

УДК 346:347.721

## ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ОБ'ЄДНАНЬ АСОЦІЙОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХОЛДИНГОВОГО ТИПУ

*Д. В. Задихайло, кандидат юридичних наук, доцент  
Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*Розглянуто сучасний стан законодавства України щодо груп підприємств холдингового типу. Визначено основні недоліки правової кваліфікації і правозастосовної практики в цій сфері. Напрацьовані підходи на рівні положень господарсько-правової політики відносно концентрації суб'єктів господарювання, що дозволять удосконалювати чинне законодавство в цій сфері.*

**Ключові слова:** асоційовані підприємства, холдингова компанія, дочірнє підприємство, залежність, концентрація суб'єктів господарювання.

**Актуальність проблеми.** Формально холдингова компанія як законодавчий феномен з'явилась у законодавстві України в 1994 р. відповідно до Указу Президента України «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації». Відповідного типу холдингові компанії створювались на базі цілої низки міністерств, а корпоратизовані державні підприємства, що їм були підпорядковані, ставали їх дочірніми підприємствами. Таким чином, сфера дії Указу Президента України обмежувалась державним сектором економіки та підготовкою його сегментів для подальшої приватизації. Власне кажучи, і сам Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15 березня 2006 р. з наступними змінами та доповненнями спрямовано на створення більш логічного правового забезпечення особливостей утворення та діяльності державних холдингових компаній, створення Державної керуючої холдингової компанії, відносин між ними та корпоративними (дочірніми) підприємствами тощо. І хоча в преамбулі названого Закону зазначено, що він визначає загальні засади функціонування холдингових компаній в Україні, а також особливості їх утворення, діяльності та ліквідації, визначення ж реальних правових форм функціонування холдингових відносин поза сферою

державного сектору і не пов'язаних із попередніми підготовчими процедурами приватизації окремих галузевих груп цілісних майнових комплексів такий Закон відверто обходить. Більше того, зміни, внесені у ст. 126 Господарського кодексу України (далі — ГК України) у зв'язку із прийняттям Закону України «Про холдингові компанії України», що призвели до зміни редакції п. 5 цієї статті, тільки погіршили її реальну регулятивну функціональність.

Разом із тим слід зазначити, що розробники ГК України цілком слушно включили свого часу в базовий нормативно-правовий акт положення про асоційовані підприємства як одну з правових форм об'єднання підприємств в широкому розумінні цього поняття. Зауважити можна лише те, що об'єднанням підприємств у вигляді асоціацій, корпорацій, консорціумів та концернів, будь-то державним або господарським, приділено сім досить містких за обсягом статей у ГК України, у той же час саме ринкова, практично затребувана і така, що практично широко застосовується, форма створення об'єднань (груп) підприємств отримала увагу в обсязі лише однієї ст. 126 Кодексу. Як уявляється, подальша деталізація господарсько-правового регулювання холдингових відносин у сфері господарювання має стати одним із напрямів модернізації змісту ГК України, а разом із ним і суттєвої модернізації Закону України «Про холдингові компанії в Україні». (У цьому сенсі доцільно було б змінити назву розділу 12 ГК України з «об'єднання підприємств» на «групи підприємств» з тим, щоб назва інституту не збігалася з назвою одного з його різновидів.) Таким чином, якщо залишити за дужками процеси створення та функціонування державних холдингів, необхідно з'ясувати, а що саме законодавець залишив для приватного сектору економіки, у якому процеси концентрації суб'єктів господарювання та консолідації підприємств у групи із спільною економічною стратегією розвитку відбуваються надзвичайно активно.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Необхідно визнати, що, незважаючи на високу теоретичну та практичну актуалізацію проблеми прозорості правових форм створення груп пов'язаних, асоційованих підприємств, урахування складного комплексу приватних та публічних інтересів у цій сфері, і законодавство, і наукова література фактично обходять названу проблему власною послідовною і сконцентрованою увагою. Роботи, присвячені тематиці холдингових об'єднань підприємств, з'являються здебільшого в економічній літературі. До таких належать роботи, зокрема, російських дослідників А. Горбунова та К. Портної. Водночас правових досліджень укр. недостатньо.

