

АКАДЕМІЯ ПРАВОВИХ НАУК УКРАЇНИ

**НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ПРИВАТНОГО ПРАВА І ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Б.В. ДЕРЕВ'ЯНКО, С.М. ГРУДНИЦЬКА

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ
ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ
ГРУП У СФЕРІ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Монографія

**За загальною редакцією
кандидата юридичних наук, доцента
М.К. Галянтича**

Київ 2005

УДК 334.758.025

ББК 65.292

Д36

Рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва АПрН України (протокол № 11 від 21 грудня 2005 р.)

Автори

Дерев'янка Богдан Володимирович, канд. юрид. наук

Грудницька Світлана Миколаївна, канд. юрид. наук, доцент, старший науковий співробітник Інституту Економіко-правових досліджень НАН України

Рецензенти

О.Д. Крупчан, канд. юрид. наук, доцент, член-кор. АПрН України

В.М. Махінчук, канд. юрид. наук

Д36

Державне регулювання функціонування промислово-фінансових груп у сфері підприємницької діяльності: Монографія / За ред. М.К. Галянтича. – К.: Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва, 2005. – 176 с.

ISBN 966-7509-28-1

У монографії сформульовано поняття ПФГ як промислово-фінансового об'єднання підприємств особливого виду, що створюється і діє на засадах партнерських відносин між державою і суб'єктами господарювання, пропонуються зміни до визначеного у законодавстві поняття ПФГ, шляхи спрощення порядку створення ПФГ, виокремлено стадії створення ПФГ. Обґрунтовано доцільність встановлення у законодавстві вимоги до створення спеціальних фондів ПФГ. Велика увага приділяється правовій природі Генеральної угоди ПФГ з урахуванням її кваліфікації як організаційного господарського договору. Систематизовано основні принципи правового забезпечення державного регулювання створення та діяльності ПФГ. Наголошується на необхідності подальшого розвитку правового забезпечення управління ПФГ з урахуванням посилення принципів централізації в управлінні ними.

Розрахована на наукових працівників органів законодавчої та виконавчої влади, студентів та аспірантів правових та економічних спеціальностей.

ISBN 966-7509-28-1

Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва, 2005

ВСТУПНЕ СЛОВО

У сучасних умовах жорсткої конкуренції між великими корпоративними об'єднаннями, впливу транснаціональних корпорацій на економіку країн та регіонів світу нагальним завданням є формування національних великих промислово-фінансових об'єднань. Одним із ефективних засобів консолідації промислового та фінансового капіталу, налагодження вигідних технологічних і господарських зв'язків, залучення інвестицій і підйому виробництва є створення промислово-фінансових груп. Проте, незважаючи на існуючу потребу та позитивний зарубіжний досвід функціонування промислово-фінансових об'єднань, в Україні ПФГ не набули поширення.

Процес формування правової бази створення та діяльності ПФГ в Україні складний і суперечливий. Перша спроба ефективного правового забезпечення процесів створення ПФГ (ФПГ) зроблена в Положенні про промислово-фінансові групи в Україні, затвердженому Указом Президента України від 27.01.1995 р. Цей Указ не вступив у дію, а 05.05.1996 р. після подолання вето Президента України почав діяти Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21.11.1995 р., у розвиток якого постановою Кабінету Міністрів України від 20.07.1996 р. № 781 затверджене Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп. Однак створена правова база виявилася недостатньою для становлення ПФГ в Україні. Лише 16.05. 2001 р. постановою Кабінету Міністрів України № 547 було видано постанову про створення першої вітчизняної ПФГ «Титан» з метою реалізації Комплексної програми розвитку кольорової металургії України, але її не було зареєстровано у Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції. А вже 28.10.2004 р. постановою КМУ № 1420 було скасовано постанову від 16.05.2001 р. № 547 і ПФГ «Титан» ліквідовано.

Прийняття Господарського кодексу України надало новий поштовх розвитку господарського законодавства: підтверджена необхідність

збереження і розвитку ПФГ як організаційно-правової форми господарювання, кодифіковані основні засади правового регулювання у цій сфері. Однак прийняте раніше спеціальне законодавство про ПФГ містить положення, що стоять на заваді створенню ПФГ. Нагальною є потреба в удосконаленні спеціального законодавства щодо державного стимулювання створення та діяльності ПФГ, регулювання майнових відносин і організації управління ПФГ тощо.

Незважаючи на те, що останнім часом різні питання створення та діяльності ПФГ досліджувалися вітчизняними економістами та юристами, пропонувалися напрями подолання проблем ПФГ, вони, в основному, розглядалися крізь призму дослідження загальних питань господарського права; комплексне предметне їх дослідження не проводилося.

Автори монографії кандидати юридичних наук С.М. Грудницька та Б.В. Деревянко всебічно дослідили основні напрями діяльності ПФГ в Україні, Російській Федерації, об'єднань підприємств в інших країнах і сформулювали аргументовані пропозиції щодо зміни окремих норм Господарського кодексу України і спеціального законодавства (насамперед, Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» і Положення «Про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп», затвердженого Кабінетом Міністрів України).

Актуальність проведеного дослідження зумовлюється тим, що його результати спрямовані не лише на усунення загальнотеоретичних неузгодженостей, а й на заповнення законодавчих прогалів і вдосконалення господарської практики, що має сприяти початку активного створення ПФГ в Україні, ефективній реалізації ними державних програм економічного та соціального розвитку.

М.К. Галянтич,
заступник дирестора НДІППП АпрН України,
канд. юрид. наук, доцент

ГЛАВА 1

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП ЯК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

1.1. Історія розвитку промислово-фінансової інтеграції та необхідність створення промислово-фінансових груп у сучасних умовах

Історія людської цивілізації знала війни та революції, зміни соціально-економічних формацій та способів виробництва, розділення та об'єднання різних сфер діяльності, галузей виробництва тощо. Раніше розділення були об'єктивно необхідними і всебічно сприяли поглибленню розподілу праці, спеціалізації та зростанню майстерності виробників, що, у свою чергу, чинило позитивний вплив на розвиток суспільства. Але з появою надлишкового продукту історичний розвиток вийшов на якісно новий рівень. Можливість досягти значного економічного ефекту почала з'являтися лише внаслідок розвитку інтенсивних інтеграційних процесів. Завдяки такій інтеграції у господарській сфері впродовж розвитку класового суспільства активно створювалися різноманітні об'єднання. Вони мали різний правовий статус, різну організаційну структуру, різнилися за сферами, цілями, обсягами діяльності тощо, але при цьому мали головну спільну рису – максимальну спрямованість на досягнення головної мети діяльності.

Одним з найбільш прогресивних видів об'єднань підприємств є ПФГ або ФПГ, які об'єднують підприємства, установи, організації і фінансово-кредитні установи чи банки у великі господарські системи в межах однієї або багатьох країн. Такі групи спираються на інтеграцію промислового та фінансового капіталу, яка суттєво підвищує ефективність використання матеріальних, технічних, технологічних, фінансових, інформаційних, управлінських та інших ресурсів для завойовування нових сегментів ринку [72, с. 3]. Виходячи з визначення поняття «економічної інтеграції» як форми інтернаціоналізації господарського життя, що виникла після другої світової війни, об'єктивного процесу переплетіння національних господарств і здійснення узгодженої міждержавної економічної політики [216, с. 500] і з визначення поняття «інтеграції» (від лат. «integratio» – відновлення, оновлення і «integer» – цілий) як об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення та ін.), розвитку зв'язків між ними [42, с. 307; 97, с. 668; 204, с. 158; 259, с. 239], можна визначити промислово-

фінансову інтеграцію як об'єднання банків (фінансово-кредитних установ) і промислових підприємств, поглиблення взаємодії між ними, взаємне переплетіння майнових прав з метою досягнення певних економічних результатів; об'єктивний процес переплетіння у межах господарської системи однієї чи кількох країн фінансових, матеріальних, людських, управлінських та інших ресурсів промислових підприємств, фінансово-кредитних установ, банків і здійснення узгодженої економічної політики. В результаті такої інтеграції за рахунок взаємопроникнення капіталів досягається покращення основних мікроекономічних показників діяльності об'єднання. Процеси створення промислово-фінансових об'єднань почали здійснюватися на рубежі XIX та XX віків після вступу капіталізму в стадію імперіалізму і найбільш активізувалися під час глобалізації світової економіки (у кінці XX, початку XXI століть).

У кінці XIX – початку XX століття інтенсивний розвиток НТП призвів до максимізації розподілу праці та поглиблення конкурентної боротьби між господарюючими суб'єктами. У цій боротьбі, як правило, дрібні підприємства й компанії, що через брак достатньої кількості ресурсів, незначні обсяги виробництва й реалізації продукції тощо не мали можливості застосовувати різноманітні маркетингові стратегії, банкрутували і тим чи іншим шляхом переходили у власність або під управління до великих корпорацій. Останні, використовуючи спеціальні управлінські комплекси, поглинали інші підприємства, набували монопольного стану на певних ринках і отримували надприбутки. У цей же час велику роль у місцевій та міжнародній економіці почали відігравати комерційні банки, що було пов'язане з розширенням видів банківських операцій, збільшенням кількості банківських послуг, активним залученням коштів майже всіх верств населення. Маючи у своєму розпорядженні значну кількість вільних грошових коштів і розуміючи зверхзалежність підприємців від фінансових вливань, банки почали активно виступати в якості кредиторів, тим самим значно примножуючи власні прибутки. При цьому, як і в промисловості, серед банківських установ точилася жорстка конкурентна боротьба. Великі банки, які об'єктивно мали і мають зараз можливість краще забезпечувати збереження вкладів, у меншій мірі, ніж інші, страждають від коливань ринкової кон'юнктури. Вони також володіють більшим вільним капіталом, необхідним для забезпечення попиту великих підприємницьких структур у кредитах, витісняють малі й об'єднуються у великі групи банківських установ. У ході цього об'єднання

незначні банки поглинаються більш значними, які зливаються між собою і поступово утворюють міцні банківські монополії, активно контролюють ринок кредитів, цінних паперів, грошовий обіг, а також починають впливати на суспільно-політичне життя взагалі. Тепер уже вони стають не просто тимчасовими посередниками у розрахунках, а постійними кредиторами певних галузей та підприємств, довготерміновими вкладниками до їхнього основного капіталу. Довготермінові зв'язки як перша форма взаємодії банківського та промислового капіталів у значній мірі сприяли зацікавленості банкірів у результатах роботи підприємців, тобто об'єднанню й ототожненню їхніх інтересів.

Ще тісніші зв'язки між банками і промисловими підприємствами, як правило, формуються на підґрунті системи участі, коли банки здійснюють емісійно-засновницькі операції – випуск і розміщення цінних паперів промислових акціонерних товариств, а також набувають у цих акціонерних товариствах цінні папери. При цьому банком авансується необхідний грошовий капітал, а після цінні папери можуть продаватися за більш високим курсом. Це дозволяє банку отримувати значну частину засновницького прибутку. Крім цього, банки беруть активну участь у різних фінансових реорганізаціях компаній. В підсумку у власності банків або на довірчому зберіганні концентруються великі пакети акцій і облігацій промислових компаній. Операції такого роду стають одним із головних джерел прибутку банків.

Інтеграція банків з промисловими підприємствами у формі особової унії передбачає можливість керівників банків (промислових підприємств) управляти промисловим підприємством (банком) власноручно або через керуючих, яких вони призначають.

Отже, вперше у світовій історії внаслідок інтенсивного розвитку НТП, всебічного розподілу праці, активізації жорсткої конкуренції на межі XIX – XX століть з'явилися великі об'єднання промислового і фінансового капіталів [167, с. 14-37]. Одним із перших, хто комплексно дослідив ці процеси, був англійський економіст Дж. А. Гобсон, який у 1902 році, визначив суть імперіалізму як бажання сильних та добре організованих промислових і фінансових груп створювати собі ринки збуту товарів і капіталів [63, с. 98]. Після нього дослідження промислово-фінансової інтеграції продовжував австрійський економіст Р. Гільфердінг, який у 1910 році, в першу чергу, звертав увагу на те, що фінансовий капітал – є певним симбіозом банківського

та промислового, засобом управління промисловістю з боку банків [62, с. 301]. Процеси становлення та функціонування великих об'єднань промислового й фінансового капіталу досліджував також В.І. Ленін. Ним крізь призму критики монополізму, надмірної експлуатації робітників у межах таких монополій, швидкого розшарування населення у передових капіталістичних країнах того часу, поглиблення нерівності між цими державами та їхніми колоніями й іншими країнами було підтверджено значення банківського і фінансового капіталу [144, с. 310-311, 326, 333, 344, 357].

У радянській економіці поява таких об'єднань у вигляді, в якому вони були у провідних на ті часи капіталістичних країнах, була неможливою, оскільки суперечила існуючим на той час відносинам власності. Розвиток та роль ФПГ і ТНК розглядалися лише з позицій критики монополізму, посилення експлуатації трудящих, зростання розриву між розвиненими капіталістичними країнами та країнами, що розвиваються [99; 217; 176 та ін.].

Така критика була небезпідставною, адже наслідки різного за інтенсивністю зростання країн з розвинутою економікою й іншою частиною світу можна спостерігати сьогодні. Але незалежно від критики промислово-фінансова інтеграція в цілому залишається прогресивним явищем. Отже, у сучасних умовах необхідно вести мову про пошук прийнятних способів поведінки, протистояння негативним наслідкам та використання позитивного потенціалу на свою користь.

Більшість дослідників позитивно характеризувала досліджуване нами явище. Значення фінансово-промислової інтеграції у світовому господарстві підтверджував один з провідних економістів ХХ століття Дж. К. Гелбрейт, який визначив, що великі сучасні корпорації це саме те, що є дійсністю, і це саме те, на що повинен бути звернений погляд економістів [36].

Інтеграції банківського і промислового капіталу передувала їх централізація, яка мала інтенсивний характер. Вона була притаманна і радянській економіці. Швидко відновити зруйновану війною радянську економіку вдалося завдяки високого рівня концентрації промислового, банківського, інтелектуального (наукового) та трудового капіталу державою. Так, із 209 товарних груп промислової продукції, що вироблялися в СРСР, 109 товарних груп створювалися на 2-3 підприємствах [122, с. 73].

Високі показники централізації промислового і тим більше банківського капіталу спостерігалися у провідних капіталістичних країнах [256, с. 617-619; 167, с. 28]. На початковій стадії фінансова олігархія складалася, головним

чином, на основі родинних династій, пізніше знайшла прояв тенденція до підвищення ролі регіонального принципу формування й розвитку фінансової олігархії. Історично, особливо у США, між сімейними і регіональними угрупованнями фінансового капіталу тривалий час точилася гостра конкурентна боротьба. Поступово кордони сімейних та регіональних ФПГ почали зникати.

З переходом до змішаної економіки у другій половині ХХ століття ФПГ стають інструментом державного регулювання, спрямованого на забезпечення розвитку стратегічно важливих галузей та завоювання позицій у світогосподарському просторі. Ідея пріоритетного фінансування стратегічно важливих галузей з'являється у повоєнні роки та переслідує мету якнайшвидшої відбудови зруйнованої війною економіки. Програма Доджа-Шоупа, запропонована в Японії американською окупаційною владою, передбачала у низці заходів зменшення фінансування збиткових та пріоритетне фінансування стратегічних галузей економіки. Саме це, у числі інших чинників, зумовило досягнення за незначний проміжок часу японського «економічного дива» [154, с. 195].

На стику тисячоліть процеси глобалізації світової економіки, перехід до постіндустріального суспільства ще більше посилили інтеграцію фінансового та промислового капіталу. У цей же час найважливішого значення набуло транснаціональне об'єднання промислового і фінансового капіталів у ФПГ, до складу яких входили компанії з різних країн світу. У міжнародному праві вони отримали назву ТНК. Маючи наддержавний характер, ТНК визначають напрями розвитку різних країн та регіонів планети. Управління транснаціональними ФПГ чи ТНК здійснюється керівниками з різних країн. Право більшості країн спрямовує норми на захист економіки від впливу міжнаціональних ТНК. Регулювання діяльності ТНК вийшло за межі національних законодавств. Цим питанням присвячено Кодекс іноземних інвестицій країн картахенської групи 1970 року, Хартію економічних прав та обов'язків 1974 року, Декларацію про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976 року, резолюцію 30-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН «Заходи проти корупції, що практикуються ТНК та іншими корпораціями, їх посередниками й іншими причетними до справи сторонами» та ін. [186, с. 55-58]. Тепер усьому світу стало зрозуміло, що суто виробничі та навіть суто фінансові об'єднання значно програють змішаним, часто не витримують конкуренції з ними. Тому процеси об'єднання

промислового капіталу з фінансовим об'єктивно повинні були розпочатися й у країнах Східної Європи.

На початку 90-х років минулого століття питання необхідності та доцільності фінансово-промислової інтеграції постали і перед Україною. Утворення правової бази організації та діяльності ПФГ проходило складно, на тлі парламентсько-президентського протистояння. Спочатку 27 січня 1995 року було видано Указ Президента України про фінансово-промислові групи в Україні, яким затверджено Положення з аналогічною назвою [28]. Однак Указ у дію не вступив. 5 травня 1996 року після подолання вето Президента України почав діяти інший НПА – Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 року [14]. На його підставі 20 липня 1996 року постановою КМУ № 781 було затверджене Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп [29].

Після цього Президентом України видавалися Укази від 8 липня 1998 року № 754/98 «Про деякі питання створення промислово-фінансових груп» і від 1 червня 1999 року № 597/99 «Про деякі питання створення промислово-фінансових груп», якими пропонувалося скасувати зобов'язання виконувати державні програми. Дані Укази у дію не вступили, оскільки відповідні проекти Закону України «Про внесення змін до Закону про ПФГ» було відхилено ВР України. Важливе значення отримало закріплення можливості створення ПФГ статтею 125 ГК України.

Однак, не дивлячись на існування нормативної бази, процес створення (реєстрації) ПФГ в Україні йде дуже повільно. Так, до травня 2001 року офіційно не існувало жодної ПФГ. Тільки 16.05.2001 року постановою КМУ № 547 було створено першу вітчизняну ПФГ «Титан» [30] з метою реалізації Комплексної програми розвитку кольорової металургії України, але й її не було зареєстровано у Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції. Слід зазначити, що постановою КМУ від 28 жовтня 2004 р. № 1420 було скасовано постанову від 16 травня 2001 р. № 547 і ліквідовано ПФГ «Титан».

Крізь призму років і порівняння з законодавством і ситуацією у РФ необхідно визнати неефективну державну політику регулювання створення і діяльності ПФГ в Україні. Законом РФ про ФПГ не передбачалося обов'язкове виконання групами певних програм, проте активно стимулювалося їх створення. Вітчизняним законодавцем було відхилено законопроект

Президента, який передбачав можливість створення ПФГ без обов'язкового виконання державних програм. Чинний Закон про ПФГ зобов'язання на групи накладає, а пільг надає недостатньо. В результаті у РФ кількість ФПГ за різними даними наближається до ста, а в Україні було зареєстровано лише одну ПФГ. Отже, промислово-фінансова інтеграція відбувалася об'єктивно, у результаті чого в економіці сформувалися промислово-фінансові об'єднання, які в економічній літературі отримали назву «фактичних», «неформальних» ПФГ, «ПФГ, що не мають офіційного статусу» [208, с. 35; 53, с. 32-33; 170, с. 70, 74; 134, с. 73; 249, с. 60]. Тобто вони не зареєстровані у встановленому Законом про ПФГ та Положенням про ПФГ порядку (у ЗМІ навіть вказуються конкретні прізвища «керівників», «володарів» або значних акціонерів та назви цих груп [47; 117; 157; 58; 159; 160; 158]), а тому не є правосуб'єктами. Звичайні складнощі процесу створення (реєстрації) та несуттєвість отримуваних переваг до цього аж ніяк не спонукає. З даних ЗМІ випливає, що «фактичні» ПФГ* стають «флагманами» «тіньової» економіки. Хоча у РФ «неофіційних» груп більше, проте вони більш підконтрольні державі, що зменшує «тінізацію» економіки. Тепер у РФ мова йде про «легалізацію» таких груп і виконання ними відповідних соціально-економічних програм. У нас буде складніше «домовитися» з «фактичними» ПФГ про реалізацію ними якихось державних програм. Для зацікавлення потрібне надання суттєвих пільг суб'єктам господарювання, що виконують державні програми, з одночасним вжиттям запобіжних заходів щодо можливості зловживань ними. Отже треба стимулювати «легалізацію» «фактичних» ПФГ поряд із створенням нових ПФГ. Тобто на перший план повинно вийти використання різноманітних пільг, гарантій та інших заходів державного регулювання економіки, передбачених ГК України [72, с. 6-7].

12 травня 2004 року КМУ було направлено до ВР України проект Закону України «Про промислово-фінансові групи», зареєстрований 13 травня 2004 року під номером 5503, обговорення якого відбулося 16 червня 2004 року на круглому столі «Промислово-фінансові групи: проблеми законодавчого регулювання» у Науково-дослідному інституті приватного права і

* Виходячи з визначення терміну «де-факто» (від лат. de-facto – фактично, насправді) як широко використовуваного у правознавстві терміну для позначення життєвих фактів чи обставин, не закріплених у встановленій законом юридичній формі, на відміну від фактів де-юре, тобто фактів, офіційно засвідчених уповноваженими на це органами [260, с. 167] умовно назвемо такі об'єднання «фактичними» ПФГ.

підприємництва Академії правових наук України. При обговоренні вченими було зроблено висновок, що проект принаймні нічим не кращий за діючий Закон про ПФГ, крім цього, невиправдано звужує регулювання спеціальним законодавством відносин у межах ПФГ, а також містить певні негативні моменти порівняно з діючим Законом. Так, проектом пропонується скасувати зобов'язання ПФГ виконувати державні програми розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України. Слід зазначити, що у РФ спочатку законодавством не було передбачено зобов'язання ФПГ виконувати державні програми, однак зараз вчені і практики настійно вимагають його введення. Також проектом КМУ пропонується, поряд з національними і транснаціональними ПФГ, створювати ПФГ нового виду – міждержавні, які майже нічим не будуть відрізнятися від транснаціональних. Наявність такої можливості за законодавством РФ є також об'єктом критики російських вчених. Безперечно позитивним у законопроекті є усунення вимог до обсягів реалізації кінцевої продукції ПФГ, виключення обмеження щодо кількості банків у ПФГ. Суперечливим виглядає зняття обмеження щодо можливості підприємств, установ, організацій бути учасником лише однієї ПФГ. До цього питання треба підходити з урахуванням індивідуальних особливостей конкретних видів учасників. У проекті вилучено статтю 4 чинного Закону «Пільги, що надаються головному підприємству та учасникам ПФГ». Аргумент, що КМУ погодився повернутися до цього питання після прийняття Податкового кодексу України, уявляється недостатнім.

Крім викладеного проект не усуває деякі недоліки чинного Закону. Зокрема, залишає невиправдано складним порядок створення ПФГ, залишає поза увагою важливі питання, якими б визначалася компетенція органів управління ПФГ, майнові аспекти діяльності ПФГ, інші заходи державного регулювання економіки тощо. Під час обговорення проекту учасниками круглого столу зроблено висновок про необхідність розробки нового проекту Закону про ПФГ. На нашу думку, доцільним є удосконалення чинного Закону про ПФГ.

З цією метою необхідно здійснити аналіз законодавства про ПФГ і на основі чинного Закону про ПФГ розробити проект Закону України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» і до деяких інших законодавчих актів України».

Отже, підбиваючи підсумки розгляду історії світової промислово-фінансової інтеграції, можна умовно виділити такі основні її етапи:

I етап – ранній (кінець XIX ст. – перша половина XX ст.). Цей етап характеризується централізацією промислового і фінансового капіталу, появою економічних промислово-фінансових об'єднань, які ще не були правосуб'єктними, їх розвитком, укрупненням та зміцненням;

II етап – зрілий (друга половина XX ст. – кінець XX ст.). Даний етап характеризується переходом промислово-фінансових об'єднань з економічної до юридичної площини. Їм почали адресувати відповідні правові норми; на них почали покладати державні завдання і надавати підтримку в їх виконанні. Тобто в цей час у багатьох країнах світу економічні промислово-фінансові об'єднання стали суб'єктами права;

III етап – сучасний або глобалізаційний (з кінця XX ст.). Протягом цього періоду промислово-фінансові об'єднання перетворюються на гіпертрофічні, наднаціональні, наддержавні, транснаціональні об'єднання – ТНК, що визначають напрями світового розвитку. Тепер усе частіше країни стають інструментом для досягнення цілей ТНК. Законодавство на рівні держав більшою мірою спрямовується на послаблення ролі ТНК і захист власних інтересів. Питанням діяльності ТНК присвячуються норми міжнародного права.

Україна знаходиться практично на ранній фазі промислово-фінансової інтеграції, хоча вже сформовано певну правову базу створення і діяльності ПФГ, характерну зрілому періоду. Юридично ПФГ є великими об'єднаннями підприємств, яким адресуються відповідні законодавчі норми. На них покладається виконання державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України. Проте фактично офіційне створення відповідно до Закону про ПФГ ще не розпочалося. Навіть ПФГ «Титан», відносно якої було видано постанову КМУ про створення, до кінця державну реєстрацію не пройшла, оскільки не зареєструвалася у Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції, а зараз є ліквідованою. Тобто згідно з Законом про ПФГ це промислово-фінансове об'єднання не мало права використовувати назву «ПФГ», хоча ним реалізовувалася Комплексна державна програма розвитку кольорової металургії України і забезпечення вітчизняного ринку двоокисом титану. Її головне підприємство чотири рази на рік звітувало перед КМУ, який вважав це об'єднання ПФГ, про виконання програми. Враховуючи зазначене, надалі на

позначення даного суб'єкта господарювання на час дії постанови КМУ № 547 від 16 травня 2001 року умовно будемо використовувати термін «ПФГ».

Отже, для успішного конкурування із зарубіжними наддержавними промислово-фінансовими об'єднаннями вітчизняним ПФГ необхідно якомога швидше пройти шлях від раннього до сучасного етапу промислово-фінансової інтеграції. Використовуючи історичний досвід регулювання цих процесів, можна зробити це швидше, ніж було раніше. Створення великих об'єднань підприємств з промисловим і фінансовим капіталом, яким були адресовані норми прямого й непрямого державного регулювання, дозволили багатьом країнам у різні часи досягти значних економічних результатів. За розвитком виробничих сил Україна зараз знаходиться в ситуації, аналогічній тій, у якій були деякі країни світу перед створенням ФПГ. За приклад можна взяти законодавче регулювання країн у часи, коли вони знаходилися в аналогічному з сучасним становищем України положенні (можливо, Японії кінця 40-х – початку 50-х років минулого століття). Використання історичного досвіду регулювання процесів функціонування ФПГ з превалюючими публічно-правовими засадами повинно сприяти подоланню економічних проблем у нашій країні.

Викладене свідчить про більш ніж вікову історію промислово-фінансової інтеграції, а також показує, що Україна маючи недосконалу правову базу, яка регулює такі процеси, залишається осторонь від активного використання можливостей промислово-фінансової взаємодії. Причиною цього може бути недосконалість законодавства та особливості вітчизняної господарської системи.

Для держави ПФГ повинні стати важелем конкурентної боротьби з аналогічними іноземними структурами та протидії «тінізації» економіки. Створення великих об'єднань підприємств з промисловим і фінансовим капіталом, яким були адресовані норми прямого й непрямого державного регулювання, дозволили багатьом країнам у різні часи досягти значних економічних результатів. Використання історичного досвіду регулювання процесів функціонування промислово-фінансових об'єднань повинно сприяти подоланню економічних проблем у нашій країні.

Основою зацікавлення потенційних учасників ПФГ до створення групи повинно стати подолання неоднозначного ставлення до досліджуваного явища. Доведення необхідності і доцільності створення (реєстрації) ПФГ дозволить зацікавити у цьому суб'єкти господарювання України, які за

допомогою створення таких груп зможуть активніше використовувати можливості співпраці капіталів, покращувати звітні показники, відраховувати більші суми податків та зборів до Державного та місцевих бюджетів, більші суми коштів спрямовувати на покращення умов праці та захист навколишнього середовища тощо, і при цьому реалізовувати загальнонаціональні програми розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України. Це, у свою чергу, позитивно вплине на макроекономічні показники країни, зміцнення стабільності підприємств-учасників ПФГ, розвиток соціальної сфери держави.

Слід враховувати, що у світовій економіці в умовах тотальної глобалізації процеси об'єднання промислових і фінансових компаній набули гіпертрофічних масштабів. За даними ООН зараз у світі нараховується більше 60 тисяч ТНК, які мають 820 тисяч зарубіжних філій, а внутрікорпоративними контрактами охоплюють всі країни й види господарської діяльності. Обсяг продажів зарубіжних філій у відношенні зі світовим ВВП ще у 2000 році склав 50% [271, р. 9]. А в США на кожну із 200 ТНК припадає в середньому 0,2% ВВП країни [121, с. 76]. ТНК контролюють до половини світового промислового виробництва, більше 60% зовнішньої торгівлі, приблизно 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау [168, с. 54]. Капітал ТНК, який щоденно використовується у фінансових спекуляціях, ще у 1999 році досяг 1,5 трлн. дол. США. Це у 29-30 разів перевищує щоденний світовий продаж товарів та послуг, а обсяги продажів лише однієї корпорації «General motors» перевищують ВВП таких країн, як Швейцарія, Австрія та Швеція разом узятих. Володіючи фінансовою міццю та маючи впливову підтримку з боку Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації з розвитку, Всесвітньої торгової організації та ін., що практично не регулюють діяльність ТНК, а скоріше сприяють їх функціонуванню, зменшуючи вплив національних урядів, ТНК спрямовують діяльність на захоплення нових ринків і підкорення економік окремих держав [169, с. 87-89; 108]. Діяльність таких ТНК в Україні спрямована, головним чином, на захоплення ринку (причому, по можливості, повністю). Така політика з їхнього боку здійснюється й у відношенні інших країн. За допомогою політичних, економічних та інших методів «розчищаються» шляхи для ТНК. Як зазначає Д.В. Задихайло, будь-який іноземний інвестор, а особливо ТНК, вказав би на значну зацікавленість у

факторі наявності військово-політичного контролю з боку його країни над державами-реципієнтами [103, с. 15].

Протидією захопленню українського ринку закордонними ТНК повинна стати державна політика, спрямована на створення великих об'єднань підприємств – ПФГ. Вони на відміну від зарубіжних ТНК будуть забезпечувати виконання державних програм розвитку виробництва. Більшість вітчизняних вчених погоджується з цим. Розглянемо тези й аргументи відомих економістів та юристів, які з різних боків досліджували питання промислово-фінансової інтеграції, дамо оцінку необхідності та доцільності створення й діяльності ПФГ в Україні й визначимо їх переваги у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання.

Російські економісти обґрунтовують безперечну необхідність створення ФПГ. Так, слід погодитися з думкою В.Д. Рудашевського про спрямованість ФПГ на залучення фінансових ресурсів та їх вкладення й концентрацію за перспективними напрямками розвитку власного сектору на внутрішньому та зовнішньому ринках [208, с. 66]. Група російських економістів на чолі з академіком Л.І. Абалкіним висловлюється відносно раціонального використання значних банківських ресурсів лише в промисловості, адже провідні економічні вчення про природу багатства, починаючи з класичної школи та її представника А. Сміта визначали єдиним джерелом виникнення вартості матеріальне виробництво [135, с. 239-240]. З А.В. Суворовим слід погодитися відносно головних напрямів діяльності ФПГ – залучення інвестицій на взаємовигідних умовах та диверсифікація (розподілення) фінансового ризику [221, с. 13]. Аналогічну думку відносно нагальної необхідності міжгалузевого та міжрегіонального переливу капіталу між підприємствами групи висловлює інший вчений [189, с. 51]. Економічна практика РФ свідчить, що однією з головних переваг ФПГ є спроможність залучення ресурсів на вигідних для себе умовах. Готовність кредиторів надавати учасникам ФПГ значні суми під відносно низькі відсотки визначають наступні обставини: 1) здійснення головним підприємством розрахункових операцій дочірніх компаній, що забезпечує прозорість службової інформації; 2) участь банку у роботі ФПГ в якості одного з акціонерів, що забезпечує зниження кредитного ризику; 3) політика держави, спрямована на всебічну підтримку підприємств, які входять до ФПГ; 4) орієнтація кредиторів і позичальників у межах ФПГ на загальний довготерміновий результат [111, с. 22-23]. Практика країн Західної Європи, Америки та Азійсько-

тихоокеанського регіону однозначно стверджує: національний капітал отримує шанс постати силою, конкурентоспроможною на світових ринках, якщо значною своєю частиною структурується у фінансово-промислово-торгові корпоративні ядра, які ефективно регулюються та підтримуються державою [53, с. 28]. Особливо тут слід відзначити публічний аспект у діяльності таких корпорацій.

В умовах жорсткої конкурентної боротьби між великими корпоративними структурами у більш вигідному стані опиняються групи, які мають перспективні програми розвитку в межах однієї чи кількох галузей виробництва, мають відповідні технологічні розробки та ноу-хау, у яких добре налагоджені зв'язки між головним підприємством (центральною компанією) та учасниками щодо управління або координації діяльності групи, між учасниками щодо тісної співпраці в процесі виробництва продукції, її збуту, у яких тимчасово вільні фінансові кошти постійно розподіляються між учасниками та знаходяться у господарському обігу, які активно фінансують науку, спрямовують значні кошти на НДДКР. Цю тезу відстоюють С.Е. Жилінський та А.М. Ковальова [100, с. 431; 236, с. 364]. З ними неможливо не погодитися, адже у вік постіндустріального суспільства технології набули значно більшої ваги ніж виробництво, про що свідчать, зокрема, приклади японської економіки [146]. ПФГ покликані скласти конкуренцію великим зарубіжним корпораціям, адже вони об'єктивно мають більше можливостей у порівнянні з окремими підприємствами для фінансування науки.

На підкріплення даної та інших тез розглянемо аргументи, що наводяться практикою та впливають з робіт українських економістів – вчених та практиків.

В. Дикань стверджує, що вихід України на рівень розвинених держав можливий лише за рахунок науково-технічних «проривів», впровадження високоефективних ресурсозберігаючих технологій, освоєння випуску конкурентоспроможної продукції. Реалізувати все це можливо лише за умови об'єднання фінансового і промислового капіталів, тобто за допомогою створення ПФГ [95, с. 34]. Історичний досвід свідчить, що визначна роль в економіці розвинених країн належить великим ФПГ. Можна стверджувати, що це характерно для будь-якої країни, оскільки у країнах «третього» світу, що розвиваються, визначна роль в економіці також належить великим транснаціональним компаніям та виникаючим національним ФПГ [95, с. 38].

Вчений робить застереження, що хоча майбутнє України нерозривно пов'язане з ПФГ, штучне прискорення їх створення може привести до самообману та дискредитації самої ідеї. Проте і зволікання з цим процесом може тягнути за собою потенційні моральні та матеріальні втрати [95, с. 38]. Коментуючи дану тезу крізь призму років, слід нагадати, що процеси створення промислово-фінансових об'єднань у вітчизняній економіці відбуваються об'єктивно, про що свідчить наявність «фактичних» ПФГ.

Вітчизняний практик С.Г. Сидоров важливою перевагою ПФГ вважає те, що підприємства одного технологічного ланцюгу, які входять до складу групи, можуть використовувати механізм трансфертних цін. Вони розраховуються між собою за продукцію, що поставляється, не за ринковими цінами, а за більш низькими трансфертними цінами. Зручне також і часткове або повне перенесення платежів ПДВ з проміжних стадій реалізації продукції однієї юридичної особи - постачальника іншій юридичній особі - споживачеві на кінцевий у технологічному ланцюгу етап реалізації готової продукції. Тісна співпраця підприємств і банків у ПФГ забезпечує економію дефіцитних обігових коштів та за рахунок цього збільшує ефективність виробництва [213, с. 76]. Його теза про економію обігових коштів внаслідок тісної співпраці підприємств і банків є підтвердженням думок російських економістів.

Розглядаючи проблему інвестування української економіки як одну з найважливіших на сучасному етапі розвитку, вітчизняний економіст С.А. Циганов на перше місце у ПФГ ставить комерційні банки. При цьому він зазначає, що створення ФПГ та холдингів є одним з ефективних шляхів розв'язання проблеми інвестицій [245, с. 44]. Слід погодитися з ним, що одним із шляхів прискорення інвестиційних процесів є створення ПФГ. Однак сам процес їх створення знаходиться у значній залежності від вирішення цих та інших фінансово-економічних і господарсько-правових проблем.

Необхідно підтримати тезу, що у сучасних умовах розвиток ПФГ стає одним із основних напрямів світової економіки. ФПГ, які охоплюють промислові підприємства, дослідні організації, торговельні фірми, банки та інші структури, засновані на внутрішніх договірних відносинах, стали своєрідним каркасом ринкової економіки багатьох країн [233, с. 104; 85].

На користь створення ПФГ висловилося значна кількість вітчизняних економістів, які проводили дисертаційні дослідження з метою подолання економічних проблем, пов'язаних з функціонуванням ПФГ та їх учасників [35, 101, 113, 116, 203, 207, 218, 237, 238, 244].

Вітчизняний економіст В. Шевчук, який висловлюється проти ПФГ, стверджує, що Японія, КНР, Південна Корея, країни-лідери реформ у Східній Європі (Чехія, Польща, Словенія), Аргентина досягли успіхів без промислово-фінансової інтеграції, проте він погоджується з позитивним досвідом функціонування ФПГ у РФ [255]. Такі думки не є однозначно вірними. Відносно Японії і Південної Кореї, де значна частка ВВП припадає на кейрецу, сюдани і чеболі (форми промислово-фінансово-торгових об'єднань), можна посперечатися. Китай пішов шляхом майже безмежного створення СЕЗ, а країни-лідери реформ у Східній Європі отримали значні у порівнянні з Україною іноземні інвестиції. Тому цифрові показники цих країн не є аргументами проти створення ПФГ. А позитивний приклад РФ, економіка якої дуже схожа з вітчизняною, може бути аргументом на користь створення ПФГ в Україні.

