

УДК 346.3

К. С. КОСІНОВА

студентка

Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна

e-mail: mskosinova10@gmail.com



АУТСОРСИНГ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ (ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ)

Стаття присвячена аналізу використання аутсорсингу на трьох основних рівнях: мікрорівні, макрорівні та мегарівні. Здійснено аналіз взаємодії різних суб'єктів на різних рівнях застосування аутсорсингу та переваги, які може отримати держава від таких господарсько-правових відносин. Визначено завдання господарсько-правової політики в сфері аутсорсингових відносин. Сформульовано позиції щодо публічних інтересів у сфері аутсорсингових відносин, а також щодо особливостей економічної політики держави в цій сфері.

Ключові слова: аутсорсинг, аутсорсингові договори, транснаціональні корпорації, промислова політика держави, вітчизняне підприємство-аутсорсер.

Постановка проблеми. У сучасних нестабільних політичних умовах та за слабкого стану національної економіки актуалізується необхідність пошуку нових форм ведення господарської діяльності, а також нових господарсько-правових засобів стимулювання розвитку важливих сегментів національної економіки. У зв'язку з цим все частіше суб'єкти господарювання і зокрема транснаціональні корпорації використовують нові форми взаємодії між собою. Все більшої актуальності набуває питання використання аутсорсингу з точки зору розвитку національної економіки, вирішення таких державних проблем, як проблема зайнятості, розвиток депресивних регіонів, отримання доступу до новітніх технологій, зокрема, за рахунок включення до виробничих ланцюгів транснаціональних корпорацій. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення основних переваг, які може отримати держава.

ва та національна економіка при запровадженні коопераційних господарських договорних зв'язків аутсорсингового характеру.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробкою цієї проблеми займалися такі вчені, як І. Гелета, Т. Васильківська, С. Шайдуров, Л. Першко, В. Македон, І. Синяєва, С. Каганова та ін. Однак проблема правової розробленості відносин аутсорсингу, зокрема як засобу підвищення ефективності національної економіки та подальшої її інтеграції до глобального економічного простору досі залишається невирішеною.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення місця аутсорсингових відносин у системі об'єктів державної промислової політики та особливостей їх застосування на різних рівнях реалізації. Аналіз можливих переваг, які може отримати держава, зокрема, при застосуванні аутсорсингу у діяльності державних компаній, а також створення сприятливих умов для іноземних інвестицій та передачі окремих функцій ТНК на аутсорсинг національним компаніям та напрацювання господарсько-правових інструментальних можливостей для вирішення названих завдань.

Виклад основного матеріалу. Все частіше компанії у своїй діяльності звертаються до аутсорсингу. Це пов'язано із існуванням певних передумов, які спонукають компанії звертатися до цього відносно нового засобу ведення господарсько-правової діяльності. Такими передумовами є, по-перше, висока динамічність ринку. Компанії мають швидко реагувати на зміни, які відбуваються. У зв'язку з цим виникає необхідність у наявності технологій швидкого реагування, залучення ресурсів для виконання відповідних завдань. По-друге, можливість вивільнення часу керівників для функцій, які складають стратегічне управління за рахунок передачі непрофільних, обслуговуючих функцій спеціалізованим компаніям. По-третє, відсутність спеціальних навичок для виконання певних завдань, що призводить до неможливості отримання якісного результату. По-четверте, досягнення об'єктивності. Це пов'язано із тим, що більша кількість працівників несхильні відходити від технологічної бази, до якої звикли, а тому виникає необхідність у сторонньому професіональному висновку [1]. Але перед тим, як прийняти компанією рішення про застосування аутсорсингу, необхідно проаналізувати чимало чинників діяльності підприємства, визначити мету його використання, а також зібрати необхідну кількість інформації щодо потенційних аутсорсерів для того, щоб обрати кращого та бути впевненим, що передача відповідних функцій чи бізнес-процесів призведе до підвищення ефективності діяльності компанії, а не навпаки. Зазвичай аналізу підлягають такі критерії, як економічність, оптимальність, оперативність, надійність [2].

