

УДК 346:347.721

КОНЦЕНТРАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТА ПРОБЛЕМА ЇЇ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

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

Стаття присвячена з'ясуванню сутнісних властивостей процесів концентрації капіталу як у розвинутих країнах, так і в Україні. Створення національних корпорацій олігархічного типу створює нову топографію розподілу економічної влади в національній економіці і вимагає розробки економічної й зокрема господарсько-правової політики держави щодо модернізації законодавчого забезпечення зазначених процесів.

Ключові слова: *транснаціональні корпорації, холдингові компанії, економічна влада, концентрація суб'єктів господарювання.*

Актуальність проблеми. Враховуючи складний історичний досвід розвитку української економіки і в цілому суспільства, тенденції до концентрації економічної влади з боку суб'єктів господарювання та їх інвесторів доцільно ілюструвати зарубіжними прикладами та узагальненнями, хоча за двадцять років незалежності у цій сфері українські олігархи досягли нечуваних результатів.

Стосовно світової практики, то умови для виникнення сучасних транснаціональних компаній (ТНК) та окремі властивості, що їм притаманні, формувалися протягом останніх кількох століть. Технічні революції, зокрема науково-технічна, а також створення світової колоніальної системи, стали чинниками виникнення технологічних ланцюгів організації масового виробництва з використанням конкурентних переваг від транснаціонального характеру розміщення такого виробництва та організації збуту товарів. Але подібні до сьогоднішніх транснаціональні компанії виникли у країнах Заходу на межі XIX–XX ст. Особливим етапом розвитку сучасних ТНК дослідники називають 80–90 рр. XX століття, коли з розпадом СРСР та входженням Китаю в ринковий еконо-

мічний простір глобалізація набула сучасного вигляду та була посилена сплеском інформаційно-комунікаційних технологій, що суттєво пришвидшили і бізнесові, і виробничі процеси у світовому масштабі. У цілому кількість сучасних ТНК сягає 80 тисяч. Однак із хвилею процесів злиття та поглинання, що була характерною для кінця 1990 — початку 2000 рр. було створено близько 800 надзвичайно великих ТНК, сумарна економічна активність яких сягає 33 % світового ВВП [1]. Слід зазначити, що в той же час на 200 з них припадає 25 % світового ВВП. Частка зазначених 800 надзвичайно великих ТНК складає 60 % загального обсягу біржової капіталізації світової економіки [2]. На думку дослідників, саме такі компанії повинні оцінюватись як кінцеві структуруючі сили світової економіки та реальні рушійні фактори глобалізації [3]. Фактично в сучасних умовах серйозний аналіз стану не тільки глобального, але в першу чергу національних ринків неможливий без з'ясування ролі, інтенсивності, характеру та наслідків впливу таких надзвичайно великих ТНК, що здійснюється як через дочірні компанії, так і через загальну стратегію усієї холдингової групи, як у межах можливостей тільки власного економічного впливу, так і з застосуванням такого за допомогою політики держав базування та політики держав прийому інвестицій, тобто із залученням ресурсу публічної влади.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Слід зазначити, що створення в межах національної економіки України потужних груп підприємств, пов'язаних відносинами холдингового типу, та їх роль в економічному розвитку країни давно обговорюється в загальнополітичній літературі. Однак правових і, зокрема, господарсько-правових досліджень цього економічного феномену явно недостатньо.

Метою статті є з'ясування господарсько-правових особливостей виникнення відповідних холдингових об'єднань підприємств та наслідків їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. У цілому надзвичайно великі ТНК є цікавими як суто економічні структури, що концентрують у собі надзвичайно потужну економічну владу. Принциповим є також і те, що подібні ТНК самі визначають характер і напрями її використання. Це може збігатися або не збігатися з національними економічними інтересами. Однак часто трапляється, що одні аспекти діяльності ТНК на певних етапах розвитку національної економіки можуть отримувати позитивну оцінку, а інші (або частина наслідків такої діяльності), — суспільно негативну оцінку. Саме тому є вкрай необхідною економіко-правова характеристика процесів концентрації капіталу, підтримання єдності внутрішньопідпорядкованої виробничої системи організації економічних активів, але з відносно автономізованими її елементами — підприємствами, що функціонують у визначених законодавством правових формах.

