

УДК 346.22:332.021

ЕКОНОМІЧНА ВЛАДА ТА КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ (ПРАВОВІ АСПЕКТИ)

*Д. В. Задихайло, доктор юридичних наук, доцент
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого*

Стаття присвячена актуалізації проблеми виникнення та реалізації відносин економічної влади, з'ясуванню її типів та форм впливу на сферу господарювання. Особливу увагу акцентовано на процес формування властивостей економічної влади з боку об'єднань підприємств холдингового типу шляхом нарощування концентрації капіталу.

Ключові слова: *економічна влада, типи економічної влади, концентрація суб'єктів господарювання, холдингова компанія, транснаціональна компанія.*

Постановка проблеми. Будь-яка суспільна влада набуває значення відносин політичного рівня та відповідно вимагає правової урегульованості. Адже реалізація суспільної влади — державної, політичної, економічної, інформаційної, духовної тощо фокусує навколо себе особливу гостроту конфігурації суспільних інтересів. Отже, правове регулювання відносин невідомого економічного впливу, що реалізуються між суб'єктами господарювання на диспозитивних засадах, відбувається за одними й тими ж правовими сценаріями (правовими режимами). Якщо ж у цьому самому сегменті господарсько-виробничих відносин виникають суб'єкти приватної макроекономічної влади, то парадигма правової регламентації відносин за їх участю має бути принципово іншою.

Економічна влада як комплекс суспільно-економічних відносин, на жаль, ще не стала об'єктом предметної правової регламентації. В цьому сенсі приватна економічна влада, яка, як уявляється, є різновидом суспільної економічної влади, що реалізується в економічних системах переважно ринкового типу між автономними суб'єктами в координатах відносин «попит — спо-

живання», у яких її носій за рахунок створення домінуючого положення використовує його для встановлення такої конфігурації ринкової рівноваги, яка дозволяє йому реалізувати власні інтереси, підпорядковуючи їм економічну поведінку та інтереси контрагентів. Характерним проявом приватної економічної влади є її макроекономічний рівень реалізації. Адже на цьому рівні максимально зачіпаються інтереси не тільки суб'єктів господарювання відповідних ринків, але і територіальних громад, споживачів, працівників, держави та українського народу в цілому.

Вирішення проблеми визначення кола типів економічної влади має вагоме інструментальне значення, адже така типологія дає можливість скласти специфічну картину топографії економічної влади в масштабі національної економічної системи. Кінець кінцем саме розподіл умовно загальної економічної влади між основними типами суб'єктів економічної системи визначає її макроекономічну збалансованість. Держава має коригуюче значення в цій проблемі, в умовах економіки ринкового типу, навіть за надання їй надзвичайних регулятивних повноважень. І якщо в економічній системі створено дисбаланс на користь якогось одного типу економічної влади, то економічний розвиток країни відповідно буде спотвореним. У цьому сенсі механізм засобів державного макроекономічного регулювання є фактором другого порядку в проблемі забезпечення гармонійного та перспективного економічного розвитку країни. Але, зважаючи на топографію такого розподілу економічної влади, слід враховувати не тільки визначені її типи, але й інші критерії сегментації національної економіки.

Так, важливими сегментами розподілу сукупної економічної влади мають стати такі сфери її реалізації: 1) малого, середнього, великого та олігархічного бізнесу; 2) національного та іноземного капіталу; 3) державного та недержавного секторів національної економіки; 4) природних монополій і конкурентних ринків.

У балансуванні економічної системи за критерієм розподілу влади в її межах беруть участь також і такі різновиди, як: 1) ресурсно-сировинна влада; 2) паливно-енергетична влада; 3) влада приватних фінансів; 4) інфраструктурна влада тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика концентрації капіталу в національній економіці шляхом створення об'єднань підприємств не отримала необхідної уваги у вітчизняній юридичній літературі. Можна вказати на окремі ґрунтовні дослідження, в першу чергу І. В. Лукач [1], а також Г. В. Ільющенко [2], Ж. В. Чевичалової [3] та Б. В. Дерев'янка [4], однак критичної маси наукових досліджень для формування змістовної господарсько-правової політики в зазначеній сфері ще не створено.