Відносно можливості посилення впливу корпоративних структур як форми узгодження інтересів приватного бізнесу, менеджерів державного сектору економіки та політичної еліти, застереження мають сенс у разі недостатнього розвитку антимонопольно-конкурентного законодавства. При цьому також необхідно зробити обмовку, що у певних випадках реорганізація великих монополістичних утворень може бути шкідливою. Адже серед великих об'єднань також точиться жорстка конкурентна боротьба. Так, російський економіст А. Городецький свідчить, що розчленування таких гігантів як РАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», не тільки не поживить конкуренцію, але й складе умови для утворення багатопланових наростів посередництва, розростання криміналізації бізнесу, як це було у вугільній галузі після розукрупнення організаційно-управлінських форм та виділення великої кількості самостійних шахт у якості юридичних осіб [65, с. 34]. Негативні приклади бездумної демонополізації знаходимо в авіації РФ, де на базі Аерофлоту було створено більш ніж 400 самостійних авіакомпаній, з яких лише 20 життєспроможні, а решта маючи на балансі 1-3 літаки, облишені можливості нормальної організації польотів [163, с. 68]. Аналогічні думки висловлює російський юрист Є. Торкановський, який стверджує, що необхідно створювати ФПГ, користь від діяльності яких перевищить шкоду від монополізації. В якості прикладу господарюючого суб'єкту, до якого застосовується цей підхід, він також наводить «Газпром» [228, с. 36]. Інший російський економіст – В. Дементьев підсумовує, що сучасна конкуренція – це перш за все боротьба корпорацій за технічне лідерство та за пріоритет у

відкритті нових і перетворенні старих ринків. Це намагання по можливості більш точно вгадати напрямок змін у споживчих перевагах і максимально повно відтворити їх у відповідних продуктах. Тому конкуренція між такими системами є особливого роду – «інноваційною», головним завданням якої є не витіснення суперника з позицій, які він уже зайняв, а намагання випередити його у чомусь новому, більш перспективному [80, с. 86]. Слід погодитися з цим вченим, що міжнародна конкуренція не являє собою боротьбу за ринок певного міста чи району між малими підприємствами, а це боротьба між сучасними фінансово-промислово-торговими корпораціями за світові ринки сировини, збуту, робочої сили. Зараз основна частина світового ВВП припадає не просто на великі підприємства, а на їх гіпероб'єднання. Малий та середній бізнес спрямовані, як правило, на діяльність у сфері торгівлі та надання дрібних побутових послуг, а не на розвиток стратегічних галузей промисловості. Слід погодитися з іншим російським економістом, що малі підприємства, складаючи до 75–80% від загальної кількості господарюючих суб'єктів, забезпечують не більше 10–20% господарського обігу та обсягу промислової продукції, а «решта» належить корпоративним структурам, причому головним чином інтегрованим – концерновим компаніям, холдингам, ФПГ, консорціумам тощо [185, с. 85]. Ці пропорції підтверджують дані Бюро статистики США, які стверджують, що в 1984 році у цій країні діяло 3 млн. корпорацій у порівнянні з 13 млн. індивідуальних підприємців та 1 млн. товариств; на частку корпорацій припадало приблизно 89% загального доходу від підприємницької діяльності [190, с. 123], а також дані «Статистичного щорічника компаній – юридичних осіб» Японії, у якому було засвідчено, що у 1982 році комерційною діяльністю займалося 1748967 компаній, серед яких з капіталом більше 1 трлн. йен було 2195 компаній (це усього 0,13% загальної кількості корпорацій). Однак їм належало 41,4% активів усіх компаній [184, с. 140]. У той же час малому та середньому бізнесу не вигідна деградація великого, адже, як правило, вони є його частиною [248; 84, с. 28].

Отже, з викладеного стає зрозумілим, що малий бізнес об'єктивно не зможе конкурувати з ТНК. Тому впливає необхідність створення великих вітчизняних корпорацій (і в першу чергу – ПФГ) та їхньої підтримки з боку держави.

І. Бик, М. Чумаченко, Л. Саломатіна, стверджують, що однією з проблем, які заважають інтеграції промислового, комерційного і фінансового капіталу, є відсутність однозначного ставлення до ПФГ як до позитивного

явища в економіці країни. Вони вважають, що повільне вирішення проблем створення ПФГ призводить до негативних економічних наслідків [40, с. 16].

Деякі вчені, підтримуючи ідею створення ПФГ, висловлюють сумнів відносно доцільності прийняття окремого закону про ПФГ. Мотивація такого сумніву полягає в тому, що добровільне об'єднання легальних підприємств не потребує спеціального закону; у законодавстві більшості країн такий закон відсутній, а замість нього існують суворі антитрастівські (антимонопольно-конкурентні) закони, що обмежують монополію на ринку основної продукції [114, с. 40]. У відповідь на такі думки слід нагадати, що Закон про ПФГ є єдиним спеціальним правовим актом, яким майже повністю регулюються усі процеси, пов'язані зі створенням та діяльністю ПФГ. Інші ж НПА не повно регулюють їх [230, с. 8]. Главою 12 ГК України закладено перспективні засади регулювання створення і діяльності ПФГ й інших об'єднань підприємств. ПФГ є особливим видом об'єднань підприємств, має публічно-правову мету діяльності, з виконанням якої кореспондує застосування особливого комплексу заходів державної підтримки, проходить особливий порядок реєстрації, реорганізації та ліквідації, відмінний від інших об'єднань підприємств та ін. Використання єдиного спеціального правового акту є зручним. А зміни до Закону про ПФГ та до деяких інших законодавчих актів України необхідні для зняття суперечностей і протиріч між ними.

В.В. Костицький вказує на непрогресивність діючого Закону про ПФГ і навіть на юридичну можливість визнати його таким, що втратив чинність. Однак з точки зору конкретної економіки та менталітету українців таке рішення може призвести до суспільно-політичної відмови від ідеї створення ПФГ [123, с. 50-51]. Взагалі він стоїть на позиціях необхідності створення ПФГ і наголошує, що зараз для України залишається традиційний і випробуваний у світі шлях до економічного прогресу – через концентрацію промислового і фінансового капіталу, найбільш успішною формою якого може бути утворення і діяльність ПФГ [123, с. 52]. У цьому випадку можливе включення відповідних норм про ПФГ у ГК України, тобто їх кодифікація.

Прогресивність великих корпорацій Є. Торкановський бачить у створенні нового типу відносин, що втілюють у собі відмову від конкуренції у збуті, розділенні з партнерами стратегічної інформації та комерційних тайн, трансферті ноу-хау, наданні фінансової та технічної допомоги. При цьому підвищується експортний потенціал, стає легше здійснювати прогресивні структурні зміни. Але також важливого значення він надає грамотному

управлінню проектами у масштабах великих утворень. Так, за оцінками західних експертів, вмиле управління проектом допомагає економити 15-30% часу і 20% фінансових коштів [228, с. 36, 53].

Російська практика свідчить, що у ФПГ відбувається об'єднання окремих форм капіталу у фінансово-промисловий капітал, якому притаманний специфічний характер руху та особлива форма кругообігу. Його застосування дозволяє значно підвищити віддачу та отримати прирощений дохід в результаті їх поєднаного функціонування. Ефект від об'єднаного використання капіталів (банківського та промислового) значно вищий від суми результатів їх окремого функціонування. І це – лише один аспект виникнення й функціонування фінансово-промислового капіталу, появи нових організаційно-господарчих структур, що забезпечують поєднання інтересів та прагнення до максимізації прибутку всіх учасників групи [234, с. 9-11]. Отже, промислово-фінансова інтеграція має значну кількість переваг у порівнянні з окремим використанням банківського й виробничого капіталів, і саме завдяки цьому ФПГ мають місце у господарчих системах багатьох розвинених країн світу. Як зазначається у науковому виданні основні передумови створення ПФГ у перехідній економіці України мають специфічний характер і переслідують наступні цілі:

- забезпечення процедури приватизації майна державних підприємств;
- утворення сприятливих умов для реструктуризації промисловості вцілому у країні й регіонах;
- захист банків від несприятливих фінансових умов на початковому етапі їх утворення та розвитку;
- утворення захищених локальних розподільчих систем у процесі формування національного ринку;
- формування конкурентоспособних господарських об'єднань на національному рівні і в світовій ринковій системі [149, с. 94].

На користь необхідності створення ПФГ переконливо свідчать об'єктивні економічні показники господарської діяльності ФПГ РФ. Отже, РФ, відповідний Закон «Про фінансово-промислові групи» у якій було прийнято майже одночасно з українським (26 грудня 1995 року), вже має певний позитивний досвід у цьому питанні. Так, в 1996 році обсяги виробництва російських ФПГ перевищили 100 трлн.руб. (10 % ВВП країни) [234, с. 68]; а на частку 35 ФПГ, які реально діяли в РФ у середині 2000 року, теж припадало 10 % ВВП [128, с. 137]. Згідно з іншими даними, у РФ до 1994 року було

zareestrovano 7 ФПГ, у 1995 році – 16, на кінець 1996 року – 46. На їх частку припадало близько 10 % ВВП. На початок 1999 року в РФ кількість офіційно зареєстрованих ФПГ збільшилася до 84, до складу яких увійшло понад 500 підприємств, у тому числі 100 фінансово-кредитних установ [232].

Як бачимо, кількісні характеристики з різних джерел мають певні відмінності між собою, але все одно характеризують промислово-фінансову інтеграцію як достатньо поширене у російській економіці явище. Безперечно, в інших країнах ця інтеграція може мати різні форми та прояви, певні риси, властиві господарським системам цих країн, але вона існує і позитивно впливає на макроекономічні показники, такі як ВВП та національний дохід. Наведені статистичні дані РФ свідчать про активний розвиток створення ФПГ, від якого виграють як їх учасники, так і економіка країни взагалі. Українські ж товаровиробники вже зараз відчувають конкурентний тиск з боку цих груп на багатьох ринках. За таких умов на перший план виходить необхідність активізації створення в Україні ПФГ, які б реалізовували державні програми розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами.

На підтримку створення ФПГ і ПФГ висловлюються провідні вчені-юристи В.В. Лаптев, В.К. Мамутов та інші. В.В. Лаптев зазначає, що створення ФПГ допомагає подоланню фінансових складнощів, у яких опиняються підприємства через неплатежі їхніх контрагентів [137, с. 27]. Також він вказує на необхідність удосконалення російського законодавства, яким регулюється створення і діяльність ФПГ [137, с. 27; 142, с. 19-21]. В.К. Мамутов вважає за необхідне створення великих регіональних господарських структур типу ПФГ, холдингів, корпорацій тощо (за рахунок ліквідації неефективного регіонального апарату Фонду держмайна, АМК України, які наглядають за господарською діяльністю, але не несуть відповідальності за її результати), здатних забезпечити раціональнішу систему господарських зв'язків, потіснивши посередників, що існують під виглядом малих підприємств і значною мірою слугують інструментом «тінізації» і криміналізації економіки [151, с. 27-30]. Він пропонує підтримувати малі підприємства, які виробляють товари, виконують будівельні, ремонтні роботи, надають побутові послуги населенню, а не махінаторські «фірми», що створюються з паразитичною метою [151, с. 29-30]. На його думку «сьогодні вже ясно, що уряд має сприяти формуванню великих господарських об'єднань, корпорацій, фінансово-

промислових груп, здатних конкурувати на світовому і регіональному ринках. У розвинених країнах тривають процеси створення супероб'єднань. А наш Антимонопольний комітет проводить політику розукрупнення наявних у нас об'єднань замість того, щоб розслідувати діяльність багатьох в чому підозрілої мережі нібито малих підприємств» [151, с. 30].

Отже, незважаючи на наявність певних недоліків, що несе за собою промислово-фінансова інтеграція (насамперед монополізацію), позитивних моментів у ній більше. Викладене вище свідчить про необхідність і доцільність створення та діяльності ПФГ (ФПГ) в Україні, РФ, інших країнах світу. Слід визначити їх переваги перед іншими суб'єктами господарювання:

- у ПФГ залучення фінансових ресурсів сполучається з процесом їх вкладення та концентрації за напрямками, що забезпечують закріплення і розширення власного сектору на внутрішньому ринку, а також активне проникнення, експансію на світовий ринок;
- об'єднання банків та промисловості, створення підприємствами власних банків полегшує для учасників ПФГ умови кредитування, взаємозаліки, сприяє пом'якшенню небезпеки неплатежів; спрощується процедура прийняття рішень;
- за допомогою ПФГ уможливорюється пошук та залучення капіталу під великі проекти;
- ПФГ дозволяють диверсифікувати (розподіляти) фінансові ризики;
- ПФГ дозволяють ефективніше здійснювати фінансування науки, розвиток техніки й укріплення обороноздатності країни;
- ПФГ забезпечують міжгалузевий та міжрегіональний переливи капіталу між підприємствами групи;
- ПФГ у порівнянні з малим та середнім бізнесом мають значно ширші можливості з проведення НДДКР, освоєння високотехнологічних виробів, здійснення великомасштабних проектів за рахунок потенціалу концентрації виробництва, науки і фінансових ресурсів, тобто більш активно сприяють забезпеченню інноваційної моделі розвитку економіки;
- за допомогою створення ПФГ Україна зможе скоріше вийти на рівень розвинених держав за рахунок науково-технічних «проривів», впровадження високоефективних ресурсозберігаючих технологій, освоєння випуску конкурентоспроможної продукції;
- перевагою ПФГ є можливість підприємств-учасників групи одного технологічного ланцюгу використовувати механізм трансфертних цін;

- у межах ПФГ можливий частковий або повний перенос платежів ПДВ з проміжних стадій реалізації продукції однієї юридичної особи – постачальника іншій юридичній особі – споживачеві на кінцевий у технологічному ланцюгу етап реалізації готової продукції, а тісна співпраця підприємств і банків у ПФГ забезпечує економію дефіцитних обігових коштів та за рахунок цього збільшує ефективність виробництва;
- створення ПФГ є одним з ефективних шляхів розв'язання проблеми залучення інвестицій у вітчизняну економіку;
- шляхом створення ПФГ вирішуються проблеми забезпечення надійних поставок та збуту продукції, послаблення неплатежів, налагодження взаємозаліків між їх учасниками;
- ПФГ створює умови для реалізації державних програм, підвищення конкурентоспроможності, звуження сфери впливу «тіньової» економіки, посилення координованості економікою в цілому, боротьби із зарубіжними конкурентами;
- за допомогою ПФГ можлива реалізація пріоритетних загальнонаціональних програм, а також отримання учасниками ПФГ необхідної державної підтримки, освоєння довгострокових і перспективних інвестиційних проектів;
- застосування у межах ПФГ спільного промислового і банківського капіталу дозволяє значно підвищувати віддачу та отримувати прирощений дохід (ефект від об'єднаного використання капіталів (банківського та промислового), значно вищий від суми результатів їх окремого функціонування) [92, с. 22-23].

Отже, відсутність в економіці об'єднань промислового та фінансового капіталу, таких як ПФГ, призводить до втрати можливостей їх ефективної взаємодії, розподілу праці, поглиблення кваліфікації. Але ще більш негативними наслідками існуючої ситуації є недостатнє використання державою ресурсів промислових підприємств і фінансових установ у виконанні комплексних соціально-економічних програм.

Наслідками можуть бути недоотримані прибутки окремими підприємствами-потенційними учасниками ПФГ, невикористані можливості підвищення державою основних макроекономічних показників, відсутність додаткового джерела для фінансування соціальної сфери. Створення та діяльність ПФГ повинні сприяти виходу з кризи неплатежів, прискоренню грошового й товарного обігу, дозволяти знижувати ринкові ризики,

стимулювати розробку суспільно необхідних та економічно обґрунтованих проектів у пріоритетних галузях економіки, фінансувати НДДКР та їх втілення у виробничий процес, завойовувати нові ринки для вітчизняної продукції, створювати нові робочі місця. Це повинно вчинити певний позитивний вплив на макроекономічні показники, насамперед, ВВП та національний продукт [92, с. 22].

1.2. Поняття та види промислово-фінансових груп

У законодавстві та науковій літературі існувало кілька понять на позначення великих інтегрованих структур з промисловим і фінансовим капіталом. Дотримуючись хронологічного порядку в дослідженні даного питання, слід зазначити, що Президент України 27 січня 1995 року Указом «Про фінансово-промислові групи в Україні» затвердив положення про фінансово-промислові групи в Україні, яке називало великі об'єднання промислового та фінансового капіталу фінансово-промисловими групами (ФПГ) і в пункті 2 пояснювало, що ФПГ – статутна чи договірна юридична особа, створена шляхом об'єднання промисловими підприємствами, організаціями, банками та іншими суб'єктами підприємницької діяльності (передачі у власність, в управління, в тому числі довірче) майна, що їм належить (закріплене за ними), фінансових ресурсів, а також передачі права управління господарською діяльністю для централізованого управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю [28]. Однак це положення не набрало чинності. Як видно, головними характеристиками даної дефініції пропонувалося визнати наявність у об'єднання статусу юридичної особи, спрямованість на організацію управління господарською діяльністю групи, визначення метою створення централізоване управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю. У груп, створення яких передбачалося даною нормою, була б відсутня публічна мета діяльності, учасники діяли б на засадах добровільності та рівноправності, а самі ФПГ отримували б статус юридичної особи.

21 листопада 1995 року було прийнято Закон про ПФГ, який пунктом 1 статті 1 затвердив поняття, що діє зараз. Згідно з даною нормою промислово-фінансова група (ПФГ) – об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні

установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням Уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції [14].

Згідно з поняттям ПФГ характеризувалася:

1. за учасниками – як «об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку»;
2. за характером створення (реєстрації) – «за рішенням Уряду України»;
3. тимчасовістю дії – «на певний термін»^{*};
4. публічною метою створення – «реалізація державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурна перебудова економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції» [91, с. 243].

Положення про ПФГ у пункті 2 давало аналогічне визначення ПФГ (окрім того, що замість Уряду України було написано КМУ) [29]. 8 липня 1998 року Указом Президента України № 754/98 «Про деякі питання створення промислово-фінансових груп» і 1 червня 1999 року Указом Президента України № 597/99 «Про деякі питання створення промислово-фінансових груп» пропонувалося скоротити визначення ПФГ, виключивши з нього зобов'язання ПФГ виконувати державні програми і обмеження за

^{*} Саме через наявність обмеження у часі вітчизняні економісти Ю.В. Макогон та Т.В. Орехова пропонували назвати Закон про ПФГ Законом України «Про промислово-фінансові консорціуми». Вони аргументували це тим, що в ході переговорів із закордонними й російськими партнерами з метою створення відповідних структур, українські підприємці, використовуючи термін «група» у контексті вітчизняного законодавства, мають на увазі зовсім інше, ніж їхні колеги за столом переговорів. Тому ними пропонувалося в усьому тексті даного закону зробити заміну терміну «фінансово-промислова група» на «промислово-фінансовий консорціум», а поняття промислово-фінансового консорціуму викласти у наступній редакції «Промислово-фінансовий консорціум (ПФК) – об'єднання, що включає промислові підприємства, наукові і проектні організації, банки й інші установи й організації усіх форм власності та галузей народного господарства, створюване, як правило, на певний термін за рішенням Кабінету Міністрів України з метою структурної перебудови економіки та реалізації великих інвестиційних проектів у межах державних програм розвитку пріоритетних галузей народного господарства, а також згідно з міждержавними угодами» [150, с. 80-81].

строком діяльності. Однак законопроекти за ними було відхилено ВР України, і легальне поняття ПФГ лишилося у вигляді, встановленому Законом про ПФГ.

Не зважаючи на наявність законодавства про ПФГ, створення ПФГ поширення не отримало, що, як зазначалося, є свідченням необхідності удосконалення законодавства, розпочинати яке необхідно з дослідження й удосконалення легального визначення поняття ПФГ. Необхідність дослідження поняття ПФГ підтверджується також і тим, що навіть у 2005 році майже через десять років після прийняття Закону про ПФГ у науковій літературі дослідниками хибно розуміється навіть суть ПФГ. Так, І. Рейтерович підміняє поняття ПФГ як суб'єкта господарювання поняттям ФПГ як певної політико-економічної еліти; стверджує, що теоретико-методологічні та практичні моменти діяльності ПФГ в Україні майже не аналізувалися; але при цьому навіть не звертається до поняття ПФГ у Законі про ПФГ і ГК України [206, с. 44-45]. Складається враження, що досліджуються зовсім інші групи, а не ті, що легітимовані у законодавстві. Покласти край неоднозначному тлумаченню повинно визначення поняття ПФГ.

Одним з головних питань, які необхідно встановити перед визначенням поняття ПФГ, є питання, пов'язані з категорією господарської правосуб'єктності ПФГ.

Правосуб'єктність є однією з визначальних категорій у теорії права. Щоб бути учасником правовідносин необхідно мати правосуб'єктність. Визнання особи спроможною до участі хоча б у певному вузькому колі правовідносин означає визнання її правосуб'єктною. У загальній теорії права правосуб'єктність визначається як передбачена нормами права спроможність (можливість) бути учасником правовідносин [224, с. 344]. У різних галузях права в залежності від суб'єктів правосуб'єктність може мати певні особливості. Зокрема, у цивільному праві особливості правоздатності та дієздатності фізичних і юридичних осіб розкриваються у главі 7 ЦК України [3]. Поняття цивільної правосуб'єктності пов'язується із наявністю статусу юридичної особи, якщо це не фізична особа.

У господарському праві основним критерієм наявності господарської правосуб'єктності є наявність у суб'єкта господарювання визнаної законодавством можливості бути учасником господарської діяльності і господарських правовідносин. У теорії господарського права господарською правосуб'єктністю є визнана законодавством за суб'єктом господарювання

сукупність загальних юридичних можливостей щодо участі у безпосередній господарській діяльності й керівництві нею [240, с. 75; 241, с. 277]. Господарську правосуб'єктність набувають лише суб'єкти господарювання за умови наявності у них певних ознак, серед яких основними є визначеність організаційно-правової форми суб'єкта господарювання, майнова відокремленість, легітимність існування в якості суб'єкта господарювання, наявність господарських прав та обов'язків, відповідальність за результати господарювання [241, с. 277-282]. Згідно з частиною першою статті 55 ГК України господарська правосуб'єктність включає в себе здійснення господарської діяльності, реалізацію господарської компетенції (сукупності господарських прав та обов'язків), наявність відокремленого майна, несення відповідальності за зобов'язаннями в межах цього майна [2].

Слід зазначити, що термін «компетенція» (лат. *competentio* від *competo*, *competere* – спільно досягати, взаємно прагнути, відповідати, підходити), як правило, застосовується на позначення сукупності встановлених у певній формі прав та обов'язків державного органу чи посадової особи, які визначають його місце у системі державних органів [43, с. 585; 161, с. 196; 46, с. 293]. Термін «господарська компетенція», виходячи з реалій господарської практики, вбирає у себе права та обов'язки суб'єкта господарювання з виконання покладених на нього завдань і його місце у системі господарюючих суб'єктів та органів господарського керівництва [51, с. 613; 152, с. 10]. Саме господарська компетенція суб'єкта господарювання, а не його цивільна правоздатність, характеризує останній як ланку в системі суб'єктів господарювання.

З господарською компетенцією нерозривно пов'язане право (спроможність) набувати інші права й обов'язки для виконання покладених на нього завдань і функцій, зокрема, вступати у господарські правовідносини в якості суб'єкта господарського права. Раніше відповідний висновок робився щодо компетенції і правосуб'єктності державних господарських органів [153, с. 63]. Підтвердження визначення правосуб'єктності учасників господарських відносин через господарську компетенцію знаходимо у академіка В.В. Лаптева. Він вважає, що поняття господарського органу (суб'єкта господарювання), більш широке, ніж поняття юридичної особи. Слід погодитися з ним, що введення узагальнюючого поняття господарського органу (суб'єкта господарювання) робить зайвим у господарських відносинах

інститут юридичної особи, який однобоко характеризує правосуб'єктність господарських організацій [138, с. 95-96].

В.В. Хахулін вважає, що поняттями цивільної правоздатності і юридичної особи неможливо вичерпати правову характеристику господарських органів (суб'єктів господарювання), оскільки вони є учасниками не лише товарно-грошових, але й інших відносин, що складають предмет регулювання різних галузей права. Відповідно, категорія юридичної особи за своєю природою є формою прояву і засобом юридичного закріплення не всієї правосуб'єктності господарських органів (суб'єктів господарювання), а лише тієї її частини, яка їм необхідна для участі у товарному обігу. Причому статус юридичної особи не визначає правового положення господарського органу, а лише свідчить про одну з його юридичних можливостей: мати суб'єктивні права і обов'язки, набувати їх, вступаючи у певні горизонтальні відносини в якості їх суб'єкта. Разом з тим, юридична особистість ніяк не відображує визнаних за господарським органом можливостей щодо участі у вертикальних правовідносинах – з вищестоящими органами і підлеглими суб'єктами господарювання. Тому є невірним усю різноманітність господарської правосуб'єктності зводити лише до можливості участі у відносинах товарного обігу і тим самим – ототожнювати її з цивільною правоздатністю, або з сукупністю право- та дієздатності, як взагалі невірно зводити усе розмаїття цілого до окремих його проявів [240, с. 72-73]. Якщо засади правового положення суб'єктів господарювання закладаються у правосуб'єктності, то найбільш повного виразу правового положення вдається досягти через визначення і юридичне закріплення їх компетенції [240, с. 83-84], яка включає у себе не довільний набір прав та обов'язків, а лише такі, які необхідні суб'єктам господарювання для виконання покладених на них функцій із здійснення безпосередньої господарської діяльності і керівництва нею [239, с. 145].

Отже, термін «компетенція» є більш адекватним для позначення сукупності прав та обов'язків суб'єктів господарювання (господарських органів). Особливістю господарської правосуб'єктності є виділення в її складі господарської компетенції й інших ознак. Крім цього, на відміну від цивільної правосуб'єктності, яка характеризується наявністю статусу юридичної особи, господарською правосуб'єктністю можуть володіти суб'єкти господарювання, що не мають статусу юридичної особи. Одними з таких суб'єктів господарювання є ПФГ. Як впливає із Закону про ПФГ, останні не мають

статусу юридичної особи, а їх інтереси представляє головне підприємство. Тобто вітчизняний законодавець не передбачає щодо ПФГ їх цивільну правосуб'єктність. Відносно наявності господарської правосуб'єктності існують різні думки вітчизняних і російських вчених. Для з'ясування цих питань розглянемо погляди провідних юристів відносно правосуб'єктності промислових об'єднань СРСР. Можливість проведення аналогії в даному випадку пояснюється схожою організаційною структурою. Так, промислові об'єднання статусу юридичної особи і, відповідно, цивільної правосуб'єктності не мали, а підприємства, що входили до їх складу, мали цивільну правосуб'єктність. Однак і відносно промислових об'єднань без статусу юридичної особи, і відносно підприємств, що входили до їх складу, йшлося про їх господарську правосуб'єктність. Так є і з ПФГ. Підтвердження цьому знайдемо при розгляді теоретичних положень та практики господарювання промислових об'єднань і ПФГ.

Деякі вчені-господарники відзначали відсутність у промислового об'єднання (господарської системи), поряд із статусом юридичної особи, правосуб'єктності [104; 201; 139; 240; 136]. Проте вони та інші вчені вказували на регулювання аспектів діяльності всього об'єднання, а не окремих учасників, наявність мети діяльності всього об'єднання, а не лише окремих учасників, участь у господарських відносинах об'єднання, а не учасників [104; 57; 246; 201; 139; 242; 140; 120; 119]. Так, З.Ф. Заменгоф зазначала, що промислове об'єднання в цілому є адресатом планових завдань, йому виділяються матеріальні, фінансові і кредитні ресурси, встановлюються норми відрахувань до фондів економічного стимулювання тощо. В об'єднанні відбувається централізація функцій. Така централізація може призводити до обмеження господарської правосуб'єктності підприємств, що входять в об'єднання. Для централізованого керівництва економічними методами об'єднання наділяються основними й обіговими коштами, фінансовими резервами і фондами. Закріплені за об'єднанням кошти й інше майно знаходяться у його оперативному керівництві і повинні відбиватися в окремому балансі об'єднання, який разом з самостійними балансами підприємств і організацій включається у зведений баланс об'єднання [104, с. 6-7]. Далі З.Ф. Заменгоф підтверджує, що промислове об'єднання, не маючи статусу юридичної особи, мало господарську правосуб'єктність, тобто було суб'єктом господарювання, говорячи, що у положеннях про окремі об'єднання, які затверджуються відповідними міністерствами, в числі інших питань організації та діяльності

об'єднань визначається коло функцій об'єднання і порядок їх здійснення, регулюються відносини всередині об'єднання, встановлюється система управління об'єднанням, визначається компетенція ради директорів, передбачається наділення об'єднання значною кількістю прав з безпосереднього оперативного управління підприємствами, створення в якості матеріальної бази їхньої оперативно-господарської і управлінської діяльності ряду резервів та фондів [104, с. 8].

Інші вчені – В. Воротніков, А. Певзнер, В. Рутгайзер свідчать про закріплення за об'єднанням певних коштів, наявність у об'єднання системи матеріального стимулювання і відповідальності апарату управління, фінансування його діяльності за рахунок прибутків підприємств, централізація в управлінні певних виробничо-господарських функцій тощо [57, с. 82-84]. Ю.С. Цимерман і Л.М. Рутман серед ознак промислових об'єднань, що не мали статусу юридичної особи, визначали: 1) наявність власних коштів, що утворюються на основі централізації ряду виробничих фондів підприємств, які входять в об'єднання, і частини прибутку, який отримується в результаті централізовано здійснюваних заходів; 2) централізацію у межах об'єднання функцій постачання, збуту, перевезення, проектно-конструкторських робіт тощо; 3) наявність єдиної системи матеріального стимулювання, яка включає в себе не лише систему преміювання, що застосовується на підприємствах-учасниках, але і створення централізованого фонду матеріального стимулювання на рівні об'єднання; 4) фінансування апарату управління за рахунок коштів, які відраховують підприємства й організації – учасники об'єднання; 5) участь при виконанні зовнішніх господарських функцій в якості юридичної особи і відповідальність за угодами майном, що безпосередньо йому належить [246, с. 76]. Перераховані ознаки промислового об'єднання (господарської системи) свідчать про наявність у нього господарської правосуб'єктності. Також цими вченими підкреслюється, що і промислове, і виробниче об'єднання є єдиним організаційно оформленим господарським комплексом, а характерними рисами будь-якого типу об'єднання є організаційно-правова єдність і централізація ряду оперативно-господарських функцій підприємств, які входять до складу об'єднань [246, с. 77].

Г.В. Пронська кваліфікувала господарські системи, якими були промислові об'єднання, як особливі правові інститути. Опосередковуючи у правовій системі життєдіяльність господарської системи, цей інститут відбиває її особливу юридичну єдність, яка складається не на базі суб'єкту, а

на базі об'єкту і розвивається у площині не правового статусу, а правового режиму. Ступінь і характер такої єдності, на думку Г.В. Пронської, не вимагає появи нового суб'єкта права. Однак вони відбивають такі юридичні відносини у системі, таку структуру прав і обов'язків односистемних органів, за яких кожен окремий правовий зв'язок у матеріальному та правовому змісті поєднаний з іншими, і слугує їх передумовою, продовженням чи завершенням [201, с. 38-39]. Слід погодитися з Г.В. Пронською, що галузева господарська система була компонентом механізму держави, організаційною формою державного господарювання на галузевому рівні економіки, що забезпечувала єдність діяльності галузевого апарату, спрямованість її на вирішення завдань, покладених на галузь. Кожна галузева господарська система засновувалася державою, яка визначала цілі й завдання, склад і організаційну структуру, матеріальну базу й інші ресурси, форми й методи функціонування. На основі того, що державна природа і державна організація галузевої господарської системи, її призначеність для вирішення державних завдань не викликають сумнівів, вітчизняний юрист робить висновок, що вона є особливим державним інститутом [201, с. 36-37].

В.В. Лаптев, аналізуючи законодавство, не вважав промислове об'єднання суб'єктом права. Однак у своїх працях він вказував, що для врахування інтересів підприємств-учасників у промисловому об'єднанні утворюється рада директорів (її можна вважати органом об'єднання*) [139, с. 29-30]. Крім цього, вважаючи, що промислове об'єднання не має власного майна, В.В. Лаптев у монографії, присвяченій промисловим об'єднанням, називає підрозділ «майно промислового об'єднання», у якому відзначає наявність у об'єднання зведеного балансу, а фонди й резерви, що закріплюються за управлінням об'єднання, називає «централізованими» [139, с. 40, 42-43]. В іншій роботі вчений, засвідчуючи відсутність за законодавством у промислового об'єднання статусу юридичної особи, зазначає, що в об'єднанні централізуються функції матеріально-технічного постачання, збуту продукції, вантажні перевезення, НДДКР й інші функції [242, с. 68-70]. У більш ранній роботі вчений підкреслював необхідність наявності у об'єднання певних матеріальних і фінансових фондів і резервів, визнавав важливість створення в межах об'єднання ради директорів підприємств, надавав принципового значення способу фінансування органу

* Управління ПФГ також може здійснюватися радою директорів, яка буде найвищим органом управління ПФГ.

господарського керівництва за рахунок відрахувань, що включаються до собівартості продукції підлеглих підприємств та ін. [140, с. 75-76].

Вітчизняний юрист В.В. Хахулін промислове об'єднання, яке не мало статусу юридичної особи, окремим суб'єктом права не вважав [240, с. 11], проте погоджувався, що воно було учасником процесу господарювання через підприємства та організації, які входили до складу такої системи, і через орган господарського керівництва – управління об'єднання. Через це господарське законодавство розглядало господарські системи в якості адресатів планових завдань, їм виділялися фонди на матеріально-технічне забезпечення, кредитні ліміти, асигнування з державного бюджету на капітальне будівництво, в межах системи у певних випадках перерозподілялося майно і планові завдання [240, с. 9].

М.І. Коняєв незалежно від наявності чи відсутності статусу юридичної особи вважав господарські системи суб'єктами господарювання. На підтвердження своєї думки він вказував, що у багатьох господарських системах було централізовано розрахунки з бюджетом. Ці розрахунки здійснювалися центрами систем, проте за рахунок коштів систем. Відповідно, суб'єктами фінансових правовідносин, що виникали при здійсненні таких розрахунків, були самі системи, а їх центри поставали в якості органів правосуб'єктних систем. Крім цього, адресатом і виконавцем планових завдань були господарські системи. Випуск товарної продукції, розмір прибутку та інші показники планувалися не для управлінського апарату, а для системи, якою цей апарат керував. Доводилися завдання до системи через її керуючий орган. Держбюджетні асигнування, фонди на матеріально-технічні ресурси і кредитні ліміти виділялися також господарській системі, хоча й доводилися до неї через її орган [120, с. 13].

У сучасній роботі академік РАН В.В. Лаптев стверджує, що за загальним правилом ФПГ РФ не має власної правосуб'єктності, тобто не є суб'єктом права і не користується правами юридичної особи. У правових відносинах ФПГ, як правило, виступає через центральну компанію, а в статті 12 Закону РФ про ФПГ підкреслюється, що діяльністю ФПГ є діяльність її учасників [136, с. 136]. Однак він погоджується, що у деяких відносинах ФПГ розглядається в якості суб'єкта права. Це стосується, перш за все, відносин, що регулюються антимонопольно-конкурентним законодавством, адже у цих відносинах ФПГ може виступати як єдиний суб'єкт, будучи «групою осіб». Крім цього, учасники ФПГ, які зайняті у сфері виробництва товарів і послуг,

можуть бути визнані консолідованими платниками податків. Тобто в останньому випадку частина ФПГ, яка складається з учасників у сфері виробництва, визнається податково правосуб'єктною; крім цього, центральна компанія ФПГ здійснює зведений облік, складає зведений (консолідований) баланс, надає звітність про діяльність ФПГ [136, с. 136]. Також, на думку В.В. Лаптева, ФПГ має єдність як виробничо-господарський комплекс, як господарська система, яка, не будучи суб'єктом права у класичному розумінні цивілістичноорієнтованого права РФ, характеризується тісними економічними і юридичними зв'язками, які складаються між її ланками. У такій системі централізується частина майна її ланок, яка закріплюється за центральною компанією, проводиться зведений облік та подається звітність системи в цілому, складається зведений (консолідований) баланс [142, с. 21].

Інший російський вчений Н.І. Михайлов, відзначаючи відсутність у ФПГ статусу юридичної особи, підкреслював наявність у них окремих елементів правосуб'єктності. Так, по-перше, ФПГ є єдиним суб'єктом правовідносин у сфері оподаткування. По-друге, передбачена у статті 15 Закону РФ про ФПГ можливість надання ФПГ як комплексам державних гарантій для залучення ними різного роду інвестицій відповідно до пріоритетів у промисловій та соціальній політиці країни або суб'єкта РФ [165, с. 27].

Думки про наявність у ПФГ господарської правосуб'єктності дотримується В.С. Щербина й інші вітчизняні вчені [66, с. 104], а загалом питання лишається дискусійним.

Отже, слід приєднатися до поглядів ряду провідних юристів, що як промислове об'єднання СРСР, так і, за його аналогією, ФПГ РФ і ПФГ України незалежно від наявності (або скоріше відсутності) статусу юридичної особи, реалізують господарську компетенцію (сукупність прав та обов'язків) і володіють господарською правосуб'єктністю. На підтвердження цієї думки слід зазначити, що це знайшло закріплення у ГК України: ПФГ є учасником відносин у сфері господарювання (пункт 3 статті 125 ГК України). З норм ГК України стає зрозумілим, що ПФГ є суб'єктом господарювання без статусу юридичної особи, не підлягає державній реєстрації як суб'єкт господарювання (пункт 4 статті 125, частина 1 статті 58 ГК України). У розвиток цих норм Законом про ПФГ і Положенням про ПФГ передбачено особливий порядок створення, реорганізації і ліквідації ПФГ. На користь наявності правосуб'єктності у ПФГ свідчить те, що у господарських відносинах вона бере участь під власною назвою. Хоча інтереси ПФГ в Україні та за її межами

представляє головне підприємство ПФГ, проте воно діє не від власного імені, а від імені всієї ПФГ як цілісного комплексу (пункт 2 статті 2 Закону про ПФГ, пункт 3 статті 125 ГК України). ПФГ можуть адресуватися норми банківського, митного, податкового та ін. законодавства. Згідно з пунктом 1 статті 1 Закону про ПФГ, ПФГ виступають адресатами і виконавцями державних програм, головне підприємство звітує перед КМУ за виконання державної програми всією групою. ПФГ мають власну компетенцію, встановлену законодавством та Генеральною угодою ПФГ. В них у тому чи іншому ступені відбувається централізація майна та коштів, виробничо-господарських та/або управлінських функцій.

