

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
IX Международной  
научно-практической конференции  
“ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ”**



**“Логос”  
Ставрополь  
2015 г.**

---

**ЦЕНТР НАУЧНОГО ЗНАНИЯ «ЛОГОС»**



**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ**

**IX Международной научно-практической конференции**

**«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**

**г. Ставрополь,  
2015**

---

банк или кредитная организация в качестве обеспечительной меры исполнения основного обязательства (кредитного договора) заключает договор залога, в результате чего получает ликвидное имущество или имущественные права. Далее происходит оформление договора РЕПО акций/долей (не менее контрольного пакета) по номинальной стоимости акций/долей с условием об обратном выкупе при погашении всего кредита с контрагентом формально не аффилированным с банком. Далее происходит документальное фиксирование фиктивной задолженности, что автоматически влечет нарушение кредитного договора и договора РЕПО. Не аффилированная с банком организация, в собственности которой находится контрольный пакет акций/долей проводит собрание акционеров, происходит смена генерального директора и одобряются сделки направленные на вывод имущества. Далее происходит основного кредитного обязательства на третью компанию вместе со всеми оформленными под кредитный договор обеспечения.

Таким образом, видим, что просроченная фиктивная задолженность является основой рейдерского захвата, осуществляемого с участием банка или кредитной организации. Деятельность банка или кредитной организации по созданию фиктивной задолженности является не чем иным, как злоупотреблением права, т.е. осуществление гражданских прав, данных в силу закона или договора с целью причинить вред другому лицу.

В литературе не раскрывается понятие «Банковское рейдерство». На наш взгляд под банковским рейдерством необходимо понимать противоправное получение банком или кредитной организации права владения и (или) пользования и (или) распоряжения собственностью (имущественными правами) юридического лица, индивидуального предпринимателя или физического лица.

Таким образом, видим, что рейдерство в России развивается, появляются новые формы, которые носят легальный характер. В этой связи, необходимо привести гражданское законодательство в соответствии с существующими экономическими отношениями, так как существующие в них пробелы (лазейки), активно используются в схемах рейдерского захвата.

#### **АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

**Кузнецова Юлия Павловна**

**Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
г.Владивосток**

Для российской экономики определенный интерес представляет рассмотрение возможности внедрения новых форм стратегического партнерства предпринимательских структур малого, среднего и крупного бизнеса на основе принципов аутсорсинга.

Длительное время аутсорсинг считался доступным только крупным и чаще всего публичным компаниям. В настоящее время, доступ к более широкому спектру возможностей, как основному преимуществу аутсорсинга получили и компании малого и среднего бизнеса.

Такие компании, стремящиеся к динамичному развитию, какую-то часть работы по продвижению на рынок могут передать аутсорсерам, которые выполнят ее более качественно, что поможет компании зарекомендовать себя как достойного участника этого рынка.

Среди мотивов, заставляющих компании передавать часть непрофильных функций и бизнес-процессов на аутсорсинг, можно назвать отсутствие активов и компетенций для не ключевых традиционных функций [6], сокращение расходов на неосновную деятельность за счет узкой специализации аутсорсера, концентрацию усилий на выполнении профильных бизнес-процессов, что будет способствовать росту рентабельности; высвобождение внутренних ресурсов для основных процессов, а также доступ к передовым технологиям и знаниям партнера – поскольку фирма-аутсорсер имеет больше стимулов и возможностей для приобретения и освоения новых технологий работы.

Все это ведет к поиску новых путей достижения своих стратегических целей, которые возможны лишь при активном сотрудничестве и создании аутсорсинговых стратегических альянсов. Организация таких партнерств позволяет объединить ноу-хау и ресурсы обеих сторон таким образом, чтобы максимально эффективно использовать их общие рыночные шансы, открывает перед партнерами новые рынки и источники получения прибыли [2].

Руководству компаний необходимо постоянно концентрироваться на поиске новых решений, рынков, продуктов, развитии бизнеса, при этом доверив выполнение однообразных операций профессионалам в соответствующей области, в связи с чем, применение данного инструмента является актуальным для российских предприятий.

С развитием технологий стало возможным осуществление тех или иных функций или бизнес-процессов за пределами компании, как в непосредственной близости от нее, так и в любой точке планеты. Это позволило вывести аутсорсинг на принципиально новый уровень – глобальный. Эффективность глобального аутсорсинга на практике доказана мировыми лидерами рынка в различных областях. Можно с уверенностью утверждать, что в недалеком будущем практически все аутсорсинговые контракты станут глобальными. Это произойдет потому, что в разных сферах деятельности появляются страны, которые в разы опережают остальных по скорости и качеству выполнения ряда функций при относительно невысокой стоимости и развиваются за счет эффекта масштаба. При этом их нахождение в другой стране никак не сказывается на качестве услуг, а порой клиент даже не догадывается, что обслуживающий его работник находится на другом

конце планеты[3].

