

УДК 346.3

К. С. КОСІНОВА

студентка Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків

e-mail: mskosinova10@gmail.com



АУТСОРСИНГ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ТА ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена пошуку правового змісту реалізації аутсорсингових відносин з тим, щоб забезпечити гармонізацію інтересів суб'єктів господарювання на мікрорівні та публічні економічні інтереси держави на макрорівні. Тобто аналізу підлягає сам економічний феномен та його правова природа. Крім цього, у статті визначені положення економічної та господарсько-правової політики держави щодо подальшого вдосконалення господарського законодавства у цьому напрямі.

Ключові слова: аутсорсингові договори, транснаціональні корпорації, правова природа аутсорсингу.

Постановка проблеми. В сучасних нестабільних політичних та економічних умовах усе більше постає проблема щодо пошуку нових засобів оптимізації виробництва, скорочення витрат, пошуку нових партнерів, у тому числі й іноземних, а також сприяння розвитку бізнесу у цілому, а як наслідок – й економіки держави. Тому все частіше підприємці стикаються із таким економічним феноменом, який є досить поширеним у світовій практиці, як аутсорсинг. Аутсорсинг дуже вдало себе зарекомендував у діяльності іноземних суб'єктів господарювання, а також як засіб приваблення інвестицій. Проте українські компанії не схильні часто застосовувати його у своїй діяльності, що пов'язують із відсутністю спеціального законодавства та недовірою до нових форм ведення господарської діяльності. У зв'язку з цим існує необхідність визначення основних аспектів державної політики з метою стимулювання важливих для держави секторів економіки, що призведе до її зміцнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою цієї проблеми займалися такі вчені, як О. Морщагін, А. Тищенко, Е. Макеєва, Н. Штангей, Л. Рибіна, Н. Пирець, О. Попко, Ш. Дугінець, І. Колесник, М. Дзюба, Д. Трачова та інші. Однак проблема визначення правової природи аутсорсингових відносин в названих роботах не знайшла свого вирішення, у зв'язку з чим стала предметом дослідження цієї статті.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення поняття «аутсорсинг», переваг та недоліків його застосування, проблем правового регулювання, аналіз сучасного стану застосування аутсорсингу у діяльності як іноземних, так і українських компаній, а також аналіз впливу аутсорсингу на національну економіку країни.

Виклад основного матеріалу. Перш за все слід розпочати із визначення поняття «аутсорсинг». Слід зазначити, що ні в економічній, а тим більше ні в юридичній літературі немає єдиного розуміння цього поняття. Сам по собі термін аутсорсинг (outsourcing) означає вилучення із джерела. [1; 2; 3]. В економічному словнику міститься таке визначення, як застосування зовнішньої організації (постачальника) для виконання другорядних функцій [3]. Д. Хейвуд зазначає, що аутсорсинг – це передача внутрішнього підрозділу підприємства та усіх пов'язаних із ним активів організації постачальнику послуг, який пропонує надавати відповідну послугу впродовж конкретного проміжку у часі за конкретну плату [1]. У літературі також можна зустріти такі розуміння, як кооперація, використання тимчасового працівника без укладання з ним трудової угоди при опосередкуванні спеціалізованим агентством, одна з концепцій управління, відмова від автономного бізнес-процесу і придбання послуг щодо виконання цього бізнес-процесу сторонньою організацією, методика формування додаткових структур господарської діяльності тощо [4]. На нашу думку, під аутсорсингом слід розуміти форму економічної кооперації, яка полягає у передачі основних чи обслуговуючих функцій компанією-замовником іншому суб'єкту (аутсорсеру), як правило, на договірній основі та використовується компанією-замовником з метою оптимізації витрат, а також підвищення якості кінцевого результату.

Залежно від типу функцій, які передаються на зовнішнє виконання, аутсорсинг можна поділити на аутсорсинг бізнес-процесів (ведення бухгалтерського обліку, логістика, маркетинг, реклама тощо); виробничо-технологічний (збирання комплектуючих, виробництво акумуляторів, технічне післяпродажне обслуговування та ін.); ІТ-аутсорсинг (розробка програмного забезпечення, впровадження інформаційних баз даних, обслуговування Web-серверів тощо).