Крім цього, згідно з пунктом 1 статті 135 ГК України власник майна* одноосібно або спільно з іншими власниками на основі належного йому (їм) майна має право засновувати господарські організації або здійснювати діяльність в інших організаційно-правових формах господарювання, не заборонених законодавством. Суб'єкти організаційно-установчих повноважень на основі Генеральної угоди ПФГ згідно зі статтями 175 і 176 ГК України встановлюють господарське зобов'язання, яке містить елементи майново-господарських та організаційно-господарських зобов'язань, між названими учасниками господарських відносин, між ними та органами управління об'єднання підприємств.

Генеральна угода ПФГ є багатосторонньою угодою і має схожість з договором про спільну діяльність. Однак Генеральна угода ПФГ є не простим договором про спільну діяльність, а особливим його видом, про що свідчить наявність поряд з приватноправовими значної кількості публічно-правових засад у ній.

Так, положення, які повинна містити Генеральна угода ПФГ, регламентовані Законом про ПФГ. Генеральна угода ПФГ підлягає затвердженню постановою КМУ. Термін дії угоди визначається КМУ. Перед створенням ПФГ положення Генеральної угоди ПФГ разом з положеннями техніко-економічного обґрунтування вивчаються відповідним галузевим міністерством чи іншим центральним органом виконавчої влади, Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції, ФДМ України та АМК України. На практиці участь у розгляді положень Генеральної угоди

* власником майна – учасником організаційно-господарчих повноважень можуть бути господарські організації, що входять до складу ПФГ, та органи державної влади й органи

ПФГ приймають майже всі існуючі міністерства та центральні органи виконавчої влади, зокрема Міністерство юстиції, Міністерство промислової політики, Міністерство екології, ДПА України та ін. Ними протягом двох місяців складаються висновки стосовно поданих документів. Після цього Генеральна угода ПФГ через КМУ потрапляє до іншої публічної структури – Міжвідомчої комісії з питань формування ПФГ, яка у двомісячний термін (щодо створення ТНПФГ – у чотиримісячний термін) розглядає її та готує пропозиції КМУ. Далі Генеральну угоду ПФГ протягом місяця (щодо створення ТНПФГ – двох місяців) розглядає КМУ, після чого видає постанову про створення ПФГ. Але й після цього ще одна публічна структура – Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції протягом двох тижнів вивчає положення Генеральної угоди ПФГ. Участь у розгляді й затвердженні положень Генеральної угоди ПФГ значної кількості державних органів надають їм публічність. Вихід головного підприємства ПФГ чи учасника ПФГ з групи, входження до складу ПФГ інших учасників вимагають реорганізації групи та внесення змін до Генеральної угоди ПФГ. Зміна положень Генеральної угоди ПФГ здійснюється у порядку, передбаченому для створення ПФГ. Ліквідація ПФГ і припинення чинності Генеральної угоди ПФГ здійснюється шляхом видання відповідної постанови КМУ.

Таким чином, наявність у Генеральній угоді ПФГ, поряд з приватноправовими, значної кількості публічно-правових засад свідчить про те, що дана угода є господарсько-правовим договором і виходить за межі договору про спільну діяльність, право суб'єктів господарювання здійснювати господарську діяльність на засадах якого передбачено статтею 176 ГК України, а самі засади закладено у главі 77 ЦК України.

Взагалі за особливістю договору про спільну діяльність є можливість рівних у правах та обов'язках учасників вільно змінювати положення угоди, виходити з договору, приймати до складу учасників договору нових учасників. Вони можуть за домовленістю продовжувати термін дії угоди і змінювати мету спільної діяльності. Договір про спільну діяльність може бути як пов'язаний, так і не пов'язаний із здійсненням його учасниками господарської діяльності. Також учасники угоди про спільну діяльність можуть діяти у будь-яких сферах. Крім цього, відмінність між Генеральною угодою ПФГ і загальним видом договору про спільну діяльність полягає і в складі учасників. Так,

місцевого самоврядування, які наділені господарською компетенцією і беруть участь у створенні ПФГ.

учасниками другої можуть бути як юридичні особи (суб'єкти господарювання), так і фізичні особи. При цьому їх діяльність здійснюється на засадах рівності. Учасниками Генеральної угоди ПФГ можуть бути лише суб'єкти господарювання, при цьому учасники Генеральної угоди ПФГ не є рівними, оскільки однією із сторін є орган господарського керівництва – головне підприємство ПФГ, яке здійснює керівництво іншими учасниками групи – сторонами угоди. При цьому ГК України та Законом про ПФГ встановлено, що обов'язковими учасниками Генеральної угоди ПФГ повинні бути банк і промислове підприємство, яке виготовляє кінцеву продукцію ПФГ. Учасником угоди може бути лише один банк, а головним підприємством ПФГ не може бути торговельне підприємство, транспортне підприємство, підприємство у сфері громадського харчування, побутового обслуговування населення, матеріально-технічного постачання, банк, фінансово-кредитна установа. Учасниками Генеральної угоди ПФГ можуть бути промислові підприємства, банки, наукові і проектні установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку. Генеральна угода ПФГ набирає чинності з дня прийняття КМУ постанови про створення (реєстрацію) ПФГ.

Отже, Генеральна угода ПФГ хоча й є договором про спільну діяльність, проте спирається на значну кількість публічно-правових засад (див. табл. 1) і є особливим видом господарських договорів, на що вірно вказувала О.А. Беляневич [37, с. 55-57].

За правовою природою Генеральна угода ПФГ є організаційним господарським договором. З організаційного господарського договору витікають організаційно-господарські зобов'язання. Згідно з пунктом 1 статті 176 ГК України організаційно-господарськими визнаються господарські зобов'язання, що виникають у процесі управління господарською діяльністю між суб'єктом господарювання та суб'єктом організаційно-господарських повноважень, в силу яких зобов'язана сторона повинна здійснити на користь другої сторони певну управлінсько-господарську (організаційну) дію або утриматися від певної дії, а управнена сторона має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку.

Загальний договір про спільну діяльність хоча й поєднує у собі організаційні і майнові елементи [205, с. 45-46], однак організаційні елементи не носять переважного характеру. Організаційний господарський договір, що визначає основи організації та діяльності суб'єкта господарювання, містить у

собі організаційні та майнові елементи, при цьому частка майнових елементів у цьому договорі є незначною [37, с. 50]. Саме до договорів такого роду, тобто до організаційних господарських договорів належить Генеральна угода ПФГ. Крім наявності значної кількості публічно-правових засад, що свідчать про особливість Генеральної угоди ПФГ як господарського договору, даний договір одночасно містить у собі ознаки, передбачені для засновницького договору пунктом 3 статті 57 ГК України, що підтверджує правосуб'єктність ПФГ.

Після укладення та реєстрації Генеральної угоди ПФГ згідно зі встановленим Законом про ПФГ і Положенням про ПФГ порядком створюється новий суб'єкт господарювання без статусу юридичної особи. Слід зазначити, що існує наукова думка, згідно з якою договори про спільну діяльність поділяються на договори з утворенням юридичної особи та договори без утворення юридичної особи [223, с. 41].

Отже, виходячи з норм діючого законодавства, теоретичних положень та господарської практики, можна зробити висновок, що Генеральна угода ПФГ є організаційним господарським договором (особливим видом договору про спільну діяльність, засновницького договору); у ній сполучаються приватно-та публічно-правові елементи, які встановлюють організаційні засади, що визначають питання організації та діяльності ПФГ, та майнові засади діяльності ПФГ; вона спрямована на створення нового суб'єкта господарювання незалежно від того, що цей суб'єкт господарювання може не мати статусу юридичної особи.

Слід сказати, що наявність особливого роду договорів зі значною кількістю публічно-правових елементів характерне і для зарубіжного господарського законодавства. У законодавстві деяких зарубіжних країн також виділяються угоди особливого виду, призначені для подальшої концентрації та децентралізації капіталів під контролем держави. Зокрема, у ФРН до таких договорів належать договори підприємств (Unternehmensverträge), санкціоновані § 291, 292 Закону про акціонерні товариства 1965 року. Особливе місце у цих договорах належить договору про управління (Beherrschungsvertrag), договору про переведення прибутків (Gewinnabführungsvertrag), договору про створення єдиного фонду прибутків (Gewinngemeinschaftsvertrag). Ці договори підлягають реєстрації у торговельному реєстрі [68, с. 204-205]. Іншим видом таких договорів у праві ФРН можна вважати угоди держави з підприємствами (die Vergabe von

Staatsaufträgen), які розглядаються як елемент підтримки національного господарства. Такі угоди укладаються на конкурсній основі у найбільш важливих галузях господарства [98, с. 449-450].

У РФ у договорі про створення ФПГ також можна виявити ознаки договору про спільну діяльність і установчого договору. Проте, як зазначають російські вчені, особливістю даного договору в РФ є те, що у процесі виконання даного договору, крім ФПГ, утворюється нова юридична особа – центральна компанія ФПГ [162, с. 91-92]. У цивільному праві РФ наявність правосуб'єктності ототожнюється з наявністю статусу юридичної особи, в той час як у вітчизняному господарському праві вважається, що правосуб'єктність виникає з появою (реєстрацією) суб'єкта господарювання, яким незалежно від наявності статусу юридичної особи є ПФГ.

Отже, підписання учасниками Генеральної угоди ПФГ, затвердження її постановою КМУ і реєстрація у Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції України веде до появи нового суб'єкта господарювання.

З урахуванням усього сказаного, уявляється доцільним у понятті ПФГ зазначити наявність господарської правосуб'єктності, а також підкреслити визначені вище особливості ПФГ. ПФГ входить до системи суб'єктів господарювання, і в її понятті це має знайти своє відображення. Легальне визначення поняття ПФГ (тобто те, що повинно міститися у законодавстві) повинно будуватися на понятті «об'єднання підприємств»*. А оскільки об'єднання підприємств згідно з нормами глави 12 ГК України можуть бути зі статусом та без статусу юридичної особи, це слід врахувати у визначенні суб'єктів господарювання, що дається у статті 55 ГК України. Зокрема, у частині другій статті 55 ГК України поняття господарської організації, яка є суб'єктом господарювання, зведено до статусу юридичної особи. Але в ній потрібно також передбачити такий вид господарських організацій як об'єднання підприємств без статусу юридичної особи. Ця неузгодженість може пояснюватися тим, що проект ГК України було написано у той час, коли в Україні ще не було передбачено можливості створення об'єднань

* Враховуючи, що до таких об'єднань входять не лише підприємства, а й установи та організації, у літературі пропонувалося застосовувати термін «господарське об'єднання» [69, с. 202-217]. З урахуванням того, що у ГК України термін «господарське об'єднання» використано в іншому значенні, виходячи з усталеної господарської практики, будемо орієнтуватися на термін «об'єднання підприємств».

підприємств без статусу юридичної особи; пізніше до проекту Кодексу були включені норми про такі об'єднання (у главу «Об'єднання підприємств»), а узгодження інших норм ГК України не було проведено. У тому числі норми, що регулюють питання функціонування ПФГ, асоційованих підприємств і холдингових компаній, потрапили до глави 12 Кодексу без вказівки на належність їх до видів об'єднань підприємств, інших ніж господарське об'єднання і державне (комунальне) господарське об'єднання. ПФГ мають особливості, яких не мають інші види об'єднань підприємств, названі у статті 119 ГК України. Однак ПФГ є об'єднанням підприємств, тобто «господарською організацією, утвореною у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань» (частина перша статті 118 ГК України). Тобто, ПФГ можна визначати через термін «об'єднання підприємств». Вірним є і визначення ПФГ як об'єднання підприємств через термін «господарська організація», проте даний термін, наведений у пункті 2 статті 55 ГК України потребує уточнення, адже у ньому визначальним є термін «юридична особа», а об'єднання підприємств без статусу юридичної особи «випадають», що, як зазначалося, не є виправданим. Слід підкреслити, що за походженням термін «організація» (від фр. *organisation* – впорядкування, від лат. *organum* – інструмент, знаряддя) [262, с. 294] не передбачає обов'язкової наявності статусу юридичної особи і характеризується, у більшій мірі, наявністю певного об'єднання людей, груп чи держав навколо спільних інтересів, мети, програми дій [174, с. 130; 69, с. 294; 45, с. 407; 44, с. 473].

Отже, визначення об'єднання підприємств, яким серед інших є ПФГ, через термін «господарська організація» є вірним, проте останній вимагає уточнення у бік виходу за межі недостатньо широкого терміну «юридична особа».

Уточнення терміну «господарська організація» необхідне й через ту обставину, що частиною другою статті 55 ГК України встановлено: суб'єктами господарювання є: 1) господарські організації; 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані як підприємці. Отже, ПФГ не може належати до другої групи суб'єктів господарювання. Шляхом виключення виходить (і це підтверджує минулі аргументи), що ПФГ як суб'єкт господарювання є господарською організацією.

Слід зазначити, що взагалі у господарському праві термін «юридична особа» не є визначальним. Він неповно характеризує суб'єкти господарського права, залишаючи поза увагою значну кількість питань, зокрема питання про компетенцію в галузі здійснення виробничого процесу і в сфері керівництва виробничо-господарською діяльністю. Ситуація, коли є неузгодженості між Законом про ПФГ та ГК України, може створювати ускладнення і плутанину на практиці. Особливо актуальним подолання цих неузгодженостей є через відсутність інституту ПФГ у ЦК України [3].

Виходячи з викладеного і керуючись загальноприйнятим принципом пріоритетності внесення мінімально необхідної кількості змін до законодавства, слід запропонувати доповнити визначення «господарська організація», передбачивши віднесення до господарських організацій об'єднань підприємств усіх видів. Для цього уявляється доцільним у понятті «господарська організація», після слів «а також інші юридичні особи» додати слова «або їх об'єднання». У цьому випадку пункт 1 частини другої статті 55 ГК України, яка визначає види суб'єктів господарювання, отримає вигляд: «1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до ЦК України, державні, комунальні та інші підприємства створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи або їх об'єднання, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку».

Окрім цього, у статті 118 ГК України пункт 4, у якому визначено, що «об'єднання підприємств є юридичною особою», потребує доповнення словами «якщо інше не передбачено цим Кодексом».

Слід зазначити, що за радянських часів вченими пропонувалося прийняття Господарського кодексу СРСР, у главі «Суб'єкти господарського права» якого було б передбачено, що суб'єктами господарського права серед інших є господарські системи. У свою чергу, господарськими системами, серед інших, є господарські об'єднання, в яких у тому чи іншому ступені централізовано майно та кошти, ряд господарських функцій і функцій управління виробництвом, які мають відповідну компетенцію, самостійний баланс і можуть бути юридичною особою [119, с. 259-260].

Викладений М.І. Коняєвим та іншими вченими-господарниками підхід виглядає найбільш вдалим, оскільки однозначно визначає наявність господарської правосуб'єктності у об'єднань підприємств і надає можливість вибору щодо діяльності зі статусом чи без статусу юридичної особи. Такий

підхід доцільно застосовувати до ПФГ. При цьому полеміка відносно правосуб'єктності ПФГ не повинна відвертати увагу вчених від створення ПФГ і подолання з їх допомогою соціально-економічних проблем. Як писав більш ніж тридцять років тому В.В. Лаптев, уявляється невірним розповсюджене у літературі і на практиці визначення правового положення господарської системи лише шляхом прирівнювання її до суб'єкта права* . Прагнення до такого прирівнювання пояснюється тим, що інститут суб'єкта права давно відомий і звичний для юристів, а інститут господарської системи новий і непророблений* . У таких випадках нерідко нові явища підводяться під відомі поняття, що не сприяє з'ясуванню дійсної природи явищ, які розвиваються. Щось подібне відбувалося і з інститутом господарської системи, кваліфікація якої лише як суб'єкта чи не-суб'єкта права не розкривала своєрідності цього інституту [141, с. 14-15]. Взагалі зведення правосуб'єктності підприємства до статусу юридичної особи заважає застосуванню державного регулювання для поліпшення діяльності підприємств, адже юридична особа – це суб'єкт лише приватноправових відносин, а для державного регулювання необхідні інституціональні основи, що визначають правосуб'єктність підприємств не лише у приватноправових, але і в публічно-правових відносинах [137, с. 28].

Аналогічні думки висловлювалися й іншими відомими вченими, які зазначали, що для господарського обігу важлива не знеособлена юридична особа як така, а конкретний різновид широкого кола суб'єктів господарювання. При цьому зовсім не обов'язково суб'єкти господарювання повинні мати статус юридичної особи [154, с. 52] (англосаксонське право, наприклад, взагалі не містить чіткої концепції юридичної особи, інколи в американській літературі поняття «корпорація» та «юридична особа» вживаються як синоніми [222, с. 22]).

Показовим у даному випадку є приклад з господарської практики РФ та Білорусі. Згідно з законодавством ФПГ РФ, як і вітчизняні ПФГ, не мають статусу юридичної особи. Однак при створенні Міждержавної ФПГ «Гранит» (учасниками якої є суб'єкти господарювання РФ та Білорусі) останній було надано статус юридичної особи з одночасним збереженням такого статусу у

* У даному випадку В.В. Лаптев ототожнював поняття суб'єкту права з наявністю статусу юридичної особи.

* Інститут однієї з найновіших господарських систем – ПФГ є також недостатньо проробленим, чим обґрунтовувалася актуальність дослідження правового статусу ПФГ.

всіх учасників (частина 2 статті 1 Угоди про створення та діяльність Міждержавної фінансово-промислової групи «Гранит») [178].

Визначальним у діяльності ПФГ має бути створення з боку держави умов діяльності ПФГ, які сприятимуть виконанню державної програми. Виходячи з цього викликає сумнів обмеження можливостей співробітництва підприємств шляхом створення об'єднання підприємств без статусу юридичної особи. В тих чи інших випадках більш бажаним (придатним) може виявитися організаційно-правова форма об'єднання підприємств зі статусом юридичної особи (концерн, державне (комунальне) господарське об'єднання тощо). Тому доцільним уявляється надання головному підприємству та учасникам ПФГ можливості вибору будь-якої організаційно-правової форми об'єднання підприємств для створення ПФГ, яка була б зручною для реалізації програм, з метою реалізації яких створюється група.

Слід зазначити, що окремими дослідниками ПФГ, асоційовані підприємства і холдингові компанії можуть перелічуватися через кому як синонімічні поняття із асоціаціями, корпораціями, концернами і консорціумами [125, с. 81]. Однак це не є вірним, оскільки асоціації, корпорації, концерни і консорціуми є організаційно-правовими формами об'єднань підприємств, передбаченими статтею 120 ГК України, а ПФГ, асоційовані підприємства і холдингові компанії є видами об'єднань підприємств особливого виду, утвореними згідно з пунктом 6 статті 119, статтями 125 і 126 ГК України, та нормами спеціального законодавства. Так, фактично ПФГ створюються у формі консорціуму без статусу юридичної особи. Асоційовані підприємства створюються у формі асоціації, корпорації, консорціуму або концерну; холдингові компанії можуть створюватися у формі концерну. Логічним є надання можливості ПФГ створюватися у будь-якій організаційно-правовій формі об'єднань підприємств, зручній для виконання мети створення групи.

Тобто Закон про ПФГ не повинен замикатися на притаманному у більшій мірі цивільному праву понятті «юридична особа», а орієнтуватися на господарсько-правове – «організаційно-правова форма об'єднань підприємств». Характерною рисою ПФГ є не відсутність статусу юридичної особи, а спрямованість на виконання державної програми, розробленої КМУ і затвердженої ВР України, а також обов'язкова наявність серед учасників промислових (сільськогосподарських) підприємств і банків чи фінансово-кредитних установ. Потенційні ж учасники ПФГ при створенні (реєстрації)

ПФГ, виходячи з власних тактичних і стратегічних інтересів, повинні мати можливість обирати організаційно-правову форму об'єднань підприємств – або це буде об'єднання підприємств зі статусом юридичної особи (аналогічне тим, що вказані у статті 120 ГК України), або це буде об'єднання підприємств – суб'єкт господарювання без статусу юридичної особи, у якому вищим органом управління будуть загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ, а представництво інтересів ПФГ і управління нею будуть здійснюватися апаратом її головного підприємства.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що відносини між ПФГ і державою слід розглядати як партнерські відносини, у межах яких держава і ПФГ покладають на себе взаємні зобов'язання, рівно підпорядковуючись правовому господарському порядку. Слід зазначити, що партнерський характер взаємовідносин держави і суб'єктів господарювання широко практикується у зарубіжних країнах [61, с. 116-117]. У даному разі ПФГ згідно з пунктом 2 статті 125 ГК України і пунктом 1 статті 1 Закону про ПФГ створюється під виконання державних програм; держава згідно зі статтею 4 Закону про ПФГ має надавати ПФГ пільги. Тобто ПФГ покладає на себе зобов'язання, і держава покладає на себе зобов'язання. Їх зобов'язання є взаємними і виникають з Генеральної угоди ПФГ. Важливим зобов'язанням держави є підтримка ПФГ у виконанні відповідних програм, вона повинна створювати для ПФГ сприятливі умови господарювання. З урахуванням існуючих проблем слід підкреслити, що розвиток таких партнерських відносин необхідно продовжувати, насамперед, у бік підвищення зобов'язань держави, оскільки незбалансованість зобов'язань, які беруть на себе підприємства у процесі створення ПФГ, і зобов'язань держави, що кореспондують їм, є головною причиною небажання суб'єктів господарювання вступати в дані партнерські відносини.

Російський юрист Н.І. Михайлов відзначає значну кількість моделей і засад формування ФПГ, включаючи можливість добровільного входження потенційних учасників до складу ФПГ з різними формами консолідації пакетів акцій (часток) і участь у групах унітарних підприємств. Тобто можливе використання різних форм інтеграції промислового, фінансового і торгового капіталу на основі взаємної зацікавленості учасників у результатах взаємної діяльності, що є визначальною умовою формування ПФГ [165, с. 19].

Однозначне трактування законодавством існування ПФГ лише як суб'єкта господарювання без статусу юридичної особи може викликати

запитання, що робити діючим об'єднанням підприємств зі статусом юридичної особи у випадку виявлення бажання щодо виконання державної програми і створення на їх базі ПФГ. Тобто, згідно з діючим законодавством про ПФГ обмежуються можливості об'єднань підприємств зі статусом юридичної особи ставати ПФГ. Для подолання такої проблеми з метою надання можливості вибору форми організації ПФГ доцільним буде викладення пункту 4 статті 125 ГК України у редакції:

«Промислово-фінансова група може не бути юридичною особою і не підлягати державній реєстрації як суб'єкт господарювання», а також викладення пункту 2 статті 2 Закону про ПФГ у редакції:

«2. ПФГ може не мати статусу юридичної особи. У цьому випадку право діяти від імені ПФГ має виключно головне підприємство ПФГ», де слова «може не бути» і «може не мати» замінять відповідно слова «не є» і «не має»

Отже, повертаючись до поняття ПФГ, необхідно відзначити, що поняття просто «об'єднання» не може бути узагальнюючим для визначення ПФГ, оскільки є неконкретним*. Стаття 125 «Промислово-фінансові групи» міститься у главі 12 ГК України «Об'єднання підприємств». Об'єднання підприємств у статті 118 визначається через термін «господарська організація», який характеризується наявністю статусу юридичної особи. Статтею 119 ГК України серед видів об'єднань підприємств виділяються господарське об'єднання і державне (комунальне) господарське об'єднання, які мають певні особливості. ПФГ також має особливості, що не дозволяють включити їх до якогось із цих видів, ПФГ є окремим видом об'єднань підприємств. Визначення ПФГ у ГК України було залишено у тому вигляді, що й у Законі про ПФГ, тобто визначене через термін «об'єднання». А тому, як було зазначено раніше, воно вимагає уточнення у бік визначення як

* Слід зазначити, що у проекті Господарського (Комерційного) кодексу України, який було розроблено раніше, ніж прийнято Закон про ПФГ, досліджуване явище визначалося як ФПГ – це акціонерне товариство відкритого типу, яке функціонує на основі об'єднання виробничого, банківського, торгового, страхового капіталу з метою виробничої, науково-технічної та інвестиційної кооперації господарських організацій як в Україні, так і за її межами [243], а деякі вчені навіть у 2001 році давали майже однотипне з цим визначення як таке, що діє [196, с. 303].

Дане визначення мало певні позитивні боки, – принаймні воно було коротким, однозначним і ставило на перше місце фінансовий капітал, що дозволяло сподіватися на створення таких груп, а також прямо вказувало на можливість ефективного використання торгового і страхового капіталів. Проте використання організаційної форми ФПГ лише у вигляді ВАТ виключало можливість застосування інших.

«об'єднання підприємств», додавши, що це промислово-фінансове об'єднання підприємств.

Головним у легальному, тобто такому, що буде закріплено у законодавстві, визначенні поняття ПФГ повинні стати наявність чи відсутність у ПФГ статусу юридичної особи, а по-перше, підтвердження господарської правосуб'єктності; по-друге, особливий склад учасників ПФГ; по-третє, особливий порядок створення (реєстрації), а також реорганізації та ліквідації, у яких суттєве значення займають державні органи; по-четверте, наявність публічної мети діяльності ПФГ [70].

Підтвердження господарської правосуб'єктності вимагає визначення поняття ПФГ через термін «об'єднання підприємств». Відбиття особливостей ПФГ через склад учасників вимагає їх розподілу у доктринальному (теоретичному) визначенні поняття ПФГ на такі, що в силу ГК України та Закону про ПФГ повинні обов'язково брати участь у ПФГ, та інші учасники. Діюче легальне визначення поняття ПФГ враховує це, проте не розмежовує учасників. Розмежування учасників у понятті ПФГ повинно підкреслити промислово-фінансовий характер об'єднання і відразу зорієнтувати потенційних учасників ПФГ на певні дії, необхідні для створення ПФГ. Отже, до обов'язкових учасників ПФГ за діючим законодавством належать промислове чи сільськогосподарське підприємство, яке виробляє кінцеву продукцію ПФГ, і банк. Так зараз передбачено у законодавстві, і це виправдано, але після розробки Закону про ПФГ минуло десять років. За цей час економічні відносини зазнали певних змін, сформувався потреба у забезпеченні інноваційної моделі розвитку, зокрема у сфері транспорту та зв'язку. З урахуванням цього, є думка, що до обов'язкових учасників ПФГ, поряд з промисловим і сільськогосподарським підприємством, доцільно додати транспортне підприємство і підприємство зв'язку, які будуть виконувати державні програми з розвитку мобільного зв'язку, інтернет та комп'ютерних комунікацій або програми з транспортування енергоносіїв нафто- та газопроводами. До інших (факультативних) учасників ПФГ, які також мають право брати участь у ПФГ, належать інші підприємства, установи, організації всіх форм власності, якщо це узгоджується із виконанням програми.

Відносно наявності публічно-правових засад при створенні (реєстрації), реорганізації та ліквідації ПФГ також необхідне уточнення. Так, діюче визначення поняття свідчить про те, що ПФГ створюється за рішенням Уряду

України* на певний термін. Проте тут слід би спеціально зазначити особливий порядок створення ПФГ, підкресливши відмінність від передбаченого статтями 56, 57 і 58 ГК України для інших суб'єктів господарювання. Діюче визначення поняття ПФГ також не свідчить про наявність значної кількості публічних засад при реорганізації та ліквідації ПФГ. Позитивним у діючому визначенні поняття ПФГ і таким, що може бути без змін перенесено у нове, є визначення публічної мети створення ПФГ, тобто виконання відповідних державних програм [93, с. 132]. Доцільним також буде скоротити легальне визначення поняття ПФГ шляхом виключення з нього вказівки на те, що, крім виконання відповідної програми, ПФГ здійснюється виробництво кінцевої продукції, тобто пропонується виключити слова «а також виробництва кінцевої продукції». Такий крок виправдовується очевидністю виробництва ПФГ кінцевої продукції.

Отже, у легальному визначенні поняття ПФГ слід зазначити, що ПФГ є промислово-фінансовим об'єднанням підприємств, вказати на особливий порядок створення, реорганізації та ліквідації ПФГ, що спирається на партнерські відносини з державою, зазначити наявність публічної мети діяльності у групі, уточнити, що до її складу обов'язково входять промислове (сільськогосподарське) підприємство або підприємство транспорту чи зв'язку і банк, можуть входити наукові і проектні установи, інші установи, організації, а також підприємства всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку.

Доктринальне (теоретичне) визначення поняття ПФГ має виглядати так:

«ПФГ – промислово-фінансове об'єднання підприємств особливого виду, яке створюється і діє на засадах партнерських відносин між державою та суб'єктами господарювання», а легальне (закріплене у законодавстві) визначення поняття ПФГ з урахуванням вищезазначеного доцільно викласти у вигляді:

«ПФГ – це об'єднання підприємств, до якого входять промислове підприємство (сільськогосподарське підприємство або підприємство транспорту чи зв'язку) і банк чи фінансово-кредитна установа, можуть входити наукові і проектні установи, інші підприємства, установи, організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке

* До Положення про ПФГ було внесено зміни, згідно з якими ПФГ створюється за рішенням КМУ. Доцільним є використання єдиної термінології, тобто у понятті ПФГ, що є у Законі

створюється, реорганізується і ліквідується за рішенням Кабінету Міністрів України в спеціальному порядку і діє певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва, транспорту, зв'язку і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами».

На успішне регулювання створення та діяльності ПФГ з боку відповідних державних органів впливає розподіл їх за видами. Закон про ПФГ розподіляє ПФГ за складом учасників на національні та транснаціональні.

У роботах вітчизняних та російських вчених [233; 174, с. 25; 73; 74; 75; 79; 76, с. 42; 172; 221, с. 18; 163, с. 73; 209 с. 76-77; 170; 40; 208, с. 35-36; 53; 161, с. 285; 170, с. 70, 72, 74; 213, с. 77; 236, с. 370; 166, с. 65; 94], проводиться класифікація ПФГ за різними критеріями. Проте, ці класифікації здебільшого не мають юридичного значення. З юридичної точки зору, можна відзначити класифікацію ПФГ за складом учасників і характером завдань, що вирішуються групою. За цим критерієм законодавство про ПФГ виділяє національні та транснаціональні ПФГ. Так, пунктом 7 статті 1 Закону про ПФГ визначено, що транснаціональна ПФГ – це ПФГ, до складу учасників якої входять українські та іноземні юридичні особи.

Принциповою відмінністю між національними та транснаціональними ПФГ є більш ускладнений порядок створення (реєстрації) останніх, а також те, що пільги щодо оподаткування надаються головному підприємству та учасникам транснаціональної ПФГ в межах, визначених міжнародним договором, згода на обов'язковість якого надана ВР України.

Крім цього, створення ТНПФГ займає 6 місяців на відміну від трьох, відведених для реєстрації національних ПФГ. Рішення про створення ТНПФГ приймається КМУ лише за умови попереднього укладення міждержавного договору, що підлягає ратифікації ВР України. Також міждержавним договором про створення ТНПФГ, крім пунктів, аналогічних тим, що затверджуються постановою КМУ про створення (реєстрацію) національної ПФГ, повинні бути затверджені: умови оподаткування головного підприємства та учасників ПФГ відповідно до законів України, гарантії від зміни податкового законодавства; умови перетинання митного кордону для проміжної продукції ПФГ і гарантії від їх зміни [14].

про ПФГ, замість слів «Уряду України» доцільно було б використати слова «Кабінету Міністрів України».

З наданням ПФГ права вибору організаційно-правової форми об'єднань підприємств для створення ПФГ, затребуваною з юридичної точки зору стане також класифікація ПФГ за організаційно-правовими формами.

Зараз основні засади створення ТНПФГ у межах СНД визначаються Конвенцією про транснаціональні корпорації від 06.03.1998 року, ратифікованою Україною 13.07.1999 року [16]. Згідно з пунктом 1 статті 2 Конвенції ТНК може бути як юридична особа, так і об'єднання юридичних осіб, згідно з пунктом 2 статті 2 поняття ТНК включає у себе поняття ТНПФГ. Відповідно до статті 3 Конвенції учасниками ТНК можуть бути будь-які суб'єкти господарювання. Статтями 4-6 Конвенції створення і порядок реєстрації ТНК, склад організаційного проекту ТНК, визначення структури управління ТНК покладається на законодавство держави – місця реєстрації корпорації. Значний інтерес являє собою стаття 8 Конвенції, що передбачає можливість країн – сторін Конвенції на паритетній основі вживати заходи, спрямовані на стимулювання створення і діяльності ТНК, містить невиключний їх перелік, а також зазначає, що у кожному конкретному випадку політика країни – учасника Конвенції у цьому питанні носить індивідуальний характер і визначається відповідним нормативним актом. Згідно зі статтею 9 Конвенції відповідальність учасників ТНК за зобов'язаннями корпорації чи головного підприємства визначається законодавством країни, так само згідно зі статтею 10 Конвенції надання корпорацією звітності визначається законодавством країни – місця реєстрації корпорації, а статтею 11 – право власності корпорації та її учасників на прибуток і виготовлену продукцію ТНК визначається законодавством країн – учасників Конвенції або на основі окремої міждержавної угоди; оподаткування учасників ТНК здійснюється за місцем їх знаходження відповідно до законодавства країни – місця перебування; згідно зі статтею 13 Конвенції ліквідація корпорації відбувається за наявності умов, передбачених законодавством держави – місця реєстрації корпорації, а також у зв'язку з припиненням дії відповідної міждержавної угоди.

Таким чином, дана Конвенція і Закон про ПФГ не суперечать одне одному. Тому на основі ГК України і цих НПА з метою відновлення зв'язків у межах СНД і виходу на світові ринки з конкурентоспроможною продукцією, вітчизняні суб'єкти господарювання можуть створювати ТНК, серед яких чільне місце належить ТНПФГ.

Вітчизняні вчені, якими розглядалися проблеми створення і діяльності ТНК і ТНПФГ, вказували на складнощі у створенні ТНПФГ [102, с. 224-225], а також на прикладі близьких до ТНПФГ суб'єктів господарювання – ТНК, підтверджували наші попередні висновки про необов'язковість і ненадважливість для ПФГ статусу юридичної особи [102, с. 224].

Указом Президента України від 08.07.1998 р. № 754/98 «Про деякі питання створення промислово-фінансових груп» у пунктах 1 і 5 пропонувалося по аналогії з ФПГ РФ, крім ТНПФГ, створювати міждержавні ПФГ [27], які мали стати похідними від транснаціональних, а відрізнитися лише тим, що їх створення (реєстрація) повинна була проводитися в порядку, визначеному міждержавним договором. ВР України не прийняла цей проект закону України про внесення змін до Закону про ПФГ. Подібне ставлення до ідеї визначення в якості окремого виду міждержавної ПФГ уявляється виправданим. Слід зазначити, що російські вчені піддають критиці відповідну класифікацію ФПГ РФ [133].

У літературі вітчизняними та російськими вченими зазначалися певні переваги, які можна отримати від створення місцевих (регіональних) ПФГ (ФПГ) [209, с. 76-77; 225, с. 15; 78, с. 50-51; 56, с. 26-27; 33; 87]. Створення регіональних ФПГ визнається ефективним для РФ, США та інших великих країн. Виходячи з економіко-географічних умов регіонів України, у вітчизняній господарській системі доцільним є створення національних та транснаціональних ПФГ.

1.3. Порівняльний досвід правового регулювання створення і діяльності промислово-фінансових груп

Україна протягом сімдесяти років разом з РФ знаходилася у межах єдиного економічного простору СРСР. Тому уявляється доцільним вивчення досвіду правового регулювання процесів створення та діяльності ПФГ (ФПГ) у РФ, правове поле якої має багато схожих ознак. Крім цього, порівняння правових норм викликано протилежними результатами дії законодавства, яке почало розвиватися майже одночасно. Так, у РФ кількість ФПГ за різними даними наближається до ста, або й переважає це число. На 1 січня 2001 року до державного реєстру ФПГ РФ внесено 83 ФПГ, в тому числі 9 міждержавних та 5 транснаціональних. У складі зареєстрованих ФПГ діють більш ніж 1300 суб'єктів господарювання (статутний капітал їхніх центральних компаній – 3,9 млрд. рублів, чисельність робітників спискового складу – зверх 1,3 млн. чоловік) [215, с. 28]. Зараз в РФ ефективно працює 105 ФПГ, а зареєстровано більше 300, ВВП від діяльності ФПГ зріс до 25 відсотків [124, с. 14]. В Україні створення ПФГ досі не набуло поширення. Цим викликана необхідність порівняння законодавства.

