


doi: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2019.01.011>

УДК 338:346

К.С. КОСІНОВА, аспірант кафедри господарського права  
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна

 [orcid.org/0000-0002-5993-6511](https://orcid.org/0000-0002-5993-6511)

## ДОГОВІРНО-ПРАВОВА ПРИРОДА ВИРОБНИЧОГО АУТСОРСИНГУ

**Ключові слова:** виробничий аутсорсинг, договір поставки, договір простого товариства, договір комерційної концесії.

*Обґрунтовано доцільність виокремлення договору виробничого аутсорсингу як типу господарських договорів. Здійснено аналіз подібних та відмінних рис договору виробничого аутсорсингу від договорів поставки, простого товариства та комерційної концесії. Запропоновано регулювання відносин, що виникають на підставі договору виробничого аутсорсингу, за допомогою укладання генерального договору і додаткових угод до нього.*

**Постановка проблеми.** У процесі пошуку підприємствами способів підвищення конкурентоспроможності, зменшення витрат, а також установлення нових відносин зі стратегічно важливими партнерами, з'являються нові форми реалізації комерційних інтересів і нові типи послуг. У господарській діяльності постійно постають питання створення правових форм її забезпечення, підвищення інтенсивності економічного обігу, а тому закономірно виникають нові договори, які надають юридичного значення відносинам між підприємствами. Прикладом таких договорів є виробничий аутсорсинг. Варто зазначити, що ані в юридичній, ані в економічній літературі дане поняття не розкрито належним чином, що ускладнює обґрунтування необхідності виокремлення аутсорсингу як типу господарських договорів, а не ототожнення його із суміжними договорами.

**Аналіз попередніх досліджень.** Проблемою визначення аутсорсингу займалися О. Морщагін, А. Тищенко, І. Колесник, В. Олюха, М. Дзюба, Д. Трачова, І. Гелета, Т. Васильківська, С. Шайдуров, Л. Першко, В. Кохан, Е. Макєєва, Н. Штангей, Л. Рибіна, Н. Пирець, О. Попко, Ш. Дугінець. Але досі правова природа аутсорсингу не визначена. Це підкреслює складність та актуальність даного питання, що безперечно потребує подальшого дослідження.

**Метою** статті є дослідження договірної правового характеру виробничого аутсорсингу, визначення його ознак, установлення критеріїв відмежування договору виробничого аутсорсингу від договорів поставки, простого товариства і комерційної концесії, обґрунтування доцільності виокремлення договору аутсорсингу у тип господарського договору.

**Виклад основного матеріалу.** Передовсім необхідним є обґрунтування правильності віднесення договору аутсорсингу саме до госпо-

дарських, а не до цивільних договорів. Для цього доречно розглянути критерії розмежування цивільних, а потім — господарських договорів. Варто наголосити, що це питання не має однозначної відповіді: триває дискусія щодо найправильніших критеріїв побудування системи договорів. С. Іоффе пропонував розмежування цивільних договорів за ознакою спрямування договору, тобто мета договору нерозривно пов'язувалась із відплатністю. Такий підхід виявився недосконалим: О. Іоффе розподілив у різні групи, по різних категоріях, подібні договори, а саме щодо відплатної реалізації майна та щодо безоплатної передачі майна у власність [1, с. 24—25], що є по суті договірними відносинами, спрямованими на відчуження майна. Також існують договірні відносини, які мають декілька нормотворчих ознак. У цьому випадку логічним є висновок, що класифікація має відбуватися за кількома критеріями одночасно. М. Брагинський та В. Вітрянський вважали недоцільним систематизування договорів за комбінованими критеріями, оскільки так здійснюється інвентаризація, а не класифікація [2, с. 320]. М. Гордон вважав, що спрямованість зобов'язання на досягнення визначеного результату необхідно розглядати як основний системний чинник. Усі інші ознаки, як правило, лише уточнюють правове регулювання, обумовлене спрямованістю [3, с. 86]. Аналізуючи Цивільний кодекс України (далі ЦК України), можна дійти висновку, що цивільні договори згруповані за ознакою мети. Як зазначив В. Луць, у новому ЦК України зберігається науково обґрунтована і перевірена практикою система розташування видів договірних зобов'язань залежно від основного правового результату, якого прагнуть сторони, укладаючи той чи інший договір [4, с. 75—92]. Фактично договір є інструментом реалізації ринкових відносин і свободи підприємницької діяльності шляхом установлення волі учасників ринкових відносин, регулювання їхньої поведінки та окреслення забезпечувальних і примусових заходів для досягнення мети, заради якої укладемо договір.

