

неразрешенных парковок, сбоев в светофорном регулировании, последствий ДТП и т.д;
- недостаточный уровень координации работ по организации логистических потоков со стороны региональных органов управления.

Таким образом, масштабы распространения логистических потоков ставят перед городами и регионами задачу их правильной организации, а развитие городской логистики обеспечивает повышение эффективности функционирования субъектов хозяйствования и региона в целом, решение отдельных проблем социальной сферы, улучшение экологии, а также формирование имиджа региона.

Список использованных источников

1. Регионы Республики Беларусь. Социально-экономические показатели. 2016 год. Статистический сборник. Том 1.
2. Исследование характеристик транспортных и пешеходных потоков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.transportsense.ru/transens-522-1.html. – Дата доступа: 10.04.2017.
3. Носов А. Региональная логистика – основа региональной экономики / А. Носов // РИСК. – № 4. – 2016. – С.117-122.

УДК 347.4

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В ПРАКТИКЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Герасимова О.О., ст. преп., Командышко О.А., студ.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь

Реферат. В статье обосновывается целесообразность перевода всех юридических функций фирмы, которые ранее осуществлялись штатным юристом компании, на аутсорсинг. Юридический аутсорсинг способствует реальному сокращению затрат и повышению эффективности работы фирмы.

Ключевые слова: аутсорсинг, юридическое обслуживание, договор, конкуренция, эффективность.

Одной из наиболее успешных моделей хозяйствования, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг. Аутсорсинг часто называют «феноменом XX в.», а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий», так как лишь с конца 80-х гг. XX в. это понятие вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение [1, с. 7].

Аутсорсинг – это новая стратегия управления организацией, построенная на принципе «Оставляю себе только то, что могу делать лучше других, а передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Иными словами, аутсорсинг – это передача сторонней компании различные элементы деятельности, которая ранее осуществлялась в рамках данной организации.

Аутсорсинг становится все более популярным по мере того, как компании начинают различать основные бизнес-процессы, приносящие наибольшую отдачу, и вспомогательные, которые обеспечивают поддержку основного бизнеса. Любая не основная функции в настоящее время может быть передана специализированным компаниям: управление кадрами, логистика, маркетинг, бухгалтерия, юридическое сопровождение и даже сборочное производство.

Под аутсорсингом вообще, следует понимать передачу на продолжительный период времени сторонней компании регулярных бизнес - функций или процессов предприятия. [1] Другими словами, отличительная черта аутсорсинга перед обычными услугами – наличие любых регулярных бизнес-процессов, связанных с исполнением функций, управлением, проектный взаимодействием или производственным циклом предприятия.

Передача функций или процессов производится обычно в целях оптимизации, когда

предприятию не выгодно заниматься организацией и обеспечением таких процессов самостоятельно.

Используя аутсорсинг, достигают главных целей – экономии времени, снижения собственных рисков, связанных с недостаточной эффективностью самостоятельно организованных процессов и повышения эффективности предприятия в целом за счет привлечения готовой внешней структуры с отлаженными внутренними процессами и заведомо высоким уровнем профессиональной компетентности.

За рубежом, в развитых странах, большое распространение получила такая форма правового обеспечения бизнеса, как юридический аутсорсинг.

В экономике Республики Беларусь такая форма обслуживания появилась относительно недавно, однако следует отметить, что в последнее время рынок юридических услуг неуклонно растет.

Юридический аутсорсинг – это полное юридическое обслуживание фирмы: взыскание дебиторской задолженности, ведение договорной, претензионной работы, помощь в сертификации и лицензировании деятельности предприятия и прочие, но с той разницей, что выполнение этих функций осуществляется сторонней фирмой, а не штатным юристом [2, с.5].

