

все они предлагают аутсорсинг понимать как передачу определенной функции или бизнес-процесса на исполнение внешнему оператору.

В целом аналогичная ситуация складывается и в отношении аутстаффинга - сотрудников аутстаффера (компании-провайдера, подрядчика).

Настоятельная необходимость уяснения природы, признаков, места и роли договоров аутсорсинга и аутстаффинга в коммерческой деятельности, в значительной мере связана с предоставляемыми ими преимуществами.

Проблемы правового регулирования аутсорсинга и аутстаффинга еще не стали предметом пристального внимания юридической науки и работ монографического характера пока явно недостаточно. В их числе можно сослаться на работы И.А. Ещенко [1], В.С. Витко, Е.А. Цатурян. [2]. Значительно лучше обстоит дело с исследованиями, смешанных и нетипичных договоров, к числу которых, безусловно, относится и аутстаффинг, и аутсорсинг. Это труды, принадлежащие перу А.Я. Ахмедова [3], Е.А. Батлер [4], В.А. Писчикова [5], Ойгензихт [6].

Экономический аспект аутсорсинга и аутстаффинга исследовался в работах Б.А. Аникина, И.Л. Рудая [7], Ж.-Л. Бравар и Р. Морган [8], Дж. Б. Хейвуд [9], Д.М. Михайлова [10], П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок Н. [11], С.О. Календжян [12], А.Х. Курбанова, В.А. Плотникова [13], С. Клементс и др.[14], Э.Е. Воронин [15], В.А. Черненко [16], С.В. Юрьев [17].

Однако далеко не все значимые для понимания природы регулируемых договорами аутсорсинга и аутстаффинга вопросы получили общеприемлемое толкование и обоснование.

### **Понятие, экономическая и правовая природа аутсорсинга**

Аутсорсинг, дословно означающий «внешний источник», часто называют «феноменом XX в.», а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий». Термин «аутсорсинг» («outsourcing») происходит от английских слов «outside resource using» — «использование внешних ресурсов». В деловой оборот он вошел в 1989 г, когда компания Eastman

Kodak наняла сторонние организации для приобретения, запуска и сопровождения своих систем обработки информации.[17, 5] Как в свое время отмечал Г. Форд, «...если есть что-то, что мы не умеем делать лучше и дешевле, чем наши конкуренты, то нет смысла делать это вообще; такую работу мы должны передать тем, кто ее выполнит с заведомо лучшим результатом» [11, 124]. Очевидно, что идея привлечения внешних ресурсов, для решения стоящих перед коммерсантом задач, отнюдь не нова. Эта идея и механизм ее реализации известны с тех самых пор как в экономической теории сформировались понятия разделения труда, специализации и кооперации. Однако лишь с 80-х годов XX века аутсорсинг стал нарастающими темпами применяться в коммерческой практике и уже к 1997 году более 50% всех производственных компаний хотя бы один из компонентов своего производственного процесса передавали в порядке аутсорсинга [18, 635 - 643]. Начиная с 90-х годов XX в., аутсорсинг на Западе стал рассматриваться как одна из наиболее эффективных форм межфирменной кооперации и сотрудничества.

Причин к тому, как минимум две: (1) большинство современных компаний стремится к использованию всех новейших достижений науки, техники и технологии, чтобы выпускать качественную и конкурентоспособную продукцию, наилучшим образом отвечающую потребностям покупателей; (2) современные технологии, знания и опыт находятся, как правило, в руках специалистов, которые с выгодой для себя и клиента предоставляют необходимые услуги компаниям на условиях аутсорсинга.

Соответственно, дилемма «производить или покупать» все чаще решается на путях привлечения внешних ресурсов, концентрируя собственные усилия на профильной виде деятельности. В этом смысле представляют интерес выделенные Робертом Монзком семь тенденций, влияющий на стратегию выбора аутсорсинга. В их числе: (1) глобализация; (2) информационные технологии; (3) учет требований внешнего клиента; (4) технология процесса/производства; (5) возрастание сложности работы; (6) юридические аспекты, в т.ч. защиты окружающей среды; (7) пересмотр

внешних процессов/ модификация устаревших моделей использования внешних источников снабжения [7, 16 - 17].

