

Понятие сторон по договору аутсорсинга.

**Кунашик Евгений Анатольевич студент- магистрант НИУ
«БелГУ» направление подготовки 40.04.01 Юриспруденция, программа
«Гражданское право, семейное право, международное частное право»**

**Цуканов Олег Владимирович доцент кафедры гражданского права и
процесса НИУ «БелГУ»**

Сторонами договора аутсорсинга являются заказчик и исполнитель (аутсорсер). В отличие от договора возмездного оказания услуг, для которого гражданское законодательство не содержит каких-либо ограничений относительно участников договора, участниками договора аутсорсинга могут быть только юридические лица или индивидуальные предприниматели. Это обусловлено отнесением договора аутсорсинга к категории договоров, заключаемых при осуществлении предпринимательской деятельности. На стороне заказчика в данном договоре всегда выступает субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность и желающий обеспечить получение максимально возможных выгод от передачи непрофильных функций специалисту в данной сфере. Исполнителем выступает юридическое лицо, являющееся профессионалом в данной сфере деятельности и оказывающее необходимые заказчику услуги с целью извлечения прибыли. Поэтому, в качестве аутсорсера (исполнителя) могут выступать только юридические лица, а именно, коммерческие организации, которые осуществляют свою деятельность на профессиональной основе, обладающих собственными соответствующими материальными ресурсами и квалифицированными кадрами.

Специфика субъектного состава обуславливает и место договора аутсорсинга в системе предпринимательских договоров.

Так, согласно классификации, которую приводит Б.И. Пугинский в своей работе "Коммерческое право России",¹ в сфере предпринимательских отношений условно выделяют четыре группы договоров. Первую группу составляют реализационные договоры, к которым относят договоры поставки, оптовой купли-продажи, контрактации сельскохозяйственной продукции, закупок для государственных нужд, товарный кредит и т.д. Такие договоры оформляют отношения по возмездной реализации товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд. Кроме того, для данных договоров характерен особый субъектный состав. Участниками могут быть лишь организации и индивидуальные предприниматели, но не физические лица.

Вторую группу составляют посреднические договоры. Они в основном являются договорами на возмездное оказание услуг. В сфере торговли содержанием таких договоров служит совершение лицом действий по поводу товара в интересах какого-либо участника торгового оборота. К данной группе относятся, прежде всего, договоры комиссии, в том числе, внешнеторговой комиссии, поручения, коммерческой концессии.

Третью группу составляют договоры, содействующие торговле, среди которых различают договоры на оказание услуг и на выполнение работ. Таковыми являются договоры на выполнение маркетинговых исследований, на создание рекламной продукции, оказание рекламных и информационных услуг, хранение товаров и др.

В четвертую группу – организационных договоров – входят соглашения об исключительной продаже товаров, договоры об организации взаимосвязанной деятельности по реализации товаров, договоры органов исполнительной власти о межрегиональных поставках, договоры органов

¹ Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Высшее образование, 2001. – С.74.

власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам осуществления торговли².

По нашему мнению, договор аутсорсинга можно отнести к третьей из названных групп договоров, а именно, к договорам, содействующим торговле. При этом, как отмечалось выше, особенностью данного договора является его субъектный состав. Субъектами договора аутсорсинга могут быть только юридические лица и индивидуальные предприниматели. При этом они обязательно должны быть профессионалами в сфере оказываемых услуг и выполняемых работ, обладающими необходимыми материальными ресурсами и квалифицированными кадрами.

Легальное определение понятия предпринимательской деятельности содержится в пункте 1 статьи 2 ГК РФ: «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Таким образом, обязательным требованием, предъявляемым к исполнителю и заказчику по договору аутсорсинга, является наличие государственной регистрации.

Субъекты предпринимательства различаются в зависимости от роли, выполняемой каждым из них в экономике. Наиболее распространенными являются коммерческие организации и индивидуальные предприниматели. Они играют наиболее важную роль в объединении и использовании капитала и иных видов материальных ресурсов. Именно поэтому они в соответствии с законом подлежат государственной регистрации, обладают гражданской правоспособностью и самостоятельно от своего имени выступают в гражданском обороте.

² Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2000. С. 95-97.

В определенных случаях закон допускает возможность распространения норм о договорных обязательствах в сфере предпринимательской деятельности на сторону договора, которая не зарегистрирована в качестве индивидуального предпринимателя. Так, гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без государственной регистрации не вправе ссылаться на то, что не является предпринимателем. Суд может к таким сделкам применить правила об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (п.4 ст.23 ГК РФ).

Кроме того, в большинстве случаев исполнитель (аутсорсер) должен также получить специальное разрешение государственных органов на осуществление своего вида деятельности. Данное требование основано на положениях, касающихся лицензирования отдельных видов деятельности.

Следует также отметить, что выбор исполнителя (аутсорсера) имеет для заказчика существенное значение, поскольку от этого зависит достижение цели передачи отдельных функций или бизнес-процессов на аутсорсинг. Оценка аутсорсера осуществляется с точки зрения его квалификации и профессионального уровня, его умения понимать требования клиентов, заранее предвидеть все ситуации, которые могут возникнуть, степени его осведомленности о новейших технологиях и оснащенности этими технологиями.

Литература.

1. Конституция Российской Федерации - Собрание законодательства РФ. 2009. N 4. Ст. 445.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон РФ, 26.01.1996 г., N 14-ФЗ (с изм. и доп. от 03.07.2016 N 354-ФЗ) - Собрание законодательства РФ- 1996- N 5. -Ст. 410, 2016. -N 29.- Ст. 3582.

3. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Высшее образование, 2001. – С.74.
4. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2000. С. 95-97.