Для підтвердження ефективності передачі функцій профільним компаніям доцільним буде навести переваги, якими користуються компанії, впрова-

джуючи у свою діяльність аутсорсинг. Це, зокрема, економія часу за рахунок того, що немає необхідності удосконалення процесів підприємства власними силами, отримання доступу до технологій та послуг світового ринку, зниження витрат на обслуговування бізнес-процесів, вивільнення власних людських ресурсів, які можуть бути спрямовані на виконання інших завдань підприємства, зниження витрат на постійне навчання та утримання персоналу, можливість зменшення залежності компанії від окремих працівників та зменшення навантаження на менеджмент, а як наслідок – й створення більш сприятливих умов для ефективної роботи та оперативного прийняття рішень. Проте на слід забувати й про можливі ризики, до яких можна віднести відмінність у стандартах і методології виконання бізнес-процесів між аутсорсером та компанією-замовником, ймовірність розголошення конфіденційної інформації, що призведе до зниження конкурентоспроможності підприємства, повна або часткова втрата контролю над ситуацією [3; 4] та проблема відповідальності, наприклад, яка може виникнути у випадку передачі на аутсорсинг ведення бухгалтерського обліку. Цікавим є те, що виконання функцій буде здійснюватися аутсорсером, а відповідальність, наприклад, перед органами державної фіскальної служби буде нести саме компанія-замовник.

Разом з тим слід констатувати, що не дивлячись на широке розповсюдження терміна «аутсорсинг» та широке практичне застосування аутсорсингових договірних відносин в юридичній, зокрема, господарсько-правовій сфері ні це поняття, ні його узгоджені господарсько-правові еквіваленти не ввійшли. Однак проблема виділення з цілої низки договорів господарсько-виробничого, коопераційного типу саме договори аутсорсингового характеру є питанням абсолютно не вирішеним ні в господарському законодавстві, ні в господарсько-правовій науці. Важливе кваліфікаційне значення можуть мати також і правові ознаки, особливості самих учасників аутсорсингових відносин, наприклад, чи можуть вони бути підприємствами, що об'єднані в холдинг, або чи можливий аутсорсинг у форматі внутрішньогосподарських відносин, наприклад, між головним підприємством та його філією та багато інших. Між тим, очевидний надзвичайний потенціал застосування аутсорсингу в макроекономічному контексті на рівні реалізації державою власної економічної політики стимулювання економічного зростання.

У контексті аналізу застосування аутсорсингу вважаємо доцільним розглянути його використання на трьох основних рівнях: мікрорівні, макрорівні та мегарівні. Основним критерієм розмежування рівнів є суб'єктний склад відповідних аутсорсингових відносин.

Почнемо із мікрорівня. Коли ми говоримо про мікрорівень застосування аутсорсингу, ми маємо на увазі використання аутсорсингу на рівні договірних відносин між конкретними суб'єктами господарювання. Тут може мати міс-

це як офшоринг, так і офшорний аутсорсинг, оскільки мова йде саме про взаємодію компаній між собою та передачу певних функцій або бізнес-процесів на виконання іншій організації. Аутсорсинг на мікрорівні реалізується через укладання таких договорів, як договору про надання послуг, договору поставки, договору про виконання робіт тощо. Важливо звернути увагу на те, що аутсорсинг являє собою не окремий вид господарсько-правового договору, а тип господарських правовідносин, який реалізується через укладання системи окремих господарсько-правових договорів, умови якої змінюються в залежності від якості виконання попереднього договору. У зв'язку з цим актуальності набуває питання щодо виокремлення критеріїв, які б дозволили чітко відмежовувати аутсорсинг від інших видів виробничої кооперації між підприємствами.

Слід зазначити, що відносини, які виникають між компанією-замовником та аутсорсером, можуть бути професійними (надання кваліфікованих спеціалістів), виробничо-технологічними (надання техніки та технології), фінансово-адміністративними (залучення аутсорсера для реалізації будь-якого проекту) або регіональними (з метою зниження витрат за рахунок дешевої робочої сили) [5].