Початок створенню ФПГ у РФ було покладено низкою указів Президента та постанов і розпоряджень уряду. Насамперед, Указом Президента РФ № 2096 від 5 грудня 1993 року «Про створення фінансово-промислових груп у Російській Федерації» було затверджено Положення про фінансово-промислові групи та порядок їх створення. Після цього 28 жовтня 1994 року Указом Президента РФ «Про вироблення заходів державної підтримки створення та діяльності фінансово-промислових груп на базі фінансово-промислової групи «Інтеррос» надано дозвіл на формування ФПГ з кількістю підприємств більшою 20 і з чисельністю зайнятих в усіх підприємствах групи зверх 100 тисяч чоловік, а також на наявність у структурі ФПГ підприємств з кількістю зайнятих більше 25 тисяч чоловік. Далі Указом Президента РФ «Про фінансово-промислову групу «Російський авіаційний консорціум» від 18 травня 1995 року № 496 передбачено ряд заходів державної підтримки формування ФПГ, а розпорядженням Уряду від 3 червня 1995 року

№ 1768-Р покладено зобов'язання на Державний комітет промисловості та Міністерство фінансів Росії щодо розробки порядку ведення консолідованої звітності. Найбільш важливими НПА, що регламентують формування ФПГ є Федеральний закон «Про фінансово-промислові групи» від 30 листопада 1995 року, постанова Уряду від 16 січня 1995 року № 48 «Про затвердження спеціальної урядової програми сприяння формуванню ФПГ» та Указ Президента РФ «Про заходи стимулювання створення та діяльності фінансово-промислових груп» від 1 квітня 1996 року № 443. Ними було окреслено міцну законодавчу базу формування ФПГ, знято ряд обмежень щодо цього процесу, передбачено підвищення ефективності управління ФПГ, стимульовано зацікавленість банків в інвестуванні великих промислових проектів.

Для комплексного дослідження російського законодавства про ФПГ слід розглянути основні положення Закону РФ про ФПГ. Даний НПА складається із семи глав: I) Загальні положення; II) Державна реєстрація фінансово-промислових груп; III) Управління у фінансово-промисловій групі, ведення справ фінансово-промислової групи; IV) Діяльність фінансово-промислової групи; V) Контроль і звітність у фінансово-промисловій групі; VI) Ліквідація фінансово-промислової групи; VII) Заклучні положення.

Згідно із статтею 2 Закону РФ про ФПГ фінансово-промислова група – сукупність юридичних осіб, що діють як основне та дочірні товариства або повністю чи частково об'єднали свої матеріальні й нематеріальні активи (система участі) на основі договору про створення фінансово-промислової групи з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних чи інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та розширення ринків збуту товарів та послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць.

Учасниками ФПГ обов'язково повинні бути організації, що діють у сфері виробництва товарів та надання послуг, банки або інші кредитно-фінансові організації. До складу ФПГ можуть входити різні фінансові організації: інвестиційні інститути, недержавні пенсійні фонди, страхові організації, участь яких обумовлена їх роллю у забезпеченні інвестиційного процесу в ФПГ. Участь окремих господарських суб'єктів у ФПГ законодавчо обмежена. Так, державні та муніципальні унітарні підприємства можуть бути

учасниками ФПГ у порядку та на умовах, визначених власником їх майна. Дочірні господарські товариства та підприємства можуть входити до складу ФПГ лише разом із своїм основним товариством (унітарним підприємством – засновником) (стаття 3 Закону РФ про ФПГ). Формування ФПГ може відбуватися двома способами: I) на основі договору про створення ФПГ та шляхом створення її учасниками центральної компанії; II) Створення основним та дочірніми господарськими товариствами. Залежно від способу створення ФПГ різняться перелік документів, що надаються для реєстрації ФПГ, а також деякі питання діяльності ФПГ. Поглибленої уваги заслуговує стаття 4 Закону РФ про ФПГ, яка має назву «Транснаціональні ФПГ». Пунктом першим транснаціональні ФПГ визначаються як ФПГ, серед учасників яких є юридичні особи, що знаходяться під юрисдикцією держав – учасниць СНД, мають відособлені підрозділи на території вказаних держав або здійснюють на їх території капітальні вкладення; а пункт другий зазначає, що у випадку створення транснаціональної ФПГ на основі міждержавної угоди їй присвоюється статус міждержавної (міжнародної) ФПГ, особливості створення, діяльності та ліквідації якої встановлюються вказаними угодами.

Правовий статус набувається ФПГ з моменту її державної реєстрації. Для державної реєстрації ФПГ центральна компанія відповідно до пункту 2 статті 5 Закону РФ про ФПГ надає до уповноваженого державного органу заявку на створення ФПГ, договір про створення ФПГ (за виключенням ФПГ, що створюються основним та дочірніми товариствами), нотаріально завірені копії свідоцтва про реєстрацію, установчих документів, копії реєстрів акціонерів (для АТ) кожного з учасників, включаючи центральну компанію ФПГ, організаційний проект, нотаріально завірені та легалізовані установчі документи іноземних учасників, заключення федерального антимонопольного органу. За результатами розгляду документів на створення ФПГ з урахуванням експертних оцінок уповноважений державний орган у двохмісячний термін з дня надання йому документів приймає одне з наступних рішень: I) Відмовити у реєстрації ФПГ; II) Повернути документи ФПГ на доопрацювання; III) Зареєструвати ФПГ (пункт 5 статті 5 Закону РФ про ФПГ).

Щодо тлумачення терміну «уповноважений державний орган» слід додати, що з 1994 року реєстрація ФПГ здійснювалася Державним комітетом

статистики, а потім Міністерством промисловості РФ. З липня 1997 року реєстрація не проводилася у зв'язку з ліквідацією останнього, уповноваженого на ведення державного реєстру ФПГ. Проте її було поновлено після того, як урядовою постановою № 104 від 22 лютого 1998 року функції уповноваженого федерального органу з державного регулювання ФПГ було покладено на Міністерство економіки РФ.

Державна реєстрація підтверджується свідоцтвом установленого зразку. Зареєстровані ФПГ заносяться до державного реєстру ФПГ. Також на відміну від українського законодавства, Закон РФ про ФПГ визначає рівноправність словосполучень «фінансово-промислова» та «промислово-фінансова» (пункт 8 статті 5 Закону РФ про ФПГ).

Договір про створення ФПГ визначає: найменування ФПГ; порядок та умови заснування центральної компанії ФПГ як юридичної особи, що у певній організаційно-правовій формі уповноважена вести справи ФПГ; порядок створення, обсяг повноважень та інші умови діяльності ради керівників ФПГ; порядок внесення змін до складу учасників ФПГ; обсяг, порядок та умови об'єднання активів; мету об'єднання учасників; термін дії договору (див. статтю 7 Закону РФ про ФПГ).

Інформація про створені ФПГ зберігається у державному реєстрі ФПГ – єдиному банку даних, який створений уповноваженим державним органом та налічує необхідні відомості про державну реєстрацію ФПГ. Склад відомостей та структура державного реєстру ФПГ визначається Урядом РФ (стаття 9 Закону РФ про ФПГ).

Управління ФПГ, що створена на основі договору про створення ФПГ, здійснюється Радою керівників ФПГ, яка включає всіх її учасників, та центральною компанією ФПГ, що визначено статтями 10 та 11 Закону РФ про ФПГ. Порядок управління ФПГ у вигляді основного і дочірнього товариства визначається статтею 105 ЦК РФ. Рада керівників ФПГ є вищим органом управління ФПГ. Її компетенція встановлюється договором про створення ФПГ.

Згідно зі статтею 11 Закону РФ про ФПГ центральна компанія ФПГ має повноваження вести справи групи і представляти її на усіх рівнях. Вона є юридичною особою, заснованою всіма учасниками договору про створення

ФПГ або є по відношенню до них основним товариством. Вона може бути створена у формі господарського товариства, асоціації або союзу. Після державної реєстрації ФПГ до назви центральної компанії додаються слова «центральна компанія ФПГ», про що вона сповіщає орган, який реєстрував її створення. Статут центральної компанії ФПГ повинен визначати предмет та цілі її діяльності та відповідати умовам договору про створення ФПГ. Орган, що здійснив реєстрацію центральної компанії ФПГ, інформує уповноважений державний орган про всі зміни, внесені до її статуту. Центральна компанія ФПГ виступає від імені ФПГ у відносинах, пов'язаних із створенням та діяльністю ФПГ, веде зведений (консолідований) облік, звітність та баланс ФПГ, готує річний звіт про діяльність ФПГ, виконує в інтересах учасників ФПГ окремі банківські операції відповідно до законодавства РФ про банки і банківську діяльність. Інші види діяльності центральної компанії ФПГ щодо ведення справ ФПГ встановлюються її статутом або договором про створення ФПГ, що вказує на спеціальну правоздатність центральної компанії ФПГ.

У РФ здійснюється державна підтримка діяльності ФПГ. Заходи такої підтримки згідно зі статтею 15 Закону РФ про ФПГ встановлюються за рішенням Уряду РФ та охоплюють:

- залік заборгованості учасника ФПГ, акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах (торгах), до обсягу передбачених умовами інвестиційних конкурсів (торгів) інвестицій для покупця – центральної компанії тієї ж ФПГ;
- надання учасникам ФПГ права самостійно визначати терміни амортизації обладнання та накопичення амортизаційних відрахувань із спрямуванням отриманих коштів у виробничий процес ФПГ;
- передачу у довірче управління центральній компанії ФПГ тимчасово закріплених за державою пакетів акцій учасників цієї ФПГ;
- надання державних гарантій для сприяння залученню різного роду інвестицій;
- надання інвестиційних кредитів та іншої фінансової підтримки для реалізації проектів ФПГ.

Органи державної влади суб'єктів РФ можуть надавати додаткові пільги та гарантії ФПГ.

Центральним банком РФ можуть надаватися банкам-учасникам ФПГ, які реалізують у ній інвестиційну діяльність, різні пільги, що передбачають зниження норм обов'язкового резервування, зміну інших нормативів з метою підвищення їх інвестиційної активності.

Порядок надання заходів підтримки ФПГ розробляється Урядом РФ відповідно до пріоритетів у промисловій і соціальній політиці, які заявляються ним щорічно одночасно з представленням проекту федерального бюджету на відповідний рік.

Центральна компанія ФПГ щорічно звітує перед усіма учасниками та уповноваженим державним органом про результати діяльності групи, а також публікує звіт (стаття 16 Закону РФ про ФПГ).

А згідно зі статтею 17 Закону РФ про ФПГ уповноважений державний орган має право не частіше одного разу на рік вимагати звіт про діяльність ФПГ і призначати її аудиторську перевірку. Крім цього учасники ФПГ зобов'язані надавати органу, що здійснює контроль, за його запитом будь-яку інформацію про поточну діяльність ФПГ.

За результатами перевірки ФПГ уповноважений державний орган має право:

- запропонувати учасникам ФПГ усунути виявлені недоліки і встановити терміни їх усунення;
- звернутися до Уряду РФ (або органу суб'єкта РФ) з пропозицією про позбавлення ФПГ усіх або частини наданих ними прав чи заходів державної підтримки;
- вжити заходів щодо притягнення винних осіб до юридичної відповідальності;
- звернутися до Уряду РФ з пропозицією про припинення діяльності свідоцтва про реєстрацію ФПГ.

Про кожну з перерахованих дій уповноважений державний орган інформує Уряд РФ. При зверненні уповноваженого державного органу Урядом РФ (або відповідним органом державної влади суб'єкту РФ) приймається відповідне рішення.

Ліквідація ФПГ регламентується статтями 18; 19; 20 Закону РФ про ФПГ. ФПГ вважається ліквідованою з моменту припинення дії свідоцтва про

реєстрацію ФПГ та виключення її з державного реєстру ФПГ (стаття 18 Закону РФ про ФПГ). Зобов'язання учасників ФПГ щодо виконання договору про створення ФПГ у випадку її ліквідації діють, оскільки це не суперечить Закону РФ про ФПГ та ЦК РФ (пункт 2 статті 20 Закону РФ про ФПГ).

Статтею 19 Закону РФ про ФПГ передбачається вичерпний перелік підстав ліквідації ФПГ:

- прийняття усіма учасниками ФПГ рішення про припинення її діяльності;
- вступу у законну силу рішення суду про визнання недійсним договору про створення ФПГ;
- встановлення рішенням суду, що набуло законної сили, порушення законодавства РФ при створенні ФПГ;
- закінчення терміну дії договору про створення ФПГ (якщо його не продовжено учасниками ФПГ);
- прийняття Урядом РФ рішення про припинення діяльності свідоцтва про реєстрацію ФПГ у зв'язку з невідповідністю її діяльності умовам договору про її створення та інвестиційного проекту, а також у випадку повторного винного вчинення дій, які було виявлено та припинено в результаті державного контролю за діяльністю ФПГ (стаття 17 Закону РФ про ФПГ)*.

Як бачимо, українська нормативно-правова база, що регламентує процеси створення (реєстрації) та діяльності ПФГ серед значної кількості схожих ознак має й певні відмінності. Насамперед вони стосуються поняття (так, поняття ФПГ та ПФГ за законодавством РФ рівноправні, в Україні діють лише ПФГ). За видами (за формою) – ФПГ в РФ створюються у вигляді основної й дочірніх компаній а також за допомогою повного або часткового об'єднання матеріальних і нематеріальних активів на основі договору про створення ФПГ, вітчизняні ПФГ створюються лише на основі Генеральної угоди ПФГ; за суб'єктами – ФПГ у РФ можуть бути національними, транснаціональними й міждержавними (міжнародними), ПФГ в Україні – національними й транснаціональними. Законодавством РФ визначено форми

* Повніше роз'яснення питань, що стосуються задач та напрямів діяльності ФПГ, оформлення установчих документів ФПГ та її центральної компанії, призначення і ймовірного змісту організаційного проекту створення ФПГ (пояснювальної записки проекту ФПГ, техніко-економічного обґрунтування доцільності створення ФПГ), економічного механізму взаємовідносин (взаєморозрахунків) між учасниками ФПГ, фінансової звітності у ФПГ та деяких інших аспектів діяльності ФПГ РФ див.: [145, с. 258-296].

управління ФПГ. У РФ можливість представляти інтереси ФПГ має заснована усіма учасниками ФПГ центральна компанія ФПГ, що створена на основі договору про створення ФПГ. Інтереси ПФГ в Україні представляє однозначно обране головне підприємство ПФГ – існуюче промислове підприємство, що виготовляє кінцеву продукцію ПФГ, здійснює її збут та сплачує податки в Україні. Різняться вітчизняне і російське законодавство і термінами державної реєстрації; порядком прийому документів, необхідних для державної реєстрації. Насамперед, процес прийому документів, необхідних для створення ФПГ РФ не має залежності від розрахункового обсягу реалізації кінцевої продукції ФПГ. У Законі РФ про ФПГ відсутня норма, аналогічна тій, що є у пункті 2 статті 3 Закону про ПФГ, яка передбачає необхідність перерахування до Державного бюджету державного мита за прийняття проекту створення ПФГ до розгляду відповідним державним органом. Крім цього, учасники ФПГ РФ несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями центральної компанії, що виникли в результаті участі у ФПГ, а головне підприємство ПФГ не несе відповідальності за зобов'язаннями учасників ПФГ, учасники ПФГ не несуть відповідальності за зобов'язаннями головного підприємства ПФГ, якщо інше не обумовлено двосторонніми договорами, гарантіями, Генеральною Угодою ПФГ. Різняться законодавство і за заходами державної підтримки групи, які більш детально будуть розглянуті у наступних главах, і за умовами ліквідації групи та ін.

Незважаючи на певні показники діяльності ФПГ у РФ, законодавча база з регулювання цих процесів отримує критичні зауваження з боку російських економістів та юристів.

Зокрема, у науковій літературі зазначається, що виходячи з поняття ФПГ є можливими лише два шляхи направлення капіталопотоків – відносини основного й дочірнього підприємств або партнерські об'єднання активів, тоді як світова практика демонструє більшу кількість форм взаємодії капіталів, у тому числі варіанти, пов'язані із перехресним «в усіх напрямках» володінням акціями [133]. Слід погодитися з російськими економістами, що поняття ФПГ є дещо деталізованим за цілями створення, і якщо йти таким напрямом, перелік цілей можна розширити наприклад «підвищенням керованості, вирішенням проблем неплатежів, реінтеграцією із підприємствами республік

колишнього СРСР» тощо. Також, як зазначалося у главі 1.2., на думку цих вчених, стаття 4 Закону РФ про ФПГ є недостатньо проробленою та має кілька неточностей [133].

В.Д. Рудашевський вказує, що недоліками Закону РФ про ФПГ є не реалізація законодавчо важливих питань, а їх відсилка на розгляд Уряду РФ, який, у свою чергу, може передоручити їх певному міністерству чи відомству. Із 22 статей Закону РФ про ФПГ половина налічує відсилку до адміністративних актів, рішень суб'єктів Федерації та міждержавних угод майже за всіма питаннями, які мають принципове значення [208, с. 36]. Більш того, Закон РФ про ФПГ наділяє державні органи у відношенні до ФПГ повноваженнями, що суперечать ЦК РФ, згідно із яким відмова у реєстрації юридичної особи з причини недоцільності не припускається. А згідно із статтею 7 Закону РФ про ФПГ це припустимо [161, с. 293]. Відсутність у ФПГ статусу юридичної особи змусила доводити законність її існування через відсутність ФПГ як організаційно-правової форми у ЦК РФ [67]. Аргументи на захист були наступні: ФПГ як об'єднання, що створюється на основі договору, не є юридичною особою. Проте центральна компанія створюється в організаційно-правових межах, що відповідають ЦК РФ. Договір про об'єднання юридичних осіб у ФПГ не вступає у протиріччя з діючим законодавством і не підпадає під дію статей, що передбачають випадки недійсності договорів [221, с. 14]. В.В. Лаптев зазначає, що ФПГ не є суб'єктом господарювання, проте суб'єктами господарювання є її ланки – підприємства, організації, центральна компанія. Саме в особі ЦК ФПГ остання бере участь у правовідносинах. Така конструкція дозволяє не лише юридично закріпити економічну єдність комплексу, але й забезпечити господарську самостійність підприємств, що входять до його складу [142, с. 19].

Деякі положення Закону РФ про ФПГ носять декларативний характер, вони нікого ні до чого не зобов'язують (стаття 15 лише перераховує заходи підтримки, що можуть бути надані (а можуть бути й не надані) ФПГ з боку Уряду РФ (пункт 1), а також визначає додаткові пільги (які не розшифровує) за рішенням органів державної влади суб'єктів РФ (пункт 1); заходи державної підтримки, які може за своїм розумінням надавати Центральний банк (пункт 2); пункт 3 закликає Уряд РФ (Центральний банк тут явно забутий)

застосовувати заходи підтримки ФПГ «відповідно до пріоритетів у промисловій і соціальній політиці, які заявляються ним щорічно одночасно з представленням проекту федерального бюджету на відповідний рік») [161, с. 292-293].

Також російські вчені піднімають питання, що необхідно робити у випадку, коли вповноважений державний орган відмовляє у реєстрації ФПГ або коли ФПГ ліквідується за одною з підстав, передбачених статтею 19 Закону РФ про ФПГ, а також вказують на неповне прописання статусу центральної компанії ФПГ [208, с. 38].

Отже, законодавство РФ поряд із прогресивними моментами у регулюванні процесів створення та діяльності ФПГ має певні проблеми та суперечності. Тому до нього слід ставитися з обережністю, щоб не повторювати помилки інших. З урахуванням цього уявляється доцільним використовувати цікавий і корисний досвід створення і діяльності ФПГ у РФ, але піддавати його після критичному аналізу. Крім цього, заслуговують на увагу положення, відсутні у законодавстві як України, так і РФ, які пропонуються російськими вченими. Дослідження російського законодавства дозволяє шляхом застосування методу порівняння визначати позитивні й негативні боки у правовому регулюванні створення та діяльності ФПГ України і РФ, використовувати досвід сусідньої держави на користь покращення діяльності досліджуваного явища в економіці України.

Становить інтерес також досвід правового регулювання створення та діяльності об'єднань промислового та фінансового капіталу у країнах з розвинутою економікою.

Сучасне господарське законодавство зарубіжних країн складається із законів та підзаконних господарсько-правових актів, що є кодифікованими або некодифікованими й склалися під впливом історичних умов, які зумовили виникнення національних систем права. Як відомо, у західному правознавстві широкого розповсюдження отримали романо-германська та англо-саксонська правові системи. Різні підходи до кодифікації НПА призвели до прийняття цивільних та торгових кодексів у країнах романо-германського права й інкорпорування у країнах загального права. Проте і в цих країнах кодифікація господарського законодавства починає набувати сили. Прикладом може

слугувати господарське законодавство США. Воно складається із федерального законодавства штатів. Федеральне законодавство публікується у трьох офіційних виданнях: Паблік ло, Повному зібранні законів США та Зводі законів США [235, с. 12-13].

Законодавство, що регулює процеси функціонування об'єднань підприємств, формується на рівні окремих штатів. Однак законодавство штатів про великі корпорації формується у напрямках, закладених федеральним законодавством. Зокрема, 1) Антимонопольним законом Шермана 1890 року; 2) Єдинообразним законом про товариства (Uniform Partnership Act) 1914 року, який було рекомендовано Конференцією з уніфікації законодавства штатів та прийнято у 49 штатах і окрузі Коламбія, а нову редакцію якого було рекомендовано цією Конференцією у серпні 1992 року; 3) Єдинообразним законом про командитні товариства (Uniform Limited Partnership Act) 1916 року, нову редакцію якого було схвалено у 1976 році, а в 1985 році внесено зміни [270]; 4) Зразковим законом про підприємницькі корпорації 1969 року (Model Business Corporation Act), прийнятим Американською Асоціацією юристів. Нову редакцію Зразкового закону (Revised Model Business Corporation Act) було затверджено Американською Асоціацією юристів у 1984 році, після чого до нього було внесено деякі зміни [267]; 5) іншими НПА на федеральному рівні.

Слід зазначити, що у законодавстві провідних капіталістичних країн (у тому числі і США) терміни «ФПГ», «ПФГ» не використовуються. У багатьох розвинених країнах зустрічаються поняття «пов'язані підприємства», «системи компаній», «організації організацій», «товариства товариств», «товариства другого ступеню», «групи компаній» або просто «групи» [131, с. 49]. Проте найбільш універсальним поняттям є термін «корпорація», що серед різних суб'єктів господарювання цих країн включає й господарські об'єднання у вигляді холдингів, концернів, синдикатів тощо. У законодавстві країн з англосаксонською системою права взагалі перевага віддається не терміну «юридична особа», а терміну «корпорація». У США під цим терміном розуміються юридичні особи, учасники яких несуть обмежену відповідальність за зобов'язаннями. До їх назви обов'язково додається слово «корпорація» (corporation, incorporated) або його скорочення («Corp.» чи

«Inc.»). Цей же термін використовується і на позначення великих об'єднань підприємств, які можуть мати назву підприємницькі корпорації.

Головними ознаками підприємницької корпорації США, на думку американських вчених, є: 1) обмеження відповідальності учасників за боргами корпорації; 2) вільна передача акцій між учасниками корпорації (хоча згідно із статтею 6.27. нової редакції Зразкового закону про підприємницькі корпорації (Revised Model Business Corporation Act), яку було затверджено Американською Асоціацією юристів у 1984 році, дозволяється штатам обмежувати передачу акцій навіть у відкритих корпораціях [267], для закритих корпорацій обмеження передачі акцій є головною відмінною рисою); 3) централізоване управління радою директорів; 4) незалежність існування корпорації від складу її учасників (тобто американська корпорація, на відміну від української ПФГ, не припиняє своєї діяльності у випадку виходу з її складу одного чи кількох із своїх учасників) [268, р. 256]. Ці чотири ознаки було обрано податковим законодавством в якості критеріїв для визначення, чи підлягає певна організація оподаткуванню податком на прибуток. Щоб прибуток не підлягав оподаткуванню, організація повинна доказати, що принаймні дві з цих чотирьох ознак у неї відсутні [266]. Тобто у федеральному законодавстві США податок на прибуток є своєрідною платою корпоративних структур за переваги, які вони отримують у результаті інтеграції капіталів. Американські економісти розуміють, що синергічний ефект від взаємодії капіталів перекриває усі додаткові витрати учасників зі сплати податку на прибуток корпорації. При цьому місцевим законодавством США (законодавством штатів) навпаки передбачається значна кількість пільг та привілеїв для корпорацій, створених (zareestrovanih) на території штатів. Американське корпоративне право розвивається у конкурентній боротьбі між штатами за створення корпорацій на їх території. Такі процеси отримали назву «змагання у нестрогості» (race in laxity). У цій боротьбі більш ліберальне законодавство було прийнято у штаті Делавер. Держава здійснювала мінімальний контроль діяльності корпорацій, а судова практика цього штату сприяла створенню корпорацій. Тому половина з найбільш великих корпорацій США та приблизно сорок відсотків корпорацій, zareestrovanih на фондових біржах США, було засновано у штаті Делавер. Також велике

значення мають закони штатів Нью-Йорк та Каліфорнія через значний обсяг комерційної діяльності у них.

У деяких зарубіжних країнах (у тому числі і США) основними документами корпорацій є:

- статут, що регламентує внутрішні взаємовідносини між акціонерами; найбільш розповсюдженими англomовними аналогами є Articles of Association або Articles of Incorporation (англійська модель), чи By-laws (американська модель);
- документ, що підписується засновниками та налічує основні дані про компанію: кількість акцій, розмір статутного фонду, адресу тощо (аналог вітчизняної Установчої угоди). У різних країнах він має різну назву, а більш поширеною англomовною назвою є Memorandum of Association;
- свідоцтво про реєстрацію компанії (Certificate of incorporation). У деяких країнах замість нього передбачено виписку з торгового (корпоративного) реєстру [188, с. 28-29].

Отже, у США в межах комерційного права чільне місце посідає корпоративне право. У ньому федеральним законодавством і законодавством штатів визначаються засади створення підприємств чи корпорацій, які мають певні ознаки і діють на основі статуту, документу про корпорацію, свідоцтва про реєстрацію корпорації та інших документів. Особливістю законодавства про корпорації США є наявність додаткового (тобто більш суворого) оподаткування на рівні держави і пільгового (більш м'якого) на рівні окремих штатів.

Взагалі ж, корпорації США мають достатньо широкі права у порівнянні із загальноприйнятими у світі стандартами господарського, акціонерного та корпоративного права. Так, пункт 3.02. нової редакції Зразкового закону про підприємницькі корпорації встановлює, що якщо у статуті корпорації не передбачене інше, кожна корпорація має безтермінове існування та володіє такими ж правами, як і фізична особа. Вона може здійснювати усі дії, що необхідні чи прийнятні для ведення її діяльності, включаючи без будь-яких обмежень наступні правомочності: бути позивачем та відповідачем у суді; мати та змінювати печатку корпорації; приймати та вносити зміни до внутрішнього регламенту корпорації; будь-яким способом набувати, мати у

власності, володіти, користуватися будь-яким рухомим та нерухомим майном; будь-яким способом відчужувати, закладати, здавати в оренду та іншим чином розпоряджатися своїм майном; здійснювати різні операції з цінними паперами інших корпорацій; брати на себе зобов'язання та надавати гарантії або іншим чином забезпечувати зобов'язання; утримувати майно в якості забезпечення зобов'язань боржників; бути засновником, учасником або керувати діяльністю будь-якої іншої організації чи об'єднання; вести діяльність та відкривати контори у штаті реєстрації і за його кордонами; призначати та встановлювати пенсії і приймати різні соціальні плани для посадових осіб та службовців корпорацій; вести благодійницьку діяльність; проводити будь-яку правомірну діяльність, що сприяє здійсненню політики уряду; здійснювати всі інші правомірні дії для ведення діяльності корпорації [267]. Цей вибіркового перелік свідчить про достатньо широкі права, що надаються федеральним законодавством США та законодавством штатів корпоративним структурам.

У кінці 1982 року було прийняте законодавство про «експортні торгові корпорації»: закон про експортні торгові корпорації, що зобов'язав міністерство торгівлі США сприяти створенню експортних торгових корпорацій та асоціацій; закон про експортні послуги банків, що дозволив банківським холдинговим корпораціям, центральним банкам («банкам банків») та корпораціям «Едж Ент» (створюваним національними банками для ведення міжнародних банківських операцій), але не самим банкам безпосередньо вкладати капітали до експортних торгових корпорацій; норми, що регулюють видачу експортних торгових сертифікатів; звільнення експортних торгових корпорацій від дії ряду антитрастівських законів [264]. Це законодавство дозволило «різновидовим», тобто конгломеративним корпораціям США об'єднувати свої капітали також і для участі в експортних торгових корпораціях. Фінансово-промислові корпорації США, створені навколо банків «Бенк оф Америка», «Сітібенк», «Секьюріті пасіфік», «Фьорст нешнл бенк оф Чикаго», а також промислово-фінансова корпорація «Дженерал електрик» та інші за рахунок об'єднання у межах експортних торгових корпорацій власних ресурсів та використання розгалуженої міжнародної банківської, торгової мережі материнських фірм почали залучати до експорту масу середніх та мілких компаній, які мають конкурентоспроможну продукцію

(за рахунок цього експортна торгова корпорація «Дженерал електрик», створена у 1982 році, мала намір за п'ять років довести свій товарообіг до 2 млрд. дол.). І певною мірою це вдалося даній промислово-фінансовій компанії, адже в 1989 році обсяги продажів «Дженерал електрик» лише у Західній Європі склали 6,9 млрд. дол. США, а це навіть менше половини усіх зарубіжних продажів корпорації [64, с. 34].

Законодавче регулювання створення і діяльності промислово-фінансових та інших корпорацій США, досвід їх діяльності являє собою певний практичний інтерес, який необхідно використовувати у регулюванні аналогічних процесів в Україні.

Не менший інтерес являє собою правове регулювання створення та діяльності об'єднань промислового і фінансового капіталу в Японії. У цій країні розвиток фінансово-промислових об'єднань з моменту виникнення виробничих відносин у другій половині XIX століття й до кінця другої світової війни спирався на державні замовлення. В економіці країни аж до 1945 року існувало лише чотири надвеликих монополістичних об'єднання (дзайбацу), що знаходилися у приватній власності відомих родин феодалів та чиновників після пільгового продажу їм державних підприємств урядом імператора Мейдзи в 1868 році: «Міцуї» (Mitsui), «Міцубісі» (Mitsubishi), «Сумітомо» (Sumitomo), «Ясуда» (Yasuda). Ці дзайбацу мали вигляд холдингових компаній і шляхом володіння контрольними пакетами або значними частками акцій інших компаній контролювали розвиток всієї японської економіки. Банк, що належав дзайбацу, фінансував ці компанії, торгова компанія дзайбацу реалізовувала їхню продукцію. Після другої світової війни дзайбацу було розпущено, а їхню власність розподілено між значною кількістю інших компаній. Так, наприклад, власність дзайбацу «Міцуї» було розділено між 180 компаніями. У цей час було заборонено діяльність холдингових компаній, взаємне володіння акціями компаній та участь представників однієї компанії у радах директорів інших. Таким чином, було об'явлено протизаконними найважливіші механізми, що використовувалися дзайбацу для контролю залежних підприємств. Проте, банки дзайбацу не було реорганізовано, і вони стали основою для розвитку об'єднань промислового і фінансового капіталу нової форми – кейрецу (keiretsu) [265]. Пізніше кейрецу повернули певну

частину рис дзайбацу. Крім цього держава залишила за собою активне регулювання діяльності як всієї економічної системи, так і кожної окремої кейрецу. Однак тепер державне регулювання стало соціально орієнтованим. Так, у 1947 році було законодавчо закладено засади державної політики боротьби з монополізмом та стимулювання конкуренції. А в 1949 році згідно з програмою Доджа-Шоупа було закладено засади розвитку конкуренції і збереження державного впливу у тих галузях, де вона з економічних причин не має достатньої бази для широкого розвитку. Даною програмою разом зі зменшенням фінансування збиткових підприємств передбачалося пріоритетне фінансування та заохочення окремих галузей господарства [154, с. 195].

Згадуючи історичний досвід Японії, слід зазначити наявність значної підтримки галузей, які належать до пріоритетних. Нормативною базою такої підтримки було прийняття Закону «Про розвиток видобутку природних ресурсів – газу і нафти» від 31 травня 1951 року № 162, Закону «Про надзвичайні заходи щодо стимулювання електронної промисловості» від 11 червня 1952 року № 171, Закону «Про сприяння розвитку електроенергетичних ресурсів» від 31 липня 1952 року № 283, Закону «Про Японську авіаційну акціонерну компанію» від 18 липня 1953 року № 154, Закону «Про стимулювання експорту продукції морського і річкового промислу» від 2 червня 1954 року № 154, Закону «Про нафтову акціонерну компанію» від 9 серпня 1955 року № 152, Закону «Про надзвичайні заходи раціоналізації вуглевидобувної промисловості» від 10 серпня 1955 року № 156, Закону «Про базу атомної енергетики» від 19 грудня 1955 року № 186, Закону «Про надзвичайні заходи щодо технічного оснащення текстильної промисловості» від 6 липня 1956 року № 130, переглянутий 16 червня 1964 року, Закону «Про надзвичайні заходи стимулювання машинобудівельного виробництва» від 15 липня 1956 року № 154, Закону «Про надзвичайні заходи стабілізації металопромисловості» від 1 липня 1963 року № 116 та ін. [130, с. 33, 34, 79, 80]. При цьому у випадку участі підприємств приватного капіталу у державних програмах, останні користувалися значними дотаційними виплатами. Зокрема, це було передбачено Законом «Про особливі заходи щодо переоцінки майна» від 1 липня 1954 року № 142, Законом «Про особливі заходи щодо оподаткування» від 31 березня 1956 року [130, с. 33].

Зараз фірми, що входять до складу кейрецу, належать до значної кількості галузей виробничої, фінансової, торгової сфери та підтримують між собою надтісні зв'язки, які характеризуються наступними рисами:

- взаємне володіння акціями одне одного;
- наявність власної системи фінансових установ та взаємних фінансових зобов'язань, спільне фінансування великих проектів;
- об'єднання фірм-членів кейрецу для реалізації великих перспективних проектів;
- наявність обов'язкових взаємних поставок матеріалів та комплектуючих виробів між компаніями-членами кейрецу;
- організація загальної універсальної торгової фірми;
- проведення регулярних нарад президентів компаній, що входять до складу кейрецу;
- взаємний обмін співробітниками, у тому числі керівниками різного рівня;
- взаємна участь представників компаній у радах директорів інших компаній-членів кейрецу [269].

У Японії виділяються два основних типи кейрецу – горизонтальний (конгломератний) та вертикальний. Кейрецу горизонтального типу – це об'єднання десятків великих компаній кількох галузей промисловості, пов'язаних взаємним володінням капіталом, усталеними взаємними поставками. На чолі таких кейрецу стоїть банк, що забезпечує фірми своєї кейрецу капіталом під малі пільгові відсотки. Вертикальні кейрецу об'єднують групу фірм, що обслуговують одного великого виробника, який диктує ціни й умови поставки комплектуючих виробів сотням постачальників, часто забороняючи їм продавати продукцію поза своєю кейрецу. В обох типах кейрецу головні корпорації (банки у горизонтальних і виробники у вертикальних) мають часто необмежений вплив на інших членів об'єднання і можуть перетворювати загальні збори акціонерів на орган, що затверджує їхні проекти [247, с. 215-217]. Очевидно, що акціонерів така організаційна форма їхньої економіки влаштовує, оскільки змін кейрецу на якісь інші великі господарські структури в японській економіці не передбачається.

Групування фірм у Японії, як і в решті інших країн, базується на системі участі, кредитуванні, призначенні керуючих, інформаційному забезпеченні

тощо. Корпораціям вигідно використовувати різницю в умовах заробітної плати на головних та субпідрядних підприємствах, перекладати на членів групи екологічно шкідливі, трудомісткі виробництва, виробництва з важкими умовами тощо, якими не хоче займатися головна компанія. Групування за системою кейрецу призводить до значного підвищення ефективності виробництва. Проте, як зазначалося, кейрецу тяжіють до монополізму, і маючи в своєму складі великі банки, складають верхній поверх економіки Японії. Тому в країні важливе значення приділяється антимонопольно-конкурентному законодавству і, особливо, державному регулюванню кейрецу.

Зараз державне втручання в економіку Японії набуло системного характеру, тому здійснюється на різних рівнях. У межах промислової політики держава здійснює комплекс заходів, спрямованих на удосконалення галузевої структури, розміщення виробництва, регулювання та стимулювання інвестиційної діяльності, формування великих промислових груп та заохочення малого й середнього бізнесу, підтримання конкуренції, стимулювання певних галузей господарства, експорту та конкурентоспроможності японської економіки, реалізацію великомасштабних загальнонаціональних програм, розвиток НДДКР. Стосовно депресивних галузей використовуються такі інструменти, як субсидії та кредити для перерозподілу ресурсів, модернізації виробництва, перенавчання кадрів, надання допомоги робітникам у пошуках нової роботи. Широко застосовується також заохочення і фінансова підтримка нових фірм і НДДКР, розробляються державні програми приватизації, використовуються протекціоністські заходи тощо. Конкретні заходи у відношенні молодих галузей з високим потенціалом для росту включають у себе низькопроцентні кредити, імпорتنі квоти, податкові пільги, субсидії, тарифний захист, обмеження прямих зарубіжних інвестицій, підтримку фундаментальних досліджень тощо [164, с. 410]. Особливої уваги заслуговує протекціонізм у японському антимонопольно-конкурентному законодавстві, який у випадку наявності публічно-правових інтересів робить виключення щодо застосування антимонопольно-конкурентних заходів до великих корпорацій, що виконують державні завдання [130, с. 22, 39-40].

Отже, досвід Японії свідчить про перспективність подолання економічних проблем держави шляхом створення великих промислово-фінансово-торгових об'єднань, у регулюванні діяльності яких відповідні державні органи застосовують сукупність прямих та непрямих заходів регулювання. Виходячи з прикладу Японії, слід відзначити, що головним при створенні ПФГ повинна стати публічна мета. Інші аспекти діяльності (організація управління промисловим підприємством чи банком, перехресне володіння акціями та ін.) повинні визначатися самими учасниками.

У інших країнах також створюються групи чи об'єднання підприємств, до яких часто входять учасники, що належать до різних секторів економіки – промислового, фінансового, торгового, науково-дослідницького та ін. Часто значну роль у створенні і діяльності таких об'єднань відіграє держава. Вона може одноособово розпоряджатися ними (призначати адміністрації, визначати ті чи інші сторони господарської і фінансової діяльності тощо). У Франції, наприклад, держава часто є єдиним акціонером цих об'єднань підприємств. У ряді країн знайшли розповсюдження змішані компанії, у яких держава бере участь в якості одного з акціонерів і, відповідно, бере участь у призначенні членів правління, розподіленні дивідендів тощо. Але і приватний промислово-фінансовий капітал виграє від цього, адже ці публічні об'єднання першочергово отримують державні замовлення, податкові та інші пільги, експортні привілеї та ін. [251, с. 530-531].

