

Цуканов Олег Владимирович, Шевченко Алина Геннадьевна

ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АУТСОРСИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья направлена на выявление путей развития правового регулирования аутсорсинговых отношений в Российской Федерации. Приводятся краткая характеристика договора аутсорсинга, а также анализ мнений противников и сторонников включения в российское законодательство специального договора аутсорсинга. Выделены отличия, которые позволяют противопоставить аутсорсинг другим формам межфирменного сотрудничества.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2016/1/36.html

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

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2016. № 1 (103). С. 119-121. ISSN 1993-5552.

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

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2016/1/

© 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

FORMATION OF JUNIOR SCHOOLCHILDREN'S COMMUNICATIVE SKILLS AT RHETORIC LESSONS

Tsaritsyna Marina Valentinovna

*State Budgetary Professional Educational Institution "West Complex of Continuing Education" in Moscow
meer888@yandex.ru*

The article reveals the essence of one of the urgent problems of contemporary education – the problem of the formation of junior schoolchildren's communicative skills. The paper discusses the theoretical aspects of the notion "communicative skills", presents convincing arguments that demonstrate the necessity of their development in the process of children's personalities formation. Particular attention is paid to the applied meaning of Rhetoric as a school subject and methodological recommendations aimed at the improvement of the effectiveness of the process of the formation of junior schoolchildren's communicative skills.

Key words and phrases: communicative skills; junior schoolchild; rhetoric; standard of speech; practice-oriented direction.

УДК 34

Юридические науки

Статья направлена на выявление путей развития правового регулирования аутсорсинговых отношений в Российской Федерации. Приводятся краткая характеристика договора аутсорсинга, а также анализ мнений противников и сторонников включения в российское законодательство специального договора аутсорсинга. Выделены отличия, которые позволяют противопоставить аутсорсинг другим формам межфирменного сотрудничества.

Ключевые слова и фразы: аутсорсинговые отношения; возмездное оказание услуг; передача функций; предмет; трудовой договор; договор оказания услуг.

Цуканов Олег Владимирович, к.ю.н.

Шевченко Алина Геннадьевна

*Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет»
tsukanov@bsu.edu.ru; gaplevskaia@gmail.com*

ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АУТСОРСИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На сегодняшний день в отечественном законодательстве отсутствует единое юридическое определение аутсорсинга, которое позволило бы с правовой точки зрения отличить данную форму сотрудничества от других разновидностей межкорпоративной кооперации. Вследствие чего на данный момент отсутствует и унифицированный договор аутсорсинга. Также считаем необходимым отметить, что в юридической науке, несмотря на большое количество публикаций по данному вопросу и изучение проблематики аутсорсинга, не сложилось единого мнения и подхода к его пониманию. По этой причине хозяйствующие субъекты, активно применяющие такой вид сотрудничества как аутсорсинг, вынуждены для регулирования отношений с партнерами использовать другие виды договоров (возмездного оказания услуг, подряда и т.д.) [1].

Такая ситуация создает ряд проблем. Как заметил М. И. Брагинский, отнесение договоров «к той или иной конструкции, к конкретному классу важно постольку, поскольку речь идет о пределах действия определенного режима» [2, с. 80]. С экономико-управленческой точки зрения речь идет о том, что один инструмент ведения предпринимательской деятельности подменяется другим, что ведет к некорректной оценке ожидаемых результатов, некорректному механизму внедрения и снижению потенциального экономического эффекта. С юридической точки зрения в этом случае правовое содержание договора между заказчиком и исполнителем не соответствует экономической природе их отношений, вследствие чего права и обязанности сторон описываются недостаточно точно. Это может привести к нарушению интересов одной из сторон [6].

Особое значение данные проблемы имеют в сфере аутсорсинга видов деятельности, связанных с обеспечением национальной безопасности. Хорошо известно, например, что аутсорсинговые отношения активно применяются в Вооруженных Силах Российской Федерации. И с учетом этого факта отсутствие законодательного регулирования аутсорсинга представляется недопустимым [4].

Однако важно заметить, что законодательство не может регулировать все оттенки взаимоотношений, поэтому важно понять, действительно ли договор аутсорсинга нуждается в законодательном регулировании, или же все нюансы и условия аутсорсинговых отношений могут быть изложены в виде уточнений в уже предусмотренный законодательством тип договора, подходящий под конкретный тип взаимоотношений между партнерами.

В данной статье мы попытаемся проанализировать мнения противников и сторонников включения в российское законодательство специального договора аутсорсинга и показать те отличия, которые позволяют противопоставить аутсорсинг другим формам межфирменного сотрудничества.