Говорячи про ситуацію застосування українськими компаніями аутсорсингу, можна сказати, що спостерігається найбільш часте передання функцій у сфері ІТ-послуг, юридичного обслуговування, бухгалтерського обліку, маркетингу, логістики та ресурсного забезпечення виробничого процесу, як уявляється, на мікрорівні питання аутсорсингу має переважно економічний характер, знаходиться в площині менеджменту.

Більш цікавим та більш цінним для економіки України та її місця на світовій арені є макрорівень. Тут уже йдеться саме про взаємодію суб'єктів господарювання різних держав між собою, що за своїм сукупним значенням спроможна впливати на стан агрегатних показників національної економіки. Зокрема, аутсорсинг сприяє розвитку міжнародних економічних відносин окремих секторів національних економік. Із практики України можна навести такий приклад аутсорсингу, сторонами якого є держави, як угода між Україною та Азербайджаном, суть якої полягає у здійсненні закупівлі Азербайджаном 10 літаків (Ан-178) у української сторони. Крім цього, була досягнута домовленість щодо розширення співробітництва в авіаційній галузі із Азербайджаном. У рамках цих домовленостей ДП «Антонов» має пред'явити азербайджанській стороні попередню програму та структуру організації планування, будівництва та забезпечення діяльності на території Азербайджану підприємства по зборці літаків АН-178. Очевидно, що предметом аутсорсингових відносин є збирання літаків аутсорсером, але в цілому виконання такої

домовленості сприятиме розширенню обсягів виробництва усіх основних вузлів на підприємствах України.

Важливим є те, що передбачається створення авіаційного кластеру, а також створення програми, яка б поєднала кілька напрямів авіапромисловості: виробництво, маркетинг, продаж, супровід експлуатації, ремонт та гарантійний сервіс. Аналізуючи зазначену угоду, можна дійти висновку, що вона являє собою аутсорсинг, зокрема офшорний аутсорсинг, під яким розуміється передача бізнес-процесів, а також виробничих функцій аутсорсинговим компаніям, які знаходяться за межами країни компанії-замовника [6]. На відміну від офшорного аутсорсингу, офшоринг являє собою передання окремих функцій компанії-виконавцю, яка знаходиться за межами країни компанії-замовника, але є її афілійованою юридичною особою або підрозділом. Крім цього, аргументами, що підтверджують аутсорсингову природу угоди, є те, що, по-перше, відповідно до домовленості між сторонами здійснюється передача функцій щодо зборки літаків, що є основною функцією ДП «Антонов», іншому підприємству. А тому має місце стратегічний аутсорсинг. По-друге, функція щодо зборки продукції виконувалася самостійно ДП «Антонов», що є важливим, оскільки має бути саме передача тієї функції, яку компанія здатна виконувати самостійно, а віддає її з метою концентрації зусиль на більш пріоритетних напрямках діяльності підприємства, а також доступу до світового ринку. По-третє, аутсорсер знаходиться на території іншої держави. По-четверте, дана угода виступає як засіб доступу до іноземного ринку, а також розвитку авіаційної промисловості України. Слід зазначити, що аутсорсинг на макrorівні має стати і об'єктом, і інструментом державної промислової політики. Так, В. О. Усатий визначає її як специфічний синтезований механізм реалізації державної організаційно-господарської функції, що об'єднує комплекс окремих напрямів державної економічної політики як такої і спрямований на забезпечення постійного зростання конкурентоздатності національного промислового сектору, рівня національної економічної та політичної безпеки шляхом реалізації спеціально розробленого алгоритму застосування необхідних інформаційних, програмно-організаційних, економічних, фінансових і суто правових засобів впливу на сферу відносин промислового господарювання [7].

Найважливішим для України є мегарівень застосування аутсорсингу, оскільки саме цей рівень у більшій мірі дозволяє Україні вийти на світовий ринок, стати частиною виробничого процесу світових ТНК та отримати доступ до новітніх технологій.