Беручи до уваги, що ЦК України систематизує договори за метою їх укладання, встановлює принцип права сторін укладати договори, які прямо не передбачені законодавством, можна дійти висновку, що договір аутсорсингу

не буде відображеним у ЦК України, оскільки має ширший спектр.

На нашу думку, аутсорсинг є формою економічної кооперації, яка полягає у переданні основних чи обслуговувальних функцій компанією-замовником іншому суб'єкту (аутсорсеру), як правило, на договірній основі, і використовується компанією-замовником з метою оптимізації витрат і підвищення якості кінцевого результату. Важливо, що аутсорсинговим відносинам, особливо виробничому аутсорсингу (результати аналізування викладено нижче) притаманна відмінність кінцевого результату від подібного правового договору, наприклад договору поставки, передбаченого ст. 712 ЦК України. Отже, договір аутсорсингу не може бути відображений у ЦК України, оскільки не відповідає основному критерію систематизації цивільних договорів: ціль договору, що є основним критерієм, є набагато вужчою за цілі аутсорсингових відносин.

Досліджуючи систему господарського договірного права, можна стверджувати, що господарські договори будуються за критерієм стадії обслуговування господарської діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно до ч. 4 ст. 3 Господарського кодексу України (далі ГК України), сферу господарських відносин становлять *господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини*. В. Мілаш розділяє всю систему господарських договорів на два типи — *виробничі та невиробничі*. Невиробничий тип охоплює акти згоди суб'єктів господарського права щодо організації виробництва, управління ним і формування майнової основи господарювання, яке здійснюється поза межами виробничого процесу. Крім цього, до невиробничої групи господарських договорів науковець відносить господарський організаційний договір — досягнутий між суб'єктами господарського права акт згоди щодо створення нового елементу господарської інфраструктури (господарських товариств, асоціацій, корпорацій тощо) чи встановлення потрібних організаційних зв'язків між уже наявними суб'єктами господарювання. Другим видом є господарський *організаційно-управлінський договір*, який визнає досягнутий між суб'єктом організаційно-господарських повноважень у сфері управління господарською діяльністю (органом державної влади чи місцевого самоврядування) та

суб'єктом господарювання акт згоди щодо основних умов майбутнього здійснення господарської діяльності таким суб'єктом найбільш раціональними та економічно обґрунтованими способами для досягнення потрібних соціально-економічних результатів. Останнім видом у групі невиробничого типу є *інвестиційний невиробничий договір*, основна мета якого — залучення інвестицій для створення належних умов ефективної реалізації приватного інтересу. *Виробничий тип* — акти згоди суб'єктів господарського права щодо здійснення товарного обміну результатів виробничої діяльності (різноманітних економічних благ) у сфері матеріального і нематеріального виробництва на грошовий чи інший еквівалент [5].

Тобто система господарського права становить єдину та узгоджену сукупність договорів, кожен із яких *обслуговує відповідний етап здійснення господарської діяльності*, починаючи із створення суб'єкта господарювання, залучення інвестицій, отримання відповідного дозволу від суб'єктів владних повноважень на здійснення того чи іншого виду господарської діяльності, безпосереднє провадження господарської діяльності тощо. У зв'язку з цим договір аутсорсингу потрібно відносити до господарсько-правових договорів, адже він укладається виключно у письмовій формі між суб'єктами господарювання у процесі здійснення підприємницької діяльності; спрямований на задоволення взаємних інтересів суб'єктів господарювання; передбачає використання ресурсів одного підприємця для досягнення господарських цілей іншого. Очевидно, що договір виробничого аутсорсингу має бути закріплений у Господарському кодексі України. Важливість виокремлення цього договору як виду обумовлено необхідністю встановлення спеціального правового регулювання відносин, що мають суттєві відмінності від суміжних договорів.

Щоб розібратися з цим питанням, найдоцільніше, з нашої точки зору, почати з аналізу ознак відмежування аутсорсингових відносин від подібних договорів. Тобто необхідно дослідити виробничий аутсорсинг порівняно із договорами поставки, простого товариства і комерційної концесії.