Аутсорсинг у процесі свого розвитку пройшов три основні етапи. Це явище вперше виникло у діяльності нафтовидобувних компаній. У США виникнення аутсорсингу було пов'язане із передачею юридичних послуг, оскільки компанії фактично не мали можливості займатися юридичними функціями через великий обсяг роботи. У зв'язку з цим з'явилася тенденція щодо передачі таких функцій юридичним фірмам. Спочатку такі фірми називалися консалтинговими, а згодом аутсорсинговими, тобто були відповідальними за виконання завдань, які передавалися їм замовником [5]. Другий етап розвитку аутсорсингу припадає на кінець ХХ ст., зокрема на 90-ті рр., та характеризується стрімким поширенням серед великих компаній. Це обумовлювалося виникненням інформаційних технологій, зокрема функції щодо програмного забезпечення, обслуговування інформаційних систем почали передаватися спеціалізованим фірмам. Саме у цей час з'явилися перші публікації, які започаткували наукове розроблення стратегій використання аутсорсингу у діяльності компаній [3; 6; 7]. У цей період також була висловлена думка, яка зводилася до того, що найважливішим чинником збереження конкурентоспроможності є поділ функцій на основні та другорядні, потім і передача усіх другорядних функцій, а також персоналу, який виконує ці функції, компанії-спеціалісту (постачальнику послуг) [8]. Таким чином, утвердилася думка про те, що для успішного ведення господарської діяльності необхідною є передача усіх функцій компанії, на яких вона не спеціалізується, іншій компанії чи компаніям, для яких такі завданнями є профільними [1]. Третій етап відзначився використанням аутсорсингу у виробничому процесі компаній. Тобто підприємства почали передавати певну частину виробничого процесу іншим компаніям, отримуючи продукт більш високої якості, а також значно зменшуючи витрати.

Беручи до уваги поширеність цього економічного явища у господарській діяльності іноземних підприємств, слід зазначити переваги його застосування. Перш за все застосування аутсорсингу у сфері організаційно-управлінських функцій надає змогу перекласти частину ризику на іншу компанію, покращити рівень контролю, вивільнити ресурси для основних функцій компанії; у сфері технологічних функцій створює сприятливі умови для отримання доступу до новітніх технологій та ресурсів, які відсутні на території компанії-замовника, а також послуг світового класу. Крім цього, аутсорсинг дозволяє забезпечити надходження іноземної валюти, а також скоротити витрати обслуговування бізнес-процесу і підвищити прибутковість [9]. Але існує такий вагомий недолік, як розголошення комерційної таємниці, або як зазначається в літературі, конкурентного ядра, чи використання її у власному виробничому процесі, що може призвести до зниження

конкурентоспроможності, а також і прибутковості компанії-замовника. Крім цього, існує ймовірність надання низької якості послуг або крадіжки інтелектуальних активів [4].

У сучасних умовах глобалізації фактично не відчувається межа між аутсорсингом та офшорингом. Це підтверджується присутністю великої кількості індійських компаній – аутсорсерів у США та Англії. Офшоринг вдало себе зарекомендував в охороні здоров'я, в медіа, а також все частіше застосовується у юридичній сфері [10]. Тобто компанії намагаються частіше взаємодіяти між собою на взаємовигідних умовах, все менше приділяючи уваги місцю розташування тієї чи іншої компанії. Враховуючи все вищенаведене, можна зробити висновок, що у Європі та США значна кількість підприємств у ході ведення своєї господарської діяльності звертаються до аутсорсингу.

Тепер слід перейти до ситуації в Україні. Аналізуючи менталітет українців, який зводиться до «тільки моє», що сформувався та залишився ще з радянських часів, можна обґрунтувати нерозвиненість аутсорсингу у нашій державі. Тобто українці схильні контролювати все власноруч, не бажаючи передавати частину функцій іншим компаніям. Крім цього, на дуже повільний розвиток аутсорсингу в Україні впливає нестабільна ситуація в державі, низький рівень обізнаності щодо нових форм та стратегій ведення господарської діяльності, відсутність спеціального законодавства та правових засобів регулювання аутсорсингової діяльності. Враховуючи низький рівень та темп зростання економічного потенціалу України, виникає необхідність аналізу ефективності та можливості аутсорсингу сприятливо впливати на фінансову стійкість компаній, а також розвиток економіки.