Между тем, единого непротиворечивого понимания аутсорсинга до сих пор не сложилось. Нередко в литературе подчеркивается, что под аутсорсингом в различных ситуациях понимаются разные, существенно отличающиеся друг от друга сущности [19, 81]. Одной из первых попыток обобщения высказанных мнений и формулирования общего унифицированного определения, переданного на аутсорсинг процесса (*outsourced process*), является дефиниция, сформулированная в стандарте ISO 9000 Introduction and Support Package: Guidance on 'Outsourced Processes' [20], как «процесс переданный на аутсорсинг». Очевидно, расплывчатость это определения послужила причиной того, что в ISO 9001:2015 вместо термина «аутсорсинг» использован обобщающий термин «внешнее обеспечение» [21].

Однако, по мнению специалистов, занимающихся вопросами межфирменного сотрудничества, содержание понятия «аутсорсинг» предполагает долгосрочное межфирменное сотрудничество, кооперацию, в рамках которой аутсорсер (внешний поставщик, внешний провайдер) в течение продолжительного времени (поскольку разовые или краткосрочные подряды или заказы не могут быть отнесены к аутсорсингу) удовлетворяет интересы заказчика в выполнении каких-либо задач, выполнении определенных функций [19, 81], реализации каких-либо частей бизнес-процессов с целью повышения производительности труда, снижения себестоимости выпускаемой продукции главным образом за счет более дешевой рабочей силы аутсорсера. Важно заметить, что аутсорсинг естественно предполагает возложение (передачу) ответственности за производство товаров или оказание соответствующих услуг на аутсорсера. Другими словами, аутсорсинг предполагает продолжительное сотрудничество заказчика и аутсорсера, а в этой связи – значительную степень адаптации аутсорсера к специфическим запросам заказчика. В результате такого сотрудничества формируется единая гибридная структура, создается своеобразный механизм управления, что, в конечном счете, ведет к замещению ад-

министрирования и рыночных стимулов, действием договорных обязательств.

Вместе с тем существуют и иные точки зрения на природу аутсорсинга. Так, аутсорсинг трактуется как приобретение существенного количества промежуточных компонентов у внешних поставщиков, как работа, совершаемая для компании людьми, не принадлежащими к числу ее постоянных работников как практика заключения контрактов с внешними субподрядчиками, в частности с иностранными компаниями или компаниями, не являющимися членами профсоюзов на выполнение производственных работ [22, 52]. Р. Чапмэн и К. Эндрейд подчеркивают, что «...этот термин используется как зонтик для обозначения различных направлений деловой активности» [12, 32]. Г. Кассиди считает главной отличительной особенностью аутсорсинга передачу контракта на сторону, вводя термин «*contracting out*» [12, 32]. По мнению Дж. Б. Хейвуда, аутсорсинг - это «...перевод внутреннего подразделения (или подразделений) предприятия и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» [9, 40].

Выделяются разновидности аутсорсинга. В их числе можно назвать: (1) ауттаскинг, предполагающий передачу сторонней организации определенной небольшой по своему объему бизнес-функции и (2) ауттаскинг (*outtasking*), предусматривающий передачу отдельных задач, части услуг (работ), организации (исполнителю), возложенных ранее на определенный отдел организации (заказчика) или на конкретного сотрудника.

С точки зрения практической целесообразности, при принятии решения о выводе процессов на аутсорсинг, необходимо провести комплексную оценку, которая позволит наиболее близко к действительности предсказать все возможные варианты результатов такого решения.