Визначення договору поставки міститься в ч. 1 ст. 712 ЦК України. Але ГК України також містить визначення договору поставки, а саме в ч. 1 ст. 265 ГК України вказано, що за догово-

ром поставки одна сторона — постачальник — зобов'язується передати (поставити) у визначені строки (строк) другій стороні — покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму. Досліджуючи природу договору поставки, видатний учений В. Брагинський виокремив ознаки договору поставки: по-перше, постачальником може бути лише особа, що здійснює підприємницьку діяльність; по-друге, товари, що поставляються, виробляються чи закуповуються постачальником; по-третє, товари, що поставляються, мають бути придбані з метою їхнього використання у підприємницькій діяльності покупця, а не для приватних цілей [6].

Водночас виробничий аутсорсинг — вид аутсорсингу, за якого *відбувається передача компанією-замовником усього чи частини виробничого процесу* сторонній організації з метою створення сприятливих умов для концентрації зусиль і уваги менеджменту на інших, важливіших на цей час функціях компанії або скорочення витрат за рахунок дешевшої робочої сили. Фактично кінцевим результатом для компанії-замовника є, як і за договором поставки, отримання товарів, вироблених постачальником. Тому на перший погляд може здатися, що виокремлення договору аутсорсингу як виду договору є недоречним. Спробуємо заперечити таку думку та надати обґрунтування принципів моментів, що формують потребу відмежувати договір виробничого аутсорсингу від звичайного договору поставки.

Основними рисами, що відмежовують договір виробничого аутсорсингу від поставки, є, різний характер та зміст цілей, заради досягнення яких сторони вступають у відповідні правовідносини. У випадку договору виробничого аутсорсингу цілі є набагато ширшими за цілі договору поставки. Компанія-замовник намагається підвищити конкурентоспроможність і оптимізувати витрати за рахунок низьких заробітних плат у регіоні розташування аутсорсера або знижених ставок оподаткування. Але для компанії-виконавця основною метою є будівництво стратегічно важливих відносин із іноземними ТНК з метою включення у виробничі ланцюги, отримання доступу до новітніх технологій, а також до міжнародного ринку. Важливим є й те, що аутсорсер повинен мати на меті підвищення ступеня додаткової

вартості, а також намагатися згодом самостійно виробляти продукцію за міжнародними стандартами. Це, сподіваємось, призведе до економічного зростання країни, а також залучення інновацій у державу. Також для сторін договору постачальника основним завданням є отримання товарів та послуг (для покупця) та отримання грошей (для постачальника). Виробництво продукції за договором виробничого аутсорсингу має відбуватися із чітким дотриманням стандартів компанії-замовника, тому виникає проблема забезпечення системи контролю якості, яка має бути ретельно закріплена в договорі аутсорсингу (форма здійснення контролю, його частота, відповідальність за порушення стандартів якості виробництва продукції). Аналізуючи договір поставки, можна дійти висновку, що замовник не потребує такого дотримання стандартів та критеріїв якості, оскільки фактично замовник обирає постачальника серед багатьох інших, залежно від того, з ким йому найвигідніше працювати. Ще одним критерієм є зміст того, що передається за договором. На відміну від договору поставки, договір виробничого аутсорсингу може передбачати передання технологій, комерційної таємниці, обладнання. У договорі аутсорсингу наявний елемент єдності науково-технічної та інноваційної політики. У разі укладання договору поставки йдеться лише про передачу послуг чи товарів постачальником, інші інноваційні елементи не передають. Тривалість відносин — договір виробничого аутсорсингу характеризується довготривалістю, що, по суті, обумовлює вищезазначені ознаки, а договір поставки вичерпується з виконанням. Також договір виробничого аутсорсингу передбачає передання процесу, що може бути основним (у випадку стратегічного аутсорсингу), без належного виконання якого втрачається сенс господарської діяльності, а договір поставки забезпечує лише виконання окремих процесів господарської діяльності замовника. А відносна легкість заміни постачальника пояснюється й тим, що за договором постачання, на відміну від аутсорсингу, замовник не передає постачальнику наукові досягнення, розробки, методи та способи виробництва продукції, що безперечно складає комерційну таємницю замовника. У зв'язку з цим у договорі аутсорсингу, окрім того, що суб'єкт господарювання (замовник) передає свою ко-

мерційну таємницю аутсорсеру, обов'язково потрібно закріпити відповідальність за розголошення або неправомірне використання такої інформації.