Спочатку розглянемо ситуацію, коли українські компанії виступають замовниками послуг, так би мовити «ентерпрайзерами». Слід зазначити, що незважаючи на малу кількість компаній, які використовують аутсорсинг у своїй діяльності, 80% керівників вітчизняних підприємств планують найближчим часом розпочати передачу функцій на виконання спеціалізованим компаніям [11]. Українські компанії часто передають аутсорсерам функції у сфері PR-менеджменту. Це пов'язують із тим, що наші компанії під впливом нестабільних та несприятливих економічних умов схильні до зниження ефективності своєї діяльності, а, як наслідок, і прибутку, а тому постає необхідність в рекламі, створенні іміджу компанії, а також виведенні її на ринок як конкурентоспроможного суб'єкта [11]. Крім цього, все більше простежується тенденція застосування аутсорсингу в юридичній сфері. До такого виду аутсорсингу відносять юридичний аналіз, складання запитів, контрактів, договорів, листів тощо, представництво в судах, а також в інших органах державної

влади, обслуговування господарської діяльності в цілому, забезпечення захисту прав інтелектуальної власності [10]. У зв'язку з цим у підприємств відпадає необхідність у веденні юридичного аспекту господарської діяльності, а також витратанні коштів на виплату заробітної плати, що надає можливість зосередити кошти та зусилля на основному виді діяльності компанії. Яскравим прикладом українських підприємств, які співпрацюють із аутсорсинговими компаніями, є Metro та Villa. Вони передають спеціалізованим компаніям функції транспортно-складського характеру, які полягають у доставці, зберіганні та розфасовці продукції. Отже, зазначені українські компанії не мають необхідності будувати розподільчі центри, а також мають змогу зменшити рівень управлінського контролю. Крім цього, в літературі зазначається, що компанії, які використовують логістичні послуги, збільшують свій прибуток на 20–30% за рік [12]. З цього випливає, що, концентруючись на головних напрямках господарської діяльності, віддаючи другорядні функції спеціалізованим компаніям, які надають результат вищої якості, компанії, оптимізуючи витрати, підвищують свою конкурентоспроможність, що, у свою чергу, впливає на підвищення національної економіки. Так, діяльність компанії Nokia характеризується співробітництвом із Hewlett-Packard задля здійснення останнім управління корпоративною інформаційною системою Nokia. Це робиться саме для можливості концентрації своїх зусиль на основних напрямках діяльності.

Крім цього, за даними Державної фінансової служби України доля експорту аграрно-промислового комплексу зросла до 43% у 2016 р. Доцільним буде навести визначення аграрного аутсорсингу, під яким розуміють форму господарювання в аграрно-промисловому комплексі, пов'язану з розвитком економічних відносин і формуванням кластерної форми організації економіки, що базується на тривалому співробітництві й високому рівні довіри між учасниками, а це передбачає перерозподіл ресурсів за рахунок зосередження на головному напрямі діяльності, передачі допоміжних, другорядних функцій зовнішнім фахівцям [13]. У сучасних умовах в Україні аграрний сектор характеризується певною поляризацією, оскільки існує дві сторони: великі сільськогосподарські корпорації та малий бізнес, до якого можна віднести фермерські господарства та приватні підприємства. А тому в цьому випадку аутсорсинг для кожного виду буде відігравати свою переважну роль. Наприклад, для великих компаній він буде засобом оптимізації витрат, а також концентрації зусиль на основних напрямках діяльності, тоді як для малого та середнього бізнесу – в основному пошуком нових партнерів та форм співробітництва. В Україні є необхідні земельні ресурси для отримання великої кількості продукції, але немає новітніх технологій та досвіду для вдоскона-

лення процесу вирощування продукції. В літературі зазначається, що сільському господарству необхідна інноваційність, яку може забезпечити аутсорсинг [14]. Оскільки передача функцій компаніям, які знаходяться у державах із розвиненим сільським господарством, надасть можливість підвищити конкурентоспроможність, отримувати послуги світового класу, а також доступ до новітніх наукових розробок.