Несмотря на то, что переход предприятий к аутсорсингу становится все более распространенным, компании следует придерживаться определенной технологии.

В первую очередь провести эталонное тестирование своей компании и определить функции или бизнес-процессы, которые необходимо передать сторонней организации[6]. Проанализировать и оценить эффективность и риски предприятия при реализации процесса передачи функций на аутсорсинг, что позволит принять экономически обоснованное решение о необходимости выведения бизнес-процесса на аутсорсинг и сформировать концепции взаимодействия[5].

Собрать детальную информацию о каждом из возможных поставщиков услуг и проанализировать возможности потенциальных компаний-аутсорсеров. Составить и разослать заявки с предложениями для поставщиков услуг, провести предварительные переговоры с ними. Принять решение о заключении партнерского соглашения (контракта на аутсорсинг), разработать программу действий и заключить контракт.

Несмотря на неоспоримые преимущества использования инструмента аутсорсинга, компании рекомендуется использовать определенные критерии для выбора поставщика, которые необходимо учитывать.

К основным критериям следует отнести: доверие, отражающее опыт, надежность и качество обслуживания клиентов, экономию средств, гибкость и адаптивность, кадровую политику, ведь переход на аутсорсинг обязательно влечет за собой реструктуризацию компании, жесткость при составлении контракта и безоговорочное следование ему или либерализм - возможность маневрирования.

Наряду с положительными результатами использования аутсорсинга существует проблема возникновения отрицательного эффекта, который может привести организацию к непоправимым негативным последствиям.

Наибольшие трудности возникают при рассмотрении вопроса о целесообразности аутсорсинга, когда требуется выявить причины реструктуризации фирмы, определить компетенции бизнес-процессов фирмы, функциональные зоны, подлежащие передаче и выбрать оптимального партнера.

Источниками обеспечения эффективного взаимодействия партнеров могут стать: передача вспомогательных функций без дополнительного ресурсного обеспечения, гарантия надежности партнера, заключение грамотных контрактов, позволяющих уменьшить риск заказчика (что проблематично ввиду несовершенства законодательной базы аутсорсинга), гарантия качества исполнения функций, совместимость информационных и коммуникационных технологий и проведение периодических проверок.

Таким образом, можно сказать, что аутсорсинг следует рассматривать

как следующую ступень развития отношений хозяйствующих субъектов, которая при грамотном, профессиональном подходе к управлению может значительно повысить эффективность бизнеса.

Значительной проблемой, препятствующей развитию аутсорсинговых отношений, с одной стороны, является отсутствие информации для крупных предприятий о потенциальных возможностях малых предприятий, с другой стороны, большинство малых и средних предприятий не могут самостоятельно выйти на уровень топ-менеджмента крупных предприятий для обсуждения перспектив сотрудничества. Наиболее эффективным связующим звеном между различными предпринимательскими структурами может выступать местная или региональная власть [1].

Перераспределение экономических рисков между участниками, объединение потенциала активов предприятий, оптимизация производственных процессов и вследствие этого - снижение себестоимости продукции, концентрация усилий и ресурсов головного предприятия на основном направлении бизнеса являются неоспоримыми преимуществами аутсорсинга как формы эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов.

**Список литературы:**

1. Батурина О.А., Масюк Н.Н., Мокшина Ю.В. Российская практика оценки эффективности взаимодействия бизнеса и власти в форме государственно-частного партнерства // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. - №12 (30). – С. 67-70.
2. Масюк Н.Н., Кузнецова Ю.П., Бушуева М.А. Глобальный аутсорсинг как разновидность стратегического партнерства // Экономика и предпринимательство. 2014. №12-3(53-3). С. 949-953.
3. Масюк Н.Н., Балдина Ю.В. Стратегическое партнерство государства и бизнеса: глобальный аутсорсинг и государственный франчайзинг // Экономика и предпринимательство. 2014. №12-3 (53-3). С. 453-456.
4. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2008
5. Титова Е.В. Организация системы взаимодействия предпринимательских структур территориально-отраслевого кластера: автореф. дис. канд.экон.наук: 08.00.05/ Е.В. Титова; Воронежская государственная лесотехническая академия. - Воронеж. - 2010
6. Юрьев С.В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ: Монография [Текст] / С.В.Юрьев – Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики, 2012. – 166 с.