



Віталій Олюха

доктор юридичних наук, доцент,
завідувач кафедри конституційного, міжнародного
та приватного права Криворізького факультету
Національного університету “Одеська юридична академія”
(м. Кривий Ріг, Україна)
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3339-1154>
advokat_vo@ukr.net

УДК 346.1

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУТСОРСИНГУ

АНОТАЦІЯ. Сучасним засобом організації структурної моделі підприємства є аутсорсинг. Проте позитивно впливати на показники економічної діяльності суб'єкта господарювання він може лише за умови належної підготовки бізнес-проекту щодо нього, зокрема й такої важливої складової, як господарсько-правове забезпечення запровадження аутсорсингу. На законодавчому рівні регулювання аутсорсингу практично відсутнє. Звідси – необхідність окреслення доцільних інструментів правового регулювання аутсорсингових відносин на мікроекономічному рівні.

Метою статті є визначення та сутнісна характеристика найбільш доцільних правових засобів у механізмі господарсько-правового регулювання аутсорсингових відносин вітчизняних корпорацій.

Встановлено, що аутсорсинг поділяється на договірний та інституційно-договірний. Наведено аргументи на користь господарсько-правової природи договору аутсорсингу та заперечено наявність у ньому елементів цивільних або трудових договорів. Запропоновано авторське бачення його змісту.

Також розглянуто й інші господарсько-правові засоби, що забезпечують оптимізаційний вплив аутсорсингу: господарсько-управлінські акти індивідуальної дії, локальні акти, інституційні засоби у формі корпоратизації. Визначені органи в акціонерному товаристві та товаристві з обмеженою відповідальністю, які мають право приймати рішення щодо запровадження аутсорсингу, та окреслено їх компетенцію у цьому питанні. Можливим інституційним варіантом створення підприємства-аутсорсера є виокремлення певного структурного підрозділу та передавання йому за розподільним балансом частини майна, прав та обов'язків корпорації.

Автор доходить висновку, що в процесі запровадження аутсорсингу підприємство-замовник та новоутворені підприємства-аутсорсери можуть об'єднатись в асоціацію або утворити холдингову групу. У решті видів об'єднань правовий зв'язок між його членами не відповідає суті аутсорсингових зв'язків, а тому автором заперечено можливість використання таких конструкцій в аутсорсингових відносинах.

Локальні акти можуть встановлювати регулювання відносин зі збереження комерційної таємниці, безпечного виконання робіт, пропускового режиму, організації взаємодії між персоналом замовника та аутсорсера. Хоча вони й допоміжні, але є

© Віталій Олюха, 2018

Віталій Олоха

важливими господарсько-правовими засобами для належного запровадження аутсорсингу.

Ключові слова: аутсорсинг; договір аутсорсингу; аутсорсингові відносини; господарсько-правові засоби; локальні акти.

Одним із інструментів управління підприємством, що здатен знизити трансакційні витрати та на цій основі підвищити прибутковість господарської діяльності, є аутсорсинг. Також його застосування дає змогу сконцентруватись на виконанні основного виду господарської діяльності, передавши певні непрофільні функції спеціалізованому підприємству. Проте позитивний ефект від встановлення аутсорсингових відносин у діяльності господарюючого суб'єкта можливий тільки за умови належної підготовки економічної складової проекту, розробки всіх етапів переходу до нової системи, а також правильне обрання відповідних правових засобів, що забезпечують такі процеси. Останні є його важливою частиною з огляду на практичну відсутність регламентації таких відносин на законодавчому рівні. Навіть у кодифікованих актах – Господарському кодексі України (далі – ГК України)¹ та Цивільному кодексі України (далі – ЦК України)² такий базовий правовий інструмент для встановлення аутсорсингових відносин, як договір аутсорсингу, не згадується. Тому розуміння можливостей господарсько-правового забезпечення аутсорсингових відносин є необхідним як для розвитку теорії господарського права, так і з суто практичних міркувань. Наведене й обумовлює актуальність цієї статті.

Незважаючи на значну кількість наукових статей щодо поняття договору аутсорсингу (С. Вавженчук, М. Єфименко, А. Згама, Р. Майданик, О. Полякова, С. Резніченко, А. Фадеев), залишаються невизначеними сутність договору аутсорсингу, а також регулюючі можливості інших господарсько-правових засобів щодо аутсорсингу на мікроекономічному рівні.