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 потужності таких структур свідчить, як правило, про олігополісний характер їх становища на ринках. Дійсно, світові ринки, наприклад, з виробництва автомобілів, телекомунікаційного обладнання, мобільних телефонів, тобто це ринки від декількох до десяти основних виробників, якими 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. А саме — 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 ТНК знайти власний баланс між централізацією щодо проведення єдиної економічної політики розвитку й забезпечення конкурентоспроможності, 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 іншого. По-четверте, важливою особливістю зазначеного типу економічних структур є об'єднання в їх межах промислового та фінансового капіталу, включення до складу таких ТНК підсистем, що уособлюють транснаціональний фінансовий капітал. Отже, 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 конкурентоспроможності поряд з економією на масштабі виробництва, використанням конкурентних переваг на кожному ринку дислокації елементів виробничих ланцюгів тощо. Так, витрати на наукові розробки окремих надзвичайно великих ТНК перевищують державні витрати багатьох країн світу. Такі світові ТНК, як Ford, Pfiser, Siemens AG, Toyota motor Corporation, General motors витрачають на наукові дослідження та розробки більше ніж по 5 млрд доларів США кожна.

І надзвичайно великі світові ТНК, і ТНК, що не належать до названої групи, — усі вони є носіями економічної влади, ця влада використовується в приватних інтересах домінантних інвесторів та менеджменту компаній шляхом реалізації відповідних стратегій розвитку таких структур. Слід зважити також і на вельми великий досвід входження на національні ринки дочірніх

компаній, таких як ТНК, та співпраці з відповідною державною й місцевою публічними владами.

Разом з тим слід констатувати, що в Україні за часів незалежності в економічній сфері склалася досить специфічна ситуація. Адже у процесі приватизації цілісних майнових комплексів великих державних підприємств національної економіки, що супроводжувалась *de facto* дискримінаційними умовами участі, зокрема, іноземних інвесторів — ТНК (Акселор Міттал як виняток) в Україні сформувалося більше десяти основних домінантних економічних груп. Важливо підкреслити, що названі групи розподіляють між собою основний виробничий потенціал країни, значну частку її банківського капіталу та активів у сфері послуг, будівництва тощо. Серед названих груп слід зазначити «СКМ» з головним акціонером Рінатом Ахметовим, «Eastone» — Віктора Пінчука, «Приват» — Ігора Коломойського та Геннадія Боголюбова, «Group DF» — Дмитра Фірташа, «Укрпромінвест» — Петра Порошенка, «ИСД» — Сергія Тарути, «Фінанси та кредит» — Костянтина Жеваго. До названих груп слід додати ще низку дещо менших за масштабом концентрації — групу «ТАС» Сергія Тігіпка, групу DCH — Олександра Ярославського, «Донецьксталь» — Віктора Нусенкіса та декілька потужних галузевих груп, що спеціалізуються на аграрному виробництві і представлених основними інвесторами в особі Юрія Косюка, Андрія Веревського, Олега Бахматюка та Олексія Вадатурського.

Так, група СКМ, розбудована на холдингових засадах, включає в себе цілу низку підпорядкованих галузевих холдингів — управляючих компаній, таких, як «МЕТІНВЕСТ», «ДТЕК», «UMBH Limited» тощо. Група СКМ консолідує активи в наступних сферах: металургійні комбінати, гірничозбагачувальні комбінати, обленерго, шахти, генеруючі компанії, машинобудівні підприємства, телекомунікаційні підприємства, мережі роздрібної торгівлі, у тому числі нафтопродуктами, готелі, пивні заводи, засоби масової інформації (телеорганізації та друковані засоби) тощо. Важливе місце у структурі активів групи посідає сфера фінансових послуг, представлена банками, страховими та інвестиційними компаніями. Для віднесення групи СКМ до транснаціональних компаній, важливо акцентувати увагу на зарубіжних дочірніх підприємствах групи, зокрема в металургійній сфері, представлених «Ferriera valsider s.p.a.» та «Trametal spa» в Італії, «Spartan UK» у Великій Британії тощо.