Викладене свідчить, що договір аутсорсингу має спільні ознаки також із договором франчайзингу.

Науковці по-різному визначають франчайзинг, а тому це ускладнює виокремлення характерних ознак. Одним із найповніших досліджень природи договору франчайзингу є робота І. Килимник, яка виокремлює дві його складові частини: ліцензійну частину та угоду про співробітництво. До першої належить надання права на використання засобів індивідуалізації франчайзера, передання конкурентоздатної системи організації та ведення бізнесу (комерційної таємниці), надання права на використання інших об'єктів інтелектуальної власності. А поняття «угода про співробітництво» охоплює сприяння франчайзі з боку франчайзера в організації та веденні справи, контроль із боку франчайзера за якістю продукції франчайзі та за дотриманням стандартів, умови здійснення платежів, а також термін договору комерційної концесії [7]. О. Гладка до цієї системи додає також право на комерційну інформацію (ноу-хау) правоволодільця, ділову репутацію і комерційний досвід. Тобто відбувається поєднання ноу-хау правоволодільця та коштів користувача [8]. Предмет договору комерційної концесії врегульовано ст. 1115 та 1116 ЦК України. Також відповідно до ст. 366 ГК України за договором комерційної концесії одна сторона (правоволодільець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) на строк або без визначення строку право використання в підприємницькій діяльності користувача комплексу прав, що належать правоволодільцеві, а користувач зобов'язується дотримуватися умов використання наданих йому прав і сплатити правоволодільцеві обумовлену договором винагороду. Договір комерційної концесії передбачає використання комплексу наданих користувачеві прав, ділової репутації та комерційного досвіду правоволодільця в певному обсязі, із зазначенням або без зазначення території використання щодо певної сфери підприємницької діяльності.

Ст. 1120 ЦК України та ст. 370 ГК України визначають систему прав та обов'язків, які більшою мірою демонструють сутність франчай-

зингових відносин. Виходячи з наведених положень, договір франчайзингу має набагато складнішу структуру відносин, що не зводиться лише до передання виключних прав. У літературі вказано, що метою договору франчайзингу є створення нових підприємницьких комплексів, розширення власного бізнесу за рахунок надання права на використання комплексу виключних прав інтелектуальної власності, використання окремих об'єктів інтелектуальної власності, незалежно від мети такого використання [9]. Також під франчайзингом потрібно розуміти форму виходу на нові ринки, яка є однією із найактуальніших, коли діяльність на внутрішньому ринку країни ускладнена для іноземних експортерів [10, с. 26—31]. А метою договору аутсорсингу є оптимізація витрат, підвищення конкурентоспроможності, а також отримання доступу до нових ринків.

З наведеного вище можна дійти висновку, що ані за допомогою одного договору франчайзингу, ані договору аутсорсингу сторони не здатні досягти мети одноразовим їх виконанням, потрібно тривале співробітництво із можливістю зміни умов співпраці шляхом укладання додаткових угод чи інших договорів. Таким чином, як і у випадку договору аутсорсингу, мета франчайзингових відносин є ширшою за мету окремого договору.

Досліджуючи предмет договору виробничого аутсорсингу, можна з'ясувати, що суб'єкт господарювання — замовник передає свої розробки, обладнання, технології, ноу-хау з метою оптимізації витрат і, водночас, для отримання якісного продукту, що відповідає стандартам компанії. Крім цього, договір аутсорсингу передбачає й необхідність навчання персоналу аутсорсера з метою недопущення виробництва неякісної продукції та підриву ділової репутації замовника унаслідок цього. Також контроль якості продукції є невід'ємною частиною договору аутсорсингу. Це пояснюється тим, що замовник зацікавлений у отриманні якісної складової, яку зможе використати для виробництва свого основного кінцевого продукту. Отже, в договорі аутсорсингу наявна ліцензійна частина, угода про співробітництво, а також надання ноу-хау, але із певними особливостями, охарактеризованими нижче.

Важливо, що обидва договори передбачають тісну співпрацю двох окремих суб'єктів господарювання заради досягнення спільної в яко-

мусь сенсі мети, а також задоволення взаємних інтересів. Обидві сторони зацікавлені у створенні якісного продукту, оптимізації витрат, збільшення обсягів продажу, виході на новий ринок, досягнення чого стає складним, якщо діяти самостійно. За організаційно-правовою природою комерційна концесія є взаємодією різних схем співробітництва, завдяки чому забезпечується максимальне врахування інтересів суб'єктів господарювання на кожному етапі здійснення франчайзингу [11]. Не можна сказати, що аутсорсингові відносини передбачають контроль на кожному етапі здійснення господарської діяльності, проте спостерігається тісне співробітництво обох сторін. Тому в даному випадку ми також можемо говорити про те, що обидва договори мають ознаки, притаманні договору про спільну діяльність.