**Метою статті** є оцінка чинного господарського законодавства України щодо правового забезпечення об'єднань асоційованих підприємств холдингового типу та напрацювання відповідних позицій господарсько-правової політики для його подальшого вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Аналізуючи зміст ст. 126 ГК України, можна з'ясувати, що законодавець ідентифікує так звані асоційовані підприємства з формою об'єднання підприємств, які є групою суб'єктів господарювання — юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі у статутному капіталі та/або управлінні. Законодавець також розподіляє названу залежність, що виникає між суб'єктами господарювання, на просту та вирішальну. Так, проста залежність виникає в разі, коли одне з асоційованих підприємств має можливість блокувати прийняття рішень іншими, що приймаються кваліфікованою більшістю голосів. Вирішальна залежність між асоційованими підприємствами виникає в разі, якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства в статутному капіталі та/або загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій.

Дефініція вирішальної залежності з п. 3 ст. 126 ГК України наведена для того, щоб підкреслити, що саме така форма асоційованості підприємств визначена без жорсткої прив'язки до будь-якої організаційно-правової їх форми, наголошуючи на кваліфікації відносин контролю-підпорядкування, які виникають унаслідок різної конфігурації майнових та управлінських відносин між підприємствами. Важливо підкреслити також, що залежне в такий спосіб підприємство отримало назву дочірнього. Саме відносини вирішальної залежності були покладені в основу змісту п. 5 ст. 126 ГК України щодо холдингових відносин у редакції, що, на жаль, втратила чинність, а саме «суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства (підприємств), визначається холдинговою компанією. Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування відповідно до вимог цієї статті Кодексу та інших законів».

Таким чином, у редакції п. 5 ст. 126 ГК України, що скасована, холдинговою компанією визнавалась господарська організація будь-якої організаційно-правової форми, яка мала вирішальний за характером вплив на іншого суб'єкта господарювання. Обмежувальним чинником широкого застосування цієї норми могла слугувати тільки вказівка на пакет акцій дочірнього підприємства, тобто на вимогу, що дочірнє підприємство мало бути акціонерним товариством. Таким чином, за старої редакції п. 5 ст. 126 ГК України у разі, якщо дочірнє підприємство було акціонерним товариством, а інша господарська організація, згідно із п. 7 ст. 139 та ст. 143 ГК України, володіла контрольним пакетом акцій цього акціонерного товариства, така господарська організація могла кваліфікуватися як холдингова компанія, а її відносини з дочірнім підприємством — як холдингові відносини з відповідними правовими наслідками, указаними в п. 6 та п. 7 ст. 126 ГК України в попередній редакції.

Важливо підкреслити, що кваліфікація асоційованих підприємств за названих умов як холдингової групи важлива не лише в контексті майнових відносин між ними та їх кредиторами. Це важливо більшою мірою для відносин організаційно-господарського плану, а також податкових та інших публічно-правових відносин. Разом із тим прийняття Закону України «Про холдингові компанії в Україні» та численних змін та доповнень до нього змусило внести певну корекцію і у зміст ст. 126 ГК України. У чинній редакції п. 5 ст. 126 ГК України холдингова компанія визначена як «публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності)». До позитивних моментів кваліфікаційних вимог нової редакції слід віднести:

по-перше, установлення для холдингової компанії вимоги щодо залежності саме двох або більше підприємств, що таким чином дозволяє відмежувати холдингові відносини від відносин між двома асоційованими підприємствами з вирішальною залежністю одного щодо іншого;

по-друге, надано більший діапазон організаційно-правових форм залежних підприємств, куди потрапляють не тільки акціонерні товариства, а й товариства з обмеженою відповідальністю та інші суб'єкти господарювання корпоративного типу. Однак законодавець, визначаючи залежні підприємства, що входять до складу холдингу, саме як «корпоративні підприємства», відмовився від поняття «дочірні підприємства», а також виключив з їх складу унітарні підприємства, що також, згідно з п. 1, п. 4 ст. 63 ГК України, можуть бути засновані на приватній власності засновника;

по-третє, із нової редакції ст. 126 ГК України було виключено п. 6 її попередньої редакції, згідно з яким, якщо з вини контролюючого підприємства (а ним за тієї редакції могла бути і холдингова компанія) дочірнім підприємством було укладено (здійснено) не вигідні для нього угоди або операції, то контролююче підприємство повинно компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки. Таким чином, за першого наближення до аналізу дефініції холдингової компанії (важливо звернути увагу — не холдингової групи підприємств, а саме компанії), що міститься у ст. 126 ГК України в її сучасній редакції, як найпоширенішої форми консолідації активів в єдину систему суб'єктів господарювання слід зробити такі зауваження.