Формулювання цілей. Особливу проблему для правової політики держави становить така форма концентрації активів, за якої відбувається їх об'єднання в єдину керовану і контрольовану з одного центру структуру, що утворює замкнений на виробництві кінцевого експортного продукту цілісний і відносно автономний сегмент національної економіки. Певною мірою мова йде про загрозу дезінтеграції національної економіки на окремі сегменти. У разі продажу прав на таким чином організовані активи іноземним ТНК існує загроза перетворення національної економіки на певну сукупність колоніальних за характером економічних анклавів. За такою схемою відбувається монополізація цілих галузей і сфер виробництва товарів та послуг, зокрема в металургійному, хімічному комплексах, тепловій електроенергетиці, у цивільній авіації, нафтопереробці тощо. Все це додатково актуалізує проблематику формування господарських організацій, що набувають ознак центрів приватної макроекономічної влади.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що сучасні об'єднання підприємств холдингового типу, які 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 майже не врегульовані чинним законодавством України. Створення подібних груп у сфері господарювання ґрунтується на використанні диспозитивності правового регулювання відносин організації господарської діяльності такої форми, адже чинний Закон України «Про холдингові компанії в Україні» фактично врегульовує лише невелику кількість фрагментів системи холдингових відносин.

У той же час і правовий 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 економічній конкуренції, а по-друге, вкрай оціночні підстави для видачі дозволів на концентрацію суб'єкта господарювання, як виняток із загального правила.

У цілому слід визнати, що процес концентрації капіталу, який відбувається в межах транснаціональних компаній, є ознакою світової глобальної системи господарювання. Отже, враховуючи концентрований характер властивостей, що притаманні надзвичайно великим ТНК, доцільно з'ясувати їх особливості саме як суб'єктів макроекономічної влади глобального масштабу. По-перше, такі структури характеризуються транснаціональністю, тобто наявністю пов'язаних підприємств щонайменше у двох країнах, але з економічною та організаційною єдністю, що дозволяє реалізовувати спільну економічну політику власного розвитку. По-друге, про ступінь економічної

могутності таких структур свідчить, як правило, олігополісний характер їх положення на ринках. Дійсно, світові ринки, наприклад, з виробництва автомобілів, телекомунікаційного обладнання, мобільних телефонів — це ринки від декількох до десяти основних виробників, якими саме і є надзвичайно великі ТНК. По-третє, за своєю правовою формою організаційна структура надзвичайно великої ТНК із відповідною світовою мережею дочірніх підприємств є об'єднанням холдингового типу. Більш точно — це структура, що очолюється центральним холдингом, якому у свою чергу підпорядкована низка субхолдингів за регіональною, або предметною ознакою діяльності. Саме така правова форма дозволяє кожній із таких ТНК знайти власний баланс між централізацією у проведенні єдиної економічної політики розвитку та забезпечення конкурентоздатності, з одного боку, та необхідною тактичною свободою дочірніх підприємств, що мають використовувати достатньо специфічні правові, політичні, ринкові, інфраструктурні та інші умови функціонування на регіональних та національних ринках, — з другого. По-четверте, важливою особливістю названого типу економічних структур є об'єднання в їх межах промислового та фінансового капіталу, включення до складу таких ТНК підсистем, що уособлюють транснаціональний фінансовий капітал. Таким чином, за характером капіталу такі структури здебільшого перетворюються на фінансово-промислові групи. По-п'яте, надзвичайно великі ТНК, як правило, активно проводять науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, адже інноваційність самої продукції та/або її виробництва є безумовним фактором підтримання високої конкурентоздатності поряд з економією на масштабі виробництва, використанням конкурентних переваг на кожному ринку дислокації елементів виробничих ланцюгів тощо.

Водночас щодо створення центрів приватної макроекономічної влади саме в Україні необхідно виходити з такого:

1) такі центри створені у процесі приватизації шляхом консолідації виробничих активів, що залишились із радянської епохи. Основними сферами виробничої діяльності таких економічних груп слід назвати: металургію, машинобудування, паливно-енергетичний сектор, хімічну промисловість, аграрне виробництво та харчову промисловість. У цілому їх об'єднує низький технологічний рівень виробництва та приналежність до 3 і частково 4 технологічних виробничих укладів;

2) названі промислові групи формувались в умовах довготривалої відносно стабільної сприятливої світової кон'юнктури на продукцію металургії та машинобудування, що активізувались завдяки масштабному будівництву житла, об'єктів інфраструктури, трубопроводів тощо в нових індустріальних країнах, та аналогічної кон'юнктури на товари аграрного виробництва й хар-

чової промисловості, що в умовах зростання населення планети і головне — зростання платоспроможного попиту в країнах Східної Азії, арабських країнах призвело до підвищення світового рівня споживання. Названа кон'юнктура створила стабільний попит також і на продукцію хімічної промисловості, зокрема на мінеральні добрива. Таким чином, консолідація виробничих активів сучасними економічними групами в Україні відбувалась в умовах швидкого включення їх у структуру світової економіки, що сформувало відверте експортне спрямування основного виробництва і відповідно залежність від коливань світової кон'юнктури на визначених ринках;

3) важливою особливістю такої швидкої інтеграції вітчизняних економічних груп до світової економічної системи в умовах технологічно застарілих виробничих фондів та відповідно низького рівня продуктивності праці є привласнення ними гірничої та земельної ренти, що незважаючи на існуюче ресурсне та земельне оподаткування, в умовах фіксації у ст. 13 Конституції України переліку відповідних об'єктів права власності Українського народу, створювало прийнятний рівень рентабельності металургійного та аграрного виробництва, навіть за умов достатньо гострої світової конкуренції.