Визначення мегарівня реалізації аутсорсингових відносин має дещо штучний характер і скоріше є особливим різновидом макrorівня, але тут особли-

во хотілося б виділити участь саме передових ТНК, кооперація з якими вітчизняних підприємств потенційно створює можливості запозичення самих конкурентоспроможних технологій, методів організації виробництва, входження із конкурентоспроможною продукцією на глобальний ринок як такий. Особливою метою заохочення аутсорсингових відносин на мегарівні є звичайно подальший функціональний розвиток суб'єкта господарювання – вітчизняного аутсорсера. Як уявляється, аутсорсинг саме такого типу має отримати не тільки власне місце у національній економічній політиці, але і власний господарсько-правовий механізм стимулювання.

У цьому контексті слід погодитись із Д. В. Задихайлом, який розуміє економічну політику держави як форму реалізації державою власної суверенної економічної влади та відповідних функцій, що організаційно інституціолізована як особливий тип та процес діяльності, який за своїм механізмом складається з формування та здійснення офіційно затвердженого алгоритму застосування правових засобів державного впливу на зміст, структуру та динаміку внутрішньо- та зовнішньоекономічних відносин, на макроекономічні властивості ринкової рівноваги, шляхом відповідної корекції змісту правового господарського порядку, з метою досягнення програмно визначених кількісних та якісних властивостей функціонування національної економічної системи, забезпечення економічного народовладдя та суверенітету України [8, с. 4].

Відповідно до Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) ТНК – корпорації, які мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно юридичних форм і сфер діяльності у двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів [7]. Слід зауважити, що ТНК характеризуються двоякістю природи, оскільки є частиною двох економік: країни базування, а також держави, де знаходяться її дочірні підрозділи. У 90-х рр., зокрема у 1996, було сформовано законодавство щодо регулювання режиму іноземного інвестування, але це не привело до збільшення присутності світових ТНК на ринку України. У зв'язку з цим Україні як державі, яка є приймаючою країною, необхідно розробити відповідну політику для того, щоб забезпечити сприятливі умови для прямих інвестицій з боку ТНК, захисту суспільних інтересів, а також розвитку найбільш важливих галузей економіки та створення в них власних ТНК.

Аутсорсинг виступає базою для виробничого співробітництва, особливо у випадку господарсько-правових відносин між ТНК та аутсорсерами. Слід зазначити, що у випадку передачі виробничих функцій ТНК, як це найчастіше відбувається, виникає певна специфіка відносин між ТНК та аутсорсером. По-перше, масштаб діяльності аутсорсера та компанії-замовника є нерівним. По-друге, аутсорсер створює сумарну додаткову вартість та є її власником.

По-третє, аутсорсер завжди є частиною виробничої стратегії компанії-замовника. По-четверте, аутсорсер може бути замінений іншою компанією. Головною метою, яку повинні ставити перед собою аутсорсери та держава, має бути розширення виробничої функції та обсягу діяльності, що передаються аутсорсеру. Результат, до якого мають прагнути національні компанії-аутсорсери, – навчитися самостійно виробляти все необхідне для того, що бути здатними створювати власну готову продукцію, що може бути самостійним товаром на світовому ринку і як окремі промислові вузли, і тим більше як кінцева продукція для споживання. Разом з тим слід підкреслити, що аутсорсинг з точки зору національної економічної політики, а саме – вітчизняне підприємство-аутсорсер повинно мати власну стратегію розвитку в системі названих відносин.

Як правило, на виробничий аутсорсинг передається виробництво комплектуючих та деталей для подальшої збірки продукції. У світовій практиці існує чимало прикладів компаній, які в своїй діяльності використовували виробничий аутсорсинг, передаючи функції із виробництва деталей або продукції в цілому іншим компаніям.

Відтак, наприклад, NIKE передала функцію виробництва іншій компанії, а сама зосередила свої зусилля на основній діяльності – розробці дизайну. Компанія Toyota сьогодні займається фактично тільки проектуванням, складанням і реалізацією продукції, а більша частина деталей і комплектуючих виробляється іншими, найчастіше великими підприємствами [8]. Такі великі корпорації, як Nokia, Sony Ericsson, Siemens, Alcatel передають на аутсорсинг виробництво телефонів. Як правило, аутсорсером виступає компанія Flextronics, заводи якої знаходяться у Китаї, Малайзії, Фінляндії, Бразилії, Ірландії. Основними видами діяльності в даному випадку, на яких компанії концентрують свої зусилля, виступають інжиніринг, маркетинг і брендінг [9]. Крім цього, Mittal Steel має Криворіжсталь як проміжну ланку виробничого ланцюга.