В зависимости от области применения выделяются такие виды аутсорсинга, как:

(1) производственный аутсорсинг. При производственном (или промышленном) аутсорсинге, сторонней организации передаются частично или целиком производство продукции или ее компонентов;

- (2) ИТ-аутсорсинг (ИТО), предполагающий делегирование внешней специализированной компании решение вопросов связанных с разработкой, внедрением и сопровождением информационных систем как целиком на уровне инфраструктуры предприятия (сопровождение оборудования или ПО), так и объемов работ, связанных с развитием и/или поддержкой функционирования отдельных участков системы (программирование, хостинг и т.д.);
- (3) аутсорсинг бизнес-процессов (ВРО), предусматривающий использование внешних ресурсов, знаний и опыта, налаженной инфраструктуры поставщика услуг (аутсорсера) для организации и обеспечения собственных специфических функций и достижения бизнес-задач компании. В большинстве случаев ВРО предполагает передачу стандартизированных текущих процессов компании; (4) аутсорсинг управления знаниями (КРО), под которым понимается управление процессами, требующими глубокого изучения или серьезной аналитической обработки данных, формирования и управления базами знаний, которые в последующем могут использоваться в том числе и для поддержки принятия решений.

В процессе применения аутсорсинга компании самостоятельно разрабатывают формы, классифицировать которые можно следующим образом: (1) полный аутсорсинг: фирма передает своим подрядчикам выполнение каких-либо операций; (2) частичный аутсорсинг: фирма передает только часть своих определенных задач, к примеру программирование WEB-сайта, а выработка всей стратегии, ее внедрение в практику становятся по-прежнему внутренним делом; (3) усовершенствованный аутсорсинг: как правило, используется уже известными компаниями, которые передают аутсорсерам определенные функции, оставляя за собой роль распорядителя.

Аутсорсинг открывает широкие возможности повышения эффективности деятельности за счет концентрации на основном виде коммерческой деятельности и передачи непрофильных направлений, функций, видов

деятельности внешним организациям, содействует повышению конкурентоспособности, а в этой связи обеспечивает превосходство над конкурентами.

Если рассматривать аутсорсинг лишь как привлечение ресурсов и услуг специализированной компании для решения каких-либо значимых для коммерсанта вопросов, то первым шагом в этой направлении, очевидно, были услуги, оказывавшиеся независимыми юридическими фирмами Великобритании и США уже в начале XX века, которые расширяемая спектр предлагаемых рынку услуг постепенно стали заниматься и бизнес-консультантами. Сегодня такие известные аутсорсинговые компании — аудиторско-консалтинговые компании «Большой пятерки», как KPMG, Deloitte&Touch, Andersen Worldwide, PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young — предлагают услуги аутсорсинга в области управления, информационных технологий, налогообложения, аудита, бухгалтерского учета и отчетности, ревизионной деятельности, юридического обеспечения. Ряд авторов рассматривает аутсорсинг как разновидность оказания услуг на возмездной основе [23, 166 - 169].

В условиях жесткой конкуренции ни один коммерсант не может быть самодостаточным, опираться лишь на собственные ресурсы. Ряд процессов, обеспечивающих его функционирование, целесообразно и удобно передавать специализированным компаниям. Вынесение производственных функций и функций

управления за пределы компании положило начало практическому аутсорсингу.

### **Договор аутсорсинга**

В отличие от США в действующем законодательстве стран Европы, включая Латвию, отсутствует легальное определение договора аутсорсинга, что, как справедливо отмечал О.А. Красавчиков, «...не может не привести к различным недоразумениям и затруднениям теоретического и практического порядка» [24, 117]. В доктрине нет четкого понимания экономической и правовой природы аутсорсинга, отсутствует научная классификация договора аутсорсинга. Экономическая суть аутсорсинга заключается в том, что между компанией-за-

казчиком и аутсорсером строится система отношений по передаче и принятии на себя выполнения определенных услуг, путем заключения долгосрочного соглашения – аутсорсингового договора.

В юридической литературе и в судебной практике существуют разногласия даже по поводу использования терминов «договор аутсорсинга», «договор аутстаффинга». Принцип «определенности права» [25, 89, 105], выдвинутый И.А. Покровским, требует, чтобы термин использовался в каком-то одном значении, а при его использовании в другом значении делались соответствующие оговорки.