1. Господарська організація, що створена в будь-якій іншій організаційно-правовій формі, ніж публічне акціонерне товариство, навіть за умови володіння, користування та розпорядження холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) надзвичайно великої кількості відповідних підприємств не може бути кваліфікована як холдингова компанія. Це не перешкоджає визнавати такі компанії асоційованими підприємствами, афілійованими особами, пов'язаними особами згідно із ГК України, Законом України «Про ак-

ціонерні товариства», Податковим кодексом України тощо. Такий порядок, наприклад, виводить за дужки правової кваліфікації численні випадки створення, зокрема, так званих сімейних холдингів. Важливо підкреслити інше, названим визначенням створюється ситуація, коли формально феномен холдингових груп суб'єктів господарювання законодавцем ураховано, але таким чином, що застосувати створену конструкцію до реальних суспільних відносин консолідації економічних активів не виявляється можливим.

2. Законодавець обмежив застосування поняття дочірнього підприємства загальним випадком відносин між асоційованими підприємствами з вирішальною залежністю. Разом із тим, формулюючи визначення саме холдингової компанії через її співвідношення із залежними підприємствами, законодавець використав поняття корпоративних підприємств замість дочірніх. Це не зовсім зрозуміло з огляду на зміст п. 8 ст. 63 ГК України, де зафіксовано, що «у випадках існування залежності від іншого підприємства, передбачених ст. 126 цього Кодексу, підприємство визнається дочірнім».

Слід зазначити, що підп. 14.1.103 ст. 14 Податкового кодексу України, у свою чергу, визначає поняття материнської компанії — юридичної особи, яка є власником інших юридичних осіб або здійснює контроль над такими юридичними особами, як пов'язаної особи. Таким чином, у податковому законодавстві материнська компанія є така, що заснувала унітарні підприємства і здійснює управління ними та/або контролює корпоративні підприємства через володіння контрольними пакетами корпоративних прав щодо них. Таке визначення порівняно з визначенням холдингової компанії включає в перелік залежних підприємств об'єднання також і приватні унітарні підприємства. Виникає питання, чому така конструкція не потрапила до визначення холдингу, адже вона охоплює значно більше холдингових відносин, ніж її дефініції, що містяться в ГК України та Законі України «Про холдингові компанії в Україні».

Отже, вітчизняне законодавство знає і поняття материнської компанії, і поняття дочірньої компанії, але їх застосування не отримало належної міжгалузевої уніфікації. З огляду на це вважаємо використання в п. 5 ст. 126 ГК України поняття «корпоративне підприємство» недоцільним і таким, що в умовах посилання на «холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв)» є зрозумілим і без додаткового уточнення, у той же час відволікаючи від більш інструментального поняття — дочірнє підприємство.

У цілому, аналізуючи зміст Закону України «Про холдингові компанії в Україні», слід зауважити таке.

1. Його основним призначенням є створення правової форми функціонування державних холдингових компаній, визначення правового статусу державної керуючої холдингової компанії та визначення обсягу її організаційно-господарських повноважень. Загальні питання створення правової форми також і для недержавних холдингових компаній, як це впливає із самої назви

Закону та змісту його преамбули, не були на меті авторів цього законопроекту, що явно позначилося на відповідних його фрагментах.

2. Концептуально не повно визначене коло основних об'єктів правового регулювання. Адже одним із них має стати сама група підприємств холдингового типу або холдинг як особлива економічна структура асоційованих підприємств. Другим — сам тип холдингових відносин за змістом, характером, метою. Третім — особливості холдингової компанії як господарської організації, ураховуючи дуже різні шляхи виникнення в неї холдингового типу асоційованості, афілійованості з іншими — дочірніми підприємствами. Це принципово важливо, якщо мати на увазі створення груп холдингового типу саме в національній економіці, виходячи з тих конфігурацій асоційованості підприємств, що реально існують і які можуть виникнути в подальшому. І нарешті, четвертим об'єктом — саме дочірнє підприємство. Щодо нього також виникає безліч питань. Наприклад, чи може на його місці бути субхолдинг із своїми дочірніми підприємствами або чи можуть у такому холдинговому об'єднанні бути внучаті та правнучаті підприємства у випадку багатоступеневості вертикальної розбудови залежних підприємств тощо.

