно найти следующие положения: «услуга аутсорсинга заключается в передаче функций разработки, производства, технической поддержки, обслуживания, администрирования высококвалифицированным специалистам»⁴⁶. Т. е. авторы не исключают некий конечный результат, который может быть выражен в виде выполнения работы, услуги единичного характера.

Из данных посылок можно заключить, что, действительно невозможно рассматривать в качестве аутсорсинга договор, выполнение которого имеет целью получение результата в короткий период времени. Представляется, что разовые сделки возможно представить в виде аутсорсинга в случае их соответствия ряду критериев. Во-первых, объект отношений должен быть сложен в технологическом плане, т. е. требовать от исполнителя наличия технических и иных знаний и опыта, возможностей их воплощения на практике, не исключено, что квалификация может касаться юридических, управленческих тонкостей. Во-вторых, исполнение договора должно иметь длительный характер, например, при передаче на аутсорсинг маркетинговых операций, обслуживания техники, предполагается, что исполнитель не выполнит данные обязательства в короткий промежуток времени, несмотря на то, что от него требуется осуществить конкретные, измеряемые и определенные действия. В-третьих, возможно многоэпизодное исполнение⁴⁷ обязательств со стороны аутсорсера, либо в рамках одного договора, предполагающего оказание услуг по востребованию, либо в рамках предварительного договора, определяющего потенциальный характер договорных отношений сторон на длительный период времени, либо в рамках группы договоров, логически связанных между собой. Последнее позволяет выявить в аутсорсинге исключительно экономическую природу, с трудом поддающуюся нормативному регулированию.

Данные особенности позволяют отличать аутсорсинг от обычного консультирования, предполагающего узкий круг вопросов, отсутствие специальной ответственности и сотрудничества, краткосрочность и единичность исполнения⁴⁸.

Из вышеприведенных утверждений можно вывести, что заказчик услуг должен обладать собственным делом, т. е. осуществлять в рамках гражданского оборота активные действия по принятию на себя прав и обязанностей для целей извлечения прибыли, при этом его деятельность не должна сводиться к руководству дочерней организацией. В противном случае понятия аутсорсинг и холдинг были бы, если не тождественны, то, по крайней мере, во многом пересекались в своем содержании. Наличие же в обороте данных понятий показывает различные векторы мотивов их применения: если холдинг учреждается для диверсификации бизнеса и

⁴³ Ларионова Ю. Разумный аутсорсинг [Текст] / Ю. Ларионова // Газ России. 2013. № 3. С. 21–22.

⁴⁴ Тисунин И. П. Проблемы, возникающие при использовании торговой сетью услуг по договору аутсорсинга [Текст]: монография / И. П. Тисунин. – М.: Лаборатория Книги. 2011. С. 12–13.

⁴⁵ Ещенко И. А. Договор аутсорсинга в гражданском праве [Текст]: Автореферат дисс. канд. юрид. наук / И. А. Ещенко – М. 2009. С. 10, 17.

⁴⁶ Дашков А. А., Джамалдинова М. Д. Указ. соч. С. 17–18.

⁴⁷ Гурова И. М. Современные методы управления транзакционными издержками предпринимательской фирмы [Текст] / И. М. Гурова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 4–1. С. 197–204

⁴⁸ Воробьев К. Ю. Указ. соч. С. 194–195.

преследует единую цель, диктуемую интересами головной компании⁴⁹, то аутсорсинг – обслуживающий, независимый вид предпринимательской деятельности, не связанный с заказчиком никакими отношениями, кроме как на основании договора об аутсорсинге, предполагающий лишь косвенное удовлетворение интересов головной компании посредством получения ей экономии от обращения к услугам аутсорсера.

Таким образом, заказчик также должен иметь коммерческую специализацию, обеспечивающую его конкурентоспособность на рынке товаров, работ и услуг, а исполнитель в этом случае лишь повышает его шансы на успех, посредством качественного оказания услуг, увеличения экономии, но ни в коем случае не берет на себя основную деятельность заказчика, в противном случае имеются ординарные махинации спекуляции⁵⁰.