Нельзя пройти мимо встречающихся на практике случаев смешения договоров аутсорсинга и аутстаффинга. Различие между аутсорсингом и аутстаффингом, как вида услуг, состоит в том, что аутсорсинг – это двусторонняя сделка по передаче одной организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание аутсорсеру, специализирующемуся в соответствующей области, а аутстаффинг – это выведение персонала за штат фирмы и включение их в штат подрядчика. При аутстаффинге персонал заключает трудовые договоры не с фирмой, являющейся фактическим работодателем, а с организацией-посредником, или аутстаффером. Все обязательства по выплатам и компенсациям, как при аутсорсинге, так и при аутстаффинге несет кадровое агентство, а также ведёт всю необходимую документацию, предоставляет отчёты и др.

В этой связи назрела необходимость создания целостной, научно обоснованной концепции, раскрывающей природу и сущность договора аутсорсинга как одного из востребованных на сегодняшний день инструментов построения отношений между участниками гражданского оборота.

Возможность заключения договора аутсорсинга проистекает из мысли законодателя о том, что, во-первых, стороны могут заключить договор как предусмотренный, так и не предусмотренный действующим законодательством; во-вторых, стороны могут заключить смешанный договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами.

В одной из своих работ, например, Е.А. Ещенко непоследовательна в своих оценках, утверждая, что аутсорсинг представляет собой самостоятельный вид отношений и, соответственно, договор аутсорсинга имеет собственный предмет; ему присущ специфический субъектный состав, что предопределяет необходимость особого правового регулирования [26], а в более поздней работе пишет: «Договор аутсорсинга является смешанным гражданско-правовым договором, как правило, включающим в себя элементы договоров подряда и возмездного оказания услуг, а также некоторых иных договоров, в том числе договоров, характеризующихся иной

отраслевой принадлежностью (например, трудовых договоров) [27, 8].

В цивилистике высказана мысль, согласно которой договор аутсорсинга является самостоятельным договорным видом и относится к числу непоименованных договоров [28, 98].

Признание самостоятельности договора аутсорсинга предполагает наличие ряда существенных условий, таких как предмет, цена и сроки выполнения, а также необходимый перечень прав и круг обязанностей сторон договора. При необходимости и по соглашению сторон договор может быть продлен. Заказчик вправе отказаться от исполнения договора, при этом он обязан оплатить аутсорсеру (исполнителю, провайдеру) фактически осуществленные им расходы. Исполнитель также вправе отказаться от исполнения обязательств по договору аутсорсинга, но лишь при условии полного возмещения убытков заказчику. На основании анализа действующих договоров аутсорсинга предметом выступает передача функций (предоставление персонала, способного практически осуществлять соответствующие, подлежащие исполнению аутсорсером функции, обладающего необходимыми и достаточными для этого знаниями, умениями и навыками в области информационных систем; юридического обслуживания, бухгалтерского, налогового учета и отчетности; кадровой деятельности; PR и рекламы; транспортной и иного рода деятельности. В зависимости от вида выполняемых работ или оказываемых услуг по данному договору сроки могут быть разные, но в любом случае

речь идет о достаточно длительном (долгосрочном) характере отношений, являющемся одной из отличительных черт аутсорсинга, ведь компания-заказчик передает определенные направления деятельности, функции, задачи на постоянное выполнение, а не в качестве одноразового оказания услуг или выполнения работ.

Цена услуг, согласно ст.2012 Гражданского Закона) [29] должна быть выражена в и производиться в сроки и в порядке, указанные в договоре. Также необходимо отметить, что в договоре аутсорсинга следует определить имущество, которое аутсорсер сможет применять в своей деятельности. При этом возможны два варианта: (1) оказывая услуги, аутсорсер использует имущество заказчика; (2) имущество заказчика передается в пользование аутсорсеру (например, по договору аренды либо безвозмездного пользования).