Важливо підкреслити, що аутсорсинг може розглядатися як засіб включення компаній-виконавців до ТНК, що позитивно відбивається на економіці країн, що розвиваються, як засіб підвищення зайнятості населення в державі, де знаходиться аутсорсер, як засіб розвитку власних потужностей, зокрема таких, як ІТ-сектор та машинобудування, а також і як засіб розвитку інноваційного сегменту, що пояснюється можливістю доступу до новітніх технологій, а також отриманням замовлень від провідних ТНК.

Прикладами ТНК, які мають свої підрозділи на території України, є Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Metro, Hewlett-Packard, McDonald's, British American Tobacco тощо [10].

У зв'язку із достатньою поширеністю присутності світових компаній в Україні важливим є знайти баланс між інтересами ТНК та інтересами укра-

їнського суспільства, оскільки вони далеко не завжди співпадають, адже суспільство зацікавлене у розвитку національного виробника, у прогресивних структурних змінах, екологічній безпеці товаровиробництва, пріоритеті інноваційних видів виробництва тощо.

Саме на мегарівні дуже важливу роль відіграє державне регулювання аутсорсингу, оскільки, з одного боку, ТНК позитивно впливають на економіку країни, стимулюючи виробництво та надаючи можливість українським компаніям до доступу до новітніх технологій, але, з другого боку, є загроза, що, укладаючи договір аутсорсингу, українські аутсорсери можуть завдати шкоди деяким сферам, наприклад, екології або умовам для розвитку вітчизняного виробника тощо. Держава має визначити, які сфери є першочерговими та головними для держави та стимулювати їх розвиток та встановити стримуючі чи забороняючі норми для обмеження небезпечних напрямів співробітництва із ТНК. На нашу думку, перспективними сферами з точки зору розвитку за допомогою аутсорсингу, а також і важливості для національної економіки є літакобудування, оборонна промисловість, ІТ-сфера, а також фармацевтика.

Висновки:

1. Для формування інструментальної господарсько-правової бази засобів регулювання аутсорсингових відносин доцільно умовно виділити три рівні їх реалізації: мікрорівень, макрорівень, мегарівень.

2. Основним критерієм розмежування рівнів, на якому використовується аутсорсинг, є акцентуація на типи господарсько-правових відносин – господарсько-виробничих або організаційно-господарських, а також специфіка суб'єктного складу. Відтак, на мікрорівні сторонами договору є окремі компанії, на макрорівні – це аутсорсинг з іноземним елементом, узятий в макроекономічному масштабі, а на мегарівні обов'язковим суб'єктом є не просто іноземний суб'єкт господарювання, а власне ТНК. Аутсорсингові відносини мають стати об'єктом національної промислової політики та отримати адекватний їм юридичний інструментарій для досягнення публічно-правових цілей.

3. На мікрорівні аутсорсинг може відігравати важливу функцію, яка пов'язана із реалізацією регіональної політики щодо підвищення розвитку депресивних регіонів за рахунок передачі функцій компаніями-замовниками, а як наслідок – підвищення зайнятості населення, але основним завданням є визначення чітких господарсько-правових критеріїв віднесення тих чи інших договірних господарських зобов'язань до категорії аутсорсингових.

4. Застосування аутсорсингу на макрорівні дозволяє покращити взаємодію на рівні міжнародних економічних відносин та сприяти розвитку важливих

секторів національної промисловості за рахунок впливу спеціально сформульованого фрагменту промислової політики держави.

5. Мегарівень є найважливішим для держави з точки зору виходу на світовий ринок та доступу до світових технологій. Він характеризується виходом на відносини глобальної економіки та є засобом включення вітчизняних підприємств до виробничих ланцюгів ТНК із подальшою перспективою розвитку. Проте головним завданням держави є забезпечення національних інтересів та недопущення зловживання своїми правами ТНК на вітчизняному ринку. Цей рівень аутсорсингових відносин вимагає суттєвих новацій у сфері законодавства України про інвестиційну та інноваційну діяльність, про спеціальні режими господарювання, а також щодо оподаткування експортно-імпорتنих операцій.

