

Развитие подрядной кооперации на мировом рынке

УДК:339.942; ББК:65.9(0); Jel:F00
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-3-37-45

Сергей Иванович ДОЛГОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А) -
научный руководитель Академии,
E-mail: info@vavt.ru;

Юрий Анатольевич САВИНОВ,

доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
профессор кафедры международной торговли
и внешней торговли РФ,
E-mail: Yuriy_Savinov@vavt.ru;

Александр Иванович БЕЛЬЧУК,

доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра мировой и национальной экономики,
профессор, тел.: 8 (499) 147-51-65;

Галина Александровна ОРЛОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра мировой и национальной экономики,
профессор, декан факультета экономистов –
международников, E-mail: Galina_Orlova@vavt.ru;

Андрей Викторович СОТНИКОВ,

доктор экономических наук, профессор,
пенсионер (Москва, Россия),
e-mail: Sotnikov_av1954@mail.ru

Аннотация

Развитие современной экономики сопровождается расширением использования разнообразных форм кооперации субъектов рыночного хозяйства. В последние годы особенно активно между компаниями применяется подрядная кооперация. В статье рассмотрены основные обязательства подрядчика и субподрядчика, ответственность сторон за исполнение контракта. Указаны совпадающие черты и различия субподряда и аутсорсинга. По-



казаны масштабы использования субподрядных контрактов в рыночной деятельности, в том числе во внешнеэкономических операциях компаний машиностроения, перерабатывающих отраслей, сферы услуг.

Ключевые слова: подрядчик, субподрядчик, контракты по исполнению субподрядных обязательств, аутсорсинг, масштабы продаж субконтрастных услуг.

Global Trends in Cooperative Subcontracting

Sergey Ivanovich DOLGOV,

Doctor of Sciences in Economics, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobëvskoe shosse, 6A) - Chief Research Officer, E-mail: info@vavt.ru;

Yuri Anatolievich SAVINOV,

Doctor of Sciences in Economics, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobëvskoe shosse, 6A), Department of International Trade and Foreign Trade of RF - Professor, E-mail: Yuriy_Savinov@vavt.ru;

Aleksander Ivanovich BELCHUK,

Doctor of Sciences in Economics, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobyevsky Highway, 6A), Department of World and National Economy, Professor, Phone: 8 (499) 147-51-65;

Galina Aleksandrovna ORLOVA,

Candidate of Sciences in Economics, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorobëvskoe shosse, 6A), Department of World and National Economy - Professor, Dean of the Faculty of International Economists, E-mail: Galina_Orlova@vavt.ru;

Andrey Viktorovich SOTNIKOV,

Doctor of Sciences in Economics, Professor (Moscow, Russia), Retiree, e-mail: Sotnikov_av1954@mail.ru

Abstract

The development of modern economy is accompanied by increasing use of various forms of cooperation among economic entities. In recent years, companies have sought to enter into cooperative subcontracting relationship more frequently. The article considers the main obligations of the contractor and subcontractor, and liabilities of the parties for fulfilling the contract. The similarities and differences between subcontracting and outsourcing are indicated. The degree of using subcontractor agreements in business, including foreign trade activities in engineering, processing industries, and services is demonstrated.

Keywords: contractor, subcontractor, subcontracting contracts, outsourcing, scale of sales of subcontract services.

СУЩНОСТЬ И ХАРАКТЕРИСТИКИ СУБПОДРЯДА

Субподряд – очень распространенная практика среди компаний, действующих в рыночных условиях. Она заключается в делегировании услуг или работ, которые подрядчик не может выполнить самостоятельно. Это может быть оправдано нехваткой ресурсов, адекватных материалов, ноу-хау, квалифицированного персонала или просто времени. Компания, которая передает по контракту задание на выполнение определенных производственных операций, называется принципалом.