Тепер варто розглянути значення виконання функцій, які були передані на аутсорсинг саме українськими компаніями. Відповідно до інфляційного звіту Національного банку України у 2015 р. Україна збільшила обсяг експорту ІТ-послуг на 17%. Крім цього, 79% із експорту ІТ-послуг склали комп'ютерні послуги, а саме – розробка програмного забезпечення. Як зазначають експерти, ІТ-послуги – це єдиний вид експортних послуг, який демонструє зростання протягом останніх декількох років. У зв'язку з цим за даними *Ukraine Digital News* такі міжнародні компанії, як Boeing, Ericsson, Siemens, Huawei обрали саме нашу державу як центр для розміщення об'єктів своїх науково-дослідницьких робіт. Це приносить ряд переваг, таких як часткове вирішення зайнятості населення, підвищення кваліфікації та професійності трудового ресурсу. Важливим є те, що аутсорсинг формує окремі сектори національної економіки – кластери. Але слід зазначити, що для того, щоб ІТ-аутсорсинг приносив позитивні результати для національної економіки, слід об'єднати всіх суб'єктів українського комп'ютерного ринку за згідно із класифікатором інформаційно-комп'ютерного технологій для того, щоб точно розуміти, які саме сфери мають найбільший експортний потенціал, щоб гарантувати державну підтримку [15].

Крім цього, аутсорсинг може розглядатися як засіб включення у ТНК. Останніми роками у діяльності ТНК переважають саме неакціонерні форми операцій, такі як субпідрядні контракти. Дж. Маркузен проаналізував механізм впливу ТНК на зростання промислового експорту у слабкорозвинених країнах [16]. Крім цього, Р. Синкович, А. Роат продемонстрували у своїх працях значення субконтрактних угод ТНК у збільшенні експорту держав, у яких знаходяться їх підприємства [17]. Слід зауважити, що аутсорсинг буде впливати на експорт у тому випадку, якщо функції виконуються на користь іноземного суб'єкта, які, як правило, пов'язані із виробництвом напівфабрикатів або проміжної продукції виробничого циклу компанії-замовника. Дуже вдалим застосування аутсорсингу можна вважати використання його компаніями Азії, які вийшли на світовий ринок, а також стали частиною міжнародної виробничої системи ТНК. Наприклад, тайванська фірма Foxconn/ HonHai збільшила обсяг своїх продаж до 59 млрд дол., а сінгапурська компанія Flextronics – до 31 млрд дол. Такі показники були досягнуті завдяки

співпраці, а саме субпідрядним угодам із ТНК Hewlett-Packard, Apple, Sony та Philips [18]. Тайванські фірми Foxconn, Quanta, Inventec вважаються одними із найбільш провідних світових виробників, які працюють саме на підставі виконання функцій, переданих на аутсорсинг. Згодом ці компанії перетворилися на великі ТНК та мають велику кількість своїх філіалів в Азії, США та Японії [19]. На підтвердження важливості ТНК для економіки доцільно буде навести приклад в автомобільній промисловості. Отже, автомобільна корейська компанія Hyundai почала свої експортні операції із укладанням контракту із ТНК Ford про зарубіжний субпідряд щодо збору частин. Після цього виникла необхідність до більш складних технологій виробничого процесу, а також конструювання нових моделей. У результаті Hyundai створила спільне підприємство із ТНК Mitsubishi, де японська компанія не мала контрольного пакета акцій. Але створення такого підприємства надало змогу купити ноу-хау та новітні технології на основі ліцензійних угод. Придбання необхідних знань та вмій зробило можливим виробляти усі компоненти, необхідні для виробництва автомобілів, а згодом і випускати свої власні моделі [19].

Вищенаведене говорить про те, що держава має диференціювати види діяльності на ті, які приносять вигоду Україні, та сприяти їх розвитку, що надасть змогу зміцнити національну економіку, обмежувати ті, які перетворюють державу на об'єкт економічної експлуатації.

Як уже зазначалося, на використання аутсорсингу впливає також відсутність спеціального правового регулювання таких відносин. Тому доцільним є зазначити проблемні питання саме правового характеру. По-перше, законодавство України не містить чіткого визначення аутсорсингу, що ускладнює його розуміння, а також відмежування від інших суміжних договорів. Крім цього, необхідно зазначити, що його часто ототожнюють із договорами поставки, надання послуг та виконання робіт. По-друге, відсутній порядок укладання, а також оформлення договорів щодо передання функцій на виконання іншим компаніям. Це тягне за собою й те, що у випадку порушення умов або невиконання чи неналежного виконання договору аутсорсингу сторони не можуть ефективно захистити свої права, оскільки більшість національних судів не схильні відмежовувати зазначений договір як самостійний. По-четверте, у випадку аутстафінгу як одного із виду аутсорсингу, виникають проблеми із оформленням трудових договорів та захистом прав працівників. Оскільки фактично особа перебуває у трудових відносинах із одним роботодавцем, а виконує трудові функції щодо іншого, який, у свою чергу, має забезпечувати належні умови праці. Хоча, як зазначається в літературі, відповідальність за це буде нести компанія-провайдер [20].