Метою дослідження є окреслення та загальна характеристика найбільш доцільних правових засобів у механізмі господарсько-правового регулювання аутсорсингових відносин вітчизняних корпорацій, а також виділення видів аутсорсингу.

За своєю економічною сутністю аутсорсинг полягає у передачі підприємством певної виробничої діяльності (повністю чи частково) або бізнес-процесів (ведення бухгалтерського, кадрового обліку та підбору персоналу, логістика, юридичне супроводження діяльності підприємства,

www.pravoua.com.ua

¹ Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 16.04.2018).

² Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. URL: zakon.rada.gov.ua/go/435-15 (дата звернення: 16.04.2018).

консалтинг, настроювання та оптимізація системного програмного забезпечення, ведення комп'ютерних баз даних, обслуговування комп'ютерної техніки та мереж, забезпечення безпеки й охорони, оформлення митних процедур, клінінг, діяльність колл-центрів, доставка-відправлення кореспонденції тощо) не своїм штатним працівникам, а зовнішній компанії (аутсорсеру).

Вчені-економісти виокремлюють такі види аутсорсингу: повний, частковий, проміжний, трансформаційний, реструктуризаційний аутсорсинг, спільне підприємство, створення нової компанії³. Фактично, використовуючи як критерій поділу суб'єктний склад виконавця аутсорсингових робіт, а точніше темпоральний показник щодо нього, їх всі можна звести у дві великі групи – передача бізнес-процесів і виробничих функцій підприємству: а) яке вже існує; б) спеціально створеному для реалізації проекту. Як правило, у першому випадку підприємство не створює свої структурні підрозділи або ліквідує їх, а у другому – тільки ліквідує. Хоча можливі й інші варіанти: нестворення власних структурних підрозділів; збереження структурного підрозділу зі скороченням його функцій.

На нашу думку, правовими інструментами, здатними забезпечити процес запровадження аутсорсингу, є господарський договір, господарсько-управлінські акти індивідуальної дії, локальні акти, інституційні засоби у формі корпоратизації.

Наслідком перетворень при запровадженні аутсорсингу є реструктуризація суб'єкта господарювання. Така можливість прямо визначена у ч. 3 ст. 64 ГК України⁴, згідно з якою підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розпис. При цьому в першому випадку основу правового оформлення аутсорсингових відносин становить господарський договір, а у другому необхідно спочатку створити новий суб'єкт господарювання, а вже потім укласти договір. Зрозуміло, що для обох груп правовим засобом, що безпосередньо породжує аутсорсингові відносини, є договір. Тому першу групу можна назвати договірним аутсорсингом, а другу – інституційно-договірним.

³ К Горова, 'Визначення основних підходів до класифікації аутсорсингу на сучасному етапі економічного розвитку' [2014] 18(1) Економічний аналіз 14; А Саїнчук, 'Аутсорсинг: види, класифікаційні ознаки та форми. Класифікація аутсорсингових процесів' <<http://journals.urau.ua/urss/article/view/41029/37360>> дата звернення 16 Квітень 2018; О Микола, 'Аналіз та класифікація форм аутсорсингу' (2010) 37 Економічний простір 211; Н Пирець та Г Дугінець, 'Аутсорсинг як чинник сприяння міжнародній інтеграції України у світову економіку' (2008) 1 Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект 203; І Поповиченко, 'Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних економічних умовах' (2010) 31 Науковий вісник Ужгородського університету Економіка 177.

⁴ Господарський кодекс України (н 1).

Як слушно зазначають О. Беляневич та А. Мягкий, відносини, що виникають у процесі управління поточною діяльністю за участю органів товариства та його структурними підрозділами, є внутрішньогосподарськими управлінськими⁵. Виконання функціональних обов'язків структурними підрозділами якісно та в строк, а також координація їхньої діяльності як єдиного цілого в інтересах всього підприємства забезпечується органами управління запровадженням та підтриманням відносин контролю-підпорядкування у межах внутрішньогосподарських відносин.