История субподрядных операций насчитывает множество лет. В условиях рыночной экономики сущность субподрядных операций была выражена Г. Фордом. Он писал, “что наиболее экономичным производством будущего будет такое, при котором все изделия не будут производиться под одной крышей – если только это не будет очень простое изделие. Современный метод заключается в том, чтобы изготовить каждую деталь там, где она может быть изготовлена наилучшим образом, а затем собрать детали в единое целое в местах потребления... На самом деле, возможно, было бы лучше, если бы владельцы были широко разбросаны”.¹ То есть, он подчеркивал целесообразность размещения специализированных производственных предприятий в локализациях с наилучшими условиями для производства.

В рыночных условиях выделяют два типа субподряда:

□ Специализированный субподряд: предусматривающий, что компания обращается к фирме-партнеру, специализирующейся в определенной области, например, в строительстве или ИТ-услугах, для завершения своих рабочих проектов или удовлетворения своих клиентов.

□ Субподряд, имеющий целью использование недостающей производственной мощности: когда компания-принципал ощущает нехватку производственных возможностей.

Помимо значительной экономии времени и возможности повышения производительности, аутсорсинг также позволяет компании, которая его использует, сэкономить деньги. Делегируя определенные операции независимому поставщику услуг, она сокращает эти эксплуатационные расходы.

Хотя общие принципы субподряда и аутсорсинга во многом одинаковы, как и их цели, их действие и методы совершенно различны. Субподряд – это просто разовый контракт. Другими словами, это краткосрочный контракт между *заказчиком и субподрядчиком*. Последний призван выполнять конкретные задачи в соответствии с техническим заданием, предоставленным компанией-заказчиком.

Субподряд фактически предполагает выполнение четко определенных операций. Например, *строительная* компания может обратиться к поставщику услуг, чтобы *делегировать управление* конкретным проектом на объекте. Компания, работающая в сфере авиастроения, также может пригласить субподрядчика для проектирования определенных конкретных деталей.



Что должен содержать договор субподряда, чтобы он был действительным? В большинстве случаев договор субподряда должен содержать *наиболее важную информацию для решения юридических проблем, которые могут возникнуть*. Таким образом, в этом контракте должны быть указаны: цель субподрядного договора; условия изменения договора; цена услуги; условия оплаты; штрафные санкции в случае просрочки платежа; условия и сроки доставки изготовленной продукции; конфиденциальность информации, предоставляемой субподрядчику; гарантии, предоставленные субподрядчику; конфиденциальность отношений, применимое право.

Чтобы защитить *каждую сторону* считается целесообразным включить в договор субподряда определенные *положения, защищающие интересы сторон*. Например, это может быть оговорка о необходимости гарантии оплаты, которая защищает субподрядчика. Может потребоваться включение арбитражной оговорки. Обе стороны с самого начала определяют условия обращения к арбитру в случае возникновения спора.

Гарантия исполнения, зафиксированная в контракт, защищает интересы заказчика. Это гарантирует, что субподрядчик выполнит задание без какого-либо нарушения договора. Однако если в результате оказания услуг субподрядчиком в продукции выявлены дефекты и несоответствия, последний обязан устранить их.

СРАВНЕНИЕ СУБПОДРЯДА И АУТСОРСИНГА

При анализе различных форм межфирменной кооперации часто встречается дискуссия относительно общих и различающихся черт субподряда и аутсорсинга. Отметим в этой связи, что аутсорсинг заключается в использовании внешней компании или независимой компании для делегирования определенных операций, связанных с основной деятельностью. Внешняя компания, называемая аутсорсером, связана с компанией, выполняющая операции по запросившей ее, посредством договора то межфирменной кооперации. Чаще всего компания передает на аутсорсинг свою поисковую кампанию, ведение бухгалтерского учета, контроль своего ИТ-оборудования, административное управление и т. д. Поставщиком услуг, отвечающим за эти миссии, может быть оффшорная компания, бухгалтерская фирма, компания, предоставляющая ИТ-услуги, или иные услуги.