У Великобританії після вступу до ЄС було прийнято кілька нових Актів про компанії: у 1976; 1980; 1981 роках. У 1985 році їх було консолідовано до одного НПА – Акту про компанії (Companies Act), що налічує 747 статей з додатками. Але й цей НПА було доповнено Актом 1989 року, а в 1998 році Департаментом торгівлі і промисловості було опубліковано програмний документ «Modern Company Law for a Competitive Economy», що передбачав необхідність повної ревізії законодавства про компанії.

У ФРН Акціонерний закон 1937 року було замінено Законом 1965 року із 410 статей, розділених на п'ять книг [112, с. 29-30]. Одним із головних джерел господарського права ФРН є Торговий кодекс 1966 року.

У ФРН кількість видів об'єднань є значною, проте цілісне законодавство, яке б регулювало усі процеси діяльності великих об'єднань

промислового та банківського капіталу, відсутнє. Серед «об'єднань підприємств» за законодавством ФРН можна визначити наступні:

- об'єднання, у яких один учасник має певну (проте не надто велику) частку (участь, право голосу тощо) в іншому, що також має статус юридичної особи;
- об'єднання, у яких один учасник є контролюючим (має паї іншого), а інший залежним; тобто перший може чинити прямий чи непрямий вплив, хоча той є самостійним господарюючим суб'єктом зі статусом юридичної особи;
- концерн, у якому учасники знаходяться під єдиним керівництвом;
- об'єднання, кожний учасник якого має пай (частку) у статутному капіталі іншого учасника у розмірі, не меншому 25 % статутного капіталу цього учасника;
- об'єднання, до якого входять акціонерні, командитно-акціонерні товариства тощо, які є сторонами договорів, визначених законом про акціонерні товариства важливими з точки зору предмету керівництва (тут маються на увазі договори про домінацію, повне чи часткове перерахування прибутку, оренду підприємства тощо).

Важливе значення у праві ФРН має Закон про картелі. Ним серед іншого дається роз'яснення поняття об'єднання не як купівлі одного підприємства іншим, а створення концерну чи отримання іншим чином контролю над іншим підприємством (частина 2 та 3 § 23), а також регулюються питання контролю в об'єднаннях підприємств [187, с. 67-68].

Взагалі, особливістю правового регулювання створення і діяльності великих промислово-фінансових корпорацій у країнах Західної Європи є наявність розвинених публічно-правових засад. Значна частка таких корпорацій чи їх акцій належить державі, держава визначає напрями їх діяльності, мету діяльності, застосовує комплекс заходів підтримки та ін.

Так, Швеція є країною з традиційно розвиненим державним сектором економіки, який нараховує сім великих державних корпорацій: управління гідроенергоресурсами, державні залізниці, поштове відомство, лісове управління, телевізійну компанію, управління аеропортами та промислову корпорацію з випуску продукції цивільного та військового призначення. До складу корпорацій входять державні концерни, державні акціонерні компанії

та їхні дочірні підприємства. Уряд щороку виділяє їм за погодженням з парламентом кошти на поточні витрати та капіталовкладення з державного бюджету. Разом з тим корпорації в оперативно-господарському відношенні зацікавлені у результатах господарської діяльності концернів та компаній, що входять до їхнього складу та діють на засадах комерційної самоокупності. Ціни та тарифи на власну продукцію та послуги корпорації встановлюють на підставі розроблених державними органами нормативів. Прибуток корпорацій відраховується до державного бюджету також за нормативами, встановленими на певний строк. Збитки відшкодовуються з коштів державного бюджету. Державні корпорації, як правило, мають монопольне становище на відповідних ринках [154, с. 122-126]. Особливістю французького законодавства є дійова підтримка державою на підставі Закону про запобігання та полюбовне врегулювання труднощів підприємств від 1 березня 1984 року великих об'єднань, що потрапили у тяжке становище. У Франції в 1966 році право товариств було зведено до джерел – Закону про торгіві товариства із 509 статей та Декрету 1967 року із 310 статей. Французькі норми права серед учасників та інструментів об'єднань господарюючих суб'єктів визначають філії; компанії, що контролюються іншими; угруповання економічних інтересів; пакети паїв у компаніях; паї, що взаємно перехрещуються. У приватному секторі економіки Іспанії відбувалися й продовжуються процеси централізації, децентралізації та концентрації капіталу. Приватні підприємства так само, як і державні отримують державну допомогу у завуальованій формі (низькі транспортні та інші тарифи, помірні ціни на енергоносії тощо) шляхом діяльності підприємств, що належать до інфраструктури та являють собою у більшості своїй державні компанії [154, с. 126-130]. У Швейцарії законодавство передбачає можливість застосування особливих процедур надання підтримки і допомоги підприємствам, які «мають важливе значення для національної економіки». У Бельгії королівський указ від 10 листопада 1967 року ввів спеціальну процедуру допомоги банківським установам, що потрапили у скрутне становище [131, с. 55]. В Італії у 1979 році було прийнято закон, яким закріплювалася процедура надання допомоги великим підприємствам, що потрапили у скрутне фінансове становище за умови, що сума їхніх боргів

досягає 20 млрд. лір і вони отримували від держави субсидії на суму не менше 1 млрд. лір, або якщо вони не видавали зарплату більше трьох місяців. При цьому міністр торгівлі й промисловості призначає спеціального куратора із завданням сприяти оздоровленню підприємства, у тому числі за допомогою асигнувань з бюджету і надання державних гарантій. Прийняття цієї процедури до одної компанії, яка входить у концерн (інше об'єднання), автоматично тягне за собою розповсюдження відповідних заходів та пільг на всі інші компанії того ж концерну (об'єднання) [131, с. 55].

Отже, розгляд зарубіжного законодавства, що регламентує створення та діяльність ФПГ й їх аналогів, дозволив помітити деякі прогалини у Законі про ПФГ. Так, законодавство РФ дозволило відзначити відсутність у Законі про ПФГ можливості ліквідації ПФГ у випадках вступу у законну силу рішення господарського суду про визнання недійсним договору про створення ПФГ, встановлення рішенням суду, що набуло законної сили, порушення законодавства України при створенні ПФГ, вступу у законну силу рішення відповідного суду про необхідність ліквідації ПФГ у зв'язку з порушенням господарського законодавства.

Досвід правового регулювання створення та діяльності промислово-фінансових та інших корпорацій США підтверджує необхідність спрощення порядку створення (реєстрації) ПФГ, а також надання їм відповідних пільг.

Законодавство Японії і економічно розвинених країн Західної Європи незважаючи на відмінність у поняттях, які даються досліджуваному явищу, передбачає можливість існування великих, часто монополістичних об'єднань підприємств, фірм, компаній, корпорацій, товариств тощо. При цьому, немає такої жорсткої вимоги про необхідність обов'язкової участі в створюваних об'єднаннях саме промислових чи ще якихось підприємств, установ, організацій певного профілю діяльності та банків, а також заборони на участь у них суб'єктів господарювання, що представляють торговий, посередницький чи ще якийсь капітал, тобто за галузевою ознакою (це у повній мірі стосується й США). Західно-європейські підприємці на сучасному етапі розвитку світової господарської системи намагаються створювати великі (часто транснаціональні) компанії, їм не обов'язково законодавчо прописувати та за допомогою вчених і практиків доводити необхідність тісної участі банків (їх

об'єднань, часто в кількох країнах) у реалізації значних проектів з виготовлення продукції та успішної реалізації її на внутрішніх та зовнішніх ринках. Тому законодавство розвинених капіталістичних країн передбачає можливість створення великих об'єднань з відносинами координації або субординації, не акцентуючи уваги на галузевій приналежності учасників. Хоча у разі термінової необхідності держава може надавати значні привілеї учасникам великого об'єднання у певних галузях господарства. Антимонопольно-конкурентне законодавство даних країн є доволі розвиненим, і серед іншого приділяє багато уваги захисту малого та середнього бізнесу. Проте, значна кількість правил та норм, що обмежують можливості великих корпорацій, містять виключення (у тому числі й у відношенні об'єднань промислового та фінансового капіталу). Уряди країн з розвинутою економікою, розуміючи роль та значення великих диверсифікованих компаній, зовсім не зацікавлені у їх послабленні, яке може накласти негативний відбиток на економічну, політичну та соціальну стабільність у країні (достатньо лише згадати внесок цих корпорацій у світову економіку та кількість зайнятих у них робітників). Таке ставлення наочно демонструється наданням пільг (у тому числі й податкових), дотацій та кредитів з боку держави при негативних для корпорацій змінах ринкової кон'юнктури. Зокрема у французькому та італійському законодавстві привертає увагу державна підтримка великих підприємств та господарських об'єднань у скрутні фінансові часи. Особливо повчальним як для України, так і для інших держав може бути роль держави як посередника і гаранта для обох сторін – боржника-корпорації і кредитора. При цьому держава не залишається осторонь від проблем великого об'єднання. Не лишаються без державної допомоги великі об'єднання і в країнах, де у законодавстві через якісь причини прямо не проголошено можливості застосування до них особливого режиму. У цих випадках державна допомога реалізується через механізм суддівського розсуду чи, у разі необхідності, шляхом прямого втручання уряду чи інших органів виконавчої влади. Наприклад, ні у Великій Британії, ні у ФРН, ні у США закон прямо не передбачає пільг для великих підприємств (їх об'єднань), які знаходяться на межі фінансового краху. Проте у ФРН у свій час за рахунок платників податків фінансувалося «оздоровлення» концерну «Крупп», а в

Англії уряд виділив на початку 70-х років значні субсидії готовим припинити своє існування компаніям «Роллс-Ройс» і «Харланд і Вольф»; в США один з трьох автомобілебудівних гігантів – концерн «Крайслер» потрапив до важкого фінансового стану і, якби не державна позика у 1,5 млрд. дол. на надзвичайно пільгових умовах, повинен був би об'явити про свою неплатоспроможність [131, с. 55-56].

Отже, на основі розгляду зарубіжного досвіду встановлено основні характерні риси правового регулювання створення і діяльності великих об'єднань промислового і фінансового капіталу у країнах з розвинутою ринковою економікою:

- 1) незалежно від наявності статусу юридичної особи великі промислово-фінансові та інші об'єднання – ФПГ, «пов'язані підприємства», «системи компаній», «організації організацій», «товариства товариств», «товариства другого ступеню», «групи компаній» або просто «групи» володіють правосуб'єктністю, їм адресуються норми права, на них, як правило, покладається виконання певних завдань публічно-правового характеру;
- 2) діяльність великих суб'єктів господарювання стимулюється державою. Розвиток ринкової економіки регулюється шляхом здійснення програмування, індикативного планування, основним важелем якого є надання державних пільг корпораціям – виконавцям програм [154, с. 207-211]. Проте значні державні пільги надаються не лише ФПГ та іншим корпораціям, що є виконавцями програм, інструментом їх здійснення, але й усім іншим великим корпораціям, які мають стратегічне значення;
- 3) створення великих корпорацій, що будуть виконувати публічно-правові завдання, дозволяється у будь-якій організаційно-правовій формі, передбаченій законодавством. Пріоритетом є спроможність нового суб'єкта господарювання досягти мети створення – реалізувати певну частину державної політики у конкретній галузі виробництва чи сфері господарської діяльності.

Аналогічні риси повинні бути притаманні й вітчизняній економіці. Зарубіжний досвід вказує на необхідність розвитку вітчизняного законодавства про ПФГ, підтримки ПФГ, що повинні стати інструментом виконання державних програм, а також інших стратегічно важливих

підприємств та галузей виробництва. У межах цих основних рис, а також інших, притаманних деяким з економічно розвинених країн можна спрямувати подальший розгляд і вдосконалення вітчизняного законодавства. Зокрема, розглянуте у даній главі складає практичний інтерес у питаннях: 1) законодавчого встановлення можливості самостійного вибору учасниками ПФГ форми управління (координації) діяльності групи (рівноправної участі; основного та дочірніх товариств; перехресне «в усіх напрямках» володінням акціями), визначення у Законі про ПФГ можливості вільної передачі акцій між учасниками ПФГ; 2) дозволу банку, фінансово-кредитній установі хоча б у виключних випадках представляти інтереси групи, тобто бути її головною компанією (у питаннях прирівняння поняття ПФГ та ФПГ); 3) державної підтримки великих ПФГ на різних стадіях їхньої діяльності, надання державних гарантій, пільгових кредитів, пріоритетної підтримки ПФГ, що здійснюють НДДКР; розроблення додаткових загальнодержавних пільг та пільг органів місцевого самоврядування учасникам ПФГ, які повинні мати галузево-індивідуальний характер та надаватися на основі аналізу економічної обґрунтованості, взаємної вигідності для учасників групи й економічної та соціальної сфери держави; 4) скасування обмежень на участь у ПФГ будь-яких господарюючих суб'єктів усіх сфер господарства, а також обмежень їх кількості; 5) надання можливості потенційним учасникам групи подавати документи для створення ПФГ незалежно від розрахункового обсягу реалізації кінцевої продукції ПФГ; 6) іншого характеру.

Більш предметний аналіз, а також обґрунтування пропозицій до законодавства за цими та іншими напрямками буде здійснено у наступних главах.

ГЛАВА 2

СТВОРЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП

2.1. Створення промислово-фінансових груп

Порядок створення ПФГ регулюється Законом про ПФГ і Положенням про ПФГ.

Відповідно до них ініціаторами створення ПФГ є підприємства, наукові і проектні установи, банки, інші установи та організації всіх форм власності, які мають на меті отримання прибутку. Рішення про створення ПФГ приймається на загальних зборах і оформляється протоколом. Крім цього, в обов'язковому порядку на загальних зборах приймається Генеральна угода ПФГ, яка підписується керівниками всіх ініціаторів створення ПФГ, засвідчується їх печатками та включає:

- назву ПФГ;
- перелік затверджених у встановленому законодавством порядку державних програм, з метою реалізації яких створюється ПФГ;
- визначення головного підприємства ПФГ та його місцезнаходження;
- кандидатуру президента ПФГ, який є керівником головного підприємства ПФГ, його права та обов'язки, порядок звільнення з посади;
- перелік учасників ПФГ;
- перелік кінцевої продукції ПФГ;
- термін дії угоди;
- взаємні зобов'язання учасників ПФГ;
- порядок прийняття рішень;
- порядок виходу зі складу ПФГ;
- інші умови, передбачені законодавством, та ті, які визнають необхідними ініціатори створення ПФГ.

Крім рішення про намір створення ПФГ та Генеральної угоди ПФГ на загальних зборах їх учасниками розробляється та затверджується техніко-економічний проект обґрунтування створення ПФГ; розробляються проекти двосторонніх угод про поставки проміжної продукції ПФГ (надання відповідних послуг); визначається уповноважена особа (особи) ініціаторів створення ПФГ, яка (які) є фізичною особою (особами) та має у встановленому

порядку оформлене доручення ініціаторів представляти в КМУ проект створення ПФГ.

Ці дії сукупно складають першу стадію створення ПФГ, на якій відбувається узгодження інтересів у процесі підготовки та прийняття ініціаторами створення ПФГ Генеральної угоди ПФГ та допоміжних рішень [70]. Вона може бути позначена як стадія узгодження приватних інтересів учасників ПФГ.

Після цієї стадії уповноважена особа подає Генеральну угоду ПФГ та техніко-економічне обґрунтування створення ПФГ центральному органу виконавчої влади, до компетенції якого належать питання формування та реалізації державної політики у відповідній сфері діяльності, Міністерству економіки та з питань європейської інтеграції, ФДМ та АМК, які повинні підготувати у місячний термін після надходження документів висновки стосовно доцільності створення ПФГ (у двомісячний при створенні ТНПФГ).

Уповноважена особа забезпечує перерахування до державного бюджету державного мита за прийняття проекту створення ПФГ до розгляду КМУ у сумі однієї тисячі розмірів встановленого чинним законодавством неоподаткованого мінімуму доходів громадян на місяць.

Наступним кроком, необхідним для створення ПФГ, є подання уповноваженою особою на ім'я Прем'єр-міністра України таких документів:

- доручення ініціаторів представляти в КМУ проект створення ПФГ;
- Генеральної угоди ПФГ, підписаної всіма ініціаторами створення ПФГ;
- техніко-економічного проекту обґрунтування створення ПФГ;
- висновків відповідного міністерства чи іншого центрального органу виконавчої влади, до компетенції якого належать питання формування та реалізації державної політики у відповідній сфері діяльності, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції, ФДМ та АМК України про доцільність створення ПФГ, стосовно техніко-економічного обґрунтування та Генеральної угоди ПФГ;
- документу про перерахування до державного бюджету державного мита.

Після прийняття до розгляду документів, необхідних для створення ПФГ, Прем'єр-міністр України доручає центральному органу виконавчої влади, до компетенції якого належать питання формування та реалізації державної політики у відповідній сфері діяльності, розробити проект постанови КМУ про створення ПФГ та затвердження Генеральної угоди ПФГ

чи проект протокольного рішення КМУ про відмову у створенні ПФГ у місячний, а у разі створення ТНПФГ – у тримісячний термін.

Після цього КМУ у двомісячний термін при створенні національної ПФГ або в тримісячний при створенні ТНПФГ приймає рішення про створення ПФГ або відмову в її створенні. Рішення про створення ТНПФГ приймається КМУ лише за умови попереднього укладення міждержавного договору, що підлягає ратифікації ВР України, яким повинні бути затверджені:

- Генеральна угода ПФГ;
- назва ПФГ;
- головне підприємство ПФГ;
- вичерпний перелік учасників ПФГ;
- вичерпний перелік кінцевої продукції ПФГ;
- термін, на який створюється ПФГ;
- умови оподаткування головного підприємства ПФГ та учасників ПФГ відповідно до законів України, гарантії від зміни податкового законодавства;
- умови перетинання митного кордону для проміжної продукції ПФГ і гарантії від їх зміни.

У разі неприйняття КМУ у встановлені терміни, які нижче буде розглянуто більш глибоко, рішення стосовно проекту про створення (реєстрацію) ПФГ, відповідні посадові особи КМУ несуть дисциплінарну відповідальність. Одночасно уповноважена особа ініціаторів створення ПФГ має право зняти проект створення ПФГ з розгляду. Сплачене державне мито підлягає поверненню у безспірному порядку згідно з виконавчим написом, вчиненим у державній нотаріальній конторі.

Перераховані етапи складають другу стадію створення ПФГ, на якій відповідними центральними органами виконавчої влади, Міжвідомчою комісією з питань формування ПФГ розглядаються документи ПФГ, після чого КМУ приймається рішення про створення ПФГ. Цю стадію можна назвати стадією узгодження приватних та публічних інтересів [70, с. 350-351].

На підставі постанови КМУ про створення ПФГ та затверджені Генеральної угоди ПФГ Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України у двотижневий термін здійснює реєстрацію ПФГ. Лише після цього ПФГ видається свідоцтво встановленого зразка та дозволяється використовувати у своїй назві словосполучення «промислово-фінансова група (ПФГ)», вживання якого у назвах суб'єктів підприємницької діяльності, що

реєструються не за нормами Закону про ПФГ та Положення про ПФГ, не дозволяється. Ці дії становлять останню стадію створення ПФГ – стадію державної реєстрації ПФГ [70, с. 351].

Державна реєстрація ПФГ – це юридичний акт визнання державою факту виникнення і правомірності існування такої групи. Державна реєстрація – акт, що здійснюється Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України шляхом внесення до Реєстру промислово-фінансових груп України даних про створення, реорганізацію або ліквідацію ПФГ. Державна реєстрація ПФГ підтверджується виданням її головному підприємству свідоцтва про державну реєстрацію встановленого зразка, в якому повинні бути повна назва головного підприємства ПФГ, назва ПФГ, номер та дата постанови КМУ, дата внесення до Реєстру ПФГ України, реєстраційний номер, а також додаток до свідоцтва, в якому перераховується перелік підприємств (організацій, установ) – учасників ПФГ.

Максимальний термін між поданням уповноваженою особою до КМУ документів, необхідних для створення ПФГ, та прийняттям ним рішення про створення (реєстрацію) ПФГ або відмову в створенні (реєстрації) ПФГ становить:

- три місяці – у разі розгляду проекту з участю українських головного підприємства ПФГ та учасників ПФГ;
 - шість місяців – у разі розгляду проекту створення ТНПФГ;
- а загальний максимальний час, починаючи з моменту подання уповноваженою особою Генеральної угоди ПФГ, техніко-економічного обґрунтування створення ПФГ відповідним державним органам до реєстрації групи у Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції, становить:
- чотири місяці та два тижні – у разі створення національної ПФГ;
 - вісім місяців та два тижні – у разі створення ТНПФГ.

Таким чином з викладеного витікає, що порядок створення ПФГ є доволі розтягнутим у часі, не гарантує прийняття рішення у цей строк, як і не передбачає дії учасників після його закінчення. Слід зазначити, що і раніше порядок створення національних ПФГ був на місяць тривалішим, і взагалі був занадто тривалий, на що нами вказувалося у науковій літературі [89, с. 13-14; 96, с. 123-137]. А 17 липня 2003 року постановою КМУ № 1074 було скорочено з двох місяців до місяця термін складання відповідним міністерством чи іншим центральним органом виконавчої влади, Мінекономіки та з питань європейської інтеграції, ФДМ та АМК висновків

стосовно документів національної ПФГ; було скорочено на місяць терміни розгляду документів, необхідних для створення ПФГ (ТНПФГ) Міжвідомчою комісією з питань формування ПФГ; проте чомусь було на місяць збільшено термін прийняття КМУ рішення про створення ПФГ (ТНПФГ). А отже, порядок створення ПФГ вимагає подальшого коригування, а також скорочення вимагає час створення (реєстрації). Наявність зайвої ускладненості і тривалості у порядку створення ПФГ відзначали вітчизняні вчені [60, с. 29].

На практиці процес створення ПФГ може розтягнутися на рік і більше. Так, при створенні групи необхідно було зібрати більш ніж 170 підписів відповідних чиновників: для підпису Прем'єр-міністра необхідна згода урядового комітету, перед цим повинні відбутися узгодження зі службовцями відділів у департаментах і профільних комітетів міністерств, виконавців, заступників держсекретарів, держсекретарів* Міністерства фінансів України, ФДМ України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції, Міністерства екології, Міністерства промислової політики, АМК України, ДПА, Міністерства юстиції, уповноваженими особами регіональних представництв міністерств у областях, АРК [89, с.13-14].

Для поліпшення ситуації, пов'язаної зі створенням ПФГ, для стимулювання створення груп, і, що не менш важливо, офіційної реєстрації фактично існуючих та їх активного включення до реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України необхідно, серед інших заходів, удосконалювати нормативну базу, що регламентує процеси створення.

На користь можливості зниження терміну створення (реєстрації) ПФГ свідчить відповідний російський досвід, норми Порядку проведення експертизи проектів створення фінансово-промислових груп, що надаються на розгляд Уряду РФ, далі у тексті Порядку, а також Закону РФ про ФПГ. Попереджуючи зауваження про певну відмінність мети створення вітчизняних ПФГ від ФПГ РФ, у яких не ставиться за мету виконання державних програм, і тим самим про неприпустимість порівняння порядку створення ПФГ і ФПГ, слід зазначити, що державні програми, з метою виконання яких створюються ПФГ в Україні, затверджуються до подання документів на створення ПФГ.

* Згідно з Указом Президента України № 434/2003 від 26 травня 2003 року «Про деякі заходи щодо оптимізації керівництва в системі центральних органів виконавчої влади» посади державних секретарів міністерств, їх перших заступників та заступників було ліквідовано [26].

У РФ згідно з пунктом 7 Порядку, термін розгляду проектів створення ФПГ не повинен перевищувати 30 календарних днів і може бути продовженим не більше як до 60 днів за умови надання зацікавленими особами необхідних матеріалів [182]), а згідно з пунктом 5 статті 5 Закону РФ про ФПГ уповноважений державний орган у двомісячний термін з дня надання йому документів приймає рішення про відмову у реєстрації ФПГ, про повернення документів ФПГ на доопрацювання або про реєстрацію ФПГ [181].

З порівняльної таблиці основних етапів стадії узгодження приватних і публічних інтересів (стадії підготовки та прийняття рішення КМУ про створення ПФГ в Україні) і стадії підготовки та прийняття рішення відповідним державним органом РФ про створення ФПГ РФ і стадії реєстрації ФПГ РФ (див. табл. 2) наглядно видно, що ця стадія в Україні проходить у чотири етапи, у РФ дві стадії проходять у три етапи, терміни створення ФПГ у РФ менші, ніж ПФГ в Україні. Крім цього, в Україні етап, аналогічний першому етапу стадії підготовки та прийняття рішень Урядом РФ про створення ФПГ РФ, коли приймається рішення про персональний склад експертних рад, відсутній, адже в Україні на відміну від РФ, склад Міжвідомчої комісії з питань формування ПФГ визначається до створення ПФГ. Якби так було в РФ, то загальний термін створення ФПГ РФ міг би складати три місяці, збільшений – чотири. Розгляд проекту ФПГ РФ експертними групами здійснюється у строк до тридцяти днів, а в крайніх випадках до шістдесяти незалежно від того національна чи транснаціональна група створюється.

Так само і етап, аналогічний першому етапу стадії узгодження приватних і публічних інтересів (коли здійснюється розробка та прийняття рішення КМУ щодо створення вітчизняних ПФГ), відсутній при створенні ФПГ у РФ. На цьому етапі відповідним міністерством чи іншим центральним органом виконавчої влади, Мінекономіки та з питань європейської інтеграції, ФДМ, АМК України складаються висновки стосовно поданих уповноваженою особою ініціаторів створення ПФГ документів. Проте даний етап уявляється зайвим, і не лише через відсутність такого етапу в РФ. По-перше, розгляд документів на цьому етапі здійснюється центральним органом виконавчої влади, до компетенції якого належать питання формування та реалізації державної політики у відповідній сфері діяльності, Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції, ФДМ та АМК України. Представниками цих же органів, які входять до складу Міжвідомчої комісії з питань

формування ПФГ, на другому етапі здійснюється розгляд цих же документів і готуються відповідні проекти постанови чи протокольного рішення КМУ і пропозиції для КМУ. Подвійність тієї самої роботи уявляється зайвою. По-друге, на першому етапі цієї стадії уповноважена особа ініціаторів створення ПФГ безпосередньо сама подає документи до значної кількості міністерств та інших центральних органів виконавчої влади. Значна їх кількість призводить до того, що на практиці може з'являтися певна кількість різних об'єктивних та суб'єктивних ускладнень. Враховуючи залежність потенційних учасників ПФГ від рішень відповідних державних органів, на практиці кількість ускладнень може зростати, розтягуючи термін створення на місяці, або й роки.

Отже, більш вдалим з метою удосконалення порядку створення ПФГ уявляється виключення першого етапу стадії узгодження приватних і публічних інтересів (етапу складання відповідним міністерством чи іншим центральним органом виконавчої влади та іншими державними органами висновків стосовно поданих уповноваженою особою ініціаторів створення ПФГ документів). Тобто пропонується поставити на місце першого етапу подання уповноваженою особою відповідних документів безпосередньо до КМУ після перерахування відповідного державного мита. Після цього КМУ надасть їх відповідним міністерствам та іншим центральним органам виконавчої влади, які у встановлений Законом про ПФГ та Положенням про ПФГ термін складуть висновки відносно документів, а також розроблять проект постанови КМУ про створення ПФГ або проект протокольного рішення КМУ щодо відмови у створенні ПФГ. Такий порядок стадії узгодження приватних та публічних інтересів (коли здійснюється підготовка та прийняття рішення КМУ про створення ПФГ) повинен економити час створення ПФГ і є більш ефективним.

Таким чином, перший етап уявляється зайвим. Другий етап (етап розгляду документів Міжвідомчою комісією з питань формування ПФГ) вимагає коригування у бік скорочення терміну розгляду документів щодо створення ТНПФГ. За аналогією з другим етапом відповідної стадії створення ФПГ РФ можна запропонувати вітчизняному законодавцеві скоротити другий етап створення ТНПФГ до двох місяців*.

Третій етап стадії підготовки та прийняття урядом РФ рішення про створення ФПГ РФ (етап безпосереднього прийняття уповноваженим державним органом рішення щодо створення ФПГ) перетікає у стадію

реєстрації ФПГ РФ. На проходження цього етапу і на стадію реєстрації ФПГ РФ встановлюється один термін – два місяці.

В Україні третій етап стадії узгодження приватних і публічних інтересів (підготовки та прийняття рішення КМУ про створення ПФГ) – етап прийняття КМУ рішення щодо створення ПФГ разом зі стадією державної реєстрації ПФГ складає два місяці та два тижні при створенні національної і три місяці та два тижні при створенні ТНПФГ (два тижні відводиться для реєстрації Мінекономіки та з питань європейської інтеграції ПФГ і її Генеральної угоди).

Тут можна запропонувати скорочення терміну третього етапу створення ПФГ України в частині розгляду проекту створення ПФГ та ТНПФГ до одного місяця^{**}. Таке значне зниження визначається тим, що основний обсяг роботи – складання висновків стосовно поданих документів, розгляд необхідних для створення групи документів, підготовка проектів постанови КМУ про створення ПФГ або проекту протокольного рішення КМУ з цього питання разом з обґрунтуванням прийнятих рішень, здійснюється на попередньому етапі.

Для законодавчого закріплення запропонованих змін у порядку створення ПФГ і скорочення терміну проходження стадії узгодження приватних і публічних інтересів (коли готується та приймається рішення КМУ про створення ПФГ) уявляється доцільним у частині першій пункту 4 статті 3 Закону про ПФГ змінити термін розгляду КМУ проекту створення ПФГ з трьох місяців до двох місяців з обмовкою «при необхідності додаткових даних термін створення ПФГ може бути продовжено на один місяць», і термін розгляду КМУ проекту створення ТНПФГ з шести місяців до трьох. Крім цього слід виключити пункт 14 Положення про ПФГ; у пункті 2 статті 3 Закону про ПФГ серед документів, які подаються уповноваженою особою ініціаторів створення ПФГ на ім'я Прем'єр-міністра України, виключити «висновки відповідного галузевого міністерства чи відомства України, Фонду державного майна України, АМК України щодо доцільності створення ПФГ, стосовно техніко-економічного обґрунтування та Генеральної угоди»; у пункті 16 Положення про ПФГ серед документів, які подаються уповноваженою особою ініціаторів створення ПФГ на ім'я Прем'єр-міністра України, виключити «висновки відповідного міністерства чи іншого центрального органу виконавчої влади, до компетенції якого належать питання формування

* Зараз ця процедура відносно проекту ТНПФГ триває 3 місяці.

** Зараз цей етап триває відносно національних ПФГ 2 місяці, відносно ТНПФГ – 3 місяці.

та реалізації державної політики у відповідній сфері діяльності, Мінекономіки, Фонду державного майна та АМК України про доцільність створення ПФГ, стосовно техніко-економічного обґрунтування та Генеральної угоди»; пункт 18 Положення про ПФГ викласти у наступному вигляді:

«18. Прем'єр-міністр України після надходження документів, зазначених у пункті 16 цього Положення, доручає центральному органу виконавчої влади, до компетенції якого належать питання формування та реалізації державної політики у відповідній сфері діяльності, Міністерству економіки та з питань європейської інтеграції, Фонду державного майна та Антимонопольному комітетові, підготувати висновки стосовно доцільності створення ПФГ, розробити проект постанови Кабінету Міністрів України про створення ПФГ та затвердження Генеральної угоди про спільну діяльність чи проект протокольного рішення Кабінету Міністрів України про відмову у створенні ПФГ за участю українського головного підприємства та учасників у місячний, а у разі створення транснаціональної ПФГ – у двомісячний термін.

Для визначення можливості монополізації чи суттєвого обмеження конкуренції на товарних ринках унаслідок створення ПФГ і для складання відповідних висновків Антимонопольного комітету уповноважена особа подає до Антимонопольного комітету інформацію та документи відповідно до вимог, установлених законодавством»; пункт 20 Положення про ПФГ викласти в наступній редакції:

«Кабінет Міністрів України в місячний термін приймає рішення про створення або відмову у створенні ПФГ чи транснаціональної ПФГ».

За умови внесення відповідних змін до частини першої пункту 4 статті 3 Закону про ПФГ, виключення пункту 14 Положення про ПФГ, внесення змін до пункту 18 та 20 Положення про ПФГ загальний термін створення (реєстрації) ПФГ складе два місяці та два тижні** (у випадках необхідності додаткових даних – три місяці та два тижні); ТНПФГ складе три місяці та два тижні***. Скорочення термінів створення (реєстрації) ПФГ повинно позитивно вплинути на процеси створення ПФГ.

* у даному випадку і далі не зроблено поправку на зміну нумерації пунктів у зв'язку з можливою відміною пункту 14 Положення про ПФГ (інакше даний пункт буде мати номер 17 і повинен буде посилатися на пункт під номером 15).

** Для порівняння, зараз цей термін складає 4 місяці та 2 тижні.

*** Для порівняння, зараз цей термін складає 8 місяців та 2 тижні.

Крім порядку створення та термінів стадії узгодження приватних і публічних інтересів (коли готується та приймається КМУ рішення про створення ПФГ), потребують коригування умови створення ПФГ. Так, пунктом 3 статті 3 Закону про ПФГ і пунктом 17 Положення про ПФГ обмежено у створенні ПФГ, річний обсяг реалізації кінцевої продукції ПФГ яких, еквівалентний сумі, що менше ста мільйонів доларів США за рік, починаючи з другого року після створення ПФГ. Хоча дані норми містять обмовку про можливість продовження цього терміну окремою постановою КМУ у разі створення ПФГ для виробництва новоосвоєваних видів кінцевої продукції та з довгостроковим циклом виробництва, взагалі можливість створення ПФГ знижується. На цьому при обґрунтуванні вето Президента України 1995 року наголошував КМУ, і з цим погоджувалися вітчизняні економісти [150, с. 81-83; 48, с. 26] і юристи [60, с. 29]. Дійсно це є проблемою, адже у багатьох галузях виробництва неможливо за два роки досягти такого високого рівня реалізації кінцевої продукції ПФГ; далеко не усі вітчизняні банки зможуть належним чином здійснювати фінансування і кредитування інших учасників ПФГ, щоб випуск кінцевої продукції ПФГ на другий рік діяльності групи досяг суми, еквівалентної ста мільйонам доларів США. Тому уявляється доцільним скасувати ці обмеження, виключивши відповідні норми із Закону про ПФГ та Положення про ПФГ.

Слід зазначити, що у законодавстві РФ про ФПГ такого обмеження немає. Вирішальним критерієм повинен бути не рівень ПФГ, а важливість державної програми і можливість її виконання ПФГ, що створюється. Виключення зазначених норм повинно сприяти створенню ПФГ.

Необхідно обмовитися, що пропозиції відносно скорочення термінів створення (реєстрації) ПФГ шляхом виключення зайвих етапів, а також відносно зняття вимог до розрахункових обсягів реалізації кінцевої продукції не сподобалися І. Кравець [126, с. 65], щоправда, без конструктивної критики. Натомість нею пропонується встановлення у Законі про ПФГ, а не у Постанові про ПФГ граничних термінів отримання визначених у ньому висновків (узгоджень) відповідних міністерств та інших центральних органів виконавчої влади (названих авторкою відомствами) про доцільність створення ПФГ, техніко-економічного обґрунтування та Генеральної угоди ПФГ. Можливо, у цьому є раціональне зерно, але якщо надмірно загромадити Закон про ПФГ нормами про її створення, тоді Положення про ПФГ виявиться зайвим і його треба буде скасувати, тим самим поглибивши проблему заурегульованості

законодавства. Забезпечення виконання цієї норми авторка пропонує здійснити шляхом «...встановлення санкцій за порушення визначених законом вимог (у формі адміністративно-господарського штрафу) щодо строків надання відповідних висновків зазначеними міністерствами і відомствами» [126, с. 65]. З цього приводу незрозуміло до кого пропонується застосовувати адміністративно-господарський штраф, до «міністерств та відомств»? Але ж згідно зі статтями 239 та 241 ГК України адміністративно-господарський штраф застосовується до суб'єктів господарювання.

Отже, необґрунтовані і зверхні пропозиції не витримують порівняння з попередніми пропозиціями щодо спрощення порядку створення (реєстрації) ПФГ. Певна річ, удосконалення законодавства про ПФГ може здійснюватися різними шляхами, але вони повинні бути проробленими і обґрунтованими. Запропоновані нами пропозиції повинні сприяти створенню ПФГ.

Іншими умовами створення ПФГ, які потребують коригування, є умови, пов'язані з кількісним складом банків у ПФГ та кількістю ПФГ, до складу яких може входити один банк, а також із заборобою на створення ПФГ у певних галузях. Ці умови прямо впливають на створення ПФГ.