Запровадження аутсорсингу вимагає зовсім іншого підходу до організації взаємодії з контрагентом, адже юридично між самостійними суб'єктами господарювання жорсткий ієрархічний зв'язок встановити складно. Інтерес підприємства, що замовляє виконання роботи, надання послуги на умовах аутсорсингу, полягає у тому, щоб уникнути зайвих витрат, пов'язаних зі створенням власного структурного підрозділу, а отримати переваги, притаманні внутрішньогосподарським відносинам, – безперервність, оперативність, контрольованість виконання завдань тощо. Тобто йдеться про збереження керованості бізнес-процесами підприємства та переведення управління на якісно новий рівень. Також необхідно забезпечити взаємодію між персоналом незалежних суб'єктів господарювання.

Однією з основних ознак суб'єктів господарювання у науковій літературі визнається спрямованість діяльності як на задоволення загально-суспільних потреб, так і “власних” господарських потреб, та (або) господарських потреб інших суб'єктів господарювання⁶. На нашу думку, для аутсорсингового підприємства ця ознака має специфічний прояв, оскільки на першому місці для нього має бути задоволення потреб саме замовників, із яким воно вступає в аутсорсингові відносини, а не власних потреб, оскільки аутсорсингові відносини мають довготривалий і довірчий характер.

У разі ліквідації структурного підрозділу, функції якого передаються зовнішньому виконавцю, внутрішньогосподарські відносини припиняються. Водночас відносини між підприємством-замовником (“управлінська сторона”) та підприємством-аутсорсером (“зобов'язана сторона”) мають бути встановлені для того, щоб відбулося вирішення зазначених вище завдань запровадження аутсорсингу, і як наслідок – оптимізація господарської діяльності підприємства. Таким чином, договір аутсор-

⁵ О. Беляневич та А. Мягкий, *Корпоративне управління за законодавством України: теоретико-прикладні проблеми* (НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України 2017) 138.

⁶ В. Мілаш, *Господарське право: курс лекцій*, ч. 1 (Право 2008) 83.

сингу (як і будь-який інший господарський договір) має породжувати не тільки майново-господарські, а й організаційно-господарські зобов'язання.

Щодо правової природи договору аутсорсингу, то досі вітчизняні науковці не виробили єдиного підходу. Одні вчені вважають його цивільно-правовим договором⁷. Другі наполягають на його комплексному характері, який містить елементи господарського, цивільного і трудового⁸ або цивільного і трудового⁹. Треті вважають його господарським договором¹⁰. Зокрема, С. Вавженчук відстоює трудовий характер договору аутсорсингу¹¹.

Серед ознак, які дають змогу віднести цей договір до господарсько-правових, А. Згама цілком слушно називає: 1) застосування договору виключно у сфері господарювання; 2) контрагенти є суб'єктами господарювання; 3) юридичний зв'язок між сторонами встановлюється для реалізації господарських цілей¹². А. Фадєєв до перелічених ознак додає таку: сторони договору аутсорсингу здійснюють саме підприємницьку діяльність і дотримуються виключно письмової форми договору¹³. Підтримуючи позицію А. Згами та А. Фадєєва, необхідно додати: аутсорсингові відносини, у яких між сторонами не встановлено господарсько-управлінські зобов'язання, здатні призвести не до оптимізації діяльності підприємства-замовника, а до її збитковості. Можливість господарського договору породжувати організаційно-господарські зобов'язання була показана у наукових працях О. Беяневич (організаційний договір координаційного типу між непідпорядкованими суб'єктами господарювання)¹⁴ та І. Кравець (організаційно-господарський договір)¹⁵. Отже, договір аутсорсингу є правовою формою та засобом організації господарських зв'язків, де в органічному поєднанні встановлюються не тільки майнові, а й організаційні елементи.

⁷ Р Майданик, 'Договірні цивільно-правові конструкції' (2008) 9 Підприємництво, господарство і право 3; М Єфіменко, 'Цивільно-правові аспекти використання аутсорсингу на ринку логістичних послуг в Україні' (2017) 1 Закарпатські правові читання 258.

⁸ М Єфіменко, 'Визначення договору аутсорсингу як однієї з форм взаємодії суб'єктів господарських правовідносин' (2013) 2 Підприємництво, господарство і право 117.

⁹ В Кохан, 'Аутсорсинг і договори, що його опосередковують' (2013) 26 Державне будівництво та місцеве самоврядування 164.

¹⁰ Антоніна Згама, 'Договірні зобов'язання з аутсорсингу: правова природа та деякі проблеми застосування' (2018) 2 Підприємництво, господарство і право 48; Віталій Олюха, 'Аутсорсинг у сфері капітального будівництва' (2013) 11 Підприємництво, господарство і право 105; А Фадєєв, 'Правова природа договору аутсорсингу' (2013) 6 Право і суспільство 110.