По нашему мнению, под аутсорсингом следует понимать привлечение заказчиком на платной и долгосрочной основе ресурсов, сформированных, организованных и управляемых внешним оператором (аутсорсером), для выполнения определённого бизнес-процесса или функции в интересах заказчика, при этом отношения заказчика и аутсорсера включают в себя как рыночную (основанную на равноправном взаимодействии двух независимых и самостоятельных участников хозяйственной деятельности), так и иерархическую (связанную с использованием административных инструментов) составляющие. Из этого определения следует, что аутсорсинг противопоставляется с экономической точки зрения таким формам отношений как подряд и возмездное оказание услуг. Таким образом, считаем необходимым выяснить, достаточно ли экономического и организационного противопоставления для выделения договора юридически, и существует ли на самом деле такая юридическая потребность.

Основываясь на приведенном выше определении, проведем анализ аргументов, выдвигаемых за и против включения в российское законодательство специальных норм, регулирующих отношения между заказчиком и аутсорсером.

Так, сторонники придания договору аутсорсинга самостоятельного статуса приводят следующие аргументы.

Участниками аутсорсинговых отношений могут быть лишь хозяйствующие субъекты, т.е. имеется субъектный состав договора аутсорсинга.

У договора аутсорсинга есть свой предмет, т.е. при аутсорсинге происходит передача выполнения какой-либо функции или бизнес-процесса от заказчика к аутсорсеру.

Договор аутсорсинга является смешанным. Под данным определением мы понимаем, что договор сочетает в себе элементы других договоров, в первую очередь – договора подряда и договора возмездного оказания услуг. Специфику аутсорсинговых отношений нельзя отразить при помощи только какого-либо одного из тех договоров, элементы которых используются в договоре аутсорсинга. Однако данное выделение может упростить взаимоотношения и сделать их более прозрачными [3].

Аргументы противников выделения договора аутсорсинга состоят в следующем.

Отрицается наличие у договора аутсорсинга своего предмета из-за невозможности отличить передачу функции от возмездного оказания услуг, выполнения работ или подряда (в зависимости от того, что именно должен сделать аутсорсер в интересах заказчика). Это означает, что термин «договор аутсорсинга» используется в качестве обобщающего понятия разных видов договоров. Таким образом, договор аутсорсинга сводится к какому-либо иному договору.

Отрицается, что договор аутсорсинга является смешанным. Речь идет не о сочетании в договоре аутсорсинга элементов разных договоров, а о том, что в самом понимании и концепте договора аутсорсинга смешиваются разные виды договоров [5].

Противники выделения договора аутсорсинга полагают, что нельзя выделить договор в самостоятельный тип, так как так или иначе договор предполагает заимствование элементов различных договоров.

Что касается сторонников, то они, противопоставляя выполнение функции возмездному оказанию услуг, рассматривают выполнение функции как понятие, равноценное возмездному оказанию услуг. Ряд авторов называют договор аутсорсинга «подрядом на выполнение работ». По их мнению, о таком подряде можно говорить тогда, когда компания передает какую-либо из своих функций, не являющуюся профильной, внешней компании, которая выполняет эту функцию силами собственных сотрудников.

Проблема заключается в том, что в действующем Гражданском кодексе отсутствует понятие «передача функций». Учитывая этот факт, можно заключить, что вышеперечисленные аргументы сторонников выделения договора аутсорсинга противоречат ГК РФ. Договор аутсорсинга сводится к тому типу договоров, на пример которого они опираются. Так, например, если заказчик хочет передать на аутсорсинг ведение бухгалтерии какой-либо компании-аутсорсеру, то, зачастую, договор аутсорсинга по бухгалтерским услугам будет содержать в себе условия договора подряда или договора на оказание услуг. Таким образом, сам тип договора будет сводиться к вышеуказанным типам договоров.

Постараемся разобраться, какой спецификой обладает передача функций и в чем заключается ее отличие от возмездного оказания услуг. Важным признаком договора возмездного оказания услуг является точный перечень этих услуг. Кроме того, сроки заключения договора возмездного оказания услуг не установлены законодательно, таким образом, период сотрудничества может быть коротким. В практике, обычно, способ достижения предусмотренного договором результата не оговаривается, исполнитель отвечает лишь за конечный результат.

Что же касается передачи функций, то, прежде всего, договор заключается на длительный срок, и, что является важным условием, процесс выполнения условий и поставленных задач должен происходить в соответствии с внутренним регламентом заказчика. Также возможно изменение состава действий, которые выполняет исполнитель в течение срока действия договора, в связи с изменением требований заказчика либо его регламента [3, с. 88].