Как верно отмечает Н. Беляева, аутсорсинг отличается тем, что заказчик услуг должен обладать потенциальной возможностью самостоятельно осуществлять определенную деятельность, однако он в силу различных причин не делает этого⁵¹. Т. е. грань между аутсорсингом как экономически выгодным и качественным бизнес-решением и отдельными самостоятельными договорными отношениями приобретения товаров, работ и услуг является весьма зыбкой. Иными словами аутсорсинг – альтернативное управленческое решение, позволяющее повысить специализацию организации⁵², а не единственно возможный выход для существования фирмы. Однако полагаем, если законодательство налагает на фирму обязательность совершения определенных действий и прямо не запрещает или даже разрешает их внешнее исполнение, то, несмотря на обязательность, присутствует признак альтернативности.

Наличие права выбора должно опосредовать извлечение потенциальной прибыли, складывающейся из возникшей экономии, т. к. закупка услуг втридорога с большой долей сомнений может быть названа альтернативой собственному исполнению. Иным мотивом может быть отсутствие достаточной компетенции в реализуемой сфере деятельности⁵³. Полагаем, что экономическая целесообразность сотрудничества – один из явных признаков, позволяющий выявить законную природу отношений заказчика и исполнителя, а, следовательно, должен относиться к одному из признаков аутсорсинга. Конечно, в ряде случаев оценка может быть затруднена, поэтому считаем возможным оценивать соблюдение данного принципа «от противного», т. е. по отсутствию явно завышенной стоимости услуг, в т. ч. систематически или периодически приводящей к занижению экономических показателей фирмы заказчика услуги. В виду того, что мотивом к заключению договора об аутсорсинге нередко является снижение рисков заказчика, его выгода как раз может основываться на избавлении себя от возможных издержек, значительно превышающих стоимость услуг.

Наличие высокого уровня взаимного доверия сторон⁵⁴, объединенных договорными связями, должно выводить их на новый уровень сотрудничества, уровень, обеспечивающий взаимовыгодное партнерство, и придавать экономическим отношениям новое качество взаимодействия. Данное обособление, обозначаемое как аутсорсинг, не может быть обличено в форму стандартного договора с аналогичным объемом обязательств и ответственности.

Именно высокий уровень ответственности должен стать очередным признаком, обеспечивающим гарантии доверия сторон, посредством строгого распределения зон ответственности.

⁴⁹ Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебник / Н. А. Сафронов – М.: Экономика, 2004. С. 55–57.

⁵⁰ Маркс К. Капитал. Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс – СПб.: Лениздат, 2013. С. 113–114.

⁵¹ Беляева Н. Финансовый аутсорсинг [Электронный ресурс] / Н. Беляева // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2007. № 43. – URL: <http://fin-buh.ru/text/111014-1.html> (дата обращения 25.02.2017).

⁵² Дубицкий Л. Г., Дедков Н. П. Указ. соч. С. 7.

⁵³ Гурова И. М. Современные методы управления транзакционными издержками предпринимательской фирмы. С. 197–204.

⁵⁴ Дубицкий Л. Г., Дедков Н. П. Указ. соч. С. 7; Календжян С. О. Указ. соч. С. 8.

сти и установления индикаторов оценки деятельности. При этом ответственность в данном случае означает широкий спектр гарантий исполнения обязательств: способы обеспечения исполнения обязательств в соответствии с ГК РФ, страхование ответственности, гражданско-правовая и публично-правовая ответственность. Как верно отмечает М. Г. Анохин, одна из составляющих аутсорсинга проявляется в передаче рисков и ответственности заказчика исполнителю договора, что во многом является мотивом к его заключению⁵⁵. Ю. В. Долженкова указывает, что подобное сотрудничество компаний и гарантии качества исполнения должны обеспечиваться ответственностью более высокой, чем из обычных договоров, например, из купли-продажи⁵⁶. Сказанное, несомненно, отличает аутсорсинг, облеченный в формы ординарных договоров от аналогичных сделок, не имеющих в своей основе печать сложной экономической конструкции.