¹¹ С Вавженчук, 'Аутсорсинг та аутстафінг: ескіз проблем правового регулювання' <https://revolution.allbest.ru/law/00868203_0.html> дата звернення 16 Квітень 2018.

¹² Згама (н 10).

¹³ Фадєєв (н 10).

¹⁴ О Беяневич, *Господарське договірне право України (теоретичні аспекти)* (Юрінком Інтер 2006) 423-9.

¹⁵ І Кравець, *Правове становище суб'єктів організаційно-господарських повноважень* (Юрінком Інтер 2010) 48.

З огляду на наведені аргументи спірним видається віднесення договору аутсорсингу до цивільно-правових договорів або твердження, що він містить його елементи. Суб'єкт господарювання може укласти договори цивільно-правового характеру з фізичною особою, яка не має статусу підприємця, лише для виконання разових робіт, надання послуг на не-систематичній основі. У протилежному разі такі відносини можуть бути визнані трудовими.

Цікаве обґрунтування на користь можливості віднесення договору аутсорсингу до трудових договорів навів С. Вавженчук. Він вбачає трудові відносини у разі, якщо працівники компанії-наймача здійснюють трудову функцію на виробничих потужностях (території) компанії-замовника або з підпорядкуванням правилам трудового розпорядку останнього, оскільки наявний фактичний допуск до роботи працівника на підприємстві замовника, підпорядкування його правилам внутрішнього трудового розпорядку цього підприємства, обов'язок із забезпечення охорони праці¹⁶. Проте погодитися з цією позицією автора можна тільки частково.

Дійсно, фактичний допуск працівника до роботи навіть без його офіційного оформлення є укладенням трудового договору. Кожен працівник має виконувати правила внутрішнього трудового розпорядку. Підприємство має забезпечити імперативні вимоги законодавства з охорони праці. Але за договором аутсорсингу виконання всіх цих вимог має забезпечити роботодавець, яким щодо осіб, які виконують роботу за трудовим договором, є аутсорсингове підприємство.

Виконання робіт працівниками аутсорсера на території іншого підприємства або на його виробничих потужностях не призводить до виникнення у них трудових відносин ще й із замовником. Допуск працівника до виконання виробничих завдань здійснює аутсорсер, який має видати наряд-допуск, забезпечити необхідними для виконання роботи засобами та організувати її виконання, виплатити заробітну плату. Надання аутсорсеру засобів для виробництва замовник може здійснювати або у межах договору аутсорсингу, або за окремим господарським договором.

Підприємство-замовник приймає локальні акти щодо організації праці. Зокрема, правила внутрішнього трудового розпорядку, акти, що визначають порядок входу-виходу з території підприємства, переміщення, а також щодо безпечного виконання робіт. Безумовно, доволі часто реалізувати умови договору аутсорсингу на території іншого підприємства аутсорсер може тільки організувавши роботу свого персоналу

¹⁶ Вавженчук (н 11).

таким чином, щоб їхня дії (бездіяльність) узгоджувалися зі встановленими замовником правилами. Однак врахувавши їх, аутсорсер самостійно організує працю власного персоналу, для чого приймає власні локальні акти. У договорі аутсорсингу можуть бути узгоджені питання щодо дотримання певних правил персоналом аутсорсера, але це відбувається у межах організаційно-господарських, а не трудових відносин. Умови трудового договору не включаються до договору аутсорсингу, а працівник не є стороною господарського договору аутсорсингу.

До договору аутсорсингу, крім істотних умов договору, обумовлених його типом за багаторівневою класифікацією, доцільно включити й умови про порядок взаємодії між керівництвом та персоналом підприємств-контрагентів, параметри очікуваних результатів і контроль їхньої якості, порядок доведення та узгодження завдань, забезпечення ресурсами, необхідними для виконання договору аутсорсингу, а також безпеки робіт, окреслення конфіденційної інформації та заходи з її збереження, забезпечення прав інтелектуальної власності, відповідальність за порушення зобов'язань тощо.

Отже, договір аутсорсингу є тим господарсько-правовим засобом, який здатен вирішити завдання зі створення трансформованої управлінської моделі й забезпечити перехід від жорстких, ієрархічних, вертикальних зв'язків між відповідними суб'єктами аутсорсингових відносин до горизонтальних, динамічних, гнучких.