3. Законодавець не визначив коло приватних, а головне — публічних інтересів, що виникають навколо створення холдингових об'єднань підприємств. Мова має йти про узгодження та інтеграцію в єдиний макроправовий механізм не тільки аспектів необхідності забезпечення економічної конкуренції на ринку за участю таких об'єднань, а в той же час створення умов для необхідної за обсягом концентрації активів із метою підтримання світового рівня їх конкурентоспроможності. Не тільки для забезпечення прозорості в податково-правових відносинах та уникнення відповідних зловживань з використанням внутрішнього трансфертного ціноутворення (що особливо притаманно вертикально структурованим холдингам), але також і для створення кваліфікаційних вимог визначення межі, за якою консолідація активів у формі створення інтегрованих холдингового типу груп підприємств трансформується та отримує нову властивість — реальної макроекономічної влади і потребує встановлення іншого за природою типу відносин із державою.

Отже, сучасний стан українського господарського законодавства, що має забезпечити розвиток холдингових відносин у сфері господарювання, можна розцінювати як імітаційний. Складається враження, що саме такий варіант законодавчої врегульованості відповідає інтересам існуючих в Україні холдингових груп та ними власне й інспірується через своїх представників у вищих органах державної влади.

У цьому розумінні вельми цікавою та симптоматичною є ситуація в Російській Федерації, де процеси концентрації економічних активів відбуваються не зовсім ідентично за формою, але за сутністю історичного етапу — доволі

подібно. Так, проект закону «О холдингах» на розгляд Державної думи РФ було внесено ще у 1999 р. Після цілої низки погоджень, доопрацювань та розглядів законопроекту в 3-х читаннях у 2000 р. Державна дума РФ прийняла відповідний закон. Але нормативно-правовий акт не вступив в дію, оскільки був ветований Президентом РФ із мотивів «наявності в законопроекті великої кількості неясних положень». У 2002 р. Державна дума РФ зняла проект закону «О холдингах» з розгляду взагалі. Очевидно, що внесення в холдингові відносини будь-якої юридичної визначеності з метою забезпечення не тільки приватних інтересів інвесторів, але і публічних інтересів сьогодні не входить до актуальних питань порядку денного названих «інвесторів». Але, як уявляється, має входити в коло інтересів суспільства та держави. Щодо російського проекту необхідно зазначити окремі переваги законодавчої техніки його формування. Проект виокремлює такі категорії, як «холдинг», «холдингові відносини», «учасники холдингу — головна компанія та дочірні підприємства». Крім цього, у проекті набула відносно більшої деталізації кваліфікація саме холдингових відносин, що виникають за різних правових підстав, включаючи відносини участі (корпоративні) та договірні, а також більша деталізація правових форм створення холдингів. У цілому слід зауважити, що проект спрямований на регулювання холдингових відносин у першу чергу в приватному секторі економіки, що, можливо, і стало причиною його невдалої законотворчої долі.

Масштаб проблеми законодавчого забезпечення холдингових відносин може бути проілюстровано на далеко не повному переліку їх різновидів. Адже навіть галузева приналежність холдингових об'єднань утворює різну конфігурацію суспільних інтересів, що має бути обов'язково врахована законодавством. Так, не може бути абсолютно тотожних вимог до створення та функціонування холдингів у промисловості, у секторах фінансових послуг (банківському та страховому), паливно-енергетичному і, зокрема, електро-енергетичному, телекомунікаційному тощо. Варто також урахувувати абсолютно різні процеси консолідації активів у випадку створення державних та недержавних холдингів, і зокрема так званих сімейних холдингів, прикладів яких є чимало.