Развивая мысль о сложности объекта договорных отношений, стоит сказать, что невозможно подводить под аутсорсинг элементарные гражданско-правовые сделки, т. к., теоретически, у заказчика есть основная деятельность, приносящая доход, есть обязанности по обеспечению функционирования организации. Упрощенный подход, выставляющий аутсорсинг под простую передачу каких-либо функций внешнему исполнителю, позволяет наряду, например, с бухгалтерскими операциями, приравнять к нему уборку помещений лицами, не состоящими в штате организации, периодическую закупку канцелярских принадлежностей и т. д. Нужно отметить, что некоторые авторы изредка, но относят подобные примеры к аутсорсингу⁵⁷.

Сложность объекта отношений как признак раскрывает себя через такие критерии, как: совместный труд работников различной квалификации и специализации, необходимость сотрудничества служащих компании заказчика и поставщика услуг, наличие специального образования и опыта исполнителей, наличие у него различных разрешений и лицензий, большие объемы обработки информации, риск привлечения к публичной ответственности за нарушение законодательства, внедрение новых технологий, проведение аналитических работ и пр.

В результате подробного анализа представленных в литературе определений и признаков, можно отметить очевидный просчет многих авторов в их попытке сконструировать дефиницию понятия при отсутствии исследования, либо при поверхностном исследовании его признаков. Мы можем утверждать, что были выявлены новые признаки аутсорсинга, а также обобщены, конкретизированы и раскрыты существующие. В частности, к новым можно отнести реальность существования и деятельности аутсорсера, отсутствие аффилированных связей сторон, наличие специализации заказчика услуг, экономическую целесообразность отношений, сложность объекта договора. Были конкретизированы такие признаки, как длительность отношений, дополнительная ответственность сторон, наличие альтернативы у заказчика.

Системное применение обозначенных особенностей позволит отличить аутсорсинг от схожих, порою даже экономически целесообразных, управленческих решений, в основе которых лежат лишь частные аспекты применения методологии аутсорсинга⁵⁸. Представляется, что, помимо обозначенных случаев, как то: выведение единиц бизнеса, ограничение числа уровней управления, сокращение штатов и реструктуризация персонала, передача контрольных функций и исполнения договора третьему лицу⁵⁹ – сюда же можно отнести и промышленную кооперацию. Частные случаи методологии проявляются в схоластическом применении не только отдельных признаков аутсорсинга, но и в направлениях, не соответствующих ему.

⁵⁵ Анохин М. Г. Указ. соч. С. 44.

⁵⁶ Долженкова Ю. В. Указ. соч. С. 45.

⁵⁷ Жилина Н. Н., Меньшаева Л. И. Аутсорсинг как механизм частно-государственного партнерства [Текст] / Н. Н. Жилина, Л. И. Меньшаева // Экономика и управление: проблемы, решения. 2012. № 10. С. 25–26.

⁵⁸ Нечипорук М. В. Аутсорсинг в сфере грузовой и коммерческой работы [Текст]: учеб. пособие / М. В. Нечипорук – Хабаровск: Издательство ДВГУПС, 2014. С. 7–8.

⁵⁹ Там же. С. 7–8.

Полагаем, что обозначенные признаки в дальнейшем могут быть использованы в качестве принципов развития аутсорсинга в отношениях между различными субъектами экономики, посредством чего можно добиться высокой степени неоспоримого соответствия существующих экономических связей строго установленным признакам аутсорсинга. Последние в тоже время не должны пониматься чересчур прямолинейно и однобоко, т. к. их многообразие не отрицает определенных отклонений от безусловного соблюдения каждого из них, что предполагает гибкость системы признаков и обуславливает широкий спектр направлений применения аутсорсинга. Однако данные обстоятельства, во всяком случае, не должны быть связаны, например, с очевидной нецелесообразностью или безальтернативностью отношений. Что свидетельствует о требовании разумности в понимании признаков аутсорсинга и их применении в качестве принципов при установлении и построении данных отношений в различных сферах экономической деятельности.

С учетом изложенного можно сформулировать собственное определение понятия аутсорсинга. Это система отношений, возникающих между независимыми хозяйствующими субъектами в результате коммерчески оправданного альтернативного управленческого решения, для целей выгодного и качественного удовлетворения интересов заказчика в отношении сложных объектов, на основе длительного характера связей, дополнительной ответственности сторон.