Група «Приват», що виникла навколо фінансових активів представлених у першу чергу банком «Приватбанк» з його дочірніми банками в Росії, Грузії, Латвії та цілою низкою виробничих підприємств, зокрема у сфері металургії, включаючи підприємства за кордоном «Highlanders alloys LLC» (США), «Feral SA» (Румунія), «Nsuta Gold mining Limited» та «Ghana manganese company Limited» в африканській Гані, та «Consolidated minerals Ltd» в Австралії, а також декілька дочірніх підприємств у Грузії.

Група «Приват» включає в себе цілу низку підприємств у сфері нафтопереробки, харчової промисловості, машинобудування, хімічної промисловості, будівництва, транспорту, торгівлі тощо. Групі належать окремі активи в аграрному виробництві та, що важливо, в засобах масової інформації, зокрема телерадіокомпанія, телеканал, друковані засоби масової інформації, інформаційне агентство «Уніан» тощо.

Група «Укрпромінвест» Петра Порошенка консолідує активи в харчовій промисловості, автомобілебудуванні, машинобудуванні та металургії. Слід підкреслити, що керуючими компаніями в названих галузях є саме корпорації як форма об'єднання підприємств. Так, у харчовій промисловості — корпорація «Рідна марка», у кондитерському виробництві — компанія «Roshen», в автомобілебудуванні — корпорація «Богдан» тощо.

У складі підприємств, що пов'язані відносинами контролю — підпорядкування групи «Укрпромінвест», є підприємства, що знаходяться за межами України і таким чином підтверджують транснаціональний її статус. До таких підприємств зокрема належать Липецька кондитерська фабрика «Ликонф» у Росії, Клайпедська кондитерська фабрика «Klaipedos conditerija» у Литві тощо. Група «Укрпромінвест» також має у своєму складі засоби масової інформації, зокрема телерадіокомпанію «НБМ» (5 канал, радіо «Ніко фм»).

Таким чином, стосовно створення центрів приватної макроекономічної влади в Україні можна зробити наступні висновки:

1. Такі центри створені у процесі приватизації шляхом консолідації виробничих активів, що залишилися з радянських часів. 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 формувалися в умовах довготривалої відносно стабільної сприятливої світової кон'юнктури на продукцію металургії та машинобудування, що активізувалися завдяки масштабному будівництву житла, об'єктів інфраструктури, трубопроводів тощо в нових індустріальних країнах, та аналогічної кон'юнктури на товари аграрного виробництва та харчової 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 сформу-

вало 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 також 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. Слід погодитися з тим, що рівень сучасних ставок плати за користування надрами для видобування корисних копалин не враховує їх реальну вартість як фактора виробництва. Нормативи плати розраховуються виходячи з виробничих витрат на розвідку та підготовку родовищ до розробки. При цьому не враховується роль природних ресурсів як незамінного фактора виробництва, їх дефіцитність та не відновлюваний характер, рівень попиту на такі ресурси на світовому ринку та багато інших аспектів [4]. Дійсно, згідно із ст. 263.9.1 Податкового Кодексу України залізна руда для збагачення оподаткування за ставкою 2,7 % від вартості видобутих обсягів, а залізна руда багата — 3,5 %, марганцева, титанова, цирконієва — 5 % тощо. Саме за таких ставок та за умов подальшого розповсюдження в бюджетах коштів від оподаткування бенефіціарами від використання, точніше — від розпорядження, об'єктами права власності Українського народу стають зазначені носії макроекономічної влади. Але цих коштів, як бачимо, недостатньо, щоб тільки компенсувати шкоду, завдану навколишньому середовищу від самої технології видобування вугілля, руди, нафти тощо.

Отже, специфічні умови надрокористування, а слід визнати, що не всі групи спроможні їх використовувати, наприклад, у сфері металургійного виробництва, у цілому гальмують мотивацію до створення нових технологічно передових виробничих фондів, до інноваційного оновлення існуючих. За винятком останніх кількох років, необхідно констатувати процес експлуатації радянських виробничих фондів, що чим далі, тим складніше та затратніше модернізувати.