Не є тотожними правові вимоги до створення та функціонування національних та транснаціональних холдингів, заснованих вітчизняними інвесторами, а також транснаціональних холдингів, дочірні підприємства яких зареєстровані та здійснюють діяльність в Україні, а холдингові компанії знаходяться за кордоном. Слід урахувувати можливість створення холдингів із багатоступеневою структурою консолідації, що вимагають формування правової позиції законодавця щодо оптимальності такої багатоступеневості, установлення відповідних її меж. Окремо має бути визначена доцільність існування так званих чистих холдингів або чи є потреба в допуску до ринку

холдингових компаній, що окрім управління відповідними пакетами акцій здійснюють також і безпосередню виробничу господарську діяльність. Кінець кінцем, законодавство повинно враховувати і різницю в самій «технології» розбудови холдингових об'єднань, що можуть мати вже названу вертикальну структуру, але і горизонтальну та найбільш складну — диверсифіковану [1].

Створення адекватного господарсько-правового забезпечення холдингових об'єднань підприємств має на меті, зокрема, і створення необхідної правової форми задоволення приватних господарських інтересів, що виникають на певному етапі розвитку господарської діяльності. На першому етапі таким мотивом може стати необхідність розбудови власної збутової системи в між-регіональному масштабі або диверсифікація як напрямів діяльності, так і розподілу активів компанії в різних сферах господарської діяльності шляхом створення багатопрофільного холдингового об'єднання. Стратегія суб'єкта господарювання, що спрямована на диверсифікацію діяльності, є стандартним підходом до підвищення стійкості бізнесу, його кризової резистентності. До названого мотиву тяжіє інтерес виділення бізнесів, яким притаманна підвищена ринкова ризикованість, в окремі суб'єкти господарювання, що пов'язані з материнською компанією, але несуть обмежену відповідальність за своїми зобов'язаннями.

Окремим приватним інтересом суб'єкта господарювання, що спонукає його до створення холдингових об'єднань, є формування виробничо-збутових ланцюгів, що забезпечують технологічно та економічно повний виробничо-збутовий цикл господарської діяльності. Окремими мотивами можуть бути мотиви, пов'язані із специфікою організаційно-господарського забезпечення тих чи інших видів діяльності, що через особливості державного контролю або оподаткування доцільно виділити в окремі суб'єкти господарювання, залишаючи при цьому зв'язок бізнесу з холдинговою материнською компанією. Окремо можна казати також і про мотиви створення дочірніх підприємств за кордоном для просування власних товарів та послуг на зовнішні ринки. Водночас окремої уваги потребує питання податкових чинників мотивації до створення холдингових об'єднань, аспектів фінансового планування діяльності бізнесу в системі пов'язаних між собою суб'єктів господарювання. Саме ці питання найбільш яскраво висвітлюють складність співвідношення приватних та публічних інтересів, знаходженню балансу між якими значною мірою і має сприяти законодавче забезпечення холдингових відносин. Адже, кінець кінцем, сутність проблеми холдингів полягає в тому, що за економічним змістом відносин виникає цілісний потужний суб'єкт з єдиною економічною стратегією розвитку та діяльності. У той же час як правова кваліфікація ідентифікує низку окремих юридичних осіб, що створюють ті чи інші договірні зобов'язання та виконують їх, несучи в процесі цих відносин власну майнову



відповідальність. Саме економічний результат узгодженої діяльності визначеного через спільні корпоративно-правові зв'язки кола окремих підприємств вимагає на законодавчому рівні встановити кваліфікаційні критерії таких зв'язків та створити складну правову конструкцію холдингового об'єднання асоційованих підприємств. У цьому сенсі використання офшорних компаній — інвесторів усієї холдингової системи підприємств, перерозподіл витрат і доходів між дочірніми підприємствами, застосування всередині виробничого ланцюга «безприбуткових» трансфертних цін на продукцію кожного з них та відповідно створення «центрів прибутків» у підприємств, що розташовані або користуються пільговим податковим режимом тощо, створює суттєве напруження між приватними та публічними інтересами у сфері господарювання [2]. Кваліфікація холдингового об'єднання, якщо вона здійснена законодавцем досконало, відкриває, у свою чергу, шляхи для напрацювання схем, наприклад, консолідованого оподаткування результатів господарської діяльності таких об'єднань тощо.