Основная цель аутсорсинга – позволить компании, которая использует его ресурсы, сконцентрироваться на своей основной деятельности. Делегируя второстепенные задачи или поверхностные операции внешнему поставщику услуг, работа аутсорсера становится более продуктивной. Кроме того, поручая определенные конкретные задачи компании, более специализированной в этой области, аутсорсер получает выгоду от более высокого качества продукции или услуг. Но главное преимущество, которое подталкивает профессионалов к аутсорсингу второстепенных операций, заключается в том, что такое решение позволяет им снизить эксплуатационные расходы.

Как правило, компании-аутсорсеры осуществляют свой кооперационный проект, выбирая поставщиков услуг, расположенных в стране или регионе, где налоговые преимущества значительны. Весь экономический интерес аутсорсинга заключается в экономии не только на зарплате, но и более серьезном – в экономии на выплате налогов.

Основное различие между аутсорсингом и субподрядом заключается в продолжительности контракта. Фактически субподряд представляет собой разовый контракт, то есть стороны фиксируют достаточно краткий срок, действия которого определяется обычно принципалом. Задачи, возложенные на субподрядную компанию, четко определены в предоставленных спецификациях. Таким образом, это контракт на выполнение конкретной задачи, ограниченный во времени. А аутсорсинг – это долгосрочный контракт, рассчитанный на длительный период, возможно, на несколько лет.

В большинстве случаев субподрядная операция реализуется на основе договора двух сторон. В договоре должны быть указаны следующие элементы: цель субподрядного договора; стоимость и продолжительность услуги; условия оплаты; штрафные санкции в случае просрочки платежа; условия изменения договора и т.д.

Договор аутсорсинга является обязательным для двух сторон и должен очень тщательно прописывать ответственность и обязательства каждой стороны. Он также должен определить санкции в случае невыполнения обязательств. В отличие от субподряда, аутсорсинг – это контракт, заключаемый на длительный период, обычно на несколько лет. Когда компания решает передать задачи на аутсорсинг, они часто связаны с административными или бухгалтерскими процессами, которыми она не может управлять должным образом. Например, строительная компания может *обратиться в бухгалтерскую фирму*, чтобы поручить ей бухгалтерский учет и административное управление своей деятельностью, чтобы сосредоточиться на основной части своего бизнеса. Кроме того, составление договора между сторонами является обязательным. При этом необходимо очень тщательно детализировать ответственность и обязательства каждой стороны. Он также определяет штрафы, которым они подвергаются в случае невыполнения своих обязательств.

Компания, передающая заказ по аутсорсингу, имеет возможность больше сконцентрироваться на сути своей деятельности, на своих основных и существенных функциях. Она делегирует все или часть своих параллельных операций другой компании, гораздо более специализированной в этой области.

Помимо экономии времени, которую может обеспечить *аутсорсинг*, компания стремится снизить свои производственные затраты. Для большей эффективности может быть целесообразно передать проект аутсорсинга в страну с низкой заработной платой. Офшоринг и аутсорсинг могут совместно использоваться швейными компаниями. От передачи задач партнеру на основе договора об аутсорсинге аут-



сорсер может получить ряд преимуществ, в частности – обеспечение бесперебойности основной деятельности. Когда заказ выполнен хорошо, компания позволяет своим командам сосредоточиться на своем основном бизнесе.

Аутсорсинг также позволяет компании-аутсорсеру, которая его использует, *развивать новые навыки*. Эта операция обогащает команды компании опытом, поскольку они получают выгоду от услуг, предоставляемых квалифицированным поставщиком услуг. Кроме того, это способствует контролю затрат, сокращается фонд заработной платы. Эта операция также служит для улучшения качества выполнения основной деятельности. Как правило, это осуществляется с участием компетентных поставщиков услуг, способных предоставить качественные услуги. Они используют лучшие практики в своей области, а также инновации, которые с ними связаны.

Аутсорсинг также имеет определенные риски, например в проектной деятельности. Компания, использующая полученное по аутсорсингу решение это решение, может столкнуться с проблемой качества проектирования или с просрочкой исполнения. Имидж компании может пострадать, если она недобросовестно использует поставщика услуг или не соблюдает свои обязательства. Компания может столкнуться с проблемой конфиденциальности профессиональных данных в том случае, если поставщик услуг использует небезопасные средства для выполнения возложенных на него задач.