Отже, у частині другій пункту 6 статті 2 Закону про ПФГ сказано, що у складі ПФГ може бути тільки один банк, а частиною першою пункту 6 даної статті встановлено, що головне підприємство, установа, організація можуть бути головним підприємством чи учасником тільки однієї ПФГ. Ці обмеження вимагають більш детального розгляду. Зокрема, обмеження кількості банків у ПФГ одним уявляється не досить виправданим, адже капітал більшості вітчизняних комерційних банків на сьогоднішній день є недостатнім для фінансування великих державних програм. На це вказують об'єктивні кількісні характеристики (станом на 01.05.2000 року зі 158 діючих банків від'ємне значення нормативного капіталу було зафіксовано у 4 банків; від 1 до 2 млн. євро мали 15 банків, від 2 до 3 млн. – 25, від 3 до 5 млн. – 50, від 5 до 10 млн. – 47, понад 10 млн. євро нормативного капіталу мали лише 20 банків [219, с. 2-3]. Взагалі за класифікацією вітчизняних банків відповідно до Рішення НБУ з питань нагляду і регулювання діяльності банків № 29 від 29.01.2002 р., критерієм якої є розмір активів, їх було поділено на «найбільші», «великі», «середні» й «малі». До «найбільших» та «великих» належать лише 20 із 152 банків. При цьому станом на 01.10.2002 року середній розмір балансового капіталу на одну установу групи «найбільших» банків становив понад 373 млн. грн., «великих» – 112 млн. грн., «середніх» – 58 млн. грн.,

«малих» – 26 млн. грн. [55, с. 88-89]), а також той факт, що за своєю потужністю український банківський капітал значно поступається не лише Заходу і Росії, але й багатьом країнам СНД, адже у 1996 році лише 2 українські банки входили до ста значних банків СНД [114, с. 41]. Характерним прикладом неспроможності банку здійснювати фінансування проекту ПФГ є банк ПФГ «Титан»*, що підтверджується у листі Міністерства промислової політики від 14 січня 2003 року до КМУ, де, зокрема вказується, що цей банк не має достатніх обсягів активів для повного фінансування потреб підприємств – учасників ПФГ, у зв'язку з чим керівництво ПФГ продовжує роботу по залученню до складу ПФГ ще однієї або декількох фінансово-кредитних установ [257]. У даному випадку додатковим аргументом на користь дозволу кільком банкам брати участь у реалізації проекту однієї ПФГ є той факт, що місце цього банку зайняли два інших банки**. На необхідність дозволу двом та більше або об'єднанню комерційних банків бути учасником однієї ПФГ вказували вітчизняні економісти [91, с. 77-88, с. 82-83; 255, с. 13 та ін.] і правознавці [60, с. 28].

Також аргументом на користь даної думки є той факт, що у Законі РФ про ФПГ заборони на участь в одній групі кількох банків немає, і учасниками багатьох ФПГ є кілька банків, або їх об'єднання [81, с. 5-6].

З огляду на викладене уявляється доцільним виключити із Закону про ПФГ частину другу пункту 6 статті 2 зі змістом «у складі ПФГ може бути тільки один банк».

Друга умова створення ПФГ, що стосується участі банків у ПФГ, є зворотньою від умови, що була розглянута, – участі одного банку одночасно у більш ніж одній ПФГ. Як зазначалося, Законом про ПФГ забороняється головному підприємству чи будь-якому учаснику групи брати участь в іншій ПФГ. Дану заборону слід розуміти як захист законодавцем однієї ПФГ від діяльності її учасників на користь іншої. Проте, на користь дозволу банку брати участь у більш ніж одній ПФГ свідчить необхідність раціональніше використовувати тимчасово вільний капітал великого комерційного банку, здатного забезпечити фінансування і кредитування двох чи більше ПФГ, що виконують державні програми, а також позиції російських вчених Е. Чекмарьової, А. Тюріної та ін. [250, с. 24; 229, с. 43 та ін.]. Інший

* За розміром активів банк, що брав участь у ПФГ «Титан» належить до категорії «середні» банки.

російський економіст визначив можливість участі фінансових структур у кількох ФПГ як об'єктивно необхідну диверсифікацію об'єктів вкладення капіталу [208, с. 40]. Закон РФ про ФПГ також не містить дозволу щодо участі одного банку у двох чи більше ФПГ, хоча пропонувалися доповнення до статті 3 Закону РФ про ФПГ, які б у вигляді виключення надали можливість банкам і кредитним організаціям брати участь у кількох ФПГ. Н.Ю. Круглова взагалі вважає за необхідне законодавчо передбачити право усіх учасників ФПГ входити своїми активами до складу кількох груп [129, с. 250-251]. Можливо, не слід поспішати надавати такий дозвіл усім учасникам ПФГ, однак відносно банків це уявляється виправданим.

Хоча аргумент про відносно невелику кількість «великих» комерційних банків в Україні у даному випадку свідчить проти дозволу на входження одного банку до кількох ПФГ, – у випадку скасування обмеження щодо мінімального обсягу реалізації кінцевої продукції ПФГ, встановленого пунктом 3 статті 3 Закону про ПФГ і пунктом 17 Положення про ПФГ, в Україні отримають дозвіл на створення «невеликі» ПФГ, кредитування учасників двох чи більше з яких зможе здійснювати один великий банк (з часом кількість великих банків в Україні об'єктивно повинна зростати^{*}). Навіть якщо пропозиції щодо скасування пункту 3 статті 3 Закону про ПФГ і пункту 17 Положення про ПФГ лишаться невиконаними, у випадку дозволу банку брати участь у більш ніж одній ПФГ, певна кількість банків все одно зможе здійснювати фінансування учасників хоча б двох ПФГ. При цьому у випадку встановлення неможливості одним банком створювати умови для виконання двома чи більше ПФГ комплексних державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції, ФДМ України, АМК України, КМУ відмовлять у створенні (реєстрації) однієї чи більше, або й усіх ПФГ.

Можливість захисту інтересів ПФГ від негативних дій банку, що одночасно є учасником іншої, повинна окреслюватися Генеральною угодою ПФГ та двосторонніми договорами.

Також слід зазначити, що незважаючи на обмеження Законом РФ про ФПГ щодо входження учасників ФПГ більш ніж до однієї групи, учасникам – суб'єктам господарювання РФ та Білорусі, які входять до Міждержавної ФПГ

^{**} Після неспроможності банку ПФГ «Титан» реалізації державної програми допомагали два банки, що належать до категорій «найбільші» і «великі».

«Гранит» надано дозвіл входити до складу інших – національних ФПГ, діяльність яких не пов'язана з виконанням мети створення групи (частина 2 статті 2 Угоди про створення та діяльність Міждержавної фінансово-промислової групи «Гранит») [178].

Отже, з метою використання можливостей великих вітчизняних (зарубіжних у випадку створення ТНПФГ) комерційних банків, після частини першої пункту 6 статті 2 Закону про ПФГ слід додати норму з наступним змістом:

«У виключних випадках за рішенням Кабінету Міністрів України банк може брати участь у двох чи більше ПФГ, якщо така участь не зашкодить реалізації мети створення жодної із цих ПФГ».

Крім цих умов, що висуваються під час створення до ПФГ, у вік розвитку постіндустріальної економіки невинуватеною є заборона на створення ПФГ у сфері зв'язку, а так само у сучасній енергозалежній економіці невинуватеною є заборона щодо створення ПФГ у сфері надання транспортних послуг, встановлені частиною другою пункту 7 статті 2 Закону про ПФГ, що зазначалося у 1.2. (можливо законодавець випустив з уваги стільниковий і мобільний зв'язок й інформаційні технології, а також великі стратегічні газо- та нафтопроводи, що належать до транспорту). А отже така заборона є невинуватеною і потребує скасування, тобто виключення з частини другої пункту 7 статті 2 Закону про ПФГ слів «транспортних послуг».

Таким чином, внесення запропонованих змін та доповнень до Закону про ПФГ та Положення про ПФГ повинно сприяти спрощенню порядку створення ПФГ, скороченню стадії узгодження приватних і публічних інтересів (підготовки та прийняття КМУ рішення про створення ПФГ), уможливити створення «невеликих» ПФГ, сприяти підвищенню ефективності використання ресурсів вітчизняних банків при реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, уможливити створення ПФГ у сфері надання транспортних послуг із транспортування енергоносіїв, у сфері надання послуг зв'язку і теле- й комп'ютерних комунікацій.

* Про це зокрема свідчить об'єктивна централізація банківського капіталу в інших країнах [256, с. 617-619 та ін.].

2.2. Майнова основа господарювання промислово-фінансових груп

ГК України у частині 1 статті 55 давалося визначення суб'єктів господарювання як учасників господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. З даного визначення витікає, що кожен суб'єкт господарювання України має відокремлене майно, в межах якого несе відповідальність, за виключенням випадків, передбачених законодавством. Згідно із Законом про ПФГ останні є суб'єктами господарювання без статусу юридичної особи, що впливає з положень частини 3 статті 125 і частини 1 статті 58 ГК України, має відокремлене майно, яке надається учасниками ПФГ для виконання державної програми, спрямованої на випуск кінцевої продукції ПФГ.

Учасники ПФГ як суб'єкти господарювання зі статусом юридичної особи згідно з главою 14 ГК України здійснюють господарювання на основі будь-яких речових прав, передбачених ЦК України та ГК України. Це саме буде стосуватися і ПФГ, якщо після внесення запропонованих у главі 1.2. змін, її буде створено як об'єднання підприємств зі статусом юридичної особи.

Сьогодні, коли ПФГ є об'єднанням підприємств без статусу юридичної особи, певна частка майна учасників ПФГ передається ПФГ для надання їй можливості здійснювати управління групою і виконувати завдання щодо реалізації певної державної програми. Майно, яке передається ПФГ її головним підприємством і учасниками, є спільним майном головного підприємства та учасників ПФГ, закріпленим за ПФГ на праві спільної власності. У ПФГ, що є суб'єктом господарювання і має певні права і обов'язки, виникає відповідне речове право.

Аналогічно викладеному нюанси, пов'язані з майновими питаннями ПФГ роз'яснювалися в інформаційному листі Вищого арбітражного суду України від 25.06.96 р. № 01-8/234 «Про Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» [198], яким визначалося, що діяльність ПФГ відповідно до статті 434 Цивільного кодексу УРСР є окремим видом спільної діяльності. Укладаючи Генеральну угоду ПФГ, сторони визначають обов'язок кожного з учасників ПФГ щодо внесків, необхідних для досягнення мети, з якою створюється ПФГ. Такими внесками можуть бути грошові суми, майно,

трудова участь, надання послуг, розробка і забезпечення проектною документацією тощо. Відповідно до статті 432 Цивільного кодексу УРСР усі ці внески є спільною власністю учасників угоди з визначенням часток (долі) кожного. Тому в разі реорганізації або ліквідації ПФГ її учасник має право вимагати повернення своєї частки спільного майна в натурі або шляхом грошової компенсації, якщо виділ майна в натурі неможливий без нерозмірної шкоди для його господарського призначення (стаття 115 Цивільного кодексу УРСР). Лист Вищого арбітражного суду України підтверджує наявність у ПФГ відокремленого майна. Далі роз'яснюється, що в процесі дії Генеральної угоди ПФГ кожен з її учасників без згоди інших учасників ПФГ не має права розпоряджатися своєю часткою у спільній власності. З метою реалізації державних програм право розпоряджатися спільним майном, у тому числі шляхом його відчуження, має головне підприємство ПФГ за умови, що це передбачено Генеральною угодою ПФГ. Пунктом 2 статті 2 Закону про ПФГ передбачено, що право діяти від імені ПФГ має виключно головне підприємство ПФГ. Як було підкреслено у листі, вимоги статті 431 Цивільного кодексу УРСР щодо видачі довіреності для ведення спільних справ у даному випадку не повинні застосовуватися. За таких обставин головне підприємство укладає угоди від свого імені, набуває цивільних прав і несе обов'язки за укладеними угодами [198].

ПФГ надає власне відокремлене майно, що є спільною власністю її учасників, головному підприємству ПФГ, яке є її структурною одиницею і використовує це майно на праві оперативного використання, передбаченому статтею 138 ГК України. Обсяг майнових правомочностей головного підприємства ПФГ визначається ПФГ відповідно до Закону про ПФГ і закріплюється у Генеральній угоді ПФГ.

Отже, ПФГ, яка не має статусу юридичної особи, має відокремлене майно, закріплене за нею на певному титулі речового права. При цьому майно ПФГ може обліковуватися окремо на балансах кожного з учасників, проте використовуватися ними може лише з метою виконання відповідних програм. Також майно ПФГ, яке було надане учасниками для виконання програми, може обліковуватися на балансі одного з підприємств (як правило, головного підприємства ПФГ). Крім цього, одним з учасників ПФГ (скоріше за все, головним підприємством ПФГ) згідно з положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 20 «Консолідована фінансова звітність», затвердженого МФУ 30.07.1999 за № 176 і зареєстрованого у Мінюсті України

12 серпня 1999 року за № 553/3846 [118], а також іншими НПА, якими регламентується ведення бухгалтерського та податкового обліку і подання фінансової звітності, може здійснюватися ведення консолідованого обліку ПФГ як об'єднання підприємств без статусу юридичної особи.

Слід зазначити, що об'єднання підприємств без статусу юридичної особи може мати самостійний баланс. У промислових об'єднаннях СРСР майно підприємств-учасників обліковувалося на їх самостійних балансах, майно управління об'єднання обліковувалося на самостійному балансі управління, а всі ці баланси включалися до зведеного балансу об'єднання. З приводу цього М.І. Коняєв зазначав, що наявність статусу юридичної особи не обов'язкова для господарського об'єднання СРСР, проте самостійний баланс об'єднання є виразом майнової відокремленості об'єднання і не може розглядатися як такий, що лише арифметично сумує баланси учасників об'єднання, адже багато витрат через їх значні обсяги не знаходять і не можуть знайти місце у балансах підприємств-учасників (зокрема, витрати на здійснення геологорозвідувальних робіт, великих НДДКР та ін.) [119, с. 147-149]. Наявність у ПФГ відокремленого балансу сприятиме підвищенню як внутрішнього, так і зовнішнього контролю цільового використання майна ПФГ, наданих пільг тощо. Тому слід рекомендувати головному підприємству ПФГ та учасникам ПФГ, організувати ведення консолідованого обліку з використанням зведеного балансу ПФГ.

Отже, розглянувши загальні аспекти майнових відносин ПФГ, перейдемо до розгляду проблем ПФГ, пов'язаних з необхідністю забезпечення довготерміновості у співпраці між учасниками ПФГ, а також створення і постійного існування певної майнової бази в якості страхування від кризових явищ в економіці та ін.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної практики вказує на ефективність взаємного володіння акціями або частками у майні учасниками великих об'єднань. Особливої уваги у цьому аспекті заслуговують зв'язки між банками та промисловими підприємствами [32, с. 26]. Також вчені відстоюють можливість учасників ПФГ (зокрема банку) володіти акціями інших учасників та здійснювати трастове управління ними [49, с. 58-59]. Російський вчений приходить до висновку, що перехресне володіння кожним з учасників ФПГ невеликим, недостатнім для одностороннього контролю пакетом акцій кожного з інших членів ФПГ, яке забезпечує в сумі контрольний пакет акцій кожної організації, що входить до ФПГ, за відсутності холдингової системи є

перспективним з позицій ефективності управління [221, с. 18]. Взагалі передачу в траст (довірче управління) центральній компанії ФПГ РФ тимчасово закріплених за державою пакетів акцій учасників цієї ФПГ, передбачену пунктом 1 статті 15 Закону РФ про ФПГ, можна вважати певною пільгою ФПГ.

У РФ є приклади передачі Міндержмайна і суб'єктами господарювання пакетів акцій учасників у траст ЦК ФПГ [56, с. 22-24; 32, с. 17 та ін.]. Можливість держав передавати у довірче управління центральній компанії групи тимчасово закріплені за державою пакети акцій її учасників, проводити залік заборгованості учасника групи «Аэрофин», акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах (торгах) в обсязі, передбаченому умовами таких конкурсів (торгів), якщо покупцем є центральна компанія групи «Аэрофин», передбачено статтею 7 Угоди про створення транснаціональної фінансово-промислової групи із забезпечення експлуатації та ремонту авіаційної техніки цивільної авіації держав – учасниць СНД [179].

В Україні постановою КМУ від 15 травня 2000 року закладено засади управління державними корпоративними правами [31], які аналізувалися вітчизняними вченими з метою удосконалення організації управління [41]. Крім цього, деякі суб'єкти господарювання мають право здійснювати довірче управління коштами інших (зокрема банки на підставі пункту 5 частини 4 статті 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» № 2121 від 7 грудня 2000 року за умови отримання письмового дозволу НБУ мають право здійснювати довірче управління коштами та цінними паперами за договорами з юридичними та фізичними особами) [4].

Дані ФРН, крім підтвердження вагомої ролі банків у ФПГ свідчать про повсюдну взаємочасть компаній у капіталі [80, с. 84]. У Японії учасники ФПГ (кейрецу) також взаємно володіють акціями одне одного, щоправда, у невеликих масштабах [164, с. 414]. Це є першою рисою забезпечення тісних зв'язків між ними [64, с. 123]. Звертає на себе увагу вибіркового характеру заборони перехресного володіння акціями, який зберігає можливість такого володіння для фірм, що не є дочірніми [80, с. 82-83]. Статтею 211-2 Торгового кодексу Японії було заборонено придбання акцій материнської компанії дочірньою компанією [226, с. 54-55]. Таке обмеження уявляється виправданим з точки зору незалежності головної компанії групи від учасників, що є запорукою об'єктивного управління діяльністю ПФГ.

Отже, досвід РФ, ФРН, Японії та інших країн свідчить про певну ефективність взаємного володіння учасниками ПФГ акціями один одного, що сприяє довготерміновій співпраці. Можливість перерозподілу акцій між учасниками дозволяє їм страхувати тих, що переживають тимчасові складнощі. Володіння центральною структурою групи (головною компанією, головним підприємством тощо) певною кількістю акцій інших учасників сприяє покращенню управління ПФГ.

Слід зазначити, що з метою створення в Україні об'єднань підприємств, учасники яких будуть взаємно володіти акціями один одного, що створить відносини залежності, але не буде породжувати відносини контролю-підлягання, вітчизняними вченими пропонувалося відповідно визначити термін «корпорація» [71, с. 61-62].

Отже, у певних випадках взаємне володіння акціями позитивно впливає на сталість і довготерміновість діяльності суб'єктів господарювання. У контексті надання учасникам ПФГ права вибору організаційно-правової форми об'єднань підприємств останні, користуючись статтями 125 і 126 ГК України зможуть створювати ПФГ у формі асоційованих підприємств (господарських організацій). При цьому перехресне володіння акціями повинно сприяти спільній зацікавленості учасників групи у результатах діяльності. Можливість продажу, безоплатної передачі акцій учасниками ПФГ один одному дозволить страхувати ними один одного під час кризових явищ. Певна річ, у системі участі можуть бути певні недоліки. Так у випадку кризи одного з учасників, її наслідки можуть фатально відбиватися на інших. Однак, якщо частки участі у майні один одного будуть невеликими, такі відносини сприятимуть взаємній зацікавленості у спільній співпраці і не викличуть надто негативних наслідків у кризових випадках.

Крім акціонерних зв'язків у групі на досягнення мети діяльності ПФГ і забезпечення довготермінової активної співпраці повинно позитивно вплинути страхування учасниками один одного від ризиків. У зв'язку з цим уявляється доцільним створення в межах групи окремого фонду, кошти з якого на певних умовах, передбачених Генеральною угодою ПФГ, будуть надаватися учасникам, що відчувають наслідки кризових явищ [70].

На користь ефективності такого кроку свідчить практика і законодавство виробничих та промислових об'єднань СРСР, України, РФ, деяких інших країн.

Ідея необхідності створення в межах ПФГ цільових фондів не є абсолютно новою. Джерела та цілі використання спеціальних фондів підприємствами, промисловими та виробничими об'єднаннями СРСР, створюваних на підставі постанови ЦК КПРС та Ради Міністрів СРСР від 4 жовтня 1965 року № 729 «Про удосконалення планування і посилення економічного стимулювання промислового виробництва» [180], положення про виробниче об'єднання (комбінат) № 212 від 27 березня 1974 року [192] та інших НПА вітчизняними вченими досліджувалися [57, с. 82-83; 202, с. 70-73; 140, с. 75-76; 139, с. 42-47; 127, с. 32-33; 59, с. 22-25 та ін.]; також наводилися приклади створення таких фондів суб'єктами господарської системи колишнього СРСР [202, с. 73].

При цьому створення спеціальних фондів передбачалося як для виробничих об'єднань (комбінатів), що мали статус юридичної особи, так і для промислових об'єднань, які такого статусу не мали. У виробничих об'єднаннях основною частиною великої кількості фондів об'єднання розпоряджалися самі виробничі об'єднання (комбінати), а певною (часто меншою) частиною коштів цих фондів розпоряджалися виробничі одиниці [105, с. 120]. У промислових об'єднаннях кошти фондів обліковувалися на консолідованому балансі об'єднання і на рахунках підприємств – учасників.

В Україні діючим законодавством, зокрема, статтею 14 Закону України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 року [8], статтею 36 Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року [4] та ін. передбачено зобов'язання окремих суб'єктів господарювання створювати страхові (резервні) фонди. Цими нормами визначено мінімальний поріг відрахувань з наданням права вибору суб'єкту господарювання. Наявність спеціального фонду банку сприяє його протидії негативним коливанням в економіці. Загальновідомо, що банки часто виявляють більшу фінансову стійкість, ніж підприємства інших сфер господарювання, банкрутства банків трапляються значно рідше, викликаються, як правило, неекономічними причинами і сприймаються як надзвичайні пригоди державного значення.

На користь створення окремих фондів для фінансування наукових розробок, страхування учасниками групи один одного під час кризових явищ тощо висловлювалися вітчизняні вчені і практики. Зокрема, С.Г. Сидоров з метою страхування операційних ризиків у ПФГ серед іншого пропонує формування резервного фонду групи, який, на його думку, повинен формуватися згідно з законами та Генеральною угодою ПФГ. На формування

даного фонду повинно спрямовуватися не менше 5% суми прибутку ПФГ, отриманого у звітному періоді. Крім цього, пропонується формування цільових резервних фондів (фонду страхування цінового ризику, фонду уцінки товарів та ін.), суми відрахувань до яких повинні визначатися в межах ПФГ [214, с. 60].

У російській практиці є приклади створення резервних фондів, фондів фінансування НДДКР та ін. у ФПГ. Так, у 1998 році було підписано Угоду між урядами РФ та Республіки Білорусь про створення міждержавної ФПГ «Формаш», особливістю якої є пряма вказівка на створення у межах групи фонду фінансування НДДКР, що формується за рахунок відрахувань учасників з обох сторін у розмірі до 1,5% собівартості продукції [52, с. 25]).

Також у російській економічній літературі висловлюються думки та аргументи на користь необхідності створення резервного фонду в межах ФПГ [194, с. 110; 263, с. 94]. Зокрема, Ю. Якутіним пропонується надання підприємствам-учасникам ПФГ можливості створення на базі центральної компанії (головного підприємства ПФГ) фондів для реалізації державних програм за рахунок цільових відрахувань від собівартості продукції учасників (не більше 2%) або з валового прибутку до оподаткування в розмірі не більше 0,5 – 1,0% від його розміру, а також можливості створення фондів корпоративного управління за рахунок відрахувань з тих же джерел у розмірі не більше 0,2% та 0,1% відповідно [263, с. 94]. Пономаренком А. запропоновано встановлення чітких процедур формування заставних корпоративних фондів та реалізації солідарної відповідальності учасників [194, с. 110].

Резервні фонди та фонди фінансування наукової сфери, соціально-економічних заходів створюються у межах промислово-фінансових корпорацій інших країн. Так, у Торговому кодексі Японії статтею 288 та частиною першою статті 288-2 передбачено обов'язкове формування компаніями страхового фонду за рахунок прибутку (стаття 288) і за рахунок сум, не нарахованих у капітал компанії з ціни акцій; сум надлишків у випадку перевищення суми капіталу після скорочення капіталу над сумою, необхідною для погашення чи викупу акцій, і сумою, використаною для компенсації збитків; суми надлишків у випадку перевищення вартості майна, отриманого від компанії, що перестала існувати у результаті злиття чи приєднання, над сумою зобов'язань цієї компанії і сумами, що сплачуються акціонерами компанії, а також сумою збільшеного капіталу компанії, яка продовжує

існувати після злиття і сумою капіталу компанії, утвореною після злиття. Певний інтерес становить зобов'язання накопичувати резервний фонд за рахунок прибутку у розмірі не менше однієї десятої частини прибутку до того часу, поки цей резервний фонд прибутку не досягне чверті капіталу компанії [226, с. 96-97]. Також, в Японії і США великі корпорації і заможні фізичні особи – їхні власники чи керівники за рахунок відрахувань від фінансових результатів діяльності (для корпорацій) та внесків (для фізичних осіб) створюють окремі фонди, що часто володіють власною правосуб'єктністю і є незалежними від постачальників джерел фінансування. Ці фонди фінансують розвиток культури і наукової сфери. Особливо важливим є фінансування НДДКР [184, с. 34-37].

Отже, історичний, вітчизняний та зарубіжний досвід свідчить про виправданість існування спеціальних резервних фондів та фондів фінансування НДДКР у ПФГ, які повинні сприяти забезпеченню стійкості групи.

Джерелом, з якого будуть здійснюватися відрахування до фондів ПФГ, доцільно визначити валові витрати, оскільки вітчизняне законодавство та практика пішли по шляху віднесення витрат на створення резервних фондів і фінансування НДДКР на валові витрати. Згідно з пунктом 5.2.4. Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» суми коштів, внесені до страхових резервів включаються до складу валових витрат; згідно з пунктом 5.2.12. цього Закону суми коштів, спрямовані уповноваженими банками до додаткового спеціального резерву страхування коштів пенсійного фонду банківського управління (тобто кошти, спрямовані на створення спеціального резервного фонду банків) відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про проведення експерименту в житловому будівництві на базі холдингової компанії «Київміськбуд» також включаються до складу валових витрат; згідно з пунктом 5.2.13. до складу валових витрат серед іншого включаються суми коштів або вартість майна, добровільно перераховані (передані) для цільового використання установам науки; згідно з пунктом 5.4.2. даного Закону до валових витрат включаються витрати, крім тих, що підлягають амортизації, пов'язані з науково-технічним забезпеченням основної діяльності, на винахідництво і раціоналізацію господарських процесів, проведення дослідно-експериментальних та конструкторських робіт, виготовлення та дослідження моделей і зразків, пов'язаних з основною діяльністю платника податку, виплатою роялті та придбанням нематеріальних

активів (крім тих, що підлягають амортизації) для їх використання в основній діяльності платника податку [5].

Кошти спеціальних фондів обліковуються на рахунках в установах банків. Виходячи з того, що у складі ПФГ обов'язково є банк, уявляється доцільним передбачити у законодавстві здійснення обліку коштів фондів ПФГ на рахунках у банку ПФГ. Таке зобов'язання буде сприяти забезпеченню стійкості групи, а також стане додатковим важелем підтримки банку іншими учасниками ПФГ.

Аналізуючи викладене необхідно зазначити, що якщо необхідність передбачення у вітчизняному законодавстві зобов'язань ПФГ щодо страхування своєї діяльності і пріоритетного розвитку НДДКР, а також включення їх до складу валових витрат суперечок викликати не повинні, то відносно сум відрахувань існують різні думки. Остаточне обґрунтування сум відрахувань учасників ПФГ полягає у площині економічних досліджень. Взагалі уявляється за необхідне встановлення норм відрахувань до фондів для усіх суб'єктів господарювання (у тому числі, і в першу чергу ПФГ й їх учасників), які виконують певну державну програму. Необхідність застосування програмного підходу в даному випадку пояснюється тим, що кожна окрема ПФГ створюється шляхом видання постанови КМУ під реалізацію певної державної соціально-економічної програми, розробленої КМУ і затвердженої ВР України; програми мають різну важливість для держави; учасники різних ПФГ різняться між собою за значною кількістю критеріїв. Розробку державних програм розвитку і структурної перебудови економіки здійснює КМУ, ним же видається постанова про створення ПФГ, ним же здійснюється контроль виконання відповідних державних програм і ним же контролюється діяльність ПФГ. Виходячи з цього, буде виправданим надання КМУ повноважень щодо розробки (підтвердження після розробки відповідним міністерством чи іншим центральним органом державної влади) і затвердження норм відрахувань до фондів кожної ПФГ та інших суб'єктів господарювання, що виконують конкретну державну програму. Однак у даному випадку справедливим буде поєднати засади централізації та децентралізації, встановивши крайні межі відрахувань і надавши учасникам ПФГ можливість самостійно визначати суми або частки відрахувань, не порушуючи встановлених меж [82, с. 265].

Таким чином, з урахуванням зазначеного, а також з метою усунення прогалини у Законі про ПФГ у вигляді майже повної відсутності норм,

регулюючих майнові відносини, необхідно запропонувати додати статтю 7 з наступним змістом:

«Стаття 7. Спеціальні фонди ПФГ

1. Головна господарська організація ПФГ та учасники ПФГ здійснюють відрахування у межах розмірів, передбачених постановою КМУ про створення ПФГ, із валових витрат, до резервного фонду ПФГ і фонду фінансування НДДКР ПФГ.

2. Облік коштів резервного фонду ПФГ та фонду фінансування НДДКР ПФГ здійснюється на рахунках головної господарської організації ПФГ, відкритих у банку – учаснику ПФГ.

3. Виділення коштів із резервного фонду ПФГ головної господарській організації ПФГ та/або учаснику ПФГ здійснюється за рішенням загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ.

4. Кошти фонду фінансування НДДКР ПФГ розподіляються між науковими установами – учасниками ПФГ та іншими учасниками, які здійснюють НДДКР, у розмірах, що визначаються загальними зборами уповноважених представників учасників ПФГ».

Статті 6 та 7 Закону про ПФГ у випадку внесення запропонованої статті і статті 3 слід викласти під номерами 8 та 9 відповідно.

Крім цього, кошти фондів повинні бути окремо зазначені у складі валових витрат суб'єкта господарювання. Тому уявляється необхідним до пункту 5.2. Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» в редакції від 22 травня 1997 року, яким визначається склад валових витрат, додати підпункт 5.2.18. з таким змістом:

«5.2.18. Суми коштів, спрямовані головним підприємством та учасниками промислово-фінансової групи до резервного фонду промислово-фінансової групи, фонду фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт промислово-фінансової групи».

Отже, внесення запропонованих змін та доповнень до Закону про ПФГ, які стосуються майнових відносин, повинно сприяти активізації процесів створення ПФГ, зменшенню кількості корпоративних конфліктів, забезпеченню довготерміновості спільної діяльності головного підприємства та учасників груп, забезпеченню стабільної економічної «сталості» головного підприємства та учасників ПФГ за рахунок взаємної підтримки та збільшення фінансування НДДКР, підвищенню ролі державного регулювання у питаннях реалізації відповідних соціально-економічних програм тощо.

2.3. Управління промислово-фінансовими групами

Питанням управління (координації) великими корпоративними структурами присвячено багато трудів економістів та юристів, але питання порядку управління ПФГ предметно не розглядалися.

Закон про ПФГ залишає поза увагою питання управління ПФГ. Це виглядає не зовсім вірним, адже спеціальний Закон про ПФГ повинен прагнути до більш повного регулювання відносин, що існують у межах ПФГ. Питання управління, поряд з майновими питаннями діяльності, є одними з центральних, про що свідчить доволі повне окреслення напрямів регулювання таких відносин в об'єднаннях підприємств ГК України у статтях 122 і 123. Закон про ПФГ як спеціальний НПА повинен конкретизувати загальний (тим більше, що через об'єктивні причини положення статті 122 ГК України питань управління ПФГ торкаються не повністю).

У цьому аспекті нас більшою мірою цікавить вибір оптимальної схеми управління і правове регулювання на законодавчому рівні та на рівні окремої ПФГ діяльності її органів управління* чи головного підприємства ПФГ з метою ефективного управління (координації) діяльністю учасників ПФГ.

Питання вибору форми (схеми) управління викликали дискусію в економічній науковій літературі відносно співвідношення принципів централізації та децентралізації в управлінні об'єднанням підприємств. Централізація та децентралізація як антонімічні форми організації управління мають певні (часто протилежні) переваги та недоліки. Зокрема, до переваг централізації слід віднести можливість розробки та проведення єдиної стратегії та політики, вишиковування пріоритетів діяльності ПФГ таким чином, щоб вони формували поведінку її учасників саме як частин єдиної та цілеспрямованої системи, а також створення передумов ефективного використання ресурсів. Серед недоліків централізації можна визначити громіздкість та повільність системи вертикальних комунікацій, що знижують швидкість руху інформації як зверху донизу, так і знизу вверх, слабкість горизонтальних зв'язків між підприємствами-учасниками та функціональними

*Раніше, у главі 1.2 доводилася необхідність надання ПФГ права вибору організаційно-правової форми об'єднань підприємств незалежно від статусу юридичної особи.

службами, яка викликає необхідність безперервних звернень до керівництва ПФГ з різних окремих проблем, у тому числі й тих, які виникають на стику діяльності підприємств-учасників, фінансових структур та підприємств, служб тощо*. Перевагами децентралізації є гнучкість, зручність комунікацій, зменшення витрат та економія часу, зростання ступеню самостійності, а недоліками – часткове дублювання дій функціональних служб підприємств та головного підприємства і відповідні додаткові витрати, висока вірогідність неузгодженості рішень, відсутність чи недостатність єдності у ринковій поведінці учасників, складність реалізації координаційних основ* (див. табл. 3).

Отже, і надмірна децентралізація і перебільшена централізація в підсумку призводять до негативних наслідків в управлінні та діяльності групи. Тому необхідним є пошук так званої «золотої середини» в управлінні ПФГ. Як зазначають російські практики, досягнення ФПГ спільного результату, більшого за просту суму результатів розрізненої діяльності учасників, багато в чому залежить від раціональності побудови системи управління [252, с. 69-71]. У пошуках такої «середини» російські вчені виділяють три підходи до управління: «зверху – вниз», «знизу – вверх» та «цілі вниз – план вверх» [175, с. 73-74], надаючи перевагу останньому, коли керівництво ПФГ, виходячи з можливостей організації, формує цілі її діяльності, а плани розробляються учасниками з метою досягнення цих цілей та затверджуються керівництвом. У даному підході знаходить прояв симбіоз принципів централізації та децентралізації, «жорсткого» контролю та «м'якої» координації, і цей підхід відповідає виробленій за допомогою поглядів стосовно синергічного ефекту у сучасній методології господарського права, адже правовідносини у групі спираються не лише на протиставлення прав та

* Надмірне застосування принципу централізації багато в чому сприяло поглибленню і прискоренню кризи радянської економіки.

* В історії фірми несли значні збитки у зв'язку з тим, що дозволяли керівництву низових ланок приймати рішення з питань діяльності організації в цілому. Наприклад, одною з причин втрати «Bank of America» у 1986 році 1 млрд. дол. була надмірна децентралізація у прийнятті рішень з питань надання кредитів. «Bank of America» прийшлося різко скоротити кількість своїх відділень, які мають право надавати кредити, перекинувши при цьому на високопоставлених службовців центрального відділення банку обов'язки з регулярної перевірки їхньої роботи [50, с. 25].

обов'язків її учасників, а на задоволення інтересів в умовах тісного співробітництва та партнерства.

Діалектичне поєднання протилежних управлінських засад передбачалося НПА СРСР, що регламентували діяльність великих об'єднань підприємств. Так, у статті 2 загального положення про всесоюзне та республіканське промислові об'єднання було зазначено, що діяльність об'єднання будується на основі дотримання інтересів народного господарства, об'єднання та підприємств і організацій, які входять до його складу, при вірному сполученні централізованого планового керівництва з державною самостійністю й ініціативою об'єднання, підприємств та організацій [183], а у статті 16 Положення про виробниче об'єднання (комбінат) зазначалося, що управління виробничим об'єднанням (комбінатом) здійснюється на основі вірного сполучення єдиноначальності та колегіальності в обговоренні та вирішенні всіх питань з керівництва діяльністю об'єднання [192]. Тобто, у радянські часи на законодавчому рівні передбачалося поєднання принципів централізації та децентралізації в управлінні великими господарюючими суб'єктами, хоча на практиці більше уваги приділялося принципу централізації.

Отже, першим висновком з викладеного є необхідність гнучкого поєднання у процесі управління ПФГ основ централізації та децентралізації. Проте у сучасній ситуації, що склалася навколо ПФГ в Україні, не зважаючи на думки вчених про ущемлення за допомогою пункту 2 статті 2 Закону про ПФГ прав учасників групи головним підприємством [40, с. 23], учасники новостворюваних груп фактично будуть самостійними, тобто залежність від головного підприємства ПФГ буде мінімальною. Про це, зокрема, свідчать дані ПФГ «Титан», у якій під кінець кожного року на технічній нараді фахівці учасника ПФГ – Сумського державного науково-дослідного інституту мінеральних добрив і пігментів «МІНДІП» і головного підприємства ПФГ – ДАК «Титан» обговорюють тематику робіт наступного року, керівники затверджують план роботи на рік, після чого учасник ПФГ приступає до його виконання. На цьому управління (координація) діяльністю учасника ПФГ з боку головного підприємства групи фактично закінчується [148]. З цього випливає, що в єдиній на даний момент вітчизняній ПФГ переважне значення належить принципам децентралізації. У такій ситуації спільне виконання

учасниками ПФГ державної комплексної програми може ставитися під сумнів. Думки відносно необхідності зменшення самостійності учасників ПФГ висловлює вітчизняний юрист М.К. Галянтич [60].

Для налагодження ефективного жорсткого управління учасниками ПФГ з метою виконання відповідних програм уявляється виправданим надати головному підприємству ПФГ право давати учасникам ПФГ вказівки, обов'язкові до виконання. Таке право передбачено Генеральною угодою ПФГ «Титан» для її президента, іншим питанням є питання чому воно не зовсім ефективно використовується на практиці. Таке право доцільно законодавчо встановити для усіх ПФГ. Це можливо зробити шляхом створення на основі головного підприємства ПФГ об'єднання підприємств субординаційного типу зі статусом юридичної особи, такого як концерн, консорціум чи інше об'єднання підприємств з жорсткою організацією управління, або шляхом прямого визначення у законодавстві про ПФГ права головного підприємства ПФГ в особі його органу управління поточною діяльністю давати учасникам ПФГ обов'язкові для виконання вказівки. При цьому доцільно обумовити, що таке право може мати також Президент ПФГ, якщо це передбачено Генеральною угодою ПФГ. Отже, до компетенції головного підприємства ПФГ, яка має обов'язково знаходити місце у Генеральній угоді ПФГ, серед інших прав та обов'язків доцільно включити право давати обов'язкові вказівки учасникам ПФГ [70].