Для оценки целесообразности применения в практике хозяйствования юридического аутсорсинга мы выбрали компанию ООО «Производственное предприятие «Стальные технологии». В настоящее время все вопросы, касающиеся составления договоров, ведения договорной и претензионной работы, взыскания дебиторской задолженности, проведение переговоров с контрагентами, проверка всей имеющейся нормативной базы и участие в судебных спорах в ООО «Производственное предприятие «Стальные технологии» возложены на юрисконсульта, который является штатным сотрудником предприятия, оклад которого составляет 490 руб. независимо от результатов и объема выполненной работы.

Мы предложили с целью оптимизации расходов и повышения эффективности функционирования предприятия заключить договор аутсорсинга со сторонней юридической фирмой, которая будет выполнять те же самые юридические функции и оказывать те же юридические услуги, но быстрее, качественнее и дешевле.

В данном случае следует отметить, что, несмотря на то, что понятие аутсорсинга встречается в некоторых нормативно-правовых актах Республики Беларусь, никакого особого законодательного регулирования подобных взаимоотношений законодательство не содержит.

В частности Гражданский кодекс Республики Беларусь не содержит определения договора аутсорсинга, поэтому он может быть квалифицирован как гражданско-правовой договор возмездного оказания услуг (глава 39 Гражданского Кодекса). Кроме того, такой договор может содержать признаки других договоров, и в данном случае будет рассматриваться как смешанный договор (статья 391 Гражданского Кодекса), что допустимо с позиции Гражданско-правового законодательства Республики Беларусь.

Таким образом, ООО «Производственное предприятие «Стальные технологии» мы предлагаем заключить гражданско-правовой договор возмездного оказания услуг с юридической фирмой, который будет отличаться от прочих договоров оказания услуг лишь специфическими условиями, касающимися предмета договора, ответственности сторон и условий о качестве услуг.

С целью оценки эффективности данного предложения приведена сравнительная характеристика затрат на содержание штатного юрисконсульта и привлечение сторонней юридической фирмы, представленная в таблицах 1 и 2, соответственно.

Проведя анализ цен юридических компаний на рынке города Витебска, мы выяснили, что расценки на оказание различных юридических услуг и выполнение работ приблизительно одинаковые, что не делает разницы в выборе юридической компании – аутсорсера. Поэтому мы остановили свой выбор на ООО «Юридическая фирма «Мировое соглашение», предоставляющей пакет услуг «Абонентское юридическое обслуживание».

Таблица 1 – Затраты на содержание штатного юрисконсульта

Вид затрат	Сумма, руб.
1. Материалы (типографские, канцелярские принадлежности, бумага)	9,8
2. Амортизация используемой оргтехники (компьютер, принтер)	13,3
3. Заработная плата	320,5
4. Отчисления от заработной платы (34,6 %)	169,5
5. Прочие расходы (услуги тел. связи, содержание автомобиля)	24,5
Итого в месяц	537,6
Итого в год	6451,2

Источник: собственная разработка на основании данных предприятия.

Так, из таблицы 1 видно, что расходы на содержание штатного юрисконсульта в среднем за год составляют 6451,2 рубля.

Из таблицы 2 видно, что расходы на привлечение сторонней юридической фирмы в среднем за год составляют 1485 рублей.

Таблица 2 – Затраты на привлечение сторонней юридической фирмы

Вид затрат	Стоимость работы, руб.	Средний объем работы за год	Сумма, руб.
1. Разработка проекта договора с покупателями	58,8	4	235,2
2. Разработка проекта с поставщиками	56,6	3	169,8
3. Ведение претензионной работы	От 125	0	0
4. Участие в судебных спорах	От 210	0	0
5. Аудит нормативной базы (за квартал)	270	4	1080
Итого в год	-	-	1485

Источник: собственная разработка на основании данных предприятия.