Представляется, что договор аутсорсинга не является самостоятельным договорным типом. Соответственно, правовое регулирование может строиться по модели договора подряда, договора на оказание услуг и, наконец, смешанного договора.

Прямо противоположного мнения придерживаются В.С. Витко и Е.А. Цатурян, по мнению которых отнесение договор аутсорсинга к числу самостоятельных договоров безосновательно. Под маской договора аутсорсинга, по мнению вышеназванных авторов, всегда скрывается либо договор на выполнение работ (договор подряда), либо договор на оказание услуг. И, следовательно, к отношениям по аутсорсингу, в зависимости от их реального, фактического содержания, должны применяться правовые нормы, регламентирующие тот или другой договорной вид [2]. По-видимому, аналогичной позиции придерживаются О.Н. Васильева и И.А. Маркичева, полагающие, что договор аутсорсинга не может быть отнесен к непоименованным в гражданском законодательстве договорам и в зависимости от содержания, возникающего на его основе правоотношения, могут быть использованы нормы о договоре подряда или о договоре возмездного оказания услуг [30, 78]. В итоге данные авторы приходят к следующему выводу: «На наш взгляд, аутсорсинг представляет собой скорее эконо-

мическое понятие, нежели правовое, и подразумевает передачу определенных функций другим организациям на договорной основе» [30, 79].

Возможность возникновения обязательств, вытекающих из договоров аутсорсинга, как, впрочем, и из договора аутстаффинга, исходит из посылки о свободе сторон в заключении договоров. Поэтому стороны могут заключать договоры, как предусмотренные, так и не предусмотренные действующим законодательством. Посему допустимо заключение договоров, содержащих в себе отдельные элементы разных видов и типов договоров, (смешанный договор). Сказанное означает, что к регулированию отношений сторон по смешанному договору, в соответствующих его частях должны применяться правовые нормы договора соответствующего вида и типа, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа такого договора.

К числу непоименованных договоров в цивилистике принято относить договоры, которые не могут быть отнесены к какому-либо определенному виду договоров. Проблема непоименованных договоров имеет достаточно длительную историю. Еще Д.И. Мейер отмечал, что современное ему гражданское законодательство дореволюционной России допускает заключение любых не противоречащих действующему законодательству договоров и в этой связи практика порождает значительное количество не определенных им договоров [31, 158]. В том же ключе рассуждал Г.Ф. Шершеневич, полагавший, что количество договорных отношений возрастает по мере усложнения экономической организации и всегда существует ряд договоров, которые появились сравнительно недавно, но уже успели сложиться в определенный тип, хотя законодательства и не дали им еще места в своей системе [32, 316]. В том же ключе рассуждал М.И. Брагинский, отмечая «...отсутствие урегулирования как вида и типа договора» как на один из признаков непоименованного договора [33, 46]. Иначе говоря, основной критерий отнесения того или иного договора к непоименованным договорам состоит в том, что в его правовой модели отсутствуют конститутивные признаки вида, типа существующей в настоящее время договорной конструкции.

Оппонируя противникам признания договора аутсорсинга в качестве самостоятельного договорного вида, И.Д. Котляров полагает, что он обладает собственным предметом, а посему может быть выделен в качестве самостоятельного вида договора, однако такое выделение, в рамках действующих правовых норм, невозможно, в силу чего необходимо законодательно регламентировать те понятия, на использовании которых базируется договор аутсорсинга [34].

Договору аутсорсинга свойственны как определенные достоинства, так и некоторые недостатки. Говоря о достоинствах этого договора, прежде всего, следует отметить высокое качество услуг; включение оплаты аутсорсинга в смету затрат; гарантия постоянного получения услуг в нужном объеме и отсутствие некоторых проблем со специалистами (например, увольнение, болезнь или отпуск работника). К недостаткам аутсорсинга можно отнести такие, как отсутствие унифицированной формы акта приемки/сдачи аутсорсинговых услуг; необходимость получения дополнительных консультаций или действий, не вписанных в договор аутсорсинга; затруднение определения соразмерности стоимости оказанных услуг их объему, качеству и трудозатратам; необходимость периода адаптации для глубокого понимания сотрудниками задач заказчика; психологические моменты и человеческий фактор.

