Облікова картка дисертації

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0820U100127

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 27-07-2020

Статус: Захищена

Реквізити наказу МОН / наказу закладу:

II. Відомості про здобувача

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Косінова Катерина Станіславівна

2. Kosinova Kateryna Stanislavivna

Кваліфікація:

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Вид дисертації: доктор філософії

Аспірантура/Докторантура: так

Шифр наукової спеціальності: 081

Назва наукової спеціальності: Право. Право

Галузь / галузі знань:

Освітньо-наукова програма зі спеціальності: Не застосовується

Дата захисту: 22-07-2020

Спеціальність за освітою: Право

Місце роботи здобувача: Товариство з обмеженою відповідальністю "Юридична компанія "Тацій і Партнери""

Код за ЄДРПОУ: 41421857

Місцезнаходження: вул. Свободи, 36-А, м. Харків, Харківський р-н., Харківська обл., 61002, Україна

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

III. Відомості про організацію, де відбувся захист

Шифр спеціалізованої вченої ради (разової спеціалізованої вченої ради): ДФ 26.500.002

Повне найменування юридичної особи: Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака

Код за ЄДРПОУ: 19485263

Місцезнаходження: вул. Раєвського, 23-а, м. Київ, Київська обл., 01042, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Національна академія правових наук України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

IV. Відомості про підприємство, установу, організацію, в якій було виконано дисертацію

Повне найменування юридичної особи: Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака

Код за ЄДРПОУ: 19485263

Місцезнаходження: вул. Раєвського, 23-а, м. Київ, Київська обл., 01042, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Національна академія правових наук України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

V. Відомості про дисертацію

Мова дисертації:

Коди тематичних рубрик: 10.23

Тема дисертації:

1. Господарсько-правове забезпечення аутсорсингових відносин у національній економіці

2. Economic and legal support of outsourcing relations in the national economy

Реферат/анотація:

1. У роботі проаналізовано історичний розвиток аутсорсингу як засобу оптимізації витрат підприємствами, а також підвищення їх конкурентоспроможності. Розглянуто специфічні особливості аутсорсингових відносин, які не дозволяють ототожнювати аутсорсингові відносини з подібними, зокрема відносинами щодо поставки та надання послуг. Визначено поняття «аутсорсинг» як з економічного погляду, так і юридичного. Запропоновано розглядати аутсорсингові відносини як договірну форму виробничої кооперації, а також як окремий тип приватного партнерства, під яким розуміється форма взаємодії суб'єктів господарювання з погодженою ними реалізацією своєї господарської компетенції відповідно до стратегії власного розвитку, що реалізується продовж тривалого часу шляхом послідовного та одночасного укладання господарських договорів, спрямованих на реалізацію їх взаємної виробничої кооперації з метою підвищення власної конкурентоспроможності та збільшення частки на ринку товарів і послуг. Досліджено існуючі та

запропоновано нові критерії визначення видів аутсорсингових відносин. Проаналізовано досвід США і країн ЄС у регулюванні аутсорсингових відносин, що виникають при здійсненні господарської діяльності, а також політику уряду щодо таких відносин як потужного чинника, який може мати як позитивний, так і негативний вплив на соціально-економічний розвиток у країні. Обґрунтовано недоцільність виділення договору аутсорсингу в окремий вид господарсько-правових договорів. Запропоновано для оформлення аутсорсингових відносин укладати генеральний договір чи поточні. Досліджено корпоративний, інвестиційний та інноваційний компоненти, якими можуть бути ускладнені аутсорсингові відносини. Корпоративний характер відносин виникає шляхом відкриття нового підприємства або придбання пакета акцій вже існуючого. Переважно аутсорсингові відносини, що базуються на корпоративній основі, пов'язані з діяльністю холдингів. Інвестиційний характер виникає тоді, коли передається відповідна технологія вже відомої продукції або обладнання з метою отримання якісної продукції, але нижчої вартості, що досягається через податкові пільги та інші чинники виробництва в країні розташування аутсорсера. Інноваційний характер аутсорсингових відносин пропонується розглядати як передачу технологій (промислового зразка, ноу-хау). Проаналізовано зовнішньоекономічну природу аутсорсингових відносин. Доведено, що аутсорсингові відносини, які ускладнені інвестиційним, інноваційним та/або зовнішньоекономічним компонентом, повинні стати об'єктом економічної та господарсько-правової політики держави як інструменту ефективного розвитку партнерських відносин з потужними виробниками, входження до виробничих ланок світових ТНК, залучення іноземних інвестицій та інновацій, а, як наслідок, зміцнення національної економіки. У контексті стимулювання аутсорсингових відносин проаналізовано доцільність надання державної допомоги, підготовка та реалізація аутсорсингових проєктів у межах публічно-приватного партнерства, а також створення для зазначених проєктів спеціальних режимів господарювання. Запропоновано систему критеріїв, необхідних для виділення саме тих аутсорсингових відносин, що становлять публічний інтерес і які повинні підтримувати держава. Такі критерії виділено в три групи: вимоги до суб'єкта, вимоги до продукції, що виробляється в межах таких відносин, та вимоги до самих аутсорсингових відносин. До критеріїв щодо суб'єкта запропоновано віднести: здійснення господарської діяльності в пріоритетній для держави галузі економіки; встановлення партнерських аутсорсингових відносин з іноземним підприємством (ТНК – технологічними лідерами); створення нових робочих місць шляхом отримання додаткових замовлень. Вимоги до продукції передбачають виробництво з використанням інноваційних технологій (переданих компанією-замовником); виробництво продукції, що відсутня на вітчизняному ринку (інноваційна продукція). Стосовно вимог до відносин, що виникають між аутсорсером і компанією-замовником, то це факт корпоративного компоненту; наявність перспективи стратегічного розвитку таких відносин; збільшення виробничої функції, що виконується аутсорсером, тривалість відносин; перспектива створення доданої вартості компанії (національного аутсорсера) в кінцевій продукції зарубіжної компанії-замовника; наявність мультиплікаційного ефекту, що є наслідком господарської діяльності суб'єкта господарювання (вітчизняного аутсорсера). Висловлено позицію щодо доцільності введення в законодавство України конструкції державно-приватного партнерства, що заохочується державою, в якому держава не заінтересована в реалізації проєкту аутсорсингу, але наділена організаційно-господарськими повноваженнями щодо стимулювання проєктів, які мають особливе публічне значення.