4. Вітчизняні економічні групи — носії гіпертрофічної, у масштабах національної економіки, приватної макроекономічної влади були сформовані в умовах приватизації 90-х років, що проводилась без участі іноземних ТНК в інтересах приватних впливових груп за допомогою їх власного представництва у вищих органах державної влади. Таким чином, у процесі приватизації існуючий на той час її механізм не був спрямованим на пошук найбільш ефективного приватного власника, за необхідності додержання інвестиційних умов, що балансували б приватні та публічні інтереси навколо постприватизаційного функціонування визначених приватизованих великих підприємств. (Привати-

зація Криворіжсталі ТНК Арселор Міттал знову ж таки є винятком.) Разом з тим слід зазначити, що «кінцевими власниками активів» названих економічних груп як правило є офшорні компанії, тобто юридично більшість, а можливо — абсолютна більшість корпоративних прав щодо підприємств об'єднаних у групи належить «іноземним інвесторам», а названі підприємства формально і відповідно до статей 116 та 117 Господарського кодексу України мають статус іноземних підприємств або підприємств з іноземними інвестиціями. Такий статус означає, що суб'єкти відповідних корпоративних прав, згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування» та численними двосторонніми й багатосторонніми міжнародними договорами про захист іноземних капіталовкладень (інвестицій), мають право на міжнародний порядок розгляду інвестиційних спорів, міжнародний захист інвестиційних прав та зокрема легальну можливість виведення прибутків, а у разі необхідності і самої інвестиції за кордон. За даними міжнародної організації Tax justice Network, що здійснює боротьбу з офшорним бізнесом, із початку 90-х років з України виведено приблизно 167 млрд дол. США, або приблизно чотири річних бюджети країни. За експертними даними активно використовують офшори від 50 до 80 % українських корпорацій [5]. За іншими даними, за період з 2010 по 2011 рр. з України виведено на офшорні банківські рахунки приблизно 53 млрд дол. США, що еквівалентно 80 млрд гривень податкових відрахувань [6].

5. Названі особливості приватизації великих промислових підприємств в Україні, зокрема за умов фактичного усунення від конкурсів іноземних ТНК, можна було б вважати свідомим напрямом інвестиційної політики держави, спрямованим на створення національних великих компаній з метою розподілу корпоративних прав, прямо або через інституційних інвестиційних посередників — спеціально створених фінансових установ, серед громадян України, практично залучаючи їх до корпоративної форми реалізації права власності та інвестиційних прав (організаційно-установчих тощо). У літературі такому варіанту розвитку подій кореспондує поняття «народного ІРО» як окремої мети приватизації цілісних майнових комплексів державних підприємств на шляху до розбудови економічної моделі народного капіталізму. Слід зазначити, що моделі функціонування інвестиційного ринку і зокрема механізми його поєднання з ефективним корпоративним управлінням через ринок акцій є досить складним питанням, яке набуває того чи іншого вирішення в різних країнах шляхом певного історичного розвитку, під впливом особливостей національної психології економічної поведінки. Так, антиподами до певної міри є США, де половина населення є власниками корпоративних цінних паперів, та Німеччина, де саме банки в сукупності володіють 82,6 % усіх акцій 32 найпотужніших компаній та концернів [7].

Разом з тим топографія приватної макроекономічної влади в Україні полягає в надзвичайній концентрації економічних активів у руках кількох десятків осіб, які ні за своєю чисельністю, ні за місцем проживання, ні за економічною стратегією розвитку власних активів, ні за характером та масштабом виявів корпоративної суспільної відповідальності тощо лише дуже умовно можуть бути ідентифіковані як національна буржуазія, хоча і є окремі винятки. Більше того, у процесі приватизації, що триває і сьогодні, та у процесі перерозподілу вже раніше приватизованих цілісних майнових комплексів, як окремих, так і груп, внутрішньотехнологічно та логістично пов'язаних підприємств, створюються холдингові утворення, що спрямовані на виробництво кінцевої продукції для задоволення попиту на неї на іноземних ринках. У їх межах формується такий склад активів, що забезпечують власними факторами виробництва — сировиною, енергією, обіговими коштами процес спільного виробництва кінцевої експортної продукції та її транспортування і постачання безпосередньо на ринки споживання. Таким чином створюються умови для потенційної реалізації зазначених корпоративних стратегій, коли окремі частини національної економіки у разі зміни своїх офшорних власників можуть перейти до реальних іноземних інвесторів без будь-якої можливості держави вплинути на такий розвиток подій. (Адже один «іноземний» інвестор може змінитися на іншого, вже реально іноземного і не тільки російського або західного. Ним може стати інвестор із країн Східної Азії з відповідними економічними стратегіями та бізнесовою ментальністю, у тому числі і щодо забезпечення виробничих процесів власними національними багатотисячними працюючими та дисциплінованими трудовими ресурсами тощо). Таким чином, питання виникає в площині національної економічної і не тільки економічної безпеки.