Таким образом, данные таблиц 1 и 2 явно свидетельствуют о преимуществах сотрудничества с юридической компанией на условиях аутсорсинга, так как реальная экономия затрат в данном случае могла бы составить 4 966,2 руб. в год (6451,2 – 1485), что на эту же сумму увеличило бы прибыль предприятия. На основании проведенного анализа можно выделить основные преимущества работы на аутсорсинге:

- на содержание штатного юриста организация тратит примерно 34,6 % от его заработной платы на социальные взносы в соответствующие фонды. Привлечение же специалистов со стороны по абонентскому договору освобождает данное предприятие от социальных выплат;
- услуги оплачиваются по факту выполненных работ, а не за отработанные часы;
- не нужно обустривать рабочее место юриста, что экономит пространство и электроэнергию;
- не нужно предоставлять отпуск юристу и оплачивать больничный лист или выходное пособие при увольнении;
- при отсутствии на рабочем месте юриста даже по уважительным причинам (болезнь, отпуск), проблемы будет решать целая юридическая компания;
- один юрист, безусловно, не может быть специалистом в разных сферах права и одинаково эффективно решать административные, гражданские, трудовые, налоговые и даже уголовные вопросы.

С учетом расчетов и всех указанных преимуществ, применение юридического аутсорсинга в практике хозяйствования можно считать экономически целесообразным.

Список использованных источников

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента. – М.: Инфра М, 2012. – 319 с.
2. Витко В.С., Цатурян Е.А. Юридическая природа договоров аутсорсинга и аутстаффинга. – М. : Статут, 2012. – 128 с.

УДК 005.962.131:658.8

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Квасникова В.В., доц., Мацкевич Н.В., маг.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь

Реферат. В статье рассматриваются методики оценки эффективности сбытовой деятельности промышленных организаций. Проанализированы их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая деятельность, оценка эффективности, методы оценки, критерии оценки.

Анализ эффективности сбытовой деятельности является актуальным для субъектов различных отраслей и видов деятельности. Это связано с тем, что именно в этой сфере формируются конечные результаты деятельности организации. Под эффективностью сбытовой деятельности понимают способность организации достигать своих целей на рынке при условии экономичности использования всех видов ресурсов. Оценка эффективности сбытовой деятельности позволяет получить полноценную и достоверную информацию о рынке сбыта и системе распределения, принимать правильные решения при управлении каналами.

Теоретические и методические основы исследования эффективности сбытовой деятельности промышленных организаций изложены в работах зарубежных и отечественных ученых-экономистов: Осиповой Л.В., Синяевой И.М., Якубовича М., Кобцева Р., Ничипор Д. Н., Жучкевич О. Н. и др. Рассмотрим более подробно некоторые методические подходы к оценке эффективности сбытовой деятельности.

Теоретическое исследование показало, что в существующих методиках нет единого подхода к оценке эффективности сбытовой деятельности промышленных организаций. Большинство методик содержит общие показатели оценки эффективности сбытовой деятельности такие как рентабельность продаж, изменение доли рынка, темпы роста объемов реализации продукции и др. Некоторые методики так же предусматривают оценку отдельных сторон сбытовой деятельности: ценовой политики, ассортиментной политики, рекламы, конкурентоспособности продукции, эффективности экспорта. Одним из элементов, которые изучаются при оценке эффективности сбытовой деятельности, является канал сбыта. По оценке эффективности каналов сбыта принимается решение вопроса о целесообразности использования посредников в канале. Целесообразным является осуществлять оценку так же по каналам сбыта, по отдельным странам.

Осипова Л.В., Синяева И.М. для оценки результативности сбытовой деятельности промышленного предприятия предлагают использовать следующие показатели [1]:

- объем реализованной продукции;
- количество заключенных контрактов;
- число полностью выполненных контрактов;
- коэффициент оборачиваемости запасов готовой продукции;
- объем реализованной продукции на 1 сотрудника отдела сбыта;
- объем реализованной продукции на 1 руб. затрат на рекламу продукции.

Данная методика может быть использована для оценки работы отдела сбыта (для определения размера оплаты труда и стимулирующих выплат). Однако, методика не отражает вклад сбытовой деятельности в формирование прибыли предприятия и не имеет единого интегрального показателя оценки эффективности сбытовой деятельности, что