Слід зазначити, що формальне визначення меж холдингового об'єднання асоційованих підприємств, де кваліфікуючою ознакою холдингових відносин може бути обрано володіння холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв), який перевищує 50 % або становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства, як це зафіксовано у ст. 1 Закону України «Про холдингові компанії в Україні», не дозволяє чітко визначити межі набутої в результаті консолідації активів економічної влади. Адже навіть за таких умов холдингова компанія або її корпоративні (дочірні) підприємства можуть, у свою чергу, мати залежні асоційовані підприємства, для яких характерною може бути проста залежність, але які тим не менше за умови спільних господарських інтересів включені в стратегію холдингу і проводять узгоджену з ним господарську діяльність. Більше того, відповідна узгодженість може здійснюватись і за умови відсутності участі, що кваліфікується як проста залежність, а ґрунтується на кількісно незначній участі, або взагалі на довготривалій практиці господарських зв'язків, або на специфічній за змістом зобов'язальній природі відносин, наприклад, комерційної концесії тощо. Названі типи відносин між холдинговою компанією (головною або материнською) та підприємствами, що за формальних ознак не є суб'єктами холдингу — корпоративними підприємствами, значно поглиблюють та поширюють вплив економічної влади окремих об'єднань підприємств, виводячи їх на рівень суб'єктів приватної макроекономічної влади.

До певної міри держава здійснює контроль за концентрацією суб'єктів господарювання відповідно до розділу 4 Закону України «Про захист економічної конкуренції». Так, ст. 22 названого Закону містить досить детальний перелік критеріїв такої концентрації, а відповідно до ст. 24 цього Закону також

і абсолютні вартісні її показники. Зміст організаційно-господарських відносин із приводу контролю концентрації суб'єктів господарювання з боку держави полягає у видачі дозволу на концентрацію як попередньої умови її практичного здійснення Антимонопольним комітетом України і як вищої інстанції в окремих випадках — Кабінетом Міністрів України. Необхідно зауважити, що законодавець розуміє суперечливість суспільних інтересів щодо концентрації капіталу, що на певному етапі може набути властивостей макроекономічної влади, фіксуючи в п. 2 ст. 25 Закону України «Про захист економічної конкуренції» таке: «Кабінет Міністрів України може дозволити концентрацію, на здійснення якої Антимонопольний комітет України не надав дозволу як на таку, що не відповідає умовам частини першої цієї статті, якщо позитивний ефект для суспільних інтересів зазначеної концентрації переважає негативні наслідки обмеження конкуренції». У той же час у п. 3 ст. 25 цього Закону, законодавець передбачаючи загрозу правовому господарському порядку з боку потужної концентрації капіталу, зробив таке оціночне застереження: «Дозвіл згідно з частиною другою цієї статті не може бути наданий, якщо обмеження конкуренції зумовлені концентрацією:

- не є необхідними для досягнення мети концентрації;
- становлять загрозу системі ринкової економіки».

Таким чином, законодавець обмежує повноваження Кабінету Міністрів України інтересами нормального функціонування ринкової економіки як вищої суспільної цінності порівняно із прагматичними ефектами від концентрації капіталу.

Разом із тим слід зазначити, що кількість дозволів, які їх надає Антимонопольний комітет України, щорічно зростає. Так, у 2009 р. було надано 480 таких дозволів, у 2010 р. — 559, у 2011 р. — 585.

Таким чином, можна дійти висновку, що сучасні олігархічні групи за ступенем консолідації активів, кількісними та якісними показниками їх питомої ваги в масштабі економіки України як такої утворені, структуровані та консолідовані у формах, що імперативно не врегульовані чинним законодавством України або майже не врегульовані. Створення подібних груп у сфері господарювання ґрунтується на використанні диспозитивності правового регулювання відносин організації господарської діяльності. Слід також відзначити і повну дисфункціональність механізмів державного контролю за концентрацією суб'єктів господарювання. Адже вимоги ст. 24 Закону України «Про захист економічної конкуренції» щодо, зокрема, вартісних показників потенційної сукупності концентрації — 12 млн євро, а також 1 млн євро по відношенню до вартості активів хоча б одного учасника концентрації, що є абсолютно замалими для сучасних параметрів обігу активів у національній економіці. Отже, виникає масовий характер звернень за дозволом на концентрацію суб'єкта господарювання, що перетворює функцію контролю на бу-

