

OUTSOURCING MZDOVEJ AGENDY – MÓDNY VÝSTRELOK ALEBO NÁSTROJ UDRŽANIA KONKURENCIESCHOPNOSTI?

Hlavným cieľom outsourcingu je vyčlenenie vedľajších aktivít mimo podnik, aby mala firma dostatok energie na hlavnú podnikateľskú činnosť. Medzi činnosti, ktoré netvoria „core business“, patrí aj vedenie mzdovej agendy.

Väčšina podnikov si spracovanie miezd zabezpečuje vo vlastnej réžii, často však ide viac o silu zvyku ako o ekonomické faktory. Mnoho firiem nevie o všetkých výhodách, ktoré im outsourcing môže priniesť, takže nevidia dôvod, načo meniť zabehnuté spracovanie miezd. Poďme si bližšie rozobrať **klady** a zápory **outsourcingu miezd**.

Prvotnou myšlienkou, prečo uvažovať nad outsourcingom miezd, je úspora nákladov.

Preto je dôležité zistiť, čo nás stojí spracovanie miezd vo vlastnej réžii a aká je cena za outsourcing. Základom cenovej politiky outsourcingových firiem je cena za spracovanú mzdu. Pri porovnávaní cenových ponúk rôznych spoločností treba mať na zreteli, či táto cena zahŕňa aj prvotné zadanie nového zamestnanca, štandardné mesačné, štvrtročné a ročné tlačové výstupy, rôzne nepravidelné a špecifické výstupy, poštovné náklady a pod. Na základe týchto údajov získame takmer presnú cenu za outsourcing.

Štruktúra nákladov pri outsourcingu miezd

Niektoré outsourcingové spoločnosti majú rôznu cenu pre zamestnancov v HPP a pre zamestnancov pracujúcich na dohodu. Cena za jednu spracovanú mzdu zväčša závisí aj od počtu zamestnancov.

Takisto niektoré outsourcingové spoločnosti majú cenníky na jednotlivé činnosti súvisiace so mzdovou agendou, iné majú tieto úkony zohľadnené vo vyššej cene za spracovanie jednej mzdy. **Náklady zahŕňajú:**

- spracovanie jednej mzdy
- prvotné zadanie zamestnanca, zmenu údajov
- prihláška do, odhláška z poisťovni
- vystavenie potvrdenia
- spracovanie štatistík
- ročné daňové hlásenie, ročné zúčtovanie dane
- vyhotovenie výplatnej pásky

- reportovanie a komunikácia s externými inštitúciami
- export údajov do iných systémov
- tvorba výstupov podľa požiadaviek zákazníka
- iné úkony súvisiace so mzdovou agendou podľa cienka outsourcingovej spoločnosti

Oveľa zložitejšie je zistiť, koľko nás stojí spracovanie miezd internými zdrojmi. Na prvý pohľad sa môže zdať, že stačí spočítať mzdové náklady za zamestnancov na mzdovom oddelení, prípadne cenu za softvér na spracovanie miezd. Nie je to však tak. Je potrebné započítať aj rôzne iné, často skryté a nepriame náklady.

Štruktúra nákladov pri vedení mzdovej agendy internými zdrojmi

Jednorazové náklady na:

- licenciu a implementáciu softvéru
- technické vybavenie – server, lokálne PC, tlačiareň, telekomunikačná technika a pod.
- vybavenie kancelárie

Pravidelné náklady na:

- mzdu, odvody zamestnanca/ov na mzdovom oddelení
- iné náklady súvisiace so zamestnancom – príspevok na stravu, tvorba sociálneho fondu, sociálny program, dovolenka, PN do 10 dní, návšteva lekára, sviatky a pod.
- vzdelávanie zamestnanca/ov na mzdovom oddelení
- aktualizáciu mzdového softvéru
- pomerná časť mzdových nákladov zamestnanca IT oddelenia
- telekomunikačné, hlasové a dátové služby
- kancelárske potreby – výplatné pásky, tonery a pod.
- náklady spojené so skladovaním a archiváciou dokumentov
- prenájom kancelárskych priestorov, iné náklady na kancelárske priestory – energie, fond opráv, daň z nehnuteľností a pod.

Výhody outsourcingu mzdovej agendy

Outsourcing mzdovej agendy opierajúci sa o tím mzdových, personálnych, daňových a IT odborníkov je garanciou **kvality** služby. Kým interné spracovanie miezd často nesie riziko zastupiteľnosti kľúčového zamestnanca, či neverifikované alebo dokonca žiadne zálohovanie údajov.

Úspora času, zjednodušenie podnikových procesov, zníženie administratívy vám umožní venovať viac pozornosti vášmu hlavnému predmetu podnikania.

Nesporou výhodou outsourcingu miezd je **delegovanie rizika**. Za spracovanie agendy v súlade s platnou legislatívou zodpovedá outsourcingová spoločnosť. Nemusíme podrobne sledovať každú zmenu v zákone, prípadné nejasnosti konzultovať s právnikom, dúfať, že sme nič neprehliadli a mzdy sú vypočítané v zmysle platného zákona. Netreba však zabúdať, že dodávateľ spracováva mzdy na základe dodaných podkladov. Zabezpečí úplnosť a správnosť podkladov ostáva na pleciach objednávateľa. Samozrejmosťou je kooperácia pri kontrolách a auditoch súvisiacich so spracovávanou agendou.