Виникає питання щодо правової політики та її законодавчої форми реалізації в названій сфері. Так, слід зазначити, що розробники Господарського кодексу України (ГК України) цілком слушно включили свого часу в базовий нормативно-правовий акт положення про асоційовані підприємства як одну з правових форм об'єднання підприємств у широкому розумінні цього поняття. Зауважити можна лише те, що об'єднанням підприємств у вигляді асоціацій, корпорацій, консорціумів та концернів чи то державним, чи то господарським, приділено сім досить містких за обсягом статей у ГК України, у той час як 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 з 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» для того, 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, 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.

До позитивних моментів кваліфікаційних вимог нової редакції ст. 126 ГК України слід віднести:

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

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

по-третє, з нової редакції ст. 126 ГК України було виключено п. 6 її попередньої редакції, згідно з яким, якщо з вини контролюючого підприємства (а ним за тією редакцією могла бути і холдингова компанія) дочірнім підприємством було укладено (здійснено) не вигідні для нього угоди або операції, то контролююче підприємство повинне 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 заважає визнавати такі компанії асоційованими підприємствами, афілійованими особами, пов'язаними особами згідно із ГК України, Законом України «Про акціонерні товариства», Податковим кодексом України (ПК України) тощо. Такий порядок, наприклад, виводить за межі правової кваліфікації численні випадки створення так званих сімейних холдингів. Важливо підкреслити інше: названим визначенням створюється ситуація, коли формально феномен холдингових груп суб'єктів господарювання законодавцем враховано, але таким чином, що застосувати створену конструкцію до реальних суспільних відносин консолідації економічних активів не є можливим.

2. Законодавець обмежив застосування поняття дочірнього підприємства загальним випадком відносин між асоційованими підприємствами з вирішаль-

ною залежністю. Водночас, формулюючи визначення холдингової компанії через її співвідношення з 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».

У цілому аналізуючи зміст Закону України «Про холдингові компанії в Україні», що має розвинути та деталізувати відповідні положення Господарського кодексу України, 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 і для недержавних холдингових компаній, як це впливає з самої назви Закону та змісту його преамбули, не були на меті авторів цього законопроекту, що цілком 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, враховуючи 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 насамкінець, четвертим об'єктом — саме дочірнє підприємство. Щодо нього також виникає безліч питань. Наприклад, чи може на його місці бути субхолдинг зі 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 як засобів забезпечення економічної конкуренції на ринку за участю таких об'єднань, так і засобів, що забезпечують умови необхідної концентрації активів з метою підтримання світового рівня їх конкурентоспроможності. Це важливо також і для забезпечення прозорості в податково-правових відносинах та уникнення відповідних зловживань з використанням

внутрішнього трансфертного ціноутворення (що особливо притаманно вертикально структурованим холдингам), а 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, з огляду на поставлені завдання сучасний стан українського господарського законодавства, що має забезпечити розвиток холдингових відносин у сфері господарювання, можна вважати імітаційним. 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.

Слід також враховувати, що масштаб проблеми прогалин законодавчого забезпечення холдингових відносин визначається зокрема не повним переліком їх можливих 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. Слід також враховувати 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 і 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 враховувати можливість створення холдингів з багатоступеневою структурою консолідації, що вимагають формування правової позиції законодавця щодо оптимальності такої багатоступеневості, встановлення відповідних її меж. Окремо має бути визначена доцільність існування так званих чистих холдингів або існує потреба в допуску до ринку холдингових компаній, що окрім управління відповідними пакетами акцій здійснюють і безпосередню виробничу господарську діяльність. Кінець кінцем законодавство повинно враховувати й різницю в самій «технології» розбудови холдингових об'єднань, що можуть мати не тільки вертикальну структуру, але і горизонтальну та найбільш складну — диверсифіковану.

Висновки. Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що економічний результат узгодженої діяльності з використання спільних корпоративно-пра-

вових зв'язків між окремими підприємствами вимагає встановлення на законодавчому рівні кваліфікаційних критеріїв таких зв'язків та створення складної правової конструкції 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» суб'єктів господарювання за рахунок використання трансфертних цін на продукцію кожного з них та відповідно створення «центрів прибутків» у підприємств, що користуються пільговим податковим режимом тощо, створює суттєве напруження між приватними та публічними інтересами у сфері господарювання. 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.