денну бюрократичну процедуру з варіаціями. З другого боку, ураховуючи відкритий характер ринкової економіки України, унаслідок взятих країною зобов'язань у сфері експортно-імпортного регулювання, правових режимів інвестиційної діяльності, у зв'язку з членством у ГАТТ/СОТ, є розуміння, що внутрішній ринок національної економіки є лише частиною світового. Тому методологія захисту економічної конкуренції має враховувати необхідність створення потужних груп асоційованих підприємств, що виступають спільно, як єдиний в економічному розумінні учасник конкурентних відносин. Для цього законодавець у п. 2 ст. 25 Закону України «Про захист економічної конкуренції» передбачив можливість видачі відповідних дозволів у супереч установленим вимогам щодо суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку чи в значній його частині. У той же час сам правовий механізм видачі дозволів у таких специфічних випадках, з одного боку, умотивований позитивним ефектом для суспільних інтересів, що переважає негативні наслідки обмеження конкуренції, а з другого — такий дозвіл не може бути наданий, якщо обмеження конкуренції, зумовлені концентрацією, зокрема, становлять загрозу системі ринкової економіки.

Таким чином, конкурентний механізм державного контролю за концентрацією суб'єктів господарювання містить суттєві недоліки, по-перше, щодо явно низьких вартісних параметрів активів учасників концентрації, що не становлять у такому вигляді загрози економічної конкуренції, а по-друге, українські підстави для видачі дозволів на концентрацію суб'єкта господарювання, у порядку винятків із загального правила. Отже, законодавство про захист економічної конкуренції і тим більше практика його застосування з боку Антимонопольного комітету України не стали правовим бар'єром на шляху створення економічних груп олігархічного типу. Якщо брати чисто монополізацію окремих ринків товарів та послуг як один із симптоматичних аспектів названої проблеми, то можна зазначити, що в Україні до ринків з ознаками монополізму та домінування належать: ринок фіксованого і мобільного зв'язку, виробництво мінеральних добрив, виробництво феросплавів, труб, внутрішні авіап перевезення, цифрове телебачення, зберігання сільгосппродукції, виробництво яєць, олії, цукру, курятини тощо, регіональні ринки нафтопродуктів та будівництва тощо. Аналогічним чином і законодавство про об'єднання підприємств, у тому числі і холдингового типу, не привело до прозорості і контрольованості процесів консолідації економічних активів із боку кількох десятків осіб і тим більше не стало на перешкоді трансформації економічного впливу з боку відповідних суб'єктів концентрації у макроекономічну владу та, у свою чергу, конвертації останньої у владу політичну, соціальну та інформаційну. Цікаво, що у США налічується 400 мільярдів, а їх спільний капітал складає всього 10 % валового внутрішнього продукту країни. В Україні сукупний капітал 13 українських

мільярдів складає 61 млрд дол. США, або 37 % валового внутрішнього продукту країни у 2011 р. Таким чином, проблема впливу новостворених в Україні центрів приватної макроекономічної влади на економіку країни, на політичну та інформаційні системи суспільства та, кінець кінцем, на державу та зміст державної політики в нашій країні стоїть на порядок гостріше, ніж у розвинутих країнах заходу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Портной К. Правовое положение холдингов в России : науч.-практ. пособие / К. Портной. — М. : Волтерс Клувер, 2004. — С. 32–40.
2. Горбунов А. Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги / А. Р. Горбунов. — М. : Глобус, 2002. — С. 7–13.

## ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА ОТНОСИТЕЛЬНО ОБЪЕДИНЕНИЙ АССОЦИИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХОЛДИНГОВОГО ТИПА

*Задыхайло Д. В.*

*Рассмотрено современное состояние действующего законодательства Украины относительно групп предприятий холдингового типа. Определены основные недостатки как правовой квалификации, так и практики применения законодательства. Выработанные правовые позиции на уровне хозяйственно-правовой политики относительно концентрации субъектов хозяйствования позволяют подойти к проблеме усовершенствования законодательства Украины о холдинговых компаниях.*

*Ключевые слова:* ассоциированные предприятия, холдинговая компания, дочернее предприятие, зависимое предприятие, концентрация субъектов хозяйствования.

## BUSINESS LAW POLICY CONNECTING HOLDING COMPANY IN UKRAINE

*Zadykhaylo D. V.*

*In this article were researched the content of the legislation in sphere of holding company, holding relationship. As a result — is making proposition for improvement legislation in this field.*

*Key words:* holding company, associated company, concentration of capital, constrained enterprises.