6. Перспективними сферами в Україні з точки зору розвитку за допомогою аутсорсингу та на які держава має використовувати організаційно-господарські засоби впливу, є: літакобудування, оборонна промисловість, ІТ-сфера та фармацевтика.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гелета И. В. Аутсорсинг как значимый компонент оптимизации процесса управления персоналом. *Экономика: теория и практика*. 2011. №2 (22). С. 62–65.
2. Васильківська Т. В. Аутсорсинг як метод оптимізації організаційної структури. *Відповідальна економіка*. 2012. Вип. 4. С. 87–90.
3. Шайдуров С. Некоторые проблемы аутсорсинга государственных и муниципальных услуг. *Хозяйство и право*. 2012. №12. С. 83–88.
4. Андросчук Г. О. Інтелектуальна власність в офшорному аутсорсингу: проблеми управління. *Питання інтелектуальної власності*. Київ: НДІ ІВ НАПрНУ, 2011. Вип. 9. С. 223–242.
5. Першко Л. О. Аутсорсинг та інсорсинг в управлінні інтегрованим формуванням. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. №1. С. 449–455.
6. Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. Маркетинг в коммерции: учебник / под ред. акад. РАЕН Л. П. Дашкова. М.: Изд. торговая корпорация Дашков и К, 2011. 548 с.
7. Усатий В. О. Господарсько-правове забезпечення державної промислової політики України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Харків, 2015. 20 с.
8. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Харків, 2013. 38 с.
9. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку. URL: <http://unctad.org>.
10. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №1 (91). С. 104–109.

11. Ляпоров В. Аутсорсинг бизнес-процессов. URL: <http://md-hr.ru/articles/html/article32671.html>.
12. Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України. URL: http://nbuv.gov.ua/potrтал/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf.

REFERENCES

1. Geleta, I. V. (2011). Outsorsinh kak znachimyi komponent optimizatsii protsessa upravleniya personalom. *Ekonomika: teoriya i praktika – Economics: theory and practice*, No. 2 (22), 62–65 [in Russian].
2. Vasylykivska, T. V. (2012). Outsorsynh yak metod optymizatsii orhanizatsiinoi struktury. *Vidpovidalna ekonomika – Responsible economy. issue 4*, 87–90 [in Ukrainian].
3. Shaydurov, S. (2012). Nekotorye problemyi outsorsinha hosudarstvennyih i munitsipalnyih usluh. *Hozhaystvo y pravo – Business and Law*, No. 12, 83–88 [in Russian].
4. Androshchuk, H. O. (2011). Intelektualna vlasnist v ofshornomu outsorsynhu: problemy upravlinnia. *Pytannia intelektualnoi vlasnosti – Intellectual Property Issues. K.:NDI IV NAPrNU, issue 9*, 223–242 [in Ukrainian].
5. Pershko, L. O. (2011). Outsorsynh ta insorsynh v upravlinni intehrovanyh formuvanniam. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy – Collection of scientific papers of the National University of State Tax Service of Ukraine. No. 1*, 449–455 [in Ukrainian].
6. Sinyaeva, I. M., Zemlyak, S. V., Synyaev, V. V. (2011). Marketinh v kommertsii. L. P. Dashkov (Ed.). Moskva: Yzd-v torhovaia korporatsy Dashkov y K [in Russian].
7. Usatyi, V. O. (2015). Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnoi promyslovoi polityky Ukrainy. Extended abstract of candstate`s thesis. Kharkiv [in Ukrainian].
8. Zadykhailo, D. V. (2013). Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy. Extended abstract of Doctor`s thesis. Kharkiv [in Ukrainian].
9. Ofitsiynyi sait Konferentsii OON z torhivli ta rozvytku. Retrieved from <http://unctad.org>. [in Ukrainian].
10. Havrylenko, K. (2009). Outsorsynh yak instrument znyzhennia vytrat u systemi stratehichnoho upravlinnia. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, No. 1 (91), 104–109 [in Ukrainian].
11. Lyaporov V. Outsorsinh biznes protsessov. Retrieved from <http://md-hr.ru/articles/html/article32671.html> [in Ukrainian].
12. Makedon, V. V. Format vzaiemodii transnatsionalnykh korporatsii ta realnoho sektora natsionalnoi ekonomiky Ukrainy. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/potrтал/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 09.06.2017 р.