Субподряд и аутсорсинг – это производственные операции, которые в основном используются компаниями, которые хотят *быть конкурентоспособными* в условиях быстрого роста рынка. Прежде чем делать какой-либо выбор, важно понять их различия: при аутсорсинге исполнителю по контракту передается весь проект, а при субподряде – только часть его; срок действия контракта при аутсорсинге – длительный период, при субконтракте – временный срок.² Использование каждого вида договора определяется условиями конкуренции на рынке.

РАСШИРЕНИЕ МАСШТАБОВ СУБПОДРЯДНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Обострение конкуренции на многих товарных рынках обусловила появление и развитие такой производственной или сбытовой операции, как субподрядные операции, суть которой заключается в передаче по контракту исполнения определенных производственных или сбытовых операций сторонней компании, которая может быть связана с заказчиком или нет, находиться в стране базирования заказчика или функционировать за рубежом, в другой стране. Отмечается, что в силу разнообразия конкурентных условий согласованного определения понятия «международный субподряд» не выработано.³

Размер продаж услуг субподряда в течение 2022 г. в США составил 97 млрд долл. Отмечено, что рост продаж обычно опережает инфляцию в 2,5 раза.⁴ Субконтрактные операции американских фирм осуществляются как на внутреннем, так и на внешних рынках. Достаточно активно они растут на рынках, где по характеру производственной деятельности готовые изделия выпускаются на специализированных предприятиях, в том числе на предприятиях, расположенных в странах с относительно низкой стоимостью труда и отраслей по выпуску готовых товаров. В частности тех, где выпуск продукции осуществляется относительно крупными масштабами – производство автомобилей, многих потребительских товаров длительного пользования и их компонентов – в частности микроэлектронных схем. Что касается микроэлектронных схем, то к их импорту США приступили в 60-70-е годы, построив множество предприятий в государствах Юго-Восточной Азии.

По имеющимся опубликованным данным, в 2022 г. США импортировали из Тайваня готовые интегральные схемы на сумму 8,1 млрд долл., тогда как экспорт частей для сборки интегральных схем в эту страну был равен 5,4 млрд.⁵ Крупномасштабный импорт этих изделий начался в 60-е годы, одновременно с масштабным ввозом текстильных изделий и одежды. Главным фактором этого была экономия на оплате труда рабочих с странах Юго-Восточной Азии. По опубликованным сведениям, в США в 1960 г. заработная плата на предприятия по сборке микроэлектронных схем составляла 3,19 долл. в час, а в Тайване – 1,69 долл. в день.⁶ В текстильной промышленности США зарплата в 1970 г. была равна 2,39 долл. в час, а в Колумбии и Эквадоре – 0,21 долл. в час.⁷ Стоимость элементов интегральной схемы и необходимых компонентов, а также сборки, равна примерно одной десятой уровня в США.⁸

Расширяется использование подрядных операций и в Западной Европе. Согласно исследованиям, в Дании 4 из 10 обследованных фирм выполняют экспортные операции с использованием подрядных контрактов.⁹

При изготовлении машинотехнической продукции покупаемые за рубежом компоненты используются настолько широко, что различие между комплектующие изделия продуктами “отечественного производства” и “иностранного производства” размывается. Следовательно, продукция отечественного производства вполне может содержать более высокое содержание иностранных компонентов, чем импортируемая продукция. Учитывая растущий спрос на компоненты, требующиеся для сборки высокотехнологичной продукции, все большее число субподрядчиков расширяет экспортные операции.¹⁰



ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Ford H. My life and my work. Garden City Publishing Co, New York. 1922. P.52.
Цит. по: Ulla Lehtinen Changing subcontracting – a study on the evolution of supply chains and subcontractors. Thesis for: D.Sc.Tech. November 2001 Url: https://www.researchgate.net/publication/258487826_Changing_subcontracting_-_a_study_on_the_evolution_of_supply_chains_and_subcontractors

² Shruti Sahu. 20 exemples de sous-traitance en entreprise. Url: <https://squeeze-growth.com/fr/examples-of-subcontracting>

³ Sharpston Michael. International Sub-Contracting International Bank for Reconstruction and Development. International Development Association. Bank Staff Working Paper No. 181. May, 1974, p.2.