Висновки. Аутсорсинг – це форма економічної кооперації, яка полягає у передачі основних чи обслуговуючих функцій компанією-замовником іншому суб'єкту (аутсорсеру), як правило на договірній основі, та використовується компанією-замовником з метою оптимізації витрат, а також підвищення якості кінцевого результату.

1. Аутсорсинг є об'єктом, процесом, властивістю сучасної глобалізації економіки, а тому є окремим об'єктом економічної політики.

2. До переваг аутсорсингу можна віднести можливість компанії-замовника сконцентрувати свої зусилля на основних напрямках господарської діяльності, за рахунок передання другорядних функцій іншим спеціалізованим компаніям; створення сприятливих умов для отримання доступу до новітніх технологій та послуг світового класу; забезпечення надходження іноземної валюти; скорочення витрат на обслуговування бізнес-процесів, а також підвищення прибутковості.

3. Недоліками аутсорсингу є ризик розголошення комерційної таємниці; відмінність у стандартах і методології виконання бізнес-процесів між аутсорсером та компанією-замовником; можливість повної або часткової втрати контролю над ситуацією.

4. Аутсорсинг слід розглядати на мікро- та макрорівні. В першому випадку йдеться про договірну форму, оскільки він опосередковується договорами про надання послуг, виконання робіт, підряду тощо. На макрорівні йдеться про проблему організаційно-господарського впливу держави на відповідні типи аутсорсингових відносин.

5. Актуальною залишається проблема визначення засобів господарсько-правового регулювання для впливу на аутсорсингові відносини, а також розроблення спеціального законодавства для стимулювання використання аутсорсингу українськими компаніями у своїй господарській діяльності, що буде позитивно відбиватися на національній економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хейвуд Д. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. / Д. Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2002. – 176 с.
2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентноспособных организаций : учеб. пособие / под ред. проф. Б. А. Аникина. – М. : Инфра-М, 2003. – 187 с.
3. Дрозд И. Бухгалтерский аутсорсинг как организационная форма современного учетно-аналитического процесса / И. Дрозд // Бухгалтер. учет и аудит. – 2003. – № 8. – С. 10–18.
4. Стрельченко Н. М. Контрактний аутсорсинг – економічний інструмент покращення відносин з іноземними партнерами / Н. М. Стрельченко // Економ. інноваци. – 2005. – № 23. – С. 100–109.

5. Морщагін О. В. Аутсорсинг як специфічний інструмент інтеграції підприємств / О. В. Морщагін // Торгівля і ринок. – Вип. 19, т. 4. – 2006. – С. 98–104.
6. Дойг С. Не зашло ли использование аутсорсинга слишком далеко? / С. Дойг, Д. Вулсон Д, К. Спекхальс // Эконом. стратегии. – 2004. – № 1. – С. 88–92.
7. Lacity M. C. It Outsourcing: maximize flexibility and control / M. C. Lacity, L. P. Willcocks, D. E. Feeny // Harvard business review. – 1995. – Vol. 73.3(3). – P. 84–93.
8. Тищенко А. Перспективы аутсорсинга как одного из условий повышения конкурентных преимуществ / А. Тищенко // Экономика: проблемы теории и практики. – 2005. – Вып. 208, т. 3. – С. 634–639.
9. Штангей Н. М. Аутсорсинг як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки / Н. М. Штангей // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2007. – Вип. 1 (5), т. 2. – С. 9–12.
10. Usha A. Legal Process Outsourcing: Trends and Perspectives [Електронний ресурс] / A. Usha. – 2008. – Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1085128.
11. Передрий Е. Анализ функций, передаваемых на выполнение в аутсорсинге / Е. Передрий // Вестн. Нац. техн. ун-та «ХПИ» : сб. науч. тр. – Х. : НТУ «ХПИ». – 2006. – № 15. – 215 с.
12. Попко О. Проблеми та перспективи аутсорсингової діяльності / О. Попко // Вісн. Нац. ун-ту вод. госп-ва та природокористування. Економіка : зб. наук. пр. – 2008. – 429 с.
13. Дзюба М. Перспективи розвитку аутсорсингу в агропромисловому комплексі України / М. Дзюба // Вісн. Харк. нац. аграр. ун-ту ім. В. В. Докучаєва : зб. наук. пр. – Харків : ХНАУ, 1997–2012 – № 12 : Технічні науки. Сільськогосподарські науки. Економічні науки. – 2012. – № 12.
14. Рибіна Л. Консалтинг і аутсорсинг як фактори успішного розвитку конкурентного бізнесу / Л. Рибіна // Вісн. Харк. нац. техн. ун-ту сільс. госп-ва ім. П. Василенка. – Харків : ХНТУСГ. – Вип. 65: Економічні науки. – 2007. – 345 с.
15. Осадчий В. И. Роль ИТ-аутсорсинга в экспорте украинских информационно-компьютерных технологий / В. И. Осадчий // Эконом. простір. – 2013. – № 79. – С. 34–45.
16. Markusen J. Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise / J. Markusen, K. Maskus // Review of International Economics. – 2002. – Vol. 10. – P. 694–707.
17. Wu F. Overcoming Export Manufacturers' Dilemma in International Expansion / F. Wu, R. Sinkovics, T. Cavusgil, A. Roath // Journal of International Business Studies. – 2007. – Vol. 38, № 2. – P. 283–302.
18. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. – Geneva and New York : United Nations. – 2012. – 200 p.
19. Kosmina V. Offshore outsourcing and export of transnational companies from newly industrialised countries of Asia / V. Kosmina // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. – 2014. – P. 271–275.