Це повинно сприяти посиленню принципів централізації в управлінні ПФГ, що зараз є необхідним для України. Очевидно, аналогічні проблеми є й у РФ, оскільки відомі російські економісти зазначають, що керуючі компанії горизонтально-інтегрованих ФПГ часто функціонують скоріше як консультативні служби чи «клуби» директорів, ніж як штаби стратегічного планування чи координатори фінансових потоків. У цих умовах одним з головних напрямів дій для зміни ситуації є централізація капіталу в керуючій компанії, причому принциповим орієнтиром є перетворення останньої в основне для інших учасників групи товариство. Проте вчені роблять обмовку, що холдингові структури також не завжди демонструють абсолютну ефективність [53, с. 36]. На користь використання максимально широкого переліку важелів впливу головної компанії групи на інших учасників і форм

управління ПФГ вказував відомий російський економіст Б.Г. Мільнер. Зокрема, він стверджує, що світовий досвід, практика ФПГ РФ, які створені останнім часом, та уроки функціонування різних типів виробничих об'єднань 70-х – 80-х років минулого століття повинні застерегти від використання лише типових, уніфікованих форм управління. Різноманітність умов диктує як чисельність, так і динамізм управлінських схем, таких як традиційна матрична структура, договір довірчого управління майном учасників групи однією компанією, переплетіння директоратів компаній (у прийнятті комплексних рішень), взаємне володіння акціями компаній, виділення головної компанії з делегуванням їй усіх повноважень у прийнятті рішень та ін. [163, с. 76]. У розвинених країнах для посилення централізації в управлінні великими корпораціями укладаються договори про управління [98, с. 204-205].

Отже, для ефективного управління ПФГ необхідні схеми управління з посиленням принципу централізації. Для цього, крім надання головному підприємству ПФГ права давати учасникам групи обов'язкові вказівки, необхідно законодавчо визначити компетенцію органів управління ПФГ і головного підприємства ПФГ.

У главі 1.2. було запропоновано надання права потенційним учасникам груп створювати ПФГ з використанням різних організаційно-правових форм об'єднань підприємств. Виходячи з принципу різноманітності форм організації управління ПФГ, можна виділити ПФГ зі статусом юридичної особи у формі об'єднання підприємств, передбаченого статтею 120 ГК України; ПФГ без статусу юридичної особи, інтереси якої представляє головне підприємство ПФГ.

Однак в усіх випадках ПФГ як суб'єкт господарювання, об'єднання підприємств має органи управління, як це передбачено статтею 122 ГК України.

З даної норми випливає, що вищим органом ПФГ як особливого виду об'єднань підприємств є загальні збори учасників. Тому віднесення розділом 5 Генеральної угоди ПФГ «Титан» загальних зборів учасників ПФГ до органів управління ПФГ є вірним. Виконавчий орган у даному випадку відсутній – його функції виконує головне підприємство ПФГ. Президент ПФГ одночасно є директором головного підприємства ПФГ, яке в силу пункту 3 статті 125

ГК України, а також пункту 2 статті 1 і пункту 2 статті 2 Закону про ПФГ представляє інтереси ПФГ. Президент ПФГ може входити до складу загальних зборів представників учасників ПФГ (у ПФГ «Титан» так і є), виконує свої зобов'язання щодо управління ПФГ як директор головного підприємства ПФГ. Тому Генеральною угодою ПФГ «Титан» невинновдано віднесено його до органів ПФГ.

На законодавчому рівні компетенція органів у господарському об'єднанні в загальних рисах визначається статтею 122 ГК України. З урахуванням запропонованих у главі 1.2. доповнень до глави 12 ГК України щодо можливості використання ПФГ різних організаційно-правових форм об'єднань підприємств, а також у розвиток положень ГК України необхідним є визначення особливостей діяльності та компетенції органів ПФГ у Законі про ПФГ. Для створення більш сприятливих умов для цього необхідно, у першу чергу, вирішити питання, пов'язане з наданням банку права представляти інтереси ПФГ, тобто бути головним підприємством* ПФГ.

Зараз Закон про ПФГ у пункті 2 статті 1 визначає, що головне підприємство ПФГ – це підприємство, яке виробляє кінцеву продукцію ПФГ та здійснює її збут. Проте, як ми бачили, реалізація кінцевої продукції ПФГ не є визначальним фактором в організації діяльності групи, оскільки інші її учасники можуть також здійснювати випуск та реалізацію кінцевої продукції, можуть здійснювати випуск і реалізацію іншої продукції, надавати послуги тощо, а комерційні банки та фінансово-кредитні установи у меншій мірі залежать від промислових підприємств (а часто відбувається навпаки, оскільки ПФГ головним чином створюється саме для отримання гарантованого довготермінового фінансування діяльності промислового блоку групи). У сучасних умовах провідне місце займають технології, ноу-хау, інформаційні та фінансові ресурси. У світовому господарському механізмі за об'єктивним економічним законом попиту та пропозиції одним з найдорожчих товарів є

* У даному випадку слід уточнити цей термін, визначивши його як «головна господарська організація ПФГ», оскільки термін «господарська організація», визначений пунктом 2 статті 55 ГК України, знімає загальноправову проблему співвідношення понять «підприємство», «установа», «організація», включаючи в себе їх усі. Уявляється виправданим у тексті ГК України, Закону про ПФГ, Положення про ПФГ та інших НПА замінити термін «головне підприємство ПФГ» в усіх відмінках на термін «головна господарська організація ПФГ» у відповідних відмінках.

капітал. Тепер ефективність роботи промислових підприємств прямо залежить від фінансування виробничих процесів. Тому банківська установа має об'єктивні передумови для того, щоб бути головним підприємством (головною господарською організацією) ПФГ [88, с. 243-246].

Авторами Закону про ПФГ банку відведено роль інвестора підприємств-учасників за рахунок власних коштів, а пунктом 7 статті 2 заборонено бути головним підприємством ПФГ, чим встановлено, що банк або фінансово-кредитна установа є постачальником вільного капіталу для інших учасників ПФГ. Якщо звернути увагу на досвід РФ у цьому питанні, то можна зазначити, що стаття 11 Закону РФ про ФПГ серед іншого містить норму, яка визначає, що центральна компанія ФПГ, як правило, є інвестиційним інститутом [182]. Ця норма на відміну від тієї, що знаходиться у пункті 7 статті 2 Закону про ПФГ, носить рекомендувальний характер, закликаючи суб'єктів господарського права РФ обирати ЦК ФПГ інвестиційний інститут, але й не забороняє іншої поведінки суб'єктів. Тобто у ФПГ РФ є можливість вибору.

Заборона вітчизняним банкам бути головним підприємством (головною господарською організацією) групи була спричинена тим, що ПФГ на відміну від ФПГ РФ створюється для виконання певної державної програми розвитку пріоритетних галузей виробництва, випуску певного продукту, а це вимагає від керівників групи глибокого знання виробничого процесу, значної кількості нюансів виробництва певної продукції. Однак і фахівці у сфері виробництва не знають значної кількості нюансів фінансової сфери і можуть не враховувати інтереси банків. Тому цей аргумент виявляється недостатнім щодо заборони банку бути головною господарською організацією (головним підприємством) ПФГ.

На користь можливості комерційних банків здійснювати управління ПФГ висловлюється значна кількість вітчизняних та зарубіжних економістів. Наведемо лише деякі приклади. Російський економіст Е. Торкановський та вітчизняний З. Васильченко через функції комерційного банку у ПФГ доводять його провідне місце у ній [227, с. 57; 228, с. 31-33; 49, с. 54]. Російський економіст В.Д. Рудашевський відзначає, що ФПГ – це інвестиційно-фінансовий інститут, а не виробничо-технологічний комплекс [208, с. 35]; а його колеги-співвітчизники Б. Мільнер та Е. Чекмарьова

обґрунтовують перспективність створення ПФГ під контролем комерційного банку. У якості позитивних прикладів наводиться група «МЕНАТЕП», «Интеррос» на базі ОНЕКСИМбанку, група «Российского кредита», група «Инкомбанк», група «Мост», консорціум «Альфа-груп». Одним з найпереконливіших, на думку вчених, прикладів є ФПГ «Интеррос». Вона сформована навколо ОНЕКСИМбанку та являє собою одне з найбільших у РФ об'єднань промислових та фінансових структур. На частку промислових компаній групи припадає більше 4% російського ВВП і близько 7% обсягу російського експорту. ОНЕКСИМбанк входить до числа найбільш великих кредитних організацій РФ. Інвестиційні компанії займають лідируючі позиції у багатьох секторах грошового та фондового ринків. В структурах групи зайнято більш ніж 400 тисяч чоловік [163, с. 73-74]. Групи РФ, на чолі яких стоїть банк, як правило, демонструють найвищу економічну ефективність. Хоча на них припадає не більше 5% підприємств – учасників усіх ФПГ, вони забезпечують більше 40% сукупного товарообігу. Для порівняння, ще 40% товарообігу припадає на кооперовані ФПГ, проте такі групи концентрують 50% усіх підприємств та 45% працюючих [250, с. 22]. Інший російський економіст, визначаючи ФПГ як перспективну форму інтеграційного управління, її головною перевагою над холдингом* називає обов'язкове входження до її складу банківської установи, що дозволяє концентрувати інвестиційні ресурси і спрямовувати їх на вирішення найважливіших виробничих задач [34, с. 31].

Вітчизняні економісти Ю. Уманців та Г. Уманців, спираючись на світовий досвід, доходять висновку про перспективність ПФГ, очолюваних банками [137, с. 102]; А.А. Момот стверджує, що практика свідчить про міцність та ефективність діяльності лише таких ПФГ, ініціаторами створення яких постають великі банки, а не група промислових підприємств. Важливим є й те, що участь банку у справах промислового підприємства автоматично підвищує його рейтинг, а іноземний капітал, як правило, орієнтується на

* При цьому слід зауважити, що в даному випадку економіст під ФПГ мав на увазі групу з «м'якою» формою управління (ФПГ у вигляді консорціуму, асоціації, союзу тощо) чи групу з відповідним складом учасників, а холдингом називав окрему компанію, що не має характерних ознак та офіційного статусу ФПГ (хоча, як показано у попередній главі, можуть зустрічатися ФПГ холдингового типу).

подібні підприємства [170, с. 70]; Є.О. Бесараб зазначає можливість комерційного банку як діяти відносно учасників групи тільки в межах, визначених головним підприємством, так і активно діяти й жорстко керувати всією групою [39, с. 118; 227], а також свідчить про участь у складі 86 офіційно зареєстрованих на 01.11.2001 року ФПГ РФ понад 100 банків, серед яких 48 входять до 100 найбільших банків РФ. Багатьма з цих 48 банків було створено ФПГ [38, с. 144]; Краснопольський В.А. вказує на переваги банку у порівнянні з іншими учасниками ПФГ [128, с. 37-38]; М. Коваль відстоює провідну роль комерційного банку у ПФГ, у зв'язку з чим пропонує надання банкам можливості управляти ПФГ, а для приведення у відповідність форми та змісту – замінити порядок слів з «ПФГ» на «ФПГ» [114, с. 40-41]. Спираючись на статистичні дані РФ [215, с. 28; 124, с. 14], можна припустити, що заборона банкам (фінансово-кредитним установам) представляти інтереси ПФГ є одним з чинників, що стоять на заваді створенню (реєстрації) ПФГ в Україні [83, с. 21].

З огляду на аргументи економістів уявляється доцільним до складу учасників ПФГ, що можуть бути головним підприємством (головною господарською організацією) ПФГ, додати банк та фінансово-кредитну установу.

Крім цього, сучасна світова економіка, спрямована на розвиток інформаційних технологій. Важливе місце у ній належить виробникам комп'ютерних програм і технологій, різноманітним мобільним операторам, виробникам і постачальникам телекомунікацій, надання послуг зв'язку й інтернет за допомогою супутникових комунікацій тощо. З огляду на це уявляється доцільним не просто уможливлення створення ПФГ під виконання програм у сфері зв'язку, але й надання права підприємствам зв'язку представляти інтереси ПФГ. Так само, у ситуації сучасної зверхзалежності держав від енергоресурсів і посилення ролі комунікацій з транспортування енергоносіїв важливе місце у ПФГ, що будуть створюватися з метою реалізації державних програм транспортування енергоносіїв стратегічними трубопроводами, повинно належати саме цим підприємствам, які є транспортними підприємствами.

Отже, для уможливлення банку, підприємства зв'язку і транспортного підприємства бути головною господарською організацією (головним підприємством) ПФГ необхідно викласти норму, що міститься у пункті 2 статті 1 Закону про ПФГ, в такій редакції:

«Головна господарська організація ПФГ – банк, фінансово-кредитна установа, підприємство, що виробляє кінцеву продукцію ПФГ, здійснює її збут, надає послуги зв'язку чи транспортування енергоносіїв, які створені відповідно до законодавства України, сплачують податки в Україні та офіційно представляють інтереси ПФГ в Україні та за її межами»; у частині першій пункту 7 статті 2 Закону про ПФГ з переліку суб'єктів господарського права, що не можуть бути головним підприємством, виключити банк, фінансово-кредитну установу та транспортне підприємство, лишивши дану норму в такій редакції:

«Головною господарською організацією ПФГ не можуть бути торговельне підприємство, підприємство в сфері громадського харчування, побутового обслуговування, матеріально-технічного постачання».

У відповідність до Закону про ПФГ потрібно привести Положення про ПФГ. Так, пункти 6, 7, що входять до загальних положень, необхідно викласти у такій редакції:

«6. Головна господарська організація – це банк, фінансово-кредитна установа, підприємство, що виготовляє кінцеву продукцію ПФГ, здійснює її збут, надає послуги зв'язку чи транспортування енергоносіїв, які створені відповідно до законодавства України, сплачують податки в Україні.

Головна господарська організація ПФГ зберігає статус юридичної особи і офіційно представляє інтереси ПФГ в Україні та за її межами.

7. Головною господарською організацією ПФГ не може бути торговельне підприємство, підприємство сфери громадського харчування, побутового обслуговування, матеріально-технічного постачання».

Отже, в ході розгляду питань управління ПФГ було визначено, що згідно з пунктом 5 статті 122, пунктом 3 статті 125 ГК України, пунктом 2 статті 1 та пунктом 2 статті 2 Закону про ПФГ управління ПФГ здійснюється головним підприємством ПФГ, яке діє від імені групи. У межах ПФГ вищим органом управління є загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ,

виконавчий орган у ПФГ відсутній, оскільки президент ПФГ здійснює управління ПФГ як директор головного підприємства ПФГ, що в силу закону представляє інтереси групи. Зараз президентом ПФГ може бути перший керівник промислового (сільськогосподарського) підприємства, що виготовляє кінцеву продукцію ПФГ, а у випадку надання банку права представляти інтереси ПФГ – зможе бути перший керівник банку. Але загальні збори скликаються лише у випадках необхідності вирішення стратегічних питань діяльності групи. Управління поточною діяльністю ПФГ здійснює головне підприємство ПФГ. Слід зазначити, що стає зрозумілим, що навіть при спрямуванні його рішень на досягнення мети створення групи, можуть об'єктивно недооцінюватися нюанси діяльності учасників групи іншої сфери господарювання. Така ситуація вказує на проблему захисту інтересів учасників ПФГ. Учасники ПФГ повинні мати можливості захисту своїх прав та інтересів.

Для забезпечення інтересів учасників ПФГ найбільш простим уявляється використання керівниками суб'єктів господарювання, що входять до складу ПФГ, права скликати загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ (у випадках встановлення фактів порушення їхніх прав чи інтересів з боку головного підприємства ПФГ у поточній чи стратегічній діяльності групи тощо). Крім цього, для своєчасного і повного інформування керівників учасників ПФГ про діяльність ПФГ, рішення, які приймаються президентом ПФГ, угоди, які укладаються головним підприємством ПФГ від імені групи тощо доцільно запровадити інститут уповноваженого постійного представника на головному підприємстві ПФГ (спостерігача), що буде призначатися керівником учасника ПФГ для здійснення нагляду за діяльністю президента ПФГ, органу управління поточною діяльністю головного підприємства ПФГ і своєчасного інформування керівника учасника ПФГ про нагальну потребу у скликанні загальних зборів.

Таким чином, загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ є вищим органом управління ПФГ і лишаться ним після надання можливості створення ПФГ у будь-якій дозволеній законодавством організаційно-правовій формі об'єднань підприємств. Президент ПФГ, який входить до складу вищого органу управління ПФГ, є керівником головного підприємства ПФГ, яке в силу закону діє від імені групи. Управління

поточною діяльністю ПФГ здійснює орган управління поточною діяльністю головного підприємства ПФГ. Він може бути колегіальним (дирекція, правління тощо, на чолі з президентом ПФГ) або одноособовим (генеральний директор, який одночасно є президентом ПФГ).

Для попередження можливих конфліктів необхідне законодавче закріплення відносин управління у ПФГ* і особливо компетенції загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ і головного підприємства ПФГ. Можливим варіантом цього може бути визначення у Законі про ПФГ компетенції загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ, головного підприємства ПФГ в особі його органа, що здійснює управління його поточною діяльністю, і президента ПФГ, а також встановлення, що визначення їх додаткової компетенції покладається на Генеральну угоду ПФГ.

Визначення невиключного переліку функцій управління ПФГ можливо зробити шляхом аналізу практики на прикладі відповідних положень Генеральної угоди ПФГ «Титан». Так, Розділом 5 даної угоди передбачено, що управління ПФГ здійснюють загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ і президент ПФГ; вищим органом управління є загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ. До компетенції загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ входять важливі стратегічні питання діяльності групи. Президент ПФГ здійснює управління поточною діяльністю ПФГ, представляє інтереси ПФГ, укладає від її імені господарські договори, видає накази, розпорядження і дає вказівки, обов'язкові для всіх учасників ПФГ та ін.

* На аналогічних позиціях стоять російські юристи В.В. Лаптев та В.М. Петухов. В.В. Лаптев вважає недоліком відсутність у Законі РФ про ФПГ навіть схематичного визначення договору про створення ФПГ. На його думку загальне визначення повноважень ради керуючих в нормативному порядку буде сприяти раціональному встановленню її компетенції в угоді стосовно умов діяльності конкретної ФПГ. Він вважає, що було б справедливим встановлення в Законі РФ про ФПГ положення про компетенцію ради керуючих з наданням права учасникам групи на цій підставі детально визначати повноваження даного органу управління [137, с. 27; 142, с. 21]. В.М. Петухов, який порушує ряд питань, пов'язаних зі співвідношенням компетенції керуючих органів, наділених функціями централізованого управління ФПГ з радою керуючих ФПГ, що є вищим органом управління ФПГ РФ, а також з органами управління центральною компанією ФПГ, вважає за необхідне регулювати законодавчо принципові аспекти правового положення та взаємодії цих органів [191, с. 62-63].

З огляду на положення Закону про ПФГ така схема управління є не зовсім вірною, адже, як зазначено у статті 2 Закону про ПФГ, від імені ПФГ діє її головне підприємство – в особі його органу оперативного управління (управління поточною діяльністю підприємства). Президент ПФГ може виступати як такий орган, коли орган управління поточною діяльністю головного підприємства ПФГ є одноособовим. У разі, коли має місце колегіальний орган, президент ПФГ лише очолює його, а отже здійснює управління поточною діяльністю головного підприємства і ПФГ у складі цього колегіального органу. Це вказує на необхідність розмежування у такому разі компетенції колегіального органу та президента ПФГ.

Тому необхідно передбачити у законодавстві про ПФГ, що: управління поточною діяльністю ПФГ здійснює головне підприємство в особі органу управління поточною діяльністю головного підприємства і президента ПФГ; президент ПФГ представляє інтереси ПФГ, укладає від її імені господарські договори, видає накази, розпорядження, виконує інші дії, передбачені законом і Генеральною угодою ПФГ; розподіл повноважень з управління поточною діяльністю ПФГ між органом управління поточною діяльністю головного підприємства і президентом ПФГ здійснюється відповідно до положень закону та Генеральної угоди ПФГ.

Схематично структуру управління, що пропонується для усіх ПФГ, можна зобразити у вигляді, що відображений на рис. 1). Як бачимо, особливістю цієї схеми управління є наявність постійного представника учасників ПФГ на головному підприємстві ПФГ, який спостерігає за діями президента ПФГ як керівника головного підприємства ПФГ, а також органом управління поточною діяльністю головного підприємства ПФГ і своєчасно повідомляє керівника учасника ПФГ про загрозу інтересам учасника групи і потребу у скликанні загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ. Керівник учасника ПФГ, і це є другою особливістю управлінської схеми, що пропонується, скликає загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ, що є вищим органом управління ПФГ, та ініціює узгодження інтересів головного підприємства ПФГ і учасників ПФГ.

З урахуванням вищевикладеного пропонується додати до Закону про ПФГ після статті 3 статтю 4 зі зміною нумерації наступних статей зі змістом:

«Стаття 4. Управління ПФГ

1. Управління ПФГ здійснюють загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ, головна господарська організація ПФГ в особі її органу управління поточною діяльністю і президент ПФГ.

2. Вищим органом управління ПФГ є загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ.

Компетенція загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ включає:

розгляд заяв про прийняття до складу ПФГ інших господарюючих суб'єктів і вихід окремих учасників зі складу ПФГ і направлення прийнятого рішення на затвердження до Кабінету Міністрів України;

визначення основних напрямів діяльності ПФГ, затвердження планів і звітів щодо їх виконання;

затвердження річних результатів діяльності ПФГ;

визначення організаційної структури апарату ПФГ, порядку, розміру і джерел його фінансування;

прийняття рішення про виділення коштів із резервного фонду ПФГ і фонду фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) головній господарській організації та/або учасникам ПФГ;

встановлення порядку розподілу прибутку, строків і порядку виплати учасникам ПФГ частини прибутку;

визначення порядку покриття збитків, затвердження внутрішніх документів ПФГ і визначення умов оплати праці посадових осіб ПФГ;

розгляд інших питань діяльності ПФГ і прийняття рішень відповідно до чинного законодавства і Генеральної угоди про спільну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ.

Рішення загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ приймаються більшістю голосів. Президент ПФГ має право вирішального голосу. Загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ скликаються не рідше одного разу на рік. Позачергові загальні збори уповноважених представників учасників ПФГ скликаються для вирішення важливих питань, що виникають у процесі діяльності ПФГ, президентом ПФГ або керівником підприємства – учасника ПФГ. З метою нагляду за діяльністю

органа управління поточною діяльністю головного підприємства ПФГ і своєчасного інформування керівника підприємства – учасника ПФГ про необхідність скликання загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ у головній господарській організації ПФГ діє постійний уповноважений представник учасника ПФГ (спостерігач).

Рішення, ухвалені на загальних зборах уповноважених представників учасників ПФГ, є обов'язковим для всіх учасників ПФГ.

3. Обов'язки головної господарської організації ПФГ щодо управління поточною діяльністю ПФГ виконує її орган управління поточною діяльністю, який може бути колегіальним (який очолює президент ПФГ) або одноособовим (президент ПФГ). У разі, якщо орган управління поточною діяльністю головної господарської організації ПФГ є колегіальним, компетенція з управління поточною діяльністю ПФГ розподіляється наступним чином.

Президент ПФГ має право:

діяти від імені ПФГ, представляє її інтереси в Україні та за її межами;
розпоряджатися майном та коштами ПФГ відповідно до діючого законодавства і Генеральної угоди про спільну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ;

укладати господарські та інші договори відповідно до діючого законодавства і Генеральної угоди про спільну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ;

відкривати рахунки у банках;

у межах своєї компетенції видавати накази, розпорядження, давати учасникам ПФГ обов'язкові до виконання вказівки;

вирішувати інші питання, передбачені Генеральною угодою про спільну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ.

Орган управління поточною діяльністю головної господарської організації ПФГ вирішує інші питання щодо управління поточною діяльністю ПФГ.

Обов'язки органа управління головної господарської організації ПФГ та/або президента ПФГ:

здійснювати організацію виробничо-господарської та іншої діяльності ПФГ, забезпечення виконання завдань, передбачених Генеральною угодою про спільну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ;

виконувати рішення загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ;

організовувати впровадження у виробництво нової техніки та сучасних технологій;

організовувати виконання виробничих програм, договірних та інших зобов'язань ПФГ;

організовувати матеріально-технічне забезпечення діяльності ПФГ;

організовувати реалізацію (збут) кінцевої продукції ПФГ;

налагоджувати юридичне, економічне, бухгалтерське та інформаційне забезпечення діяльності ПФГ;

організовувати впровадження нових прогресивних форм і методів господарювання, створення організаційних та економічних умов для високопродуктивної праці в ПФГ;

організовувати виконання екологічних програм;

виконувати інші обов'язки з організації діяльності ПФГ, якщо це передбачено діючим законодавством і Генеральною угодою про спільну діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ».

ГЛАВА 3.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ

3.1. Загальні засади державного регулювання створення та діяльності промислово-фінансових груп в Україні

Ринкові умови господарювання з властивими їм правами і свободами господарюючих суб'єктів у межах правового господарського порядку потребують застосування заходів державного регулювання для спрямування їх діяльності у напрямку соціально-економічного розвитку.

Одними з основних важелів державного регулювання ринкової економіки є державне планування (прогнозування) і програмування. Потреба у цьому, зважаючи на те, що спеціалісти, у тому числі на основі вивчення зарубіжного досвіду, вказували на таку необхідність протягом всього попереднього десятиліття [154, с. 206-211], уже визнана 28 червня 1996 року прийняттям Конституції України, окремі норми якої зобов'язують ВР України, КМУ і регіональні органи влади і управління здійснювати планування у формі розробки загальнодержавних і регіональних програм соціально-економічного розвитку [155, с. 3] і 23 березня 2000 року прийняттям Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» № 1602-III, який встановив певні правила здійснення цих процесів. А 1 січня 2004 року почав діяти ГК України, статті 8-11 якого визначили загальні засади участі держави у плануванні економічного і соціального розвитку і координації господарської діяльності.

У ринкових умовах господарювання з властивим їм індикативним плануванням забезпечення виконання державних програм потребує вжиття відповідних заходів державного стимулювання для підвищення зацікавленості суб'єктів господарювання у виконанні відповідних програм, державної підтримки розвитку економічних процесів у необхідному напрямку. Індикативне планування передбачає м'яку координацію державою економічних процесів, у межах якої затвердження планів діяльності здійснюється самими суб'єктами господарювання. Індикативне планування допомагає підприємствам запобігти банкрутству, загроза якого постійно присутня у ринкових умовах, створює юридичні умови для гармонійного поєднання загальнодержавних інтересів із зацікавленістю кожного окремо

взятого учасника господарської діяльності, план не утискує ініціативу суб'єктів господарювання, передбачає використання засобів державно-економічного впливу (податків, кредитів, пільг та інших преференцій) стосовно недержавних підприємств і виключення прямого адміністративного впливу тощо [154, с. 206-210]. Зараз державне регулювання економіки характерне для всіх країн. Змішана економіка передбачає різний ступінь втручання держави у різні сфери господарювання шляхом видання НПА і організації діяльності державних органів, що впливають на господарські відносини переважно економічними та господарсько-правовими методами [195, с. 92; 54, с. 57]. Слід зазначити, що недооцінка ролі держави у регулюванні економіки поряд з різким протиставленням держави суспільству, суспільного – приватному, плана – ринку на початку 90-х років минулого століття загрожували політичній стабільності і стояли на заваді економічним перетворенням [109, с. 64]. За даними досліджень Інституту економіко-правових досліджень НАН України головною причиною незадовільного стану економіки є відсутність збалансованості системи державного управління економікою в умовах неконтрольованого державою ринку праці і капіталу [212; 211, с. 310-311].

Координація ринкової економіки, яку поступово запроваджує Україна, крім зобов'язання певних господарюючих суб'єктів виконувати державні завдання, повинна передбачати підтримку їх у цьому з боку держави. Це природньо, адже без відповідних стимулів суб'єкти господарювання не будуть брати на себе додаткові зобов'язання. О.В. Шаповалова відзначала недостатність державної підтримки ПФГ, відсутність послідовної державної політики у цій сфері і вказувала на необхідність сприяння у межах господарсько-правових засобів з боку держави створенню ПФГ як у нових прогресивних виробничих сферах і комплексах, так і у традиційних стратегічно важливих [254, с. 33-34]. На необхідності внесення змін і доповнень до Закону про ПФГ, спрямованих, у першу чергу, на розширення пільг ПФГ наголошувалося провідними вітчизняними вченими [258, с. 39].

Основним важелем реалізації державної політики в економічній сфері є державні програми розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки, які фінансуються за рахунок Державного бюджету. Розробка програм покладається на КМУ, відповідні міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, а набуття загальнонаціонального статусу програмами відбувається після їх затвердження ВР України.

ПФГ є одним з інструментів реалізації державної політики і створюються в особливому порядку для реалізації відповідних державних програм. Оскільки за загальним правилом виконання відповідних державних програм фінансується за рахунок держави, то діяльність ПФГ у частині виконання останніх також повинна фінансуватися з Державного бюджету. Згідно зі статтею 8 Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 року № 1602-III у Державній програмі економічного і соціального розвитку України на наступний рік повинні бути відображені перелік державних цільових програм, що фінансуватимуться в наступному році за рахунок коштів Державного бюджету України, у державних цільових програмах серед іншого наводяться обсяги фінансування кожної з програм за рахунок усіх джерел фінансування в наступному році, в тому числі за рахунок коштів Державного бюджету. Згідно із статтею 11 даного Закону у програмі економічного і соціального розвитку АРК, області, району, міста на наступний рік серед іншого повинні бути відображені система заходів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо реалізації соціально-економічної політики з визначенням термінів виконання та виконавців. Згідно зі статтею 14 цього Закону однією зі складових частин програми розвитку галузі економіки повинно бути фінансове та ресурсне забезпечення програми [9].

Отже, діяльність суб'єктів господарювання, спрямована на виконання відповідних державних програм, повинна фінансуватися за рахунок державних коштів, або, принаймні, всіляко підтримуватися державою. Проте Закон про ПФГ пропонує потенційним ПФГ виконувати публічно-правові завдання, використовуючи власну базу і практично не отримуючи підтримки, адекватної цим завданням [262, с. 64-65; 86, с. 81]. Тобто Закон про ПФГ та Положення про ПФГ, містячи зобов'язання груп виконувати державну програму (зобов'язання однієї сторони), майже не містять зобов'язань держави (іншої сторони). Наслідком ситуації, що склалася, є повільність протікання процесів створення ПФГ [90, с. 13]. Для їх прискорення з метою виконання державних програм, для зацікавлення суб'єктів господарювання у створенні ПФГ держава повинна вживати заходи підтримки, що сприятимуть виконанню цих програм і підвищенню мікроекономічних показників діяльності суб'єктів господарювання. У даному випадку, як зазначалося в раніше, повинен діяти принцип партнерства між державою і ПФГ. Сторони, що господарюють у

межах даного принципу, повинні бути зацікавлені у співпраці. Зобов'язання кожної сторони повинні кореспондувати з зобов'язаннями іншої, забезпечуючи партнерський характер відносин [90, с. 13; 210, с. 91; 110, с. 47].

При цьому, як було доведено, ПФГ володіє власною правосуб'єктністю, є самостійним суб'єктом господарювання, на неї покладається виконання програм. Учасники ПФГ отримують пільги лише у межах виконання відповідної державної програми. При використанні терміну «ПФГ» передбачається саме діяльність головного підприємства й учасників ПФГ у межах виконання програми. Пільги не можуть поширюватися на всю діяльність головного підприємства і учасників ПФГ, вони можуть поширюватися лише на ту її частину, яка пов'язана з виконанням державних програм, тобто з участю в ПФГ. Тому доцільно передбачити у законодавстві право саме ПФГ отримувати пільги під виконання відповідної програми. Назва статті 4 Закону про ПФГ «Пільги, що надаються головному підприємству та учасникам ПФГ» потребує уточнення у бік спрямування пільг не на учасників, а на ПФГ, яка виконує відповідну програму, зі зміною назви на «Пільги, що надаються ПФГ».

Зобов'язаннями ПФГ є виконання відповідних державних програм. Зобов'язанням держави повинно стати сприяння у цьому ПФГ шляхом надання пільг і гарантій. Згідно з частиною першою статті 12 ГК України держава для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного та соціального розвитку застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності, у межах яких спеціальним законодавством може бути передбачено значну кількість шляхів стимулювання створення і діяльності ПФГ.

Тобто у даному випадку державою щодо ПФГ повинен бути запроваджений спеціальний режим господарювання. Останній вітчизняні вчені визначають як інститут господарського законодавства, що передбачає особливий порядок здійснення господарської діяльності на певній території чи у певній галузі економіки, який відрізняється від загального режиму господарської діяльності, передбаченого законодавством, і запроваджується для досягнення цілей, встановлених державою [156, с. 9]. О.В. Шаповалова вважає, що до суб'єктів господарювання, які будуть виконувати державні програми, і особливо до великих підприємств, повинен застосовуватися особливий комплекс економічних, організаційних та правових умов. Під економічними розуміються майнові вигоди від залучення до виконання

програм, одержання пільг, під організаційними – надання управлінських технологій, послуг економічного менеджменту, інформаційних засобів прогнозування, під правовими – сприятливий юридичний режим державного регулювання економіки [253, с. 54-55]. У визначенні такого режиму необхідно розширити сферу його дії спеціально зазначивши, що спеціальний режим господарювання застосовується до ПФГ.

Як було зазначено при розгляді загальних засад правового регулювання створення і діяльності ПФГ у зарубіжних країнах, податкові та інші пільги є одними з головних засобів регулювання економіки. Завдяки ним діяльність великих інтегрованих промислово-фінансово-торгових корпорацій спрямовується у напрями, необхідних державі. Сутність податкових пільг полягає у зниженні для суб'єктів господарювання певного виду загальних ставок податків. Ефективність податкових пільг пояснюється зацікавленістю суб'єктів господарювання, адже ними прямо економляться чи заощаджуються грошові кошти. Але кошти, заощаджені суб'єктом господарювання (ПФГ та її учасниками), є коштами, недоотриманими державою. Обсяг користі від діяльності має перевершувати обсяг поступок, причому вимірювати треба не лише економічними показниками. Тому держава повинна надавати пільги лише тим суб'єктам господарювання, у яких ефект від їхнього використання буде застосовано не лише для підвищення власних мікроекономічних показників діяльності, а й для досягнення певної публічної мети діяльності. ПФГ є суб'єктами господарювання особливого виду, діяльність яких спрямовується на реалізацію державних соціально-економічних програм. Реалізація програм, як зазначалося, повинна кореспондувати з наданням державою ПФГ заходів підтримки, адекватних їх «зусиллям».

Серед державних гарантій, крім виконання державою своїх зобов'язань, закріплених у законодавстві та положеннях Генеральної угоди ПФГ, необхідно виділити гарантії захисту інвестицій (у тому числі й іноземних), зроблених у діяльність ПФГ в частині виконання відповідних програм. Наявність таких гарантій є важливою з огляду на непослідовну політику держави, повинна сприяти інвестуванню коштів у ПФГ.

Раніше іноземні інвестори мали значні пільги і тривалий час володіли конкурентними перевагами. 17 лютого 2000 року статтею 4 Закону України № 1457-III «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» було скасовано дію Закону України № 2198-XII від

13 березня 1992 року «Про іноземні інвестиції», Декрету КМУ від 20 травня 1993 року № 55-93 «Про режим іноземного інвестування», Постанови ВР України № 2198а-ХІІ від 13 березня 1992 року «Про порядок введення у дію Закону України «Про іноземні інвестиції», пункту 5 Постанови ВР України № 94/96-ВР від 19 березня 1996 року «Про порядок введення у дію Закону України «Про режим іноземного інвестування». Безперечно, недооцінка вітчизняного товаровиробника була невірною, але одночасна відміна пільг, раніше наданих іноземним інвесторам, також не була цілком справедливою, оскільки суперечила загальноправовому правилу дії зворотної сили закону. По відношенню до тих іноземних інвесторів, що вже розпочали діяльність в Україні, нове законодавство не повинно було застосовуватися. Слід обмовитися, що навіть у законодавстві Узбекистану, яке за часів СРСР поступалося українському, частиною 3 статті 3 Закону Республіки Узбекистан від 30 квітня 1998 року «Про гарантії та заходи захисту прав іноземних інвесторів» було прямо передбачено, що акти законодавства, в тому числі відомчі нормативні акти, не мають зворотної сили у випадках, коли їх виконання наносить шкоду іноземному інвестору чи іноземним інвестиціям [177, с. 115]).

Визначальним у наданні пільг інвесторам повинна бути не просто країна походження коштів, а скоріше об'єкт їх вкладення. У даному випадку слід погодитися з вітчизняними вченими, які критикуючи непослідовну політику держави, вказують, що пільговий режим інвестиційної діяльності необхідно надавати не іноземним чи вітчизняним інвесторам, а суб'єктам господарювання, які вкладають кошти в економіку найбільш вразливих територіальних утворень або галузей промисловості [106]. Слід додати, що, крім вразливих територіальних утворень або галузей промисловості, залучення інвестицій потребують і повинні отримувати стратегічно важливі галузі і суб'єкти господарювання.

Одним з пріоритетних критеріїв підтримки інвестора повинно бути не його громадянство, а важливість проекту чи програми, для реалізації яких ним надаються кошти. Такими суб'єктами господарювання є учасники ПФГ (у тому числі й іноземні), які надають кошти для реалізації державних програм, розроблених КМУ і затверджених ВР України. А ПФГ у даному випадку отримує інвестиції, тобто є об'єктом інвестування. З іншого боку, ПФГ може виступати як інвестор, інвестуючи спільні кошти у налагодження нових виробництв, розвиток нових підприємств тощо. З огляду на це, уявляється

виправданою критика деякими вченими [249, с. 18; 220, с. 4-5] положень пункту 1 статті 5 Закону України № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 року «Про інвестиційну діяльність» [12], що визначаючи інвесторами лише фізичних осіб, юридичні особи і держави, тим самим обмежують у праві бути інвестором ПФГ, які не мають статусу юридичної особи.