### **Аутстаффинг**

Дословно аутстаффинг означает «вне/за штатом». В широком понимании аутстаффинг («outstaffing») — это вывод сотрудников за штат (исключение из списка персонала) предприятия, передача и оформление персонала компании-заказчика в персонал кадрового агентства (компании-провайдера, аутстаффера) и последующего выполнения, работ, оказания этими же работниками для компании заказчика. За этими работниками закрепляется рабочее место, но все функции, которые ранее осуществлял работодатель (начисление оплаты труда, социальных гарантий и др.) осуществляет аутстаффер, предоставляющий данную услугу.

Аутстаффинг вырос из заемного труда и,

очевидно, поэтому он нередко рассматривается в качестве одной из форм заемного труда, что представляется не точным. Вряд ли можно согласиться и отождествлением аутсорсинга и аутстаффинга. Аутстаффинг заключается именно в предоставлении исполнителем своего работника (работников) заказчику, а не в выполнении каких-либо иных услуг (работ). Компания (исполнитель) **несет ответственность не за качество оказанных, предоставляемых работником услуг**, а за то, предоставит ли она работника и будет ли работник (работники) постоянно находиться на определенном в договоре месте или нет. Компания (заказчик) покупает не труд конкретных работников, а услугу по предоставлению их.

В ЕС аутстаффинг, как модель сотрудничества юридических лиц, когда одно из них предоставляет в пользование другому на договором определенный срок необходимую рабочую силу работников, предусмотрена действующим законодательством и в силу экономической обоснованности достаточно популярна.

Практическое применение аутстаффинга предполагает целенаправленный подбор и набор персонала, и урегулирование трудовых отношений осуществляется при помощи компании-провайдера, набор персонала происходит в соответствии с нуждами компании-заказчика. Другими словами, работники компании-заказчика включаются в списочный состав компании-провайдера, которая становится формальным работодателем для работников компании-заказчика, возлагает на себя всю юридическую ответственность за персонал, в которую так же входят: ведение кадрового производства и бухгалтерии, выплата зарплаты, налогов, социальное и медицинское страхование.

### **Договор аутстаффинга**

Договор аутстаффинга (о предоставлении персонала) является гражданско-правовым, в законодательстве не поименованным договором, порождающим обязательственные правоотношения.

По договору аутстаффинга (о предоставлении персонала) одна сторона (аутстаффер) обязуется предоставить другой стороне (ор-

ганизации-пользователю) право пользования трудовой функцией работника (рабочей силой) в предусмотренных договором пределах. В свою очередь компания-заказчик периодически (как правило, ежемесячно) выплачивает компании провайдеру определенную сумму.

Таким образом, объектом договора о предоставлении персонала является рабочая сила работника; предметом договора – предоставление права пользования рабочей силой работника, а не им самим третьему лицу (организации-пользователю). Особо следует подчеркнуть, что на основании данного договора компания-заказчик приобретает лишь право пользоваться рабочей силой работников, но не самими работниками. В этой связи руководство компании-заказчика смогут больше внимания уделять решению более важных в коммерческом смысле вопросов, поскольку все связанные с персоналом вопросы переходят в компетенцию компании-провайдера.

Договор аутстаффинга кроме условия о предмете договора – предоставлении в пользование определенной трудовой функции работника, должен содержать такие существенные условия, как условия о сроке пользования рабочей силой, месте ее использования, о количестве и качестве (квалификационных характеристиках) работников.

Для работодателя аутстаффинг влечет определенные преимущества и финансовую выгоду и в этой связи нередко используется как инструмент антикризисного управления. Прежде всего, это связано с открывающейся возможностью переложить бремя кадрового и бухгалтерского учета на аутстаффера (компанию-провайдера). Немаловажно также сокращение расходов по оплате труда и налоговой нагрузки, которые «перекладываются» на аутстаффера, что приводит к снижению себестоимости продукции в целом, а в этой связи к повышению конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности, гибкости управления персоналом.