20. Партин Г. О. Основні види аутсорсингу та їх застосування в управлінні діяльністю підприємства / Г. О. Партин, О. В. Дідух // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф., Львів, 10–12 листоп. 2011 р., присвяч. 45-річчю Ін-ту економіки і менеджменту та 20-річчю Ін-ту післядиплом. освіти Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2011. – С. 637–638.

REFERENCES

1. Heyvud D. B. (2002). Outsorsing: v poiskah konkurentnyih preimuschestv. M. Idatelskiy dom «Vilyams».
2. Anikin B. A. (2003). Outsorsing: sozдание vyisokoeffektivnyih i konkurentnosposobnyih organizatsiy: uch. pos. M. Infra-M.
3. Drozd I. (2003). Buhgalterskiy outsorsing kak organizatsionnaya forma sovremennogo uchetno-analiticheskogo protsessa. Buhgalterskiy uchets i audit. 8.
4. Strelchenko N. M. (2005). Kontraktniy outsorsynh – ekonomichnyi instrument pokrashchennia vidnosyn z inozemnyimi partneramy. Ekonomicheskie innovatsii. 23.
5. Morshchahin O. V. (2006). Outsorsynh yak spetsyifichnyi instrument intehratsii pidpriemstv. Torhivlia i rynek. Vyp. 19. T. 4.
6. Doyg S. Vulson D., Spekhals K. (2004). Ne zashlo li ispolzovanie outsorsinga slishkom daleko? Ekonomicheskie strategi. 1.
7. Lacity M. C. Willcocks L. P. Feeny D. E. (1995) It Outsourcing: maximize flexibility and control. Harvard business review. Vol. 73.3(3).
8. Tischenko A. (2005). Perspektivy i outsorsinga kak odnogo iz usloviy povyisheniya konkurentnyih preimuschestv. Ekonomika: problemy teorii i praktiki. Vyip. 208. T. 3.
9. Shtanhei N. M. (2007). Outsorsynh yak faktor pidvyshchennia mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. Vyp.1 (5): u 2 t., t. 2.
10. Usha A. (2008) Legal Process Outsourcing: Trends and Perspectives. Retrieved from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1085128
11. Peredriy E. (2006). Analiz funktsiy, peredavaemyih na vyipolnenie v outsorsinge. Vestnik Natsionalnogo tehnikeskogo universiteta “HPI”. 15.
12. Popko O. (2008). Problemy ta perspektyvy outsorsynhovoї diialnosti. Visnyk Natsionalnogo universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia. Ekonomika. Vyp. 4 (44). ch. 3.
13. Dziuba, M. (2012). Perspektivy rozvytku outsorsynhu v ahropromyslovomu kompleksi Ukrainy. Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo ahrarnoho universytetu imeni V. V. Dokuchaieva. 12.
14. Rybina, L. (2007). Konsaltny i outsorsynh, yak faktory uspishnoho rozvytku konkurentnoho biznesu. Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva im. P. Vasylenka. Vyp. 65 Ekonomichni nauky.
15. Osadchiy V. I. (2013). Rol IT-outsorsinga v eksporte ukrainskikh informatsionno-kompyuternyih tehnologiy. Ekonomichnyi prostir. 79.