Попри наявність схожих рис, ці договори мають і відмінності, що й дає підстави вважати їх самостійними господарськими договорами. По-перше, за договором франчайзингу здійснюється передача права на використання торговельної марки (ч. 2 ст. 157 ГК України), але за договором аутсорсингу аутсорсер не наділений правом реалізовувати від імені компанії-замовника вироблену ним продукцію. По-друге, однією із умов угоди про співробітництво є отримання платежів за використання торговельної марки, що встановлено в ст. 169 ГК України. Оскільки договором аутсорсингу не передбачена можливість використання торговельної марки, то й відсутнє положення щодо виплати різних платежів. По-третє, інакшим є й спосіб досягнення мети вступу в такі відносини, адже прагнучи розширити свою присутність на ринку, а також зменшити витрати, сторони за договором франчайзингу фактично створюють нового суб'єкта господарювання, який у діяльності використовує торговельну марку франчайзера. У випадку ж договору аутсорсингу створення нового суб'єкта не відбувається, а сторони діють кожна від свого імені, використовуючи власну торговельну марку.

Порівнюючи договір аутсорсингу з договором простого товариства, доцільно розпочати з аналізування останнього. Його правове регулювання здійснюється переважно ЦК України, а саме ст. 1130 та 1132. У ГК України міститься лише загальне положення про право суб'єктів господарювання діяти для досягнення

спільної мети, без утворення єдиного суб'єкта господарювання, на умовах, визначених договором про спільну діяльність. У літературі є чимало визначень зазначеного договору. Наприклад, Г. Касьянова виокремлює як ознаки відсутності необхідності створення юридичної особи й обов'язковість наявності згоди всіх учасників спільної діяльності [12]. Н. Косач підкреслює, що характерними ознаками є наявність у учасників спільного економічного інтересу та узгодженої мети, а також об'єднання вкладів. Крім цього, йдеться про те, що цей договір має багатосторонній та організаційний характер [13, с. 57]. Таким чином, можна дійти висновку, що договір простого товариства становить взаємовигідну домовленість сторін договору, які об'єднують свої вклади для досягнення спільного економічного інтересу та узгодженої мети, розділяють процес на функціональні частини, діють узгоджено без створення юридичної особи, як правило, на довготривалій основі.

У свою чергу аутсорсингові відносини, що виникають між суб'єктами господарювання, також можна охарактеризувати як договір простого товариства. Бо відносини, що виникають між компанією-замовником та аутсорсером, не передбачають створення юридичної особи, оскільки сторони діють на договірній та довготривалій основі (якщо відсутній корпоративний аспект); відбувається об'єднання майнових елементів, оскільки компанія-замовник передає аутсорсеру власні розробки, ноу-хау, технології виробництва тієї чи іншої продукції та, за домовленістю сторін, обладнання, при цьому аутсорсер здійснює виробництво відповідної продукції та постачає її замовнику; також задля виробництва кінцевого продукту замовник передає на виконання аутсорсеру певну частину виробничого процесу — фактично відбувається поділ єдиного процесу діяльності на функціонально пов'язані складові, як і в договорі простого товариства; сторони об'єднані певною спільною економічною метою, а саме виробництвом якісного кінцевого продукту, оскільки замовнику це потрібно для підвищення прибутковості компанії, а аутсорсер намагається забезпечити подальше отримання подібних замовлень і можливість розширити виробничу функцію. Таким чином, сторони злагоджено працюють задля створення єдиного продукту, що зрештою приносить

переваги обом (співробітництво має взаємовигідний характер).

Аутсорсингові відносини, маючи спільні риси із договором простого товариства, відрізняються від нього тим, що учасники аутсорсингових відносин нібито і поєднані спільною метою та економічним інтересом, проте лише частково. По суті, замовник має на меті оптимізацію витрат та підвищення конкурентоспроможності, аутсорсер — отримання замовлень та доступу до новітніх розробок, щоби розшири виробничу функцію та згодом виготовляти власний кінцевий продукт. Важливою відмінністю також є те, що учасники аутсорсингових відносин у результаті виконання договору отримують блага один від одного, а не у результаті спільної діяльності (замовник — вироблений продукт, аутсорсер — плату за виконання).