У політико-правовому контексті проблема сформованості в межах національної економіки надпотужних центрів приватної макроекономічної влади олігархічного типу ставить перед державою цілу низку таких проблем:

1) створення реальних правових бар'єрів, що унеможливають трансформації економічної влади в політичну, інформаційну та головне — державну і навпаки;

2) встановлення обмежень на диспозитивний порядок переходу прав власності на активи сучасних олігархічних холдингових груп суб'єктів господарювання в Україні, що фактично представляють цілісні експортоорієнтовані сектори національної економіки;

3) створення правових механізмів репатріації «іноземних інвесторів та їх інвестицій» з офшорних зон та взагалі із-за кордону до України зі створенням реальних правових і головне — політичних гарантій економічної безпеки для них;

4) створення широкого арсеналу правових форм реалізації соціальної корпоративної відповідальності, у тому числі і шляхом прийняття окремого Закону України «Про некомерційне інвестування»;

5) найшвидшого формування реального механізму реалізації конституційного права власності Українського народу на природні ресурси шляхом створення спеціальних державних фондів по кожному виду таких ресурсів, що використовуються окремо. Відповідним законодавством має бути врегульовано спеціальний порядок використання відповідних коштів, що не можуть просто зараховуватись до поточного Державного бюджету у вигляді надходжень від ресурсних платежів;

6) встановлення кола об'єктів державної власності, що складають основу державного економічного суверенітету, здійснення державою реальної еко-

номічної влади не тільки як публічно-правового регулятора економічних відносин, але і як носія макроекономічної влади на рівні господарсько-виробничих відносин.

Особливого значення набуває концентрація економічної влади держави як щодо об'єктів технічної інфраструктури — залізничний транспорт, трубопроводи, морські порти, так і об'єктів, що забезпечують національну економічну безпеку — електроенергетичний комплекс України тощо. Це створює необхідні важелі для балансування загальної конфігурації розподілу економічної влади в національній економічній системі. Вважаємо за доцільне створити загальні засади прямої участі держави у сфері господарювання на конституційно-правовому рівні;

7) окремим завданням господарсько-правової політики держави є створення спеціального, детального законодавства України щодо форм консолідації активів у межах груп асоційованих підприємств. Особливого значення набуває проблема цілісного, диференційованого за типами, детального законодавства про об'єднання підприємств холдингового типу;

8) суттєвого реформування вимагає чинний Закон України «Про державно-приватне партнерство». В умовах, коли примусовий розподіл консолідованих активів олігархічних груп може супроводжуватись втратою економічної динаміки розвитку, втратою ринків збуту, логістичних мереж тощо, вважаємо, що відносини між державою та відповідними холдингами повинні будуватися на рівні формування індивідуалізованих умов господарської діяльності для останніх, що мають стати довготривалим алгоритмом правового режиму їх сукупної господарської діяльності та відносин з приводу неї з державою. Для попередження використання ними свого впливу на державу доцільно ввести процедури затвердження умов таких договорів у формі прийняття спеціальних законів про основні форми державно-приватного партнерства, наприклад, з групою «Приват» або «СКМ» на період з 2014 по 2019 р.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лукач І. В. Правове становище холдингових компаній за законодавства України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / І. В. Лукач. — К., 2007. — 15 с.
2. Ільющенко Г. В. Господарсько-правове регулювання економічної концентрації : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Г. В. Ільющенко. — Донецьк, 2011. — 18 с.
3. Чевичалова Ж. В. Правова природа дочірнього підприємства : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Ж. В. Чевичалова. — Х., 2008. — 17 с.
4. Дерев'янка Б. В. Правове регулювання створення та діяльності промислово-фінансових груп : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Б. В. Дерев'янка. — Донецьк, 2004. — 18 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ И КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ (ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ)

Задыхайло Д. В.

Статья посвящена актуализации проблемы возникновения и реализации отношений экономической власти, уяснению ее типов и форм влияния на сферу хозяйствования. Особое внимание уделено процессам формирования свойств экономической власти применительно к объединениям предприятий холдингового типа путем наращивания концентрации капитала.

Ключевые слова: экономическая власть, типы экономической власти, концентрация субъектов хозяйствования, холдинговая компания, транснациональная компания.

ECONOMIC POWER AND THE CONCENTRATION OF CAPITAL OF BUSINESS ENTITIES (LEGAL ASPECTS)

Zadykhailo D. V.

Article is devoted to the problems of updating and implementation of economic power relations and to clarification the types and forms of its impact on the economic sphere. Particular attention is given to the formation properties of economic power in relation to business unions of holding type by increasing the concentration of capital.

Key words: economic power, types of economic power, concentration of economic entities, holding company, a multinational company.