16. Markusen J., Maskus K. (2002). Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise. Review of International Economics. Vol. 10.
17. Wu F., Sinkovics R., Cavusgil T., Roath A. (2007). Overcoming Export Manufacturers' Dilemma in International Expansion. Journal of International Business Studies. Vol. 38. 2.
18. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. – Geneva and New York: United Nations.
19. Kosmina V. (2014). Offshore outsourcing and export of transnational companies from newly industrialised countries of Asia. Austrian Journal of Humanities and Social Sciences.
20. Partyn H. O., Didukh O. V. (2011). Osnovni vydy autsorsynhu ta yikh zastosuvannya v upravlinni diialnistiu pidpriemstva. Suchasni problemy ekonomiky i menedzhmentu : tezy dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. Lviv. Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2017.

Е. С. КОСИНОВА

студентка Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого,
Харьков

АУТСОРСИНГ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена поиску правового содержания реализации аутсорсинговых отношений с целью обеспечения гармонизации интересов субъектов хозяйствования на микроуровне и публичных экономических интересов государства на макроуровне. Следовательно, анализу подлежит сам экономический феномен и его правовая природа. Кроме этого, в статье определены основные моменты экономической и хозяйственно-правовой политики государства относительно дальнейшего совершенствования хозяйственного законодательства в этом направлении.

Ключевые слова: аутсорсинговые договоры, транснациональные корпорации, правовая природа аутсорсинга.

K. S. KOSINOVA

Master, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv.

OUTSOURCING AS A MEANS OF DEVELOPMENT AND STRENGTHENING OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Problem setting. In today's unstable political and economic conditions there are problems of finding new means for optimizing production, reduce costs, finding new partners and promoting business development. Outsourcing has very successfully proved in the

activities of foreign business entities, it would be advisable to implement into the activities of domestic economic entities.

Recent research and publications analysis. O. Morshchahin, A. Tyshchenko, E. Makeieva, N. Shtanhei, L. Rybina, N. Pyrets, O. Popko, Sh. Duhinets, I. Kolesnyk, M. Dziuba, D. Tkachova studied this issue. However, the problem of determining the legal nature of outsourcing relations in these works have not found their solution, and in this connection became the subject of research of this article.

Paper objective. The article's purpose is to define the concept of "outsourcing", the advantages and disadvantages of its application, the problems of legal regulation, the analysis of the current state of outsourcing in the activities of foreign and Ukrainian companies, as well as an analysis of the impact of outsourcing on the national economy.

Paper main body. There are cases when Ukrainian companies are the customers of services, so-called "enterprises". Ukrainian companies often transfer the outsourced functions in the area of PR-management. This is due to the fact that our companies are inclined to reduce the efficiency of their activities, and as a result, profit influenced by unstable and unfavorable economic conditions. Also, outsourcing can be seen as a means of inclusion in TNCs. In recent years, TNCs have been dominated by unincorporated forms of operations, such as subcontracting contracts. The state should differentiate activities into those that benefited Ukraine, and contribute to their development, and limit those that turn the state into an object of economic exploitation.

Conclusion of the research: Outsourcing is a form of economic cooperation that consists in the transfer of the main or serving functions by the customer company to another entity (outsourcer), usually on a contractual basis, and is used to optimize costs and improve the quality of final result.

Outsourcing should be considered at the microlevel and macro level. In the first case, it is a contractual form. At the macro level, we are talking about the problem of the organizational and economic impact of the state on the appropriate types of outsourcing relationships.

The problem of determining the means of economic and legal regulating for effects to outsourcing relationships, and the drafting of special legislation remains valid.

Short abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the search for the legal content of the implementation of outsourcing relations in order to ensure the harmonization of the interests of economic entities at the micro level and the public economic interests of the state at the macro level. Therefore, the economic phenomenon and its legal nature are subject to analysis. In addition, the provisions of the economic, economic and legal policy of the state on further improvement of legislation in this direction are defined in the article.

Key words: outsourcing contracts, transnational corporations, the legal nature of outsourcing.