Данная дефиниция может быть противопоставлена различным взглядам на природу отношений аутсорсинга как наиболее универсальная, объединяющая в себе черты всех методологических подходов. Представляется невозможным заключить в дефиницию все многообразие проявления системы признаков аутсорсинга, что обуславливает перед исследователями, заказчиками и исполнителями подобных договоров необходимость осмыслить данную конструкцию сквозь призму замечаний и дополнений, описанных ранее.

Полагаем, что практическое применение аутсорсинга для участников рынка ценных бумаг должно основываться на изучении факторов внешней среды, способах оценки целесообразности применения аутсорсинга, выявлении направлений его применения и юридических аспектах, формирующих связь теоретических знаний и внешней среды их применения.

Использование аутсорсинга участниками рынка ценных бумаг должно отражать его predisposedness к функционированию в сфере отношений по размещению и обороту ценных бумаг, что достигается посредством обнаружения предпосылок его применения (в т. ч. легальных), имеющихся во внешней среде (фондовый рынок, его субъекты, отношения между ними и нормативная основа их функционирования).

Считаем, что подобными предпосылками являются отдельные признаки аутсорсинга, т. к. невозможно утверждать факт существования аутсорсинга на фондовом рынке в чистом виде – это не материальное явление, мы можем обнаружить лишь предпосылки его внедрения – признаки аутсорсинга в отношениях между участниками рынка и в нормах права, регламентирующих их. Однако это не означает, что существует возможность выявить весь спектр признаков, что, а priori невозможно, т. к. большая часть из них проявляет себя только в рамках фактических договорных отношений, неизвестных иным участникам рынка. В связи с этим в качестве базовых признаков, квалифицирующих отношения как восприимчивые для применения аутсорсинга, были выделены следующие: наличие альтернативы исполнения у заказчика, сложность предмета договора и специализация исполнителя. При этом наиболее значимым из них можно назвать именно наличие альтернативы исполнения, т. к. именно эта характеристика открывает перед фирмой широкие возможности для реализации отдельных функций. Отсутствие данного признака вовсе не позволяет применять никакие внешние способы удовлетворения интересов компании.

§ 2. Особенности классификаций аутсорсинга

Классификации, будучи производным инструментом познания, с одной стороны, не позволяют открыть что-либо принципиально новое, с другой – способствуют углублению имеющихся знаний об исследуемом классе путем изучения отдельных элементов, сопоставления свойств целого и части, а также посредством выявлением противоречивых аспектов существования систем.

Закономерно, что вслед за подробным рассмотрением вопроса о понятии и признаках аутсорсинга, научный интерес вызывают основания его классификации. В рамках настоящей работы используются методологические требования к элементам классификации, касающиеся объема класса деления, оснований, а также членов деления⁶⁰. Кроме того, мы учли ограничения, выявленные в предыдущем параграфе, направленные на исследование аутсорсинга, очищенного от широких, противоречивых воззрений.

Выделяемая многими учеными классификация по основанию «формы организации совместной деятельности»⁶¹, позволяет отметить наличие внутренней и внешней форм аутсорсинга. Если внешняя форма не вызывает проблем с пониманием и представляет собой передачу части функций компании постороннему исполнителю, то внутренняя наделяется авторами совершенно непонятным содержанием. Так, Б. Аникин указывает, что она выражается в перераспределении функций внутри бизнес-системы для целей сохранения контроля качества⁶². Г. Б. Вильский, И. Н. Гончаров

расширяют толкование внутренней формы через возможность создания в рамках организации, за счет собственных средств, дополнительного структурного подразделения, либо через открытие дочерней фирмы⁶³.