От аутсорсинга и аутстаффинга необходимо отличать, так называемые, заемный труд, порой некорректно именуемый как лизинг персонала, и рекрутинг. Если аутсорсинг предполагает передачу выполнения ряда непрофильных функций, являющихся для данной компании непрофильными другой, аутсорсе-

ру (внешней компании), работники предприятия, которого выполняют те или иные задачи вне места его нахождения, а точнее на предприятии-пользователе, то при заемном труде работники агентства занятости направляются для работы на предприятии заказчика. В случае аутсорсинга между заказчиком и исполнителем в этой связи возникают гражданско-правовые отношения, в основе которых лежит договор аутсорсинга, формируемый по модели либо договора подряда, либо договора об оказании услуг, либо смешанного договора.

В случае применения аутстаффинга имеет место исключение работников из списочного состава (выведение работников за штат) предприятия при фактическом продолжении трудовых отношений с прежним нанимателем, но оплату труда они получают не по месту фактической занятости, а в агентстве занятости. По существу речь идет лишь о формальной смене правового статуса работников, бывших ранее работниками соответствующего предприятия, а ныне являющимися работниками агентства занятости. При этом агентство занятости не участвует ни в выборе работников, ни в установлении формы и размера заработной платы или прекращении трудовых отношений, ни в определении трудовых заданий для работников или надзоре за ними. Все вышеупомянутое осуществляет организация-пользователь. В свою очередь, заемный труд, как считается в большинстве стран, предполагает периодическое использование труда работников по существу на работах временного характера в различных предприятиях-пользователях.

Рекрутинг представляет собой деятельность агентств занятости, цель которой состоит лишь в том, чтобы свести лиц, ищущих работу, с потенциальными работодателями для заключения между ними трудового договора и возникновения между ними на этой основе трудовых отношений. В отличие от рекрутинга при заемном труде работник, оставаясь наемным работником агентства занятости, направляется в распоряжение организации-пользователя. При этом не происходит изменения субъектного состава трудового правового правоотношения: они в неизменном виде продолжают с агентством занятости, чего не происходит в случае с рекрутингом.

**Заключение**

В настоящее время аутсорсинг рассматривается как современная методология создания эффективных, конкурентоспособных коммерсантов, в своей коммерческой деятельности сориентированных на установление и развитие устойчивых корпоративных связей, производительность труда, учет динамики изменения предпочтений потребителей, что предопределяет необходимость использования ресурсов внешних организаций. Нарастающее использование аутсорсинга во всем мире обусловлено стремлением уменьшить количество персонального состава работников, концентрацией усилий на основных видах деятельности и росте прибавочной стоимости, а в этой связи использования работ и услуг аутсорсеров.

Общей чертой аутсорсинга и аутстаффинга является направленность на минимизацию рисков, финансовых и ресурсных расходов на непрофильные активности компаний, оптимизацию налогов и уменьшение кадровых расходов. Основная разница между двумя видами услуг заключается в том, что аутсорсинг - это передача аутсорсеру определенных функций, направлений деятельности, бизнес-процесса компании, а аутстаффинг – сотрудников коммерсанта аутстафферу (компании-провайдеру, подрядчику).

Таким образом, недопустимы, как отождествление аутсорсинга и аутстаффинга, так и квалификации аутстаффинга в качестве разновидности аутсорсинга.