Корпорація, що передає на аутсорсинг частину виробничих питань, може опинитися у двох ситуаціях: а) необхідність у певних послугах, роботах виникла, а структурного підрозділу, що може виконати їх, немає; б) структурний підрозділ є, але виникла необхідність його ліквідації та передачі його функцій зовнішньому виконавцю. Однак і в першому, і в другому випадку необхідно прийняти та правильно оформити управлінське рішення.

В акціонерному товаристві рішення про перехід до аутсорсингових відносин може прийняти тільки наглядова рада. Підставу для такого твердження надає Закон України "Про акціонерні товариства", яким до її виключної компетенції віднесено 'вирішення питань про участь товариства у промислово-фінансових групах та інших об'єднаннях' (п. 16 ч. 2 ст. 52); 'про створення та/або участь в будь-яких юридичних особах, їх реорганізацію та ліквідацію' (п. 16¹ ч. 2 ст. 52); і головне – 'про створення, реорганізацію та/або ліквідацію структурних та/або відокремлених підрозділів товариства' (п. 16² ч. 2 ст. 52)¹⁷. Навіть якщо структурного

¹⁷ Про акціонерні товариства: Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 16.04.2018).

підрозділу в корпорації не існує, виконавчий орган акціонерного товариства має спочатку отримати рішення наглядової ради про недоцільність його утворення, а вже потім самостійно укласти договір аутсорсингу.

Для товариства з обмеженою відповідальністю згідно з Законом України “Про господарські товариства”¹⁸ вищим органом управління є загальні збори учасників, до виключної компетенції яких віднесено, зокрема, прийняття рішення про створення, реорганізацію та ліквідацію дочірніх підприємств, затвердження договорів, укладених на суму, що перевищує вказану в статуті товариства, визначення організаційної структури товариства. Хоча остання із перелічених компетенцій може бути передана виконавчому органу як така, що не відноситься до виключної компетенції вищого органу. А тому компетентний орган щодо прийняття рішення про створення або ліквідацію структурних підрозділів у товаристві з обмеженою відповідальністю буде визначатися відповідно до його статуту. З 17 червня 2018 р. (дата набуття чинності Закону України “Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю”)¹⁹ значення статуту для окреслення компетентного до запровадження аутсорсингу органу товариства зростає, адже цим локальним корпоративним актом буде визначатися створення наглядової ради та її компетенція, перелік виключних повноважень загальних зборів учасників.

Вибір конкретного виконавця-аутсорсера, погодження з ним усіх умов майбутнього договору, безпосередня організація взаємовідносин між сторонами, забезпечення виконання договірних зобов'язань покладається на виконавчий орган корпорації. Єдиний виняток, за загальним правилом, – це коли договір аутсорсингу є значним правочином або за своїми ознаками буде правочином із заінтересованістю. У такому разі необхідне рішення приймають загальні збори акціонерів, загальні збори учасників. Таким чином, можна констатувати, що для забезпечення оптимізаційного впливу аутсорсингу необхідним є прийняття сукупності управлінсько-господарських актів індивідуальної дії, а також локальних корпоративних актів.

Створення підприємства-аутсорсера може відбутися шляхом виділу певного структурного підрозділу та передання йому за розподільним балансом частини майна, прав та обов'язків корпорації, з якої здійснюється виділ. Рішення про це будуть приймати загальні збори акціонерів (учасників) відповідно до виду господарського товариства. Також можливим є

¹⁸ Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991 р. № 1576-XII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (дата звернення: 16.04.2018).

¹⁹ Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 6 лютого 2018 р. № 2275-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (дата звернення: 16.04.2018).

варіант, коли заінтересований господарюючий суб'єкт виступає засновником підприємства-аутсорсера.

Якщо буде утворено декілька корпорацій, компанія – замовник аутсорсингу може отримати пакет акцій (часток) у відповідному розмірі та на цій основі утворити холдингову групу, що дасть можливість створити додаткові правові важелі для впливу на діяльність аутсорсингових компаній. Як слушно зазначає В. Щербина, відносини залежності є тим критерієм, що дає змогу виокремити холдингові групи з-поміж інших видів господарських об'єднань²⁰. Також для збереження оптимізаційного впливу аутсорсингу на діяльність підприємств можливим є створення асоціації, оскільки такий вид об'єднання передбачає централізацію однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку кооперації виробництва, що притаманне й аутсорсингу.