Можно усомниться в справедливости выделения данных членов классификации, т. к. внутренняя форма не относится к объему деления, а, наоборот, выходит за него. Это происходит ввиду явного противоречия признакам аутсорсинга, выявленным ранее. В частности, если создается новое внутреннее подразделение, то сохраняется полная зависимость от заказчика, получается заказчик и исполнитель и с экономической, и с юридической точки зрения – одно лицо, следовательно, данные конструкции полностью лишены даже намека на сущность аутсорсинговых отношений. Далее, отсутствует реальность существования исполнителя, который работает за счет работников «заказчика» и на его ресурсах. Ответственность, вытекающая из доверительных отношений сторон, из гражданско-правовой сферы, полностью переходит в область трудовых отношений, следовательно, возможности взыскания убытков существенно ограничены, т. к. на работников не действуют правила гражданского законодательства об ответственности предпринимателей. Невозможно понять, как внутриорганизационные структурные преобразования усилят специализацию фирмы в целом, ведь, по сути, у нее ничего не убыло, но и не прибыло, в плане экономии и качества исполнения работы. Это все равно, что делать работу другой рукой, утверждая при этом, что вы осуществляете контрольные функции, а всю работу делает аутсорсер.

⁶⁰ Новиков А. М., Новиков Д. А. Методология. С. 183–187; Новиков А. М., Новиков Д. А. Методология: словарь системы основных понятий. С. 54–56.

⁶¹ Руденко О. Н., Кудинова Е. А. Актуальные вопросы определения аутсорсинга [Текст] / О. Н. Руденко, Е. А. Кудинова // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 4–2. С. 40–41; Соловьева О. А. Аутсорсинг административно-управленческих процессов [Текст] / О. А. Соловьева // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 3. С. 49–50.

⁶² Аникин Б. А., Рудая И. Л. Указ. соч. 68–72.

⁶³ Вильский Г. Б. Указ. соч. С. 152–153.

В противном случае, любые распоряжения руководства относительно структуры юридического лица можно отнести к аутсорсингу.

Второй сценарий, предполагающий открытие дочерней организации, повторяет часть недочетов еще в более грубой форме. Исполнитель полностью зависим от распоряжений заказчика-учредителя, что искажает признак взаимного доверия, лишая его гарантий ответственности, применение которой отразится на собственнике. Получается замкнутый круг. Зачастую данные схемы сопряжены с налоговыми махинациями, т. к. аутсорсер, по сути, существует лишь на бумаге, имея при этом единственного клиента, единый с ним адрес и учредителя. Кроме того, его организация обычно комплектуется работниками и ресурсами заказчика⁶⁴. Отношения подобного рода должны находиться под пристальным контролем органов власти.

Соответственно, можно констатировать, что классификация по данному основанию не полностью охватывает объем деления аутсорсинга, напротив, ее члены выходят за пределы понятия и допускают путаницу в его понимании посредством нарушения признаков. Следовательно, проводить деление по данному основанию либо невозможно, либо необходимо подбирать иную компоновку членов.

Тем не менее, можно встретить утверждения, вносящие некоторую путаницу и в классическое понимание аутсорсинга. Так, Б. Аникин, применительно к внешнему аутсорсингу, указывает, что фирма может передавать аутсорсеру свои ресурсы, средства производства в аренду⁶⁵. При этом возникает вопрос коммерческой выгоды исполнителя – насколько доход от его услуг будет превышать арендную плату и будет ли превышать вообще, с учетом того, что на данных активах должны трудиться наемные рабочие. Кроме того, применяя разработанную систему признаков, можно отметить, что чрезмерное увлечение аутсорсером арендуемым имуществом, либо его безвозмездное использование, ставит под сомнение наличие отношений аутсорсинга, т. к. одним из признаков деятельности исполнителя является реальность существования, что предполагает наличие собственных средств и работников. Конечно, данные отношения не исключены, однако они могут свидетельствовать о наличии противозаконных умыслов сторон, что совершенно не совместимо с аутсорсингом, как правомерным явлением.

Представляется, что в вопросах формы критерием для деления должна стать сфера деятельности предприятия аутсорсера. С учетом исторических предпосылок зарождения⁶⁶ можно выделить аутсорсинг в сфере производства, ориентированный на получение материального результата на основе привлечения умственного и физического труда, а также в сфере услуг, как известно, обладающих необъективированным результатом в виде полезного эффекта, возникающего из умственного труда. Важно отметить, что представленная классификация имеет приставку «в сфере», в противном случае прямое совмещение производства, услуг и аутсорсинга нарушает принципы взаимоотношений предпринимателей, переводя их в разряд кооперации, холдингов, спекуляции⁶⁷. Происходит сращивание деятельности хозяйствующих субъектов, а указание на сферу, напротив – демонстрирует обслуживающую роль аутсорсера, не предполагает его интеграцию в деятельность заказчика. Кроме того, данная классификация соответствует признакам аутсорсинга, таким как самостоятельность и реальность сторон, и специализация их деятельности.