Е. С. КОСИНОВА

студентка Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого,
Харьков, Украина

АУТСОРСИНГ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ (ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

Статья посвящена анализу использования аутсорсинга на трех основных уровнях: микроуровне, макроуровне и мегауровне. Осуществлен анализ взаимодействия различных субъектов на различных уровнях применения аутсорсинга и преимуществ, которые может получить государство от таких хозяйственно-правовых отношений. Определены задачи хозяйственно-правовой политики в сфере аутсорсинговых отношений. Сформулированы позиции о публичных интересах в сфере аутсорсинговых отношений, а также касательно особенностей экономической политики государства в этой сфере.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговые договоры, транснациональные корпорации, промышленная политика государства, отечественное предприятие – аутсорсер.

K. S. KOSINOVA

Master, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine

OUTSOURCING AS AN OBJECT OF GOVERNMENT INDUSTRIAL POLICY (ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS)

Problem setting. The using outsourcing from a development perspective of the national economy is becoming increasingly relevant. In this regard, it is necessary to determine the main advantages that the state and the national economy can obtain in the establishment of cooperative economic contractual relations.

Recent research and publications analysis. Such scientists as I. Heleta, T. Vasylkivska, S. Shaidurov, L. Pershko, V. Makedon, I. Syniaieva, S. Kahanova and others worked out the problem. However, the problem of legal development of outsourcing relations was still unresolved.

Paper objective. The purpose of the article is to determine the place and features of outsourcing relations in the system of objects of state industrial policy; to analyze the potential benefits that the state may receive, and creating favorable conditions for foreign investment and the transfer of certain functions of TNCs.

Paper main body. Companies in its activities are increasingly turning to outsourcing. There are certain prerequisites that encourage companies to resort to this means of economic and legal activity. These prerequisites are: high market dynamism, the possibility

of release managers' time, the lack of specialized skills to perform certain tasks, and the achievement of objectivity. Factors of the company's activity must be analyzed, the purpose is determined, the information about potential outsourcing companies is gathered for the company's decision about outsourcing. This concept was not included in the economic sphere despite the prevalence of outsourcing.

Conclusion of the research.

1. The microlevel, macro level, and mega-level for the formation of instrumental economic and legal framework for the regulation of outsourcing relations should be conditionally allocated.

2. The main criterion for the delineation of levels is accentuation on the types of economic-legal relations, the specifics of the subject structure. Consequently, at the microlevel of the parties to the treaty there are separate companies, at the macro level – outsourcing with a foreign element taken on a macroeconomic scale, and on a mega-level mandatory entity is the TNC.

3. Outsourcing can play an important function at the micro level, which is associated with the implementation of regional policy to increase the development of depressed regions.

4. The use of outsourcing at the macro level makes it possible to improve interaction at the international economic relations and contributing to the development of important sectors of the national industry.

5. Mega-level is the most important for the state and is characterized by the way out on the global economy. The main task of the state is to ensure national interests and prevent the abuse of rights of TNCs in the domestic market.

6. Aircraft industry, defense industry, IT and pharmacy are promising areas in Ukraine from a development perspective through outsourcing.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted the analysis of the outsourcing using on three main levels: micro level, macro level and mega-level. The analysis of interaction of different subjects at different levels of outsourcing and advantages that the state can receive from such economic-legal relations is carried out. Tasks of economic-legal policy in the outsourcing relations are determined. Positions on public interests and on the features of the state's economic policy in the outsourcing relations are formulated.

Key words: outsourcing, outsourcing contracts, transnational corporations, industrial policy of the state, domestic outsourcer enterprise.