2. The dissertation investigates the historical development of outsourcing as a means of cost optimization by enterprises, as well as enhancing their competitiveness. The specific features of outsourcing relationships that do not identify outsourcing relationships with similar relationships, in particular, supply and service relationships, are analyzed. The definition of outsourcing is formulated both economically and legally. It is suggested to consider outsourcing relations as a contractual form of industrial cooperation, as well as a separate type of private partnership, which should be understood as a form of interaction of economic entities with the agreed implementation of their economic competence in accordance with their development strategies, implemented over a long period of time through successive and parallel conclusion of economic contracts aimed at realization of their mutual production cooperation to increase their competitiveness and share in the market of goods and services. The existing criteria for distinguishing between the relevant types of outsourcing relationships are

investigated and new ones are proposed. The experience of the USA and the EU countries in regulating outsourcing relations arising in the process of carrying out economic activities is analyzed, as well as government policies regarding such relations as a powerful factor, which can have both positive and negative impact on the socio-economic situation in the country. It is inexpedient to distinguish an outsourcing contract as a separate type of economic and legal contracts is justified. It is proposed to draw up outsourcing relations by concluding a system of contracts, namely the general contract and current contracts. The corporate, investment and innovative components that can complicate outsourcing relationships are investigated. The corporate nature of the relationship may arise through the creation of a new enterprise or the acquisition of a stock of shares of an existing one. Basically, outsourcing relations based on a corporate basis, associated with the activities of holdings. An investment nature arises when the appropriate technology is transferred to existing products or equipment in order to obtain high-quality, but at the same time lower than the cost of products which is achieved using tax incentives and other factors of production in the country where the outsourcer is located. The innovative nature of outsourcing relations is proposed to understand the transfer of technology (industrial design, know-how). The foreign economic nature of outsourcing relations is analyzed. In the context of stimulating outsourcing relations, the feasibility of providing state assistance, the creation and implementation of outsourcing projects in the framework of public-private partnerships, as well as the creation of special business regimes for these projects are analyzed. A system of criteria is required to separate those outsourcing relationships that have public interest and should be supported by the state. These criteria are divided into three groups: requirements for the entity, requirements for products produced within such relationships, and requirements for the outsourcing relationships. The criteria for the entity are proposed to include such as the implementation of economic activity in the priority sector of the economy for the state; establishing partnership outsourcing relations with a foreign enterprise (TNCs – technological leaders); creating additional jobs by receiving additional orders. The requirements for products include the implementation of production using innovative technologies (transferred by the company-customer); production of products that are not available in the domestic market (innovative products). The requirements for the relations that arise between the outsourcer and the customer company – the availability of a corporate component; the prospect of strategic development of such relations; increase in the production function performed by outsourcers, long-term relationships; the prospect of increasing the value added of the company (national outsourcer) in the final output of the foreign customer company; the existence of a multiplier effect resulting from the economic activity of the entity (domestic outsourcer). The opinion was expressed on the appropriateness of introducing into the legislation of Ukraine the construction of public-private partnerships, which is encouraged by the state, in which the state has no direct interest in the implementation of the outsourcing project, but is endowed with organizational and economic powers to stimulate projects of special public importance.

Державний реєстраційний номер ДіР:

Пріоритетний напрям розвитку науки і техніки:

Стратегічний пріоритетний напрям інноваційної діяльності:

Підсумки дослідження:

Публікації:

Наукова (науково-технічна) продукція:

Соціально-економічна спрямованість:

Охоронні документи на ОПІВ:

Впровадження результатів дисертації:

Зв'язок з науковими темами:

VI. Відомості про наукового керівника/керівників (консультанта)

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Задихайло Дмитро Вітольдович

2. Zadykhailo Dmytro Vitoldovych

Кваліфікація: д. ю. н., 12.00.04

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

VII. Відомості про офіційних опонентів та рецензентів

Офіційні опоненти

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Подцерковний Олег Петрович

2. Podtserkovnyi Oleh P.

Кваліфікація: д. ю. н., 12.00.04

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Беляневич Олена Анатоліївна

2. Belianevych Olena A.

Кваліфікація: д. ю. н., 12.00.04

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Рецензенти

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Деревянко Богдан Володимирович
2. Derevyanko Bohdan V.

Кваліфікація: д. ю. н., 12.00.04

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Бакалінська Ольга Олегівна
2. Bakaliyska Olha O.

Кваліфікація: д. ю. н., 12.00.04

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

VIII. Заключні відомості

Власне Прізвище Ім'я По-батькові голови ради	Гриняк Андрій Богданович
Власне Прізвище Ім'я По-батькові головуючого на засіданні	Гриняк Андрій Богданович
Відповідальний за підготовку облікових документів	
Реєстратор	
Керівник відділу УкрІНТЕІ, що є відповідальним за реєстрацію наукової діяльності	Юрченко Т.А.