⁶⁴ Крылова М. А. Дробление бизнеса как способ минимизации налогового бремени [Электронный ресурс] / Крылова М. А. // Российский налоговый курьер. 2014. №. 4. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф.

⁶⁵ Аникин Б. А., Рудая И. Л. Указ. соч. 69–70.

⁶⁶ Юрьев С. В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ [Текст]: монография / С. В. Юрьев. – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2012. С. 2–12, 68.

⁶⁷ Моисеева Н. К., Малюгина О. Н., Москвина И. Л. Аутсорсинг в развитии делового партнерства [Текст]: монография / Н. К. Моисеева, О. Н. Малюгина, И. Л. Москвина; под ред. Н. К. Моисеевой – М.: Финансы и статистика, 2010. С. 67–68.

Дальнейшие исследования классификаций аутсорсинга также содержат ряд вопросов.

Многие авторы по критерию способа организации, эффективного использования ресурсов и разделения рисков выделяют такие виды аутсорсинга, как полный (бизнес-процессов) и частичный (выборочный, функциональный)⁶⁸. Под полным понимается услуга, позволяющая перенести крупный сегмент деятельности компании в ведение аутсорсера, что предполагает максимальную зависимость от поставщика услуг, значительные экономические выгоды для заказчика. Частичный аутсорсинг более проблематичен, т. к. предполагает совмещение самостоятельного осуществления фирмой своих задач, наряду с передачей части полномочий постороннему субъекту, например, при освоении новых технологий, необходимости осуществлять непосредственный контроль и управление. В структуре основной организации остается полностью функционирующий отдел, отвечающий за те же операции.

Основные противоречия вызваны тем, что, во-первых, авторы⁶⁹ ошибочно указывают на единичное привлечение аутсорсера, например, в рамках одного краткосрочного договора. Подобные суждения встречаются в литературе, в конечном счете это приводит к описанному ранее отождествлению аутсорсинга и, например, договора подряда или купли-продажи⁷⁰. В противном случае, закупка канцелярских принадлежностей также может быть возведена в ряд аутсорсинга, т. к. для фирмы это неосновная деятельность, осуществляется периодически, закрепляется договором, без данных товаров невозможно функционировать. Во-вторых, остаются вопросы к необходимости дублирования операций двумя взаимозаменяемыми исполнителями и экономической целесообразности данного решения. Данные решения, как было отмечено ранее, вызывают вопросы правомерности использования подобных работников, а также получения налоговых льгот⁷¹

⁶⁸ Аникин Б. А., Рудая И. Л. Указ. соч. С. 72–79; Вильский Г. Б. Указ. соч. С. 152–154; Волченков С. А., Никитина Т. В. Банковский аутсорсинг: теоретические и практические аспекты [Текст]: учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук проф. Г. Н. Белоглазовой. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. С. 46–48; Ефимова С., Пешкова Т., Коник Н., Рытик С. Аутсорсинг [Электронный ресурс]: монография / С. Ефимова, Т. Пешкова, Н. Коник, С. Рытик. // Журнал «Управление персоналом». 2006. С. 21–24. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»: Версия Проф; Петрачкова З.З. Понятие аутсорсинга и его классификация [Текст] / З. З. Петрачкова // Сервис в России и за рубежом. 2013. № 3. С. 133; Руденко О. Н., Кудинова Е. А. Указ. соч. 41.

⁶⁹ Волченков С. А., Никитина Т. В. Указ. соч. 46–47.

⁷⁰ Андерсон Э., Тринкл Б. Аутсорсинг в продажах [Текст]: монография / Э. Андерсон, Б. Тринкл, пер. с англ. В. Дмитриев. – М.: Добрая книга, 2006. С. 39.

⁷¹ Кутузов П. Указ. соч.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.