Medzi ďalšie plusy, ktoré vám outsourcing môže priniesť, sú **poradenské služby**. Externí spracovatelia miezd sa dobre vyznajú v neustále meniacej sa legislatíve a majú skúsenosti s riešením rôznych neštandardných situácií, s ktorými sa stretli u svojich zákazníkov. Ich klienti často môžu využiť poradenské služby bezplatne alebo za zvýhodnených podmienok. Prostredníctvom outsourcingovej spoločnosti máme prístup k najnovším technológiám, postupom, trendom a know-how bez nutnosti vysokých investícií.

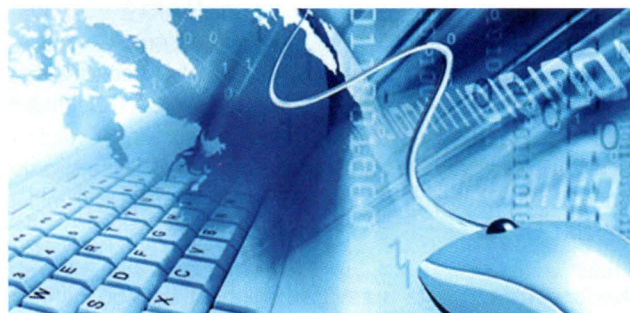
Mnohé firmy váhajú s outsourcingovaním miezd kvôli **bezpečnosti a diskretnosti**, pretože ide o veľmi citlivú agendu. Tohto faktu sú si vedomí aj poskytovatelia týchto služieb, preto vynakladajú maximálne úsilie, aby nedošlo k strate a úniku informácií. Bezpečnosť dát v elektronickej podobe majú na starosti špecialisti z oblasti IT, ktorí zabezpečujú pravidelné zálohovanie dát, ochranu pred vírusmi a nežiaducimi vonkajšími vplyvmi. Rovnako dbajú na správne nastavenie prístupových práv do informačného systému. Fyzické dáta bývajú uskladnené v archívoch v súlade so Zákonom o archívoch a registratúrach. Ak chcete mať istotu, že vaše dáta budú v maximálnej miere chránené, vyžadujte od outsourcingovej firmy certifikát **ISO 27001:2005 Systém manažérstva informačnej bezpečnosti**.

Riziká outsourcingu mzdovej agendy

Napriek mnohým pozitívam, ktoré outsourcing prináša, má aj svoje **negatívne stránky**. Firma, ktorá plánuje využívať externé služby, musí na ne pri zriadení outsourcingu myslieť a snažiť sa o elimináciu rizík. Mnohým z nich sa dá zabrániť dôkladnou analýzou v úvodnej etape.

Najväčšie problémy vznikajú pri nejasnom definovaní rozsahu činností. Následkom je vznik nespokojnosti na

jednej alebo na oboch stranách. V outsourcingu IT služieb je už samozrejmosťou vypracovanie servisnej zmluvy, tzv. SLA (Service Level Agreement). V nej je presne definovaný predmet dodávky, rozsah služby, merateľné kritériá, spôsob merania a vyhodnocovania služby, súčinnosť objednávateľa, prípadné sankcie a penále. Keď obidvom stranám bude jasné kto, kedy, aké údaje, v akej štruktúre, akou formou poskytne a aký bude výsledok poskytnutej služby, je veľký predpoklad, že spolupráca bude bezproblémová. S outsourcingovaním služby súvisí aj **väčšia závislosť na dodávateľovi služby a nižšie možnosti kontroly**. Preto je vhodné v zmluve presne definovať povinnosti outsourcingovej spoločnosti v prípade ukončenia spolupráce. Odporúča sa dopredu dohodnúť, kto a za čo preberá zodpovednosť, aké dáta a informácie, v akej štruktúre, v akom rozsahu a v akom čase odovzdá dodávateľ objednávateľovi. Rovnako je potrebné myslieť na spoluprácu kvôli potvrdeniam a rôznym tlačovým výstupom, kontrolám z daňových a iných inštitúcií za obdobie, keď za mzdovú agendu zodpovedala dodávateľská spoločnosť.



Ako si vybrať najlepšieho dodávateľa

Jednou z hlavných podmienok úspešného externého spracovania mzdovej agendy je **výber vhodného dodávateľa**. Pri outsourcingu miezd poskytujeme citlivé a dôverné informácie tretej strane. Pri výbere vhodného partnera sa preto neriadme iba nízkou cenou. Veľmi dôležité sú faktory ako **odbornosť, skúsenosti a referencie**. O spoľahlivosti outsourcingovej spoločnosti nám taktiež môže napovedať aj **certifikácia systému manažérstva kvality** podľa normy **ISO 9001:2008** a už spomínaná norma **ISO 27001:2005**. Vhodnou voľbou outsourcingového dodávateľa bývajú priamo spoločnosti, ktoré vyvíjajú mzdové softvéry. Keďže nemusia softvér na spracovanie miezd nakupovať, vedia ponúknuť výhodnejšie cenové podmienky. Ďalšou výhodou je, že systém vedia operatívne prispôsobiť vašim individuálnym požiadavkám. Treba mať na pamäti, že outsourcing je o dlhodobej spolupráci, preto je nevyhnutná vzájomná komunikácia a budovanie partnerského vzťahu. Úspešný outsourcing sa riadi stratégiou „win – win“, vytvára synergický efekt a pomáha firmám k väčšej konkurencieschopnosti. ■

Autor: Ing. Viera Lukáčová, manažér centra realizácie

www.hour.sk