Иными словами, аутсорсер, юридически оставаясь независимым участником хозяйственной деятельности, фактически начинает выступать в качестве внешнего подразделения, формально не входя в состав компании, с которой заключен договор аутсорсинга, но работая по ее регламентам. Он связан с заказчиком не только рыночными, но и иерархическими отношениями.

В действующем законодательстве существует разграничение между оказанием конкретной услуги (выполнением конкретной работы) и выполнением функции. Речь идет о трудовом законодательстве – принимаемый по трудовому договору работник должен выполнять функцию (в соответствии с действующими должностными

инструкциями), а не конкретную работу (как это имеет место при договоре гражданско-правового характера). Кроме того, в отличие от гражданско-правового договора, предполагающего равноправие сторон, в трудовом договоре работник занимает подчиненное положение по отношению к работодателю [6].

Легко увидеть в этой ситуации параллель с организацией деятельности аутсорсера, привлекаемого для выполнения функции и связанного с заказчиком не только рыночными (равноправными), но и иерархическими отношениями.

Отсюда можно сделать, на наш взгляд, важный вывод: договор аутсорсинга должен играть ту же роль в регулировании отношений между участниками хозяйственной деятельности, какую трудовой договор играет между работодателем и физическим лицом.

По нашему мнению, договор аутсорсинга служит примером нового типа договоров, опосредующих новые модели экономических и правовых отношений, складывающихся между хозяйствующими субъектами и отражающих их потребность в более тесной интеграции при сохранении юридической независимости [Там же]. Поскольку в рамках таких договоров происходит передача какой-либо функции, можно этот тип договоров предварительно назвать функциональным.

Список литературы

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М.: ИНФРА-М, 2011. 320 с.
2. Брагинский М. И. Гражданское право и объекты права собственности // Журнал российского права. 1997. № 1.
3. Лаптев В. В. Предпринимательское (хозяйственное) право и реальный сектор экономики. М.: Инфотропик Медиа, 2010.
4. Нуртдинова А. Засменный труд: особенности организации и возможности правового регулирования // Хозяйство и право. 2014. № 9. С. 22-30.
5. Плотников В. А. Интеграция военного и гражданского секторов экономики как тенденция строительства военной организации страны (по материалам Тыла Вооруженных Сил Российской Федерации) // Вооружение и экономика. 2010. № 10. С. 85-88.
6. Котляров И. Д. Нужен ли отдельный договор аутсорсинга? // Нотариус. 2014. № 1. С. 19-23.

WAYS OF DEVELOPING THE LEGAL REGULATION OF OUTSOURCING RELATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Tsukanov Oleg Vladimirovich, Ph. D. in Law

Shevchenko Alina Gennad'evna

Belgorod National Research University

tsukanov@bsu.edu.ru; gaplevskaia@gmail.com

The article is aimed at revealing the ways of the development of the legal regulation of outsourcing relations in the Russian Federation. A brief characteristic of the outsourcing contract, and also the analysis of advocates' and opponents' opinions on the inclusion of a special outsourcing contract into the Russian legislation are presented. The paper highlights the differences, which allow contrasting outsourcing to other forms of intercompany collaboration.

Key words and phrases: outsourcing relations; onerous rendering of services; delegation of functions; object; labor contract; service contract.

УДК 008:001

Культурология

В статье рассматривается искусство барокко, возникшее в трагическую эпоху европейской истории – после потрясений Тридцатилетней войны, вызвавшей сомнения в гармоничном устройстве мира и разумности человека. Для искусства барокко характерны такие черты как безудержная страстность, переходящая в экзальтацию, и строгая упорядоченность; механицизм и иррациональность; тяга к роскоши и чувственным наслаждениям и острое осознание быстро текущего времени, тщетности человеческого бытия.

Ключевые слова и фразы: барокко; европейская культура; театральность барокко; механистичность барокко; “vanitas vanitatum” («суета сует»); “memento mori!” («помни о смерти!»); “carpe diem!” («лови момент!»).

Чеснокова Леся Владимировна

Омский государственный педагогический университет

L.Tchesnokova@mail.ru

ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ ИСКУССТВА ЭПОХИ БАРОККО

Барокко – европейское искусство XVII-XVIII веков. Его центром была Италия, откуда оно распространилось в другие европейские страны. «Этим термином некогда пользовались ювелиры, обозначая им нестандартные жемчужины, кои золотых дел мастера эпохи барокко умели превосходным образом использовать в декоративных целях; данный технический термин происходит из испанского *barruecco* или из португальского *barroco*» [1].