Використання інших видів об'єднань, на наше переконання, є недоцільним для оптимізаційного впливу на розвиток аутсорсингових відносин із таких міркувань. Консорціум є тимчасовим об'єднанням для досягнення спільної господарської мети, а аутсорсинг, як правило, утворюється для довготривалих економічних відносин. Концерн створюється на основі фінансової залежності з централізацією певних економічних функцій, корпорація також передбачає певну централізацію на основі поєднання виробничих, наукових, комерційних інтересів. Така централізація дуже подібна до залежності, яка існує між органами управління підприємством та його структурними підрозділами, а запровадження аутсорсингу здійснюється для того, щоб забезпечити більш опосередкований вплив на майбутнього контрагента.

Наступним господарсько-правовим засобом, що необхідний для забезпечення запровадження аутсорсингу на якісному рівні, є локальні нормативно-правові акти. У науковій літературі пропонується під локальним нормативно-правовим актом господарського законодавства розуміти документ встановленої форми, назва якого часто визначається законом, виданий компетентним органом господарської організації з дотриманням встановленої процедури, норми якого покликані регулювати внутрішньогосподарські відносини²¹. Локальні акти можуть встановлювати регулювання відносин зі збереження комерційної таємниці, безпечного виконання робіт, пропускнуго режиму, організації взаємодії між персоналом замовника та аутсорсера тощо. Вони відіграють допоміжну, але все ж важливу роль у забезпеченні оптимізаційного впливу аутсорсингу на діяльність підприємств.

²⁰ В Щербина, *Суб'єкти господарського права: монографія* (Юрінком Інтер 2008) 188.

²¹ О Джурицький, *Джерела господарського права України: монографія* (Ліра-К 2016) 76.

Перспективною для подальших наукових досліджень є розвідка встановлення взаємодії між господарсько-правовими засобами для забезпечення оптимізаційного впливу аутсорсингу на економічну діяльність підприємств.

Висновки. Проведений аналіз господарсько-правових засобів, що забезпечують запровадження аутсорсингу в економічній діяльності підприємств, дає змогу зробити такі висновки.

Залежно від основних видів господарсько-правових засобів забезпечення запровадження аутсорсингу можна виокремити договірний та інституційно-договірний аутсорсинг. За темпоральними показниками щодо аутсорсера можна виділити дві великі групи видів аутсорсингу – передача бізнес-процесів і виробничих функцій підприємству: а) яке вже існує; б) спеціально створеному для реалізації проекту переходу до аутсорсингових відносин.

Господарсько-правові засоби, що забезпечують оптимізаційний вплив аутсорсингу: господарський договір, господарсько-управлінські акти індивідуальної дії, локальні акти, інституційні засоби у формі корпоратизації.

Договір аутсорсингу за своєю природою є господарським договором, оскільки для нього характерні такі ознаки: а) застосовується виключно у сфері господарювання; б) контрагенти є суб'єктами господарювання; в) юридичний зв'язок між сторонами встановлюється для реалізації господарських цілей; г) породжує не тільки майново-господарські (як і будь-який інший господарський договір), а й організаційно-господарські зобов'язання.

В акціонерному товаристві рішення про перехід до аутсорсингових відносин може прийняти тільки наглядова рада, а у товаристві з обмеженою відповідальністю – загальні збори учасників, якщо інше не буде передбачено в статуті товариства, виконавчий орган на основі прийнятого компетентним органом товариства рішення організує процес укладення договору аутсорсингу.

Створення підприємства-аутсорсера може відбутися шляхом виділу певного структурного підрозділу та передання йому за розподільним балансом частини майна, прав та обов'язків корпорації, з якої здійснюється виділ.

У процесі запровадження аутсорсингу підприємство-замовник та новоутворені підприємства-аутсорсери можуть об'єднатися в асоціацію або холдингову групу, а в інших видах об'єднань правовий зв'язок між його членами не відповідає суті аутсорсингових зв'язків, а тому використання таких конструкцій неможливе.

Локальні акти можуть встановлювати регулювання відносин зі збереження комерційної таємниці, безпечного виконання робіт, пропускового режиму, організації взаємодії між персоналом замовника та аутсорсера, що є допоміжними господарсько-правовими засобами.