6. Однією з особливостей вітчизняної концентрації суб'єктів господарювання є створення у цілій низці галузей економіки фактично олігополістичної структури розподілу виробничих потужностей, а в окремих сферах і монополістичної. Найбільш виразним прикладом є концентрація хімічних підприємств у межах групи Дмитра Фірташа «Group DF». Очевидною є також і тенденція до монополізації в майбутньому всієї металургійної галузі, зокрема — чорної металургії. Слід погодитись, що рівень стандартів світової конкурентоспроможності вимагає надзвичайної концентрації активів, хоча б для того, щоб економія на обсягах виробництва дозволяла мати прийнятний рівень рентабельності, а також для фінансування інноваційних розробок, та, кінець-кінцем, для диверсифікації поставок продукції на світові ринки. І така концентрація в умовах відкритої, згідно із вимогами численних угод у межах ГАТТ/СОТ економіки, не дозволяє монополізувати остаточно внутрішній ринок, залишаючи його вільним для імпорту.

Утім зрозуміло, що за рахунок логістичних переваг збутової мережі та «режиму найбільшого сприяння» з боку державних органів, названі монополісти — олігополісти спотворюють дію ринкової конкуренції, поширюючи на вітчизняних споживачів реалізацію власної макроекономічної влади. Важливими є також і ті ризики, з якими пов'язане управління цілими галузями національної економіки, адже їх доля залежить від вузького кола осіб, що приймають владні рішення і саме від них фактично залежить подальша перспектива найпотужніших кластерів та сегментів національної економіки, а отже і майже всієї економіки. Мова йде про зміст та спрямування менеджменту компаній. Чи спрямований він на модернізацію виробничих активів, підвищення частини доданої вартості у складі товарів та послуг, що виробляються, чи інноваційні розробки для підвищення конкурентоспроможності тощо. Так і навпаки — чи не є експлуатація приватизованих виробничих фондів до повного зношення без створення амортизаційних потенцій для їх відновлення з перспективою їх подальшого продажу будь-кому. І хоча відповідно до цитованої ст. 13 Конституції України «власність зобов'язує», слід визнати, що дієвого й ефективного правового механізму, який зобов'язав би економічні групи надзвичайної концентрації активів скажімо до масштабної модернізації активів або до запровадження високих стандартів умов та охорони праці тощо, не існує.

7. Слід зазначити, що для забезпечення суспільного миру в державі вкрай важливим є визнання тієї чи іншої конфігурації розподілу майнових прав на основні економічні активи між їх власниками — громадянами суспільно справедливою. Правові позиції матеріального та процесуального обґрунтування формальної законності приватизації державних підприємств, що вже відбулася, й термінів виконання інвестиційних зобов'язань, що вже сплинули, не можуть визнаватися правовими в їх вищому розумінні, в суспільстві, де набуті права власності на суспільно-психологічному рівні не визнаються справедливими, легітимними, тобто такими, що потребують поваги й охорони. Разом з тим самі нові власники, незважаючи на надприбутки від експлуатації приватизованих активів, не поспішають демонструвати власну високу суспільну відповідальність за результати економічної діяльності в усіх її суспільно значимих аспектах. І хоча сфера суспільної психології піддається впливу професійних політичних технологій із задіянням для цього засобів масової інформації, будь-який перерозподіл колишньої державної власності зараз або в майбутньому, будь-яка можлива націоналізація цілісних майнових комплексів, що є зараз у власності названих економічних груп, не викличе помітного суспільного обурення, не кажучи вже про масовий супротив. Відсутність політичних гарантій права власності на приватизовані активи продукує особливий за змістом їх менеджмент з боку відповідних суб'єктів

господарювання. А це також питання суспільно-економічної важливості та економічної безпеки країни.