Через те, що договір виробничого аутсорсингу спрямований на встановлення та розвиток довготривалого співробітництва, умови такої кооперації у процесі можуть суттєво змінюватись. Тому такі відносини будуть регулюватися системою договорів. У зв'язку з цим доцільним виглядатиме укладання основного (генерального) договору, який закріпив би основні аспекти правовідносин, а також додаткових угод, які б регулювали правовідносини, пов'язані зі змінами умов кооперації у процесі розвитку правовідносин. Генеральний договір має закріплювати такі умови: предмет, ціна, захисні застереження, вимоги до якості. Наприклад, В. Олюха зазначає, що у техніко-економічній документації відображаються відомості щодо: потенційної ємності ринку і ринкових цін на продукцію; продуктивної потужності майбутнього об'єкта; його міцності та надійності; енергопостачання, сировинних та інших матеріалів, що використовуються у виробничому процесі; транспортних та інших елементів інфраструктури; технології; сумісності продукції та застосовуваних у виробництві технічних рішень; способів організації робіт і накладних витрат; матеріалів, що використовуються у виробничій діяльності [14, с. 50—55]. До цього, безперечно, отримує доступ аутсорсер, а тому надзвичайно важливо, щоб генеральний договір також містив елементи договору франчайзингу, а саме положення щодо системи контролю якості, умов та порядку надання ноу-хау, технологій, спеціаль-

них знань, умов і порядку навчання персоналу виробленню продукції, а також відповідальність за розголошення комерційної таємниці як замовника, так й аутсорсера. Отже, фактично генеральний договір матиме значення договору про спільну діяльність, оскільки сторони обумовляють своє подальше тривале співробітництво, ставлячи за мету успішний продаж кінцевої продукції компанії-замовника. До того ж у процесі розвитку співробітництва сторін умови кооперації можуть змінюватися. Наприклад, відбуватиметься періодична модернізація кінцевого продукту компанією-замовником, що спричинить модернізацію виробництва певних деталей аутсорсером. Змінюватися може і кількість продукції, яку виготовляє замовник, а в результаті й аутсорсер.

Такі зміни мають відбуватися шляхом укладання додаткових угод, які б регулювали порядок виробництва та поставки конкретної партії продукції. Фактично додаткові угоди будуть закріплювати умови поставки визначених партій вироблених товарів, переданих на аутсорсинг.

Таким чином, договір виробничого аутсорсингу — це комплексний договір, який поєднує ознаки договору поставки, простого товариства, комерційної концесії, але має принципові особливості.

**Висновки.** 1. Основними відмінностями виробничого аутсорсингу від договору поставки є: цілі, заради досягнення яких сторони вступають у відповідні правовідносини; вимоги до стандартів, за якими має відбуватися виробництво продукції; зміст того, що передається за договором; тривалість відносин; договір виробничого аутсорсингу передбачає передавання процесу, що може бути основним (у випад-

ку стратегічного аутсорсингу), без належного виконання якого втрачається сенс господарської діяльності, договір поставки забезпечує лише виконання окремих процесів господарської діяльності замовника; відносна легкість заміни контрагента у правовідносинах.

2. Основними відмінностями виробничого аутсорсингу від договору комерційної концесії є: наявність передавання прав на використання торговельної марки за договором франчайзингу; отримання платежів за використання торговельної марки; мета і результат.

3. Основними відмінностями виробничого аутсорсингу від договору простого товариства є те, що за договором простого товариства сторони об'єднані спільною метою, а за договором аутсорсингу замовник має на меті оптимізацію витрат та підвищення конкурентоспроможності, а аутсорсер — отримання подальших замовлень та доступу до новітніх розробок, що дасть змогу розширити виробничу функцію та згодом виробляти власний кінцевий продукт. Відмінним є й отримання благ: за договором простого товариства — у результаті спільної діяльності, за договором аутсорсингу — один від одного (замовник — вироблений продукт, аутсорсер — плата за виконання).

4. Договір є комплексним, оскільки містить, окрім ознак договору поставки, й ознаки договорів простого товариства та франчайзингу.