REFERENCES

List of legal documents

Legislation

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [The Economic Code of Ukraine]: Zakon Ukrainy [the Law of Ukraine] vid 16 sichnia 2003 r. № 436-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (accessed: 16.04.2018) (in Ukrainian).
2. Pro aktsionerni tovarystva [On Joint Stock Companies]: Zakon Ukrainy [the Law of Ukraine] vid 17 veresnia 2008 r. № 514-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (accessed: 16.04.2018) (in Ukrainian).
3. Pro hospodarski tovarystva [On Economic Companies]: Zakon Ukrainy [the Law of Ukraine] vid 19 veresnia 1991 r. № 1576-XII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (accessed: 16.04.2018) (in Ukrainian).
4. Pro tovarystva z obmezhenoiu ta dodatkovoiu vidpovidalnistiu [On Limited Liability Companies and Contributory Liability Companies]: Zakon Ukrainy [the Law of Ukraine] vid 6 liutoho 2018 r. № 2275-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (accessed: 16.04.2018) (in Ukrainian).
5. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [The Civil Code of Ukraine]: Zakon Ukrainy [the Law of Ukraine] vid 16 sichnia 2003 r. № 435-IV. URL: zakon.rada.gov.ua/go/435-15 (accessed: 16.04.2018) (in Ukrainian).

Bibliography

Authored books

6. Belianevych O ta Miahkyi A, *Korporativne upravlinnia za zakonodavstvom Ukrainy: teoretyko-prykladni problemy [Corporate Governance under the Legislation of Ukraine: Theoretical and Application Issues]* (NDI pryvatnoho prava i pidpriemnytstva imeni akademika F H Burchaka NAPrN Ukrainy 2017) (in Ukrainian).
7. Belianevych O, *Hospodarske dohovirne pravo Ukrainy (teoretychni aspekty) [The Law of Economic Contracts of Ukraine (Theoretical Aspects)]* (Iurinkom Inter 2006) (in Ukrainian).
8. Dzhurynskyi O, *Dzherela hospodarskoho prava Ukrainy: monohrafiia [Sources of Economic Law of Ukraine: Monograph]* (Lira-K 2016) (in Ukrainian).
9. Kravets I, *Pravove stanovyshche subiektiv orhanizatsiino-hospodarskykh povnovazhen [Legal Status of Entities with Organizational and Economic Powers]* (Iurinkom Inter 2010) (in Ukrainian).
10. Milash V, *Hospodarske pravo: kurs lektsii [Economic Law: a Course of Lectures]*, ch 1 (Pravo 2008) (in Ukrainian).
11. Shcherbyna V, *Subiekty hospodarskoho prava: monohrafiia [Entities under Economic Law: Monograph]* (Iurinkom Inter 2008) (in Ukrainian).