⁴ National Subcontractor Market Report. 2023. p.9.

⁵ Bilateral trade between United States of America and Taipei, Chinese Product: 85 Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television image and sound recorders and reproducers, and parts and accessories of such articles. Url: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c842%7c%7c490%7c%7c85%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1;

Sharpston Michael. International Sub-contracting. THE WORLD BANK. 1818 H Street, N.W. Washington, D.C. 20433 U.S.A. Reprinted from Oxford Economic Papers 27 (March 1975). P.100.

⁶ Sharpston Michael. International Sub-contracting. THE WORLD BANK. 1818 H Street, N.W. Washington, D.C. 20433 U.S.A. Reprinted from Oxford Economic Papers 27 (March 1975). P. 104

⁷ Sharpston Michael. International Sub-contracting. THE WORLD BANK. 1818 H Street, N.W. Washington, D.C. 20433 U.S.A. Reprinted from Oxford Economic Papers 27 (March 1975). P. 103

⁸ Sharpston Michael. International Sub-Contracting International Bank for Reconstruction and Development. International Development Association. Bank Staff Working Paper No. 181. May, 1974, p.2

⁹ Poul Houman Andersen. Organizing international technological collaboration in subcontractor relationships: an investigation of the knowledge-stickiness problem Research Policy. Volume 28, Issue 6, August 1999, Pages 625-642. Url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S004873339900013>

¹⁰ Ibidem.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Cost and Price Analysis of Suppliers/Subcontractors. NCMA March Workshop March 16, 2016. – 16 p.

Jae-jin Kim, Martin Hemmert What drives the export performance of small and medium-sized subcontracting firms? A study of Korean manufacturers. Url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593115300238>

Larmat Alain. (Insee) Une entreprise sur deux a recours à la sous-traitance ou la réalise en 2021. Insee Première 1 n° 1985 1 Février 2024. – 5 p.

Mathieu Claude, Nicolai Jean-Paul, Tépaud Marine. Sous-traitance confiée, performances productives et risques. Une application aux entreprises manufacturières françaises. N°2013-07, décembre. - 60 p.

2023 National Subcontractor Market Report: \$97 Billion in Extra Weight on the Shoulders of America's Subcontractors. Url: <https://billd.com/2023-national-construction-financing-market-report-for-subcontractors/>

National Subcontractor Market Report. 2023.- 23 p.

Poul Houman Andersen. Organizing international technological collaboration in subcontractor relationships: an investigation of the knowledge-stickiness problem Research Policy. Volume 28, Issue 6, August 1999, Pages 625-642. Url: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S004873339900013>

Shruti Sahu. 20 exemples de sous-traitance en entreprise. Url: <https://squeezegrowth.com/fr/examples-of-subcontracting>

Sharpston Michael. International Sub-contracting. THE WORLD BANK. 1818 H Street, N.W. Washington, D.C. 20433 U.S.A. Reprinted from Oxford Economic Papers 27 (March 1975). P. 94-135

Sharpston Michael. International Sub-Contracting International Bank for Reconstruction and Development. International Development Association. Bank Staff Working Paper No. 181. May, 1974. – 47 p.

Subcontracting. SIGMA Programme Public Procurement. Brief 37. Paris. OECD. September 2016. – 11 p.

Verny J., Oulmakki O., Durand M. Chaîne logistique des PME de la sous-traitance électronique : comment améliorer les process logistiques grâce aux technologies digitales ? // Revue Française de Gestion Industrielle. 2023, Vol. 37, No. 2, 39-53. Url: <https://doi.org/10.53102/2023.37.02.952>

Vodolazskiy Vitalii. Quelle est la différence entre externalisation et sous-traitance? Url: <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com/Thematique/export-1101/FichePratique/Comment-faire-difference-entre-sous-traitance-externalisation-366639.htm>