5. Договір виробничого аутсорсингу — це система господарських договорів, до якої входить генеральний договір, що повинен мати характер попереднього договору (фактично договір про спільну діяльність) і бути розрахованим на довготривале співробітництво, та додаткові угоди до нього (фактично договори поставки).

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Иоффе О.С. Обязательственное право. Москва: Юрид. лит., 1975. 880 с.
2. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. Изд. 2-е, испр. Москва: Статут, 1999. 848 с.
3. Гордон М.В. Система договоров в советском гражданском праве. *Ученые записки. Харьковский юридический институт им. Л.М. Кагановича. Кафедра гражданского права и процесса.* 1954. Вып. 5. С. 65—87.
4. Луць В.В. Кодифікація договірного права (за проектом нового Цивільного кодексу України). *Українське право.* 1997. Число 1. Реформа цивільного права в Україні. С. 75—92.
5. Мілаш В.С. Комерційний договір у контексті сучасних ринкових умов. Харків: Вид. ФОП Вапнярчук Н.М., 2007. 440 с.
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. Москва: Статут, 2000. 800 с.

7. Килимник І.І. Особливості правового регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу): автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого. Харків, 2003. 25 с.
8. Гладка О.В. Комерційна концесія як форма інноваційного інвестування: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04. Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого. Харків, 2015. 21 с.
9. Кузьмін О.Є., Мирончук Т.В., Салата І.З., Марчук Л.В. Франчайзинг: навч. посібник. За ред. О.Є. Кузьміна. Київ, 2011. 267 с.
10. Карякіна О.Ю. Франчайзинг як одна з форм договірної передачі прав інтелектуальної власності: економіко-правові аспекти. *Правничий вісник Університету «КРОК»*. 2011. Вип. 9. С. 26—31.
11. Перчук О. Особливості обліку операцій франчайзинг у підприємства-франчайзі. *Збірник наукових праць «Економічний вісник університету»*. 2010. № 14. С. 144—152. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2010\\_14/Perchuk.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Perchuk.pdf) (дата звернення: 10.11.2018).
12. Касьянова Г.Ю. Совместная деятельность: правовое регулирование, бухгалтерский и налоговый учет. М.: Информцентр XXI века, 2004. 320 с.
13. Косач Н.Е. Правовое регулирование совместной хозяйственной деятельности. Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2003. 132 с.
14. Олюха В.Г. Господарсько-правове забезпечення інформаційної безпеки в аутсорсингових відносинах. *Економіка та право*. 2018. № 2 (50). С. 50—55. doi: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2018.02.050>