**Библиография**

1. Ещенко И.А. Договор аутсорсинга в гражданском праве. Дисс. канд. юрид. наук. М., 2009. – 180 с.
2. Витко В.С., Цатурян Е.А. Юридическая природа договоров аутсорсинга и аутстаффинга. – М.: Статут, 2012. – 128 с.
3. Ахмедов А.Я. Непоименованные договоры в гражданском праве Россиию. Дисс. ...канд. юрид. наук. Саратов, 2014. – 199 с.
4. Батлер Е.А. Непоименованные договоры. – М.: Изд-во «Экзамен», 2008. – 222 с.
5. Писчиков В.А. Смешанные и нетипичные договоры в гражданском праве России: Дис. ...канд. юрид. наук. М., 2004.
6. Ойгензихт В.А. Нетипичные договорные отношения в гражданском праве. – Душанбе: Изд-во Таджикского университета, 1984. – 128 с.
7. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 320с. - (Высшее образование).
8. Бравар Ж-Л, Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений.- М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 475 с.
9. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.- 176 с..
10. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
11. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. – М.: ФАИР-Пресс, 2002. – 512 с.
12. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. - М.: Дело, 2003. – 272 с.
13. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 112 с.



14. Клементс С. и др. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / Под общ. ред. В.В. Голда. - М.: Вершина, 2011. – 416 с.
15. Воронин Э.Е. Формирование и развитие механизма аутсорсинга промышленного предприятия. Дисс. канд... эконом. наук. Саратов, 2011. – 180 с.
16. Черненко В.А., Юрьев С.В. Аутсорсинговые услуги в экономике РФ проблемы и перспективы развития: монография. – Гатчина Ленинградской обл.: Издательство ФГБУ «ПИАФ» 2015 – 136 с.
17. Юрьев С.В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ. Монография. – СПб.: СПбГУЭС, 2012. – 165 с.
18. Bryce D.J., Useem M. The impact of corporate outsourcing on company value //European Management Journal. 1998. Vol. 16 (6). P.635–643
19. Уильямсон О.И. Аутсорсинг: транзакционные издержки управления цепями поставок // Российский журнал менеджмента. 2010. Т.8. №1. – С.71 – 92
20. Introduction and Support Package: Guidance on 'Outsourced Processes'. Document: ISO/TC 176/SC 2/N 630R3
21. Международный стандарт ISO 9001:2015. Системы менеджмента качества. Для учебных целей // [www.Internet-law.ru/gost/gost/60763](http://www.Internet-law.ru/gost/gost/60763)
22. Кузнецова Ю.В. Различные формы взаимодействия в рамках применения модели аутсорсинга // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 38 (203). С.51 - 55
23. Васильева О.Н. К вопросу о сущности консалтинговых услуг // Основные направления экономического, правового, гуманитарного и информационного развития современного общества: доклады междунар. научно-практич. конф. (Белек, Турция, 16 – 23 мая 2010). – Тула: Левша, 2010. – С.166 – 169
24. Красавчиков О.А. Юридические факты в советском гражданском праве. - М.: Госюриздат, 1950. – 182 с.
25. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. - М.: Статут в серии «Классика российской цивилистики»), 1998. – 353 с.
26. Ещенко И.А. К вопросу о понятии договора аутсорсинга в теории и судебной практике // Российский судья. 2008. №3. – С.13 - 16
27. Ещенко И.А. Договор аутсорсинга в гражданском праве. Автореф. дисс. канд. юрид. наук. М., 2009. – 21 с.
28. Санникова Л.В. Обязательства об оказании услуг в российском гражданском праве. - М.: Волтерс Клувер, 2007. – 112 с.
29. 28.01.1937. Civillikums // Valdības Vēstnesis, 41, 20.02.1937. [stājas spēkā: 01.09.1992.]
30. Васильева О.Н., Маркичева И.А. Проблемы правового регулирования аутсорсинга в России // Вестник МГОУ. Серия: Юриспруденция. 2015. №2. – С.76 - 79
31. Мейер Д.И. Русское гражданское право ( 2-х ч. Часть 2). По исправленному и дополненному 8-му изд.,1902. - М.: Статут (в серии «Классика российской цивилистики»), 1997. – 455 с.
32. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. - М.: Спарк, 1995. - 556 с.
33. Брагинский М. Непоименованные (безымянные) и смешанные договоры // Хозяйство и право. 2007. №9. – С.36 – 49
34. Котляров И.Д. Нужен ли отдельный договор аутсорсинга? // Нотариус. 2014. №1. С.19 – 23