Journal articles

12. Fadiev A, 'Pravova pryroda dohovoru outsorsynhu' ['Legal Nature of an Outsourcing Contract'] (2013) 6 Pravo i suspilstvo 110 (in Ukrainian).
13. Horova K, 'Vyznachennia osnovnykh pidkhodiv do klasyfikatsii outsorsynhu na suchasnomu etapi ekonomichnoho rozvytku' ['Determining the Main Approaches to the Classification of Outsourcing at the Modern Stage of Economic Development'] [2014] 18(1) Ekonomichnyi analiz 14 (in Ukrainian).
14. Kokhan V, 'Autsorsynh i dohovory, shcho yoho oposeredkovuiut' ['Outsourcing and Its Mediating Contracts'] (2013) 26 Derzhavne budivnytstvo ta mistseve samovriaduvannia 164 (in Ukrainian).
15. Maidanyk R, 'Dohovirni tsyvilno-pravovi konstruktsii' ['Contractual Structures under Civil Law'] (2008) 9 Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo 3 (in Ukrainian).
16. Mykolo O, 'Analiz ta klasyfikatsiia form outsorsynhu' ['Analysis and Classification of the Forms of Outsourcing'] (2010) 37 Ekonomichnyi prostir 211 (in Ukrainian).
17. Oliukha V, 'Autsorsynh u sferi kapitalnoho budivnytstva' ['Outsourcing in Capital Construction'] (2013) 11 Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo 105 (in Ukrainian).
18. Popovychenko I, 'Autsorsynh yak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva v suchasnykh ekonomichnykh umovakh' ['Outsourcing as a Tool to Enhance an Enterprise's Competitiveness under Modern Economic Conditions'] (2010) 31 Naukovi visnyk Uzhhorodskoho universytetu Ekonomika 177 (in Ukrainian).
19. Pyrets N ta Duhinets H, 'Autsorsynh yak chynnyk spriannia mizhnarodnii intehratsii Ukrainy u svitovu ekonomiku' ['Outsourcing as a Factor Promoting Ukraine's International Integration into the World Economy'] (2008) 1 Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlechenie inostrannykh investitsiy: regional'nyy aspekt 203 (in Ukrainian).
20. Sainchuk A, 'Autsorsynh: vydy, klasyfikatsiini oznaky ta formy. Klasyfikatsiia outsorsynhovykh protsesiv' ['Outsourcing: Types, Classification Features and Forms. Classification of Outsourcing Processes'] <<http://journals.uran.ua/urss/article/view/41029/37360>> accessed 16 April 2018 (in Ukrainian).
21. Vavzhynchuk S, 'Autsorsynh ta autstaffinh: eskiz problem pravovoho rehuliuвання' ['Outsourcing and Outstaffing: a Sketch of Legal Regulation Issues'] <https://revolution.allbest.ru/law/00868203_0.html> accessed 16 April 2018 (in Ukrainian).
22. Yefymenko M, 'Tsyvilno-pravovi aspekty vykorystannia outsorsynhu na rynku lohistychnykh posluh v Ukraini' ['Civil-Law Aspects of Outsourcing on the Logistics Market of Ukraine. Legal Readings from the Transcarpathia Region'] (2017) 1 Zakarpatski pravovi chytannia 258 (in Ukrainian).
23. Yefymenko M, 'Vyznachennia dohovoru outsorsynhu yak odniiei z form vzaiemodii subiektiv hospodarskykh pravovydnosyn' ['Definition of an Outsourcing Contract as One of the Forms of Interaction of Entities in Relations under Economic Law'] (2013) 2 Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo 117 (in Ukrainian).
24. Zghama A, 'Dohovirni zoboviazannia z outsorsynhu: pravova pryroda ta deiaki problemy zastosuvannia' ['Contractual Obligations of Outsourcing: Legal Nature and Some Application Issues'] (2018) 2 Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo 48 (in Ukrainian).

Vitalii Oliukha

THE ECONOMIC LAW FRAMEWORK FOR OUTSOURCING

ABSTRACT. Outsourcing is a modern means used to organize an enterprise's structural model. However, its positive influence on the indicators of a business entity's economic activities is possible only provided that a respective business project is properly prepared, including such an important component thereof as the support of outsourcing under economic law. At the legislative level, the regulation of outsourcing is actually lacking. Hence, appropriate instruments for legal regulation of the outsourcing relations at the microeconomic level should be determined.

The purpose of the article is to define and describe the essential characteristics of the most appropriate legal means within the framework of regulation of the outsourcing relations, which are built by domestic corporations, under economic law.

It is established that outsourcing may be divided into contractual and institutional contractual types. The author provides the arguments confirming that an outsourcing contract in its nature falls under economic law, at the same time denying that it has elements of civil or employment contracts. The article also offers the author's vision of its contents.

The article also reviews other means under economic law ensuring the optimizing influence of outsourcing: economic and administrative regulations of individual action, local regulations, and institutional means in the form of corporatization. The author defines the bodies of a joint stock company and a limited liability company which are authorized to make decisions on the introduction of outsourcing, and describes their competence in this regard. As a possible institutional option to establish an outsourced enterprise, a certain structural unit may be detached from the corporation and a part of assets, rights and obligations of the corporation may be transferred to it on the basis of a distribution balance sheet.

The author comes to the conclusion that in the course of making the outsourcing arrangements, the customer enterprise and newly formed outsourced enterprises may be united into an association or may form a holding group. In case of other types of associations, the legal relations between its members are not consistent with the essence of outsourcing relations, and therefore the author denies the possibility of using such structures in the outsourcing relations.

Local regulations may provide for the regulation of relations involving the maintenance of trade secrets, safe performance of works, access control, organization of interaction between the customer's staff and the outsourcer. Although they are auxiliary, they are nevertheless the important means under economic law ensuring appropriate implementation of outsourcing.

KEYWORDS: outsourcing; outsourcing contract; outsourcing relations; means under economic law; local regulations.