Надійшла 26.11.2018

## REFERENCES

1. Ioffe O.S. Objazatel'stvennoe pravo. Moscow: Jurid. lit., 1975. 880 p. [in Russian].
2. Braginskij M.I., Vitrjanskij V.V. Dogovornoe pravo. Kniga pervaja: Obshhie polozhenija. Izd. 2-e, ispr. Moscow: Statut, 1999. 848 p. [in Russian].
3. Gordon M.V. Sistema dogovorov v sovetskom grazhdanskom prave. *Uchenye zapiski. Har'kovskij juridicheskij institut im. L.M. Kaganovicha. Kafedra grazhdanskogo prava i processa*. 1954. Iss. 5. P. 65-87 [in Russian].
4. Luts V.V. Kodyfikatsiia dohovirnoho prava (za proektom novoho Tsyvilnoho kodeksu Ukrainy). *Ukrainske pravo*. 1997. Chyso 1. Reforma tsyvilnoho prava v Ukraini. P. 75-92 [in Ukrainian].
5. Milash V.S. Komertsiiyni dohovir u konteksti suchasnykh rynkovykh umov. Kharkiv: Vydavets FO-P Vapniarchuk N.M., 2007. 440 p. [in Ukrainian].
6. Braginskij M.I., Vitrjanskij V.V. Dogovornoe pravo. Kniga vtoraja: Dogovory o peredache imushhestva. Moscow: Statut, 2000. 800 p. [in Russian].
7. Kylymnyk I.I. Osoblyvosti pravovoho rehuliuвання dohovoru komertsiiynoi kontsesii (franchaizynhu): avtoref. dys. ... kand. yuryd. nauk: 12.00.03. Natsionalna yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho. Kharkiv, 2003. 25 p. [in Ukrainian].
8. Hladka O.V. Komertsiiyna kontsesiia yak forma innovatsiynoho investuvannia: avtoref. dys. ... kand. yuryd. nauk: 12.00.04. Natsionalny yurydychny universytet imeni Yaroslava Mudroho. Kharkiv, 2015. 21 p. [in Ukrainian].
9. Kuzmin O.Ie., Myronchuk T.V., Salata I.Z., Marchuk L.V. Franchaizynh: navch. posibnyk. Za red. O.Ie. Kuzmina. Kyiv, 2011. 267 p. [in Ukrainian].
10. Kariakina O.Iu. Franchaizynh yak odna z form dohovirnoi peredachi prav intelektualnoi vlasnosti: ekonomiko-pravovi aspekty. *Pravnychi visnyk Universytetu "KROK"*. 2011. Vyp. 9. P. 26-31. [in Ukrainian].
11. Perchuk O. Osoblyvosti obliku operatsii franchaizynh u pidpriemstva-franchaizi. *Zbirnyk naukovykh prats "Ekonomichnyi visnyk universytetu"*. 2010. № 14. S. 144-152. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2010\\_14/Perchuk.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Perchuk.pdf) [in Ukrainian].
12. Kas'janova G.Ju. Sovmestnaja dejatel'nost': pravovoe regulirovanie, buhgalterskij i nalogovyj uchet. M.: Informcentr XXI veka, 2004. 320 p. [in Russian].
13. Kosach N.E. Pravovoe regulirovanie sovmestnoj hozjajstvennoj dejatel'nosti. Doneck: Jugo-Vostok, Ltd, 2003. 132 p. [in Russian].
14. Oliukha V.H. Hospodarsko-pravove zabezpechennia informatsiinoi bezpeky v autsorsynhovykh vidnosynakh. *Ekonomika ta pravo*. 2018. No. 2 (50). P. 50-55. doi: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2018.02.050> [in Ukrainian].

Received 26.11.2018



К.С. Косинова

Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, г. Харьков, Украина

## ДОГОВОРНО-ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО АУТСОРСИНГА

*Обоснована цілесобразність обособлення договору виробничого аутсорсингу як окремого типу господарських договорів. Изложены результаты анализа схожих и отличительных черт договора производственного аутсорсинга и договоров поставки, простого товарищества и коммерческой концессии. Предложено регулирование отношений, возникающих на основании договора производственного аутсорсинга, посредством заключения генерального договора и дополнительных соглашений к нему.*

**Ключевые слова:** производственный аутсорсинг, договор поставки, договор простого товарищества, договор коммерческой концессии.

K.S. Kosinova

Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine

<https://orcid.org/0000-0002-5993-6511>

## CONTRACTUAL-LEGAL NATURE OF MANUFACTURED OUTSOURCING

The article is devoted to substantiation of the expediency of distinguishing the contract of industrial outsourcing into a separate type of economic agreements. In this regard, the article analyzes similar and distinctive features of a contract of industrial outsourcing from supply contracts, a simple partnership and a commercial concession.

The main differences in manufactured outsourcing from a simple partnership agreement are: a combination of parties to a common purpose under a contract of a simple partnership, under an outsourcing contract — in essence, the customer has the goal of optimizing costs and increasing competitiveness, while the outsourcer — to obtain orders and access to the latest developments, at the expense of which the expanded production function and subsequently produce their own final product; receiving benefits: under a contract of a simple partnership — as a result of joint activity, under the contract of outsourcing — obtaining benefits from each other (the customer — the product produced, the outsourcer — payment for execution).

The main differences in the manufactured outsourcing from the supply contract are: the goals for the achievement of which the parties enter into the relevant legal relationship; requirements to standards for which production should take place; the content of what is transmitted under the contract; duration of relations; the contract of manufactured outsourcing involves the transfer of the process, which may be the main (in the case of strategic outsourcing), without proper execution of it the meaning of the economic activity is lost; the supply contract is provided only by the execution of certain processes of the customer's economic activity; relative ease of substitution of the counteragent in the legal relationship.

The main differences in manufactured outsourcing from a commercial concession contract are: the existence of the transfer of rights to use the trademark under a franchise contract, as well as receipt of payments for the use of the trademark, the purpose and result.

The regulation of relations arising on the basis of a contract of manufactured outsourcing, with the conclusion of the general contract and additional agreements to it is offered.

**Keywords:** manufactured outsourcing, delivery contract, contract of a simple partnership, contract of commercial concession.