8. Консолідація економічних активів, що на певному етапі концентрації призводить до трансформації економічного впливу з боку таких суб'єктів у властивості економічної влади, відбувається, в цілому, у встановлених законом правових формах. Вони викладені у гл. 12 Господарського кодексу України «Об'єднання підприємств». Такими формами економічної консолідації є створення системи суб'єктів господарської діяльності, що за рахунок встановлених між ними правовідносин «контролю-підпорядкування», здійснюють узгоджену економічну діяльність на ринку, спрямовану на зміцнення та використання набутого рівня економічного впливу, є власне як таке об'єднання підприємств, зокрема господарські об'єднання у загальновідомих формах асоціації, корпорації, консорціуму та концерну, та передбачені ст. 126 Господарського кодексу України холдингові компанії, що об'єднують асоційовані підприємства. Щодо холдингових компаній, то слід зазначити, що загальні особливості їх створення та внутрішньоструктурних відносин врегульовані Законом України «Про холдингові компанії в Україні». У той же час слід прямо вказати, що використання у приватному секторі економіки такої форми, як господарське об'єднання підприємств, а також промислово-фінансова група не отримали в Україні широкої практики застосування, на відміну від об'єднань холдингового типу. (Симптоматично, що Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» було скасовано у 2010 році).

Таким чином, в основі такої ситуації лежить суттєва різниця у правовій природі відносин контролю-підпорядкування. Адже в об'єднаннях підприємств такий зв'язок має зобов'язальний характер, адже згідно із змістом ст. 118 Господарського кодексу України — об'єднання підприємств утворюються підприємствами на добровільних засадах, згідно із ст. 119 Господарського кодексу України — діють на основі установчого договору та/або статуту, а згідно із ст. 121 Господарського кодексу України — підприємство-учасник господарського об'єднання має право добровільно вийти з об'єднання.

Правова природа відносин між учасниками промислово-фінансової групи (ПФГ) також мала зобов'язальний характер, адже згідно із п. 8 ст. 2 Закону України «Про промислово-фінансові групи України», що втратив чинність, взаємні зобов'язання головного підприємства ПФГ і учасників ПФГ щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ, а також взаємні зобов'язання учасників ПФГ щодо виробництва проміжної продукції ПФГ оформлялись генеральною угодою про спільну діяльність щодо вироблення кінцевої продукції ПФГ і двосторонніми угодами про поставки проміжної продукції (або надання відповідних послуг). Цими угодами, згідно із цитованим Законом України, визначалась також і взаємна відповідальність сторін за порушення зобов'язань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Черников, Г. П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. — М. : Экономика, 2008. — С. 9.
2. Черников, Г. П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. — М. : Экономика, 2008. — С. 10.
3. Дембински, П. Х. Экономическая власть и социальная ответственность очень крупных корпораций: факты и проблемы // Предоставления информации о влиянии корпораций на общество. Текущие тенденции и вопросы. — Нью-Йорк ; Женева : UNCTAD, 2004. — С. 43.
4. Воронцов, С. О некоторых подходах к формированию социально-экономической модели государства / С. Воронцов, А. Сменковский // Зеркало недели. — № 3 (51). — 2012. — С. 8.
5. Корреспондент. — 2012. — 27 июля. — С. 8.
6. Бироваш, М. Туда уходят деньги // Корреспондент. — 2012. — 15 июня. — С. 36–37.
7. Международные экономические отношения / под ред. А. И. Евдокимова. — М., 2004. — С. 69.

КОНЦЕНТРАЦИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПРОБЛЕМА ЕЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Задыхайло Д. В.

Статья посвящена уяснению сущностных свойств процесса концентрации капитала как в развитых странах, так и в Украине. Создание национальных корпораций олигархического типа создает новую топографию распределения экономической власти и требует разработки экономической и хозяйственно-правовой политики государства в этой сфере.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, холдинговые компании, экономическая власть, концентрация субъектов хозяйствования.

CONCENTRATION OF BUSINESS ASSETS ON THE MODERN STAGE AND PROBLEM OF THE LEGAL SUPPORT OF IT

Zadykhylo D. V.

Article is devoted to problem concentration of business assets by holding groups in Ukraine, and legal estimate of this process. The author draws attention to the fact of absent special economical policy in this field.

Key words: transnational company, holding company, economical power, concentration of business assets.