Подоланню проблеми, пов'язаної з недостатнім стимулюванням створення та діяльності ПФГ і їхньою відмовою від виконання державних програм, сприятиме розвиток законодавства про ПФГ у напрямку підвищення об'єму пільг, що надаються ПФГ.

На даний час стаття 4 Закону про ПФГ пунктами 2 та 3 звільняє головне підприємство й учасників ПФГ від сплати вивізного (експортного) та ввізного (імпортного) мита і митних зборів у разі експорту (імпорту) проміжної продукції. Пункт 1 передбачає оподаткування проміжної та кінцевої продукції ПФГ згідно з чинним законодавством. Норма з пункту 4 вказує, що на банки – учасники ПФГ не поширюються обмеження щодо внесків комерційних банків до статутних фондів інших підприємств і організацій, встановлені частиною четвертою статті 3 Закону України «Про банки і банківську діяльність», у частині інвестування коштів у розробку або розвиток і модернізацію виробництва кінцевої та проміжної продукції ПФГ. Тобто дана норма посилається на положення, які вже не діють у зв'язку з прийняттям Закону України № 24/26-ВР від 1 лютого 1996 року «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність», яким ці положення було скасовано, а потім прийняттям 7 грудня 2000 року Закону України «Про банки та банківську діяльність» № 2121, яким було припинено дію Закону з аналогічною назвою № 872-ХІІ від 20 березня 1991 року. Тому норма з пункту 4 на даний момент зайва. Норма з пункту 5 попереджає головне підприємство й учасників ПФГ про відповідальність за нецільове використання пільг.

Отже, як видно, пільги незначні. Крім цього, статтею 2 передбачено ще й втрату головним підприємством ПФГ права на будь-які пільги з питань оподаткування, яке воно мало або може мати згідно з чинним законодавством України. Саме дія цієї норми стала причиною небажання ПФГ «Титан» зареєструватися у Міністерстві економіки України (зараз – Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції). Після видання КМУ постанови про створення цієї ПФГ, вона так і не пройшла реєстрацію, зважаючи на те, що після реєстрації у Мінекономіки України (Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції) й отримання офіційного статусу ПФГ головне

підприємство групи – ДАК «Титан» втратить пільги, які воно має, знаходячись в експериментальній СЕЗ «Сиваш»: а) зі звільнення від оподаткування сировини, матеріалів, устаткування та обладнання (крім підакцизних товарів), які ввозяться в Україну для потреб власного виробництва, ввізним митом та податком на добавлену вартість; б) зі зменшення суми податку на прибуток на 50% у разі використання суми, на яку зменшується податок на прибуток, на реалізацію інвестиційних проектів; в) зі звільнення надходжень в іноземній валюті від обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку в разі використання вивільнених валютних коштів на потреби розвитку [10]. Однак, як зазначалося раніше, фактично група виконувала державну програму структурної перебудови хімічної промисловості, диверсифікації виробництва, залучення інвестицій та отримання прибутку від промислово-господарської діяльності і навіть чотири рази на рік звітувала про хід її виконання перед Міністерством промислової політики і КМУ. Певна річ, такі відносини продовжувалися через те, що положення виконання державної програми збігалися з інтересами самих учасників ПФГ. Для відновлення балансу між зобов'язаннями нових ПФГ і підтримкою їх діяльності з боку держави, а також стимулювання учасників ПФГ необхідно з пункту 2 статті 1 Закону про ПФГ виключити норму, що ліквідує пільги головного підприємства ПФГ.

Отже, за Законом про ПФГ весь пільговий режим головного підприємства та учасників ПФГ складається з державних пільг на експорт та імпорт проміжної продукції ПФГ. Такий стан речей не можна вважати виправданим, адже через відсутність дієвих стимулів до створення ПФГ цей інструмент державного регулювання економіки та підвищення її ефективності практично залишається непрацюючим. Необхідність більш вагомий державної підтримки ПФГ підтверджується досвідом РФ, де ФПГ отримали поширення (див. главу «Зарубіжний досвід правового регулювання створення та діяльності промислово-фінансових груп»). Вітчизняний пільговий режим значно вужчий у порівнянні з російським (див. табл. 4).

Як видно з таблиці, суб'єкти господарювання – учасники російських ФПГ мають більшу зацікавленість у створенні ФПГ у порівнянні з учасниками вітчизняних ПФГ, чим, очевидно, зумовлена їх поширеність у РФ.

З метою заохочення потенційних учасників ПФГ до створення групи та реалізації державної програми необхідне застосування ефективних заходів державної підтримки. Однак при цьому необхідно розробляти відповідні норми законодавства таким чином, щоб не створювалася можливість

зловживань з боку суб'єктів господарювання, яким вони будуть адресовані. Про ефективність тих чи інших пільг свідчить те, в якій мірі вони дозволяють максимізувати бажані з точки зору суспільства, держави явища і мінімізувати небажані. «Дія» даних правових засобів повинна бути настільки більш «впливовою» у порівнянні з «дією» негативних факторів, наскільки це дозволить нейтралізувати чи послабити останні. В іншому випадку через більш інтенсивну дію негативних факторів результати дії пільг будуть іншими, ніж планувалося законодавчими органами [171, с. 43].

Держава не може нескінченно надавати пільги господарюючим суб'єктам. Марнотратство може призвести до зловживань та анархії. Для попередження цього уявляється за необхідне застосовувати при наданні пільг цільовий програмний підхід, тобто економічно обґрунтовувати і обчислювати пільги з урахуванням різних факторів. У даному разі такими факторами можуть бути важливість програми, для здійснення якої створено ПФГ, її складність, вид діяльності групи, наявність чи відсутність засобів та коштів, необхідних для виконання програми, фінансово-економічний стан учасників ПФГ, галузь господарства, у якій діє ПФГ (з цього приводу Г.В. Уманців вказує на необхідність розробки пільгового механізму стимулювання створення ПФГ у пріоритетних галузях виробництва, зокрема літакобудуванні, кораблебудуванні, нафтохімічній промисловості, металургійній промисловості, що дало б змогу підвищити науково-технічний потенціал і вивести на світові ринки вітчизняну наукомістку продукцію [231, с. 57]) тощо. Крім цього, підтримуватися повинна лише та частина діяльності ПФГ та її учасників, яка спрямована на реалізацію відповідної державної програми. У зв'язку з цим уявляється за необхідне запропонувати обкладати пільговими податковими ставками лише кінцеву продукцію ПФГ, а не всю продукцію ПФГ та її учасників; обкладати пільговими митними тарифами та податковими ставками лише те обладнання, оснащення та інші основні фонди, що ввозяться з-за кордону, які будуть протягом певного терміну прямо чи опосередковано використовуватися для виконання відповідної програми, причому лише у випадку відсутності не гірших за ціною та якістю вітчизняних аналогів. При цьому у законодавстві доцільно передбачити, що у випадку нецільового використання відповідних основних фондів чи зловживання пільгами ПФГ повинна як мінімум повернути суми, отримані чи заощаджені нею внаслідок користування пільгами.

Для більшої оперативності розробку й економічне обґрунтування конкретних заходів підтримки ПФГ і порушення питання пільгової політики ПФГ перед ВР України шляхом внесення відповідного законопроекту слід віднести до компетенції КМУ, який згідно зі статтею 93 Конституції України має право законодавчої ініціативи, згідно з пунктом 3 статті 116 Конституції України КМУ забезпечується проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики, а згідно з пунктом 4 цієї статті – розробляються і здійснюються загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального і культурного розвитку України [1], згідно із Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 року № 1602-III здійснює розробку відповідних Державних програм економічного і соціального розвитку України, державних цільових програм, програм економічного і соціального розвитку АРК, області, району, міста, програм розвитку галузі економіки [9]. Тобто КМУ розробляються відповідні державні програми, що пізніше проходять затвердження у ВР України, а потім на нього ж покладається контроль їх виконання. Крім цього, КМУ бере активну участь у створенні (реєстрації) ПФГ: на ім'я Прем'єр-міністра України уповноваженою особою ініціаторів створення ПФГ подається значна кількість документів (у тому числі висновки міністерств, ФДМ України, АМК України), які дозволяють розглянути проект створення ПФГ і прийняти рішення щодо створення (реєстрації) ПФГ; постановою КМУ затверджуються Генеральна угода ПФГ, перелік відповідних державних програм й інші умови діяльності ПФГ. Отже, КМУ буде володіти інформацією про діяльність кожної ПФГ, які будуть створюватися, буде знати значну кількість нюансів їхньої діяльності. Також головне підприємство ПФГ щоквартально звітує перед КМУ про виконання державної програми, з метою реалізації якої її було створено, а отже КМУ має інформацію про поточні справи у ПФГ. Відповідальність КМУ за проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики, відповідальність за здійснення загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального і культурного розвитку України, узгодження з АМК і ДПА, можливість порушення питання про надання ПФГ податкових пільг, обговорення і прийняття відповідного закону ВР України повинні запобігти можливості необґрунтованого надання пільг ПФГ.

В економічній та юридичній літературі, а також у практиці різних країн в межах засобів регулювання економіки, що вимагають закріплення у

спеціальному законодавстві, зустрічаються різні види державної підтримки підприємств та їх об'єднань, які діють з метою реалізації певних державних програм. ГК України врахував позитивний економічний досвід колишнього СРСР і країн з ринковою економікою, а також висновки вчених – економістів і визначив у вигляді засобів державного регулювання економіки напрями подальшого розвитку спеціального законодавства з метою стимулювання позитивних зрушень в економіці.

Засади державного регулювання створення та діяльності ПФГ, проаналізовані у главі, дозволяють сформулювати систему принципів правового забезпечення відповідних відносин, застосування яких має сприяти ефективному функціонуванню ПФГ. Такими принципами є: застосування до ПФГ та їх учасників цільового програмного підходу при вирішенні питань про надання або зміну пільг ПФГ, встановлення взаємних зобов'язань між державою та ПФГ, стимулювання діяльності ПФГ та її учасників лише у межах реалізації передбачених Генеральною угодою ПФГ програм, адресування пільг учасникам ПФГ або групі в цілому як самостійному суб'єкту господарювання, сполучення надання пільг зі встановленням заходів попередження зловживань з боку суб'єктів господарювання та відповідальності у разі правопорушень.

3.2. Правові засоби державного стимулювання створення та діяльності промислово-фінансових груп

Якщо йти за напрямками, визначеними главою 2 ГК України, у межах передбачених заходів підтримки до головного підприємства ПФГ, учасників ПФГ і груп взагалі, то у розвиток загальних засад можуть застосовуватися наступні засоби стимулювання створення і регулювання діяльності:

- зниження об'єкту оподаткування податком на прибуток на суму, що відраховується до спеціального резервного фонду ПФГ та фонду фінансування НДДКР;
- надання пільг з оподаткування податком на прибуток у разі встановлення таких пільг при затвердженні відповідних програм і передбачення їх у Законі про оподаткування прибутку підприємств;
- надання ПФГ можливості введення норм прискореної амортизації з метою більш швидкого відтворення основних фондів та зниження об'єкту обкладення податком на прибуток;
- надання митних тарифних пільг;
- надання державних гарантій для сприяння залученню різного роду інвестицій, інвестиційних кредитів та іншої фінансової підтримки для реалізації проектів ПФГ;
- надання центральним (національним) банком банкам-учасникам ПФГ можливості застосування у діяльності пільгових нормативів;
- надання інших пільг та привілеїв з боку держави та її органів.

За цими напрямками необхідно розробити конкретні пропозиції щодо запровадження правових засобів державної підтримки процесів створення і діяльності ПФГ.

Виходячи із загальних засад державного регулювання створення і діяльності ПФГ, надання пільг ПФГ у межах заходів, передбачених ГК України, стає нагальною потребою. У вітчизняній та російській науковій літературі висловлювалися думки на користь необхідності вжиття до суб'єктів господарювання, розташованих у СЕЗ і на ТПР, стратегічних підприємств, суб'єктів господарювання певних галузей виробництва та інших суб'єктів господарювання, що мають велике значення для держави, дієвих заходів підтримки на державному та місцевому (регіональному) рівнях [173; 147; 114; 107; 106; 16; 77; 65; 228; 34; 221; 69; 194; 263 та ін.]. Однак комплексного розгляду пільгового режиму діяльності ПФГ проведено не було. Відсутність дієвої підтримки ПФГ викликає необхідність такого розгляду за напрямками,

визначеними у попередній главі, і внесення пропозицій щодо зміни і доповнення статті 4 Закону про ПФГ та інших актів законодавства.

Як зазначалося, одними з найбільш дієвих важелів є податкові пільги. А одним із найбільш ефективних способів стимулювання діяльності суб'єктів господарювання є надання пільг з оподаткування податком на прибуток, що є одним з основних (якщо не головним) прямих податків в Україні [143]. Одним із видів таких пільг може бути зменшення об'єкту обкладення податком на прибуток на суму, що відраховується до спеціального резервного фонду ПФГ та фонду фінансування НДДКР, про необхідність створення яких йшлося у главі «Майнова основа господарювання ПФГ». Загальна сума відрахувань до резервного фонду ПФГ та фонду фінансування НДДКР сукупно складе відносно невелику частку валових витрат, тобто не буде визначальною для Державного бюджету. З іншого боку, накопичуючись протягом певного терміну (той час, коли форс-мажорних випадків та інших значних складнощів не трапляється), кошти спеціального резервного фонду можуть стати вагомою підтримкою головному підприємству ПФГ та/або учасникам ПФГ. А кошти фонду сприяння НДДКР буде використано на підтримку виконання НДІ й іншими учасниками групи, що здійснюють НДДКР, розробки нових технологій виробництва, покращення якості та зниження собівартості проміжної і кінцевої продукції ПФГ тощо.

У випадку віднесення сум відрахувань до фондів на валові витрати підприємств, пільговим створення таких фондів можна вважати через зменшення на їхню вартість об'єкту оподаткування податком на прибуток, що визначено у статті 3 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» в редакції від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР [5]. Прецедент надання такого роду пільг міститься у підпункті 5.2.12. вищезгаданого Закону, а також у Законі України «Про проведення експерименту в житловому будівництві на базі холдингової компанії «Київміськбуд» № 1674-III від 20 квітня 2000 року в редакції від 7 лютого 2002 року № 3044-III [6]. Згідно з даними нормами на валові витрати відносяться суми коштів, спрямовані уповноваженими банками до спеціального резерву пенсійних вкладів. Тобто холдингова компанія «Київміськбуд» створює спеціальні фонди, відрахування до яких відносяться на валові витрати уповноважених банків, тим самим знижуючи об'єкт оподаткування податком на прибуток.

Звільнення від оподаткування коштів головного підприємства і учасників ПФГ через їх спрямування до спеціальних фондів ПФГ уявляється виправданим, оскільки їх передбачено використовувати для запобігання через

різні об'єктивні причини неспроможності головного підприємства ПФГ й учасників ПФГ виконувати свої зобов'язання по відношенню до держави, інших суб'єктів господарювання; для пріоритетного фінансування НДДКР.

Також для суб'єктів господарювання дійовими заходами підтримки є надання знижок зі сплати податку на прибуток. Суми цього податку, як правило, мають значну питому вагу серед податків та зборів, які сплачують суб'єкти господарювання. Можливість держави застосовувати податкові та інші пільги для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного й соціального розвитку передбачена статтями 12 і 17 ГК України [2]. Слід зазначити, що у більшості країн з ринковою економікою податкові пільги мають велике значення. Так, пільги зменшують податок на прибуток у США, Великій Британії, ФРН і Японії на 20%, 25%, 16% і 4% відповідно [173, с. 50].

Отже, відчутною підтримкою головного підприємства ПФГ та учасників ПФГ може стати повне або часткове звільнення від одного з основних податків – на прибуток. Враховуючи важливість виконання державних програм, особливий статус ПФГ, його високу публічність, спрямованість діяльності ПФГ на конкуренцію на зовнішніх ринках, було б доцільним застосування такого до ПФГ.

Пунктом 3 статті 17 ГК України і частиною третьою статті 1 Закону України «Про систему оподаткування» в редакції від 2 лютого 1994 року зі змінами зазначено, що ставки податків і пільги щодо оподаткування не можуть встановлюватися або змінюватися іншими законодавчими актами України, крім законів про оподаткування [7], статтею 15 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» в редакції від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР встановлено, що ставки податку на прибуток, пільги щодо податку, об'єкт оподаткування, порядок обчислення оподаткованого прибутку, строки і порядок сплати та зарахування податку до бюджетів можуть встановлюватися та змінюватися лише шляхом внесення змін до цього Закону, аналогічно у Законі України № 168/97-ВР від 3 квітня 1997 року «Про податок на додану вартість» [15] підпунктом 11.4. встановлено, що зміни порядку оподаткування податком на додану вартість можуть здійснюватися лише внесенням змін до цього Закону. Така категоричність уявляється не завжди виправданою. У деяких випадках податкові пільги повинні визначатися спеціальним законодавством. На недоцільність існування такого обмеження, що створює колізію у законодавстві, зводячи нанівець положення статей 11 і 16 Закону України «Про енергозбереження» № 74/94-ВР від 1

липня 1994 року, якими передбачено можливість надання пільг (у тому числі й індивідуальних) суб'єктам господарювання, що забезпечують економію електроенергії, використовують новітні технології енергозбереження тощо [11] вказувалося у вітчизняній літературі [147, с. 3].

Як зазначалося раніше, у випадку вирішення питання про надання пільг ПФГ повинен діяти цільовий програмний підхід, що передбачатиме надання податкових пільг як ПФГ, так і всім іншим суб'єктам господарювання, які виготовлятимуть певну продукцію (надаватимуть певні послуги), передбачену відповідною державною програмою розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України.

Іншими словами, за такого підходу КМУ (або галузеве міністерство чи інший центральний орган виконавчої влади) розробить відповідну державну програму, під виконання якої передбачить надання конкретних податкових пільг (зокрема з оподаткування прибутку) усім суб'єктам господарювання, які будуть виконувати цю програму, тобто виготовляти продукцію (надавати послуги), передбачену цією програмою. Під час затвердження цієї програми ВР України буде вирішувати питання про внесення доповнень до відповідних законів з оподаткування (зокрема до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»). Під час прийняття КМУ постанови про створення ПФГ, в останній повинна міститися норма, що ця ПФГ (її головне підприємство й учасники) відповідно до державної програми розвитку пріоритетної галузі виробництва та/або структурної перебудови економіки України і певної норми Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» мають право на конкретні пільги з оподаткування прибутку підприємств.

Крім оподаткування прибутку підприємств доцільно розглянути важливий аспект в оподаткуванні ПДВ у межах ПФГ. При реалізації проміжної продукції ПФГ учасником ПФГ іншим учасникам ПФГ чи головному підприємству ПФГ підприємство-виготовлювач сплачує ПДВ, оскільки для нього проміжна продукція ПФГ є кінцевою. Потім, при реалізації іншим учасником ПФГ чи головним підприємством ПФГ цієї продукції знову здійснюється сплата ПДВ. При цьому сума, що підлягає відрахуванню до Державного бюджету, розраховується як різниця між сумою, яка була сплачена з вартості продукції, що реалізується, та сумою ПДВ, яку сплатило підприємство-постачальник відносно даного підприємства при реалізації йому даної продукції. Часто переплата ПДВ вимагає повернення суб'єктам господарювання певних сум із Державного бюджету. Часто продукція на стадії

обробки проходить кілька етапів. У деяких випадках виникають зловживання або ускладнення, пов'язані з процесом розрахунку ПДВ та повернення його державою господарюючим суб'єктам. Більш вдалим для держави було б визнати ПФГ єдиним консолідованим платником ПДВ. Це дозволило б скоротити загальний час ведення обліку та звітності й розрахунків, а також сплачувати суму податку після зарахування на рахунок постачальника кінцевої продукції ПФГ (тобто головного підприємства ПФГ) плати за неї, а також сприяло б попередженню зловживань при сплаті ПДВ до бюджету. Крім цього, такий порядок сплати ПФГ ПДВ дозволить головному підприємству ПФГ та учасникам ПФГ більш ефективно використовувати «власні» кошти, а податок сплачувати з «коштів споживача».

Взагалі на сьогодні згідно з пунктом 1 статті 5 Закону про ПФГ головне підприємство та учасники ПФГ здійснюють окремий бухгалтерський облік і ведуть окрему статистичну звітність щодо виробництва і реалізації кінцевої та проміжної продукції ПФГ згідно з законодавством України. З цього випливає, що ними здійснюється ведення окремого податкового обліку. Більш вірним було б дозволити групі виступати єдиним платником податків і вести консолідовану податкову звітність за окремими видами податків. Таку можливість, зокрема, ПФГ отримає у випадку її створення у певній організаційно-правовій формі об'єднань підприємств зі статусом юридичної особи. Крім цього, залежно від рівня розвитку промислово-фінансової інтеграції у консолідованому оподаткуванні можуть бути передбачені пільги. Прикладом є надання податкових кредитів та пільг у країнах ЄС, перенесення сплати ПДВ на кінцеву стадію виробництва в РФ та ін. [173; 181].

На користь часткового чи повного переносу платежів ПДВ з проміжних стадій реалізації продукції на кінцевий у технологічному ланцюгу етап реалізації готової продукції висловлювався вітчизняний юрист О.П. Коцюба, який наголошував, що оскільки у ПФГ через головне підприємство реалізується кінцева продукція, сплачуються податки, координується діяльність, то податкові органи мають справу з головним підприємством ПФГ, що «ставить заслін роздуванню штатів податківців та інших владних структур» [124, с. 13], а відомий російський юрист В.В. Лаптев, зважаючи на визнання ФПГ консолідованим платником ПДВ, вказував на наявність у певних випадках господарської правосуб'єктності у ФПГ [136, с. 136]. Слід зазначити, що у праві РФ застосовано особливий підхід у питанні визнання ФПГ консолідованою групою платників податків. Згідно з ним статтею 13 Закону РФ про ФПГ визначено, що у випадках, встановлених податковим

законодавством і договором про створення ФПГ, учасники ФПГ, зайняті у сфері виробництва, можуть бути визнані консолідованою групою платників податків.

Аналогічне право, принаймні при оподаткуванні ПДВ, доцільно надати і вітчизняним ПФГ. Для цього у статті 5 Закону про ПФГ необхідно додати пункт, який зручніше викласти під номером 6 зі зміною наступної нумерації пунктів, зі змістом:

«6. У випадках, передбачених законодавством про оподаткування, ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності, ПФГ у складі головної господарської організації і учасників може здійснювати ведення спільного (консолідованого) бухгалтерського, податкового обліку і фінансової звітності».

Також з урахуванням усього зазначеного у статті 4 Закону про ПФГ необхідно пункт 1 викласти у вигляді:

«1. Оподаткування проміжної та кінцевої продукції ПФГ здійснюється згідно з чинним податковим законодавством, якщо інше не передбачене цим Законом та іншими спеціальними законами України», надавши можливість застосування до ПФГ пільгових податкових норм. Також уявляється доцільним додати до даної статті положення з таким змістом:

«6. Головна господарська організація ПФГ та учасники ПФГ у випадках, передбачених відповідною державною програмою і податковим законодавством, можуть застосовувати пільгові нормативи при обчисленні відрхувань сум податку на прибуток та інших податків і зборів.

При необхідності Кабінетом Міністрів України можуть вноситися до Верховної Ради України проекти законів про надання додаткових пільг ПФГ».

Для попередження можливих зловживань пільгами доречними є частина друга запропонованого пункту 6 статті 4 Закону про ПФГ, а також пункт 5 (який у разі внесення усіх запропонованих доповнень буде викладено під номером 9) статті 4 Закону про ПФГ (що буде викладена під номером 5), що передбачає настання відповідальності згідно з чинним законодавством за використання головним підприємством та учасником ПФГ пільг, наданих цією статтею, не для виробництва кінцевої та проміжної продукції ПФГ, а також попереджає, що такі дії є підставою для ліквідації ПФГ або виключення учасника ПФГ зі складу ПФГ.

У разі внесення відповідних змін до Закону про ПФГ КМУ отримає можливість більш ефективного регулювання господарської діяльності, що орієнтована на реалізацію важливих державних програм розвитку

пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України. Підкреслення права КМУ порушувати перед ВР України питання про надання податкових пільг ПФГ з урахуванням аргументів, приведених у попередній главі, уявляється виправданим.

Отже, внесення запропонованих змін до Закону про ПФГ, Закону України «Про систему оподаткування», Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» дозволить надавати податкові пільги суб'єктам господарювання, і в першу чергу головному підприємству та учасникам ПФГ, які виконують відповідні державні програми, своєчасно координувати їхню діяльність і змінювати ці пільги. Такі зміни повинні сприяти більш активній реалізації державних програм і одночасно запобігати зловживанню пільгами [70].

Інші (крім податкових пільг) засоби державного стимулювання створення та діяльності ПФГ також мають важливе значення. Серед них одне з провідних місць належить амортизаційним пільгам.

Можливість застосування господарюючими суб'єктами у своїй діяльності норм прискореної амортизації є відомим у світовій практиці важелем державної підтримки. Застосування методів прискореної амортизації дає можливість швидко здійснювати відтворення основних фондів, і до того ж, зменшувати частину прибутку, що підлягає оподаткуванню. Так, згідно зі статтею 3 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду, визначеного згідно з пунктом 4.3. цього Закону на:

- суму валових витрат платника податку, визначених статтею 5 цього Закону;
- суму амортизаційних відрахувань, нарахованих згідно зі статтями 8 і 9 цього Закону [5].

Пропозиції щодо застосування норм прискореної амортизації основних фондів учасниками ПФГ у випадку спрямування амортизаційних коштів на інвестиції у проекти розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України висувалися вітчизняними економістами [114, с. 42]. Законодавчими актами РФ та Білорусі передбачаються права ФПГ (як, наприклад, транснаціональної ФПГ «Аэрофин» (між РФ та Республікою Білорусь)) самостійно визначати термін амортизації обладнання і накопичення амортизаційних відрахувань за умови спрямування отриманих коштів виключно на реалізацію власних інвестиційних проектів (стаття 6 Угоди про створення транснаціональної фінансово-промислової групи з забезпечення

експлуатації і ремонту авіаційної техніки цивільної авіації держав – учасниць СНД) [179].

Значущість амортизаційних пільг підтверджують дані США. Так, у кінці 60-х – початку 70-х років величини амортизації та корпоративних прибутків були майже однакові, а в 1984 – 1994 роках амортизація перевищила прибуток майже вдвічі [173, с. 51].

Україна у питанні наявності у господарюючих суб'єктів можливості застосування методу прискореної амортизації не відстає від інших країн. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [193] пунктом 26 надає можливість суб'єктам господарювання нараховувати амортизацію основних засобів із застосуванням методів: 1) прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів; 2) зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації^{*}; 3) прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється; 4) кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта^{**}; 5) виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації^{***}. Також у даному пункті зазначено, що підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством [193].

Отже, застосування у податковому обліку норм прискореної амортизації складе передумови для швидкого оновлення основних виробничих фондів і збільшення обсягів виробництва головним підприємством ПФГ й учасниками

* Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

** Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

ПФГ. Тому у випадку внесення до статті 4 Закону про ПФГ норм, що у своїй сукупності складуть значний (наближений до максимального) перелік пільг ПФГ, буде доцільним внести норму з наступним змістом:

«ПФГ згідно з чинним законодавством має право застосовувати норми прискореної амортизації».

Іншим засобом державного стимулювання створення і діяльності ПФГ є надання головному підприємству ПФГ та учасникам ПФГ митних пільг.

Надання митних тарифних пільг часто використовується для підтримки вітчизняних та/або іноземних суб'єктів господарювання, які здійснюють інвестиції у вітчизняну економіку, виконують певні державні завдання щодо забезпечення вітчизняного ринку необхідним товаром, подолання проблеми зайнятості населення, підвищення якості і конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Тобто, учасники ПФГ, здійснюючи виконання державних програм, можуть отримувати пільги з обкладення ввізним чи вивізним митом не лише проміжної продукції ПФГ. Неконтрольоване пільгове обкладення ввізним та/чи вивізним державним митом може призвести до зловживань. Тому надання такого роду пільг головному підприємству та учасникам ПФГ має бути зваженим.

Слід зазначити, що до суб'єктів господарської діяльності, які реалізують відповідні інвестиційні проекти у СЕЗ і на ТПР згідно з законами, які регламентують діяльність кожної окремої СЕЗ або ТПР [10; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25 та ін.], застосовується пільгове обкладення ввізним митом сировини, матеріалів, предметів, устаткування, обладнання та комплектуючих до них (крім підакцизних товарів). Однак при цьому вітчизняні вчені вірно відзначали можливість зловживань податковими і митними пільгами окремих суб'єктів господарювання, що знаходяться в СЕЗ «Азов», СЕЗ «Донецьк» і на ТПР в Донецькій області при ввезенні сировини, матеріалів, предметів, устаткування та обладнання (крім підакцизних товарів) [107] через відсутність у Законі України «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області» положень про звільнення від оподаткування чи обкладення митом лише того обладнання чи оснащення, які ввозяться для реалізації інвестиційного проекту [23].

Законодавство, яким регулюється функціонування деяких інших СЕЗ і ТПР, що створювалися пізніше від СЕЗ «Донецьк» та «Азов», містить норми,

*** Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

які передбачають санкції до суб'єктів господарювання у випадку нецільового використання обладнання та інших предметів, що були ввезені в Україну, та допущення інших порушень (пункт 3 статті 9 Закону України «Про спеціальну економічну зону «Славутич» [24], пункт 3 статті 10 Закону України «Про спеціальну економічну зону «Миколаїв» [25]; пункт 2 статті 10 Закону України «Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу «Курортотоліс Трускавець» від 18 березня 1999 року № 514-XIV [18]; пункт 4 статті 9 Закону України «Про спеціальну економічну зону «Яворів» від 15 січня 1999 року № 402-XIV [17]; пункт 3 статті 10 Закону України «Про спеціальну (вільну) економічну зону «Порто-франко» на території Одеського морського торговельного порту» від 23 березня 2000 року № 1607-III [20]).

Щоб не допустити помилок, на які вказувалося вище, слід при наданні пільг при ввезенні до України матеріалів, сировини, устаткування, обладнання, оснащення чи комплектуючих до них, необхідних для діяльності ПФГ, прямо визначити, що вони використовуються для виробництва кінцевої та/або проміжної продукції ПФГ. Крім цього, для забезпечення дотримання принципу відповідальності ПФГ у випадку зловживання отриманими пільгами, закладеного у попередній главі, уявляється доцільним зобов'язати ПФГ, головне підприємство ПФГ та/або учасників ПФГ вести окремий облік даного обладнання та оснащення і звітувати про його цільове використання. Ведення окремих аналітичних рахунків сприятиме веденню бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання.

Крім цього, з метою сприяння закріпленню вітчизняного товаровиробника на іноземних ринках уявляється доцільним надати пільги з обкладення вивізним державним митом кінцевої продукції ПФГ, що експортується до інших країн, за умови повного забезпечення даним видом продукції чи її замінниками вітчизняного ринку.

Певна річ, після ввезення вказаних вище матеріалів, сировини, устаткування, обладнання, комплектуючих до них тощо вони можуть не використовуватися у виконанні програми, покладеної на ПФГ, а реалізовуватися. Тим самим може здійснюватися зловживання даною пільгою з метою ухилення від обкладання митом. Для запобігання цьому уявляється доцільним визначити обов'язковість використання ввезених матеріалів, сировини, устаткування, обладнання, комплектуючих до них тощо (засобів, машин, запчастин) у виробництві проміжної та/або кінцевої продукції ПФГ протягом певного часу (за аналогією з законодавством щодо СЕЗ не менше трьох років), а також обов'язковість обліку зазначених засобів виробництва на

окремому субрахунку головного підприємства та/або учасників ПФГ з обов'язковим наданням даних аналітичних рахунків та зазначеного субрахунку відповідним державним податковим органам, відповідному міністерству, КМУ при звітах.

За аналогією із визначенням понять устаткування (обладнання) і комплектуючі до устаткування (обладнання) Законами України «Про спеціальну економічну зону «Славутич» [24], «Про спеціальну економічну зону «Миколаїв» [25], «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території пріоритетного розвитку та спеціальну економічну зону «Порт Крим» в Автономній Республіці Крим» [21], а також визначенням органів, на які покладено порядок контролю за їх цільовим використанням, необхідно у Законі про ПФГ передбачити аналогічні норми.

Отже, виходячи з вищезазначеного, слід додати до статті 4 Закону про ПФГ положення з таким змістом:

«4. Головна господарська організація та учасники ПФГ звільняються від сплати вивізного (експортного) мита і митних зборів у разі експорту кінцевої продукції ПФГ.

5. ПФГ, головна господарська організація ПФГ звільняється від сплати ввізного (імпортного) мита і митних зборів у разі імпортування матеріалів, сировини, устаткування, обладнання, комплектуючих до них, необхідних головній господарській організації та учасникам ПФГ для виконання державної програми. ПФГ, головна господарська організація та учасники ПФГ зобов'язані використовувати ввезені з метою виконання державної програми з використанням встановлених пільг матеріали, сировину, устаткування, обладнання, комплектуючі до них виключно для виробництва проміжної та/або кінцевої продукції ПФГ без права продажу іншим суб'єктам господарювання не менше трьох років з моменту ввезення.

Під терміном устаткування (обладнання) слід розуміти машини (крім транспортних засобів), механізми, прилади, пристрої, призначені для використання у технологічному процесі, що здійснюється під час реалізації державної програми.

Під терміном комплектуючі до устаткування (обладнання) слід розуміти частини, виготовлені згідно із самостійним комплектом документів і призначені для застосування у складі цього устаткування (обладнання).

Порядок контролю за цільовим використанням матеріалів, сировини, устаткування, обладнання та комплектуючих до них, що відповідно до цього Закону ввозяться на територію України, встановлюється Державною

податковою адміністрацією України та Державною митною службою України».

При цьому до статті 5 Закону про ПФГ слід додати пункт 7 з таким змістом:

«7. ПФГ, її головна господарська організація та учасники здійснюють облік обладнання, машин, механізмів, запчастин, ввезених для виробництва кінцевої та/або проміжної продукції ПФГ з використанням пільг, наданих статтею 5 цього Закону, на окремому бухгалтерському субрахунку, інформацію про рух коштів на якому і на аналітичних рахунках надають при звітах відповідним державним податковим органам, відповідному міністерству, Кабінету Міністрів України».

Надання пільг з обкладення вивізним державним митом кінцевої продукції ПФГ повинно стати істотною підтримкою вітчизняного товаровиробника, який зазнає значної дискримінації через політику інших держав щодо захисту власного. Не виключенням була й єдина вітчизняна ПФГ, яка у 2002 році через введення санкцій США проти України була змушена залишити ринок США, втрати від чого склали понад 40 млн. грн. [257]. Надання запропонованих пільг з обкладення ввізним державним митом матеріалів, сировини, устаткування, обладнання, оснащення чи комплектуючих до них, а також контроль їх цільового використання сприятимуть головному підприємству й учасникам ПФГ у модернізації виробництва кінцевої та проміжної продукції ПФГ.

Наступним видом заходів державної підтримки суб'єктів господарювання є надання державних гарантій для сприяння залученню різного роду інвестицій. Як зазначалося у попередній главі, цей вид набуває великого значення з огляду на необхідність заохочення до співпраці на партнерських рівноправних засадах іноземних та вітчизняних інвесторів. Хоча необґрунтовані пільги іноземним інвесторам, навіть під їхню допомогу у реалізації комплексних державних програм, можуть поставити у складне становище вітчизняного виробника.

Частиною другою статті 11 Закону України № 1560-XII від 18 вересня 1991 року «Про інвестиційну діяльність» передбачено можливість надання пільгових умов інвесторам, які здійснюють інвестиційну діяльність у найбільш важливих для задоволення суспільних потреб напрямках, а пунктом 3 статті 12 передбачено достатньо широкий і не вичерпний перелік шляхів регулювання умов інвестиційної діяльності. Тобто інвестиційне законодавство передбачає можливість держави встановлювати інвесторам (серед яких можуть бути

головне підприємство ПФГ та/або учасники ПФГ) пільги, диференціюючи підстави їх надання за різними критеріями. З огляду на те, що у пункті 3 статті 12 Закону України № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 року «Про інвестиційну діяльність» не вказано на обов'язковість встановлення податкових пільг інвесторам лише шляхом внесення змін чи доповнень до законодавства, яке регулює оподаткування, – даний Закон не стане на перешкоді встановленню пільг з оподаткування інвестицій безпосередньо Законом про ПФГ чи іншим законом.

З урахуванням наявності переліку пільг інвесторам немає сенсу дублювати перелічені положення в Законі про ПФГ.

Фінансування НДДКР не повинно обмежуватися лише державним бюджетом, НДІ потребують підтримки з боку держави та інших учасників групи. Також необхідно прискорювати темпи запровадження досягнень вітчизняної науки у промисловість. На підтримку такої думки деякі російські вчені стверджують, що успіх реформування наукової сфери буде залежати від посилення ролі держави, вибору науково-промислових пріоритетів, продуманої системи пільг у науковій та інноваційній діяльності, реструктуризації науки, від нових механізмів її фінансування [132, с. 32-33].

Одним із шляхів подолання проблем НДІ у межах ПФГ може бути створення фонду фінансування НДДКР, як це пропонувалося, з пільговим оподаткуванням внесків до нього.

Серед учасників ПФГ, крім промислових підприємств і НДІ, важливе, а часто й провідне місце належить банкам, що засвідчують російські вчені [16, с. 67; 107, с. 26; 65, с. 35; 228, с. 31-33; 34, с. 31; 135, с. 13; 80, с. 84 та ін.].

Це потребує вирішення основних питань, пов'язаних з діяльністю банків у межах ПФГ.

Засобами державної підтримки діяльності банків-учасників ПФГ є надання їм Національним банком можливості застосування у діяльності пільгових нормативів. У РФ така можливість відносно банків – учасників ФПГ передбачена пунктом 2 статті 15 Закону РФ про ФПГ. Хоча конкретно ці пільги не названі, за виключенням пільг, що передбачають зниження норм обов'язкового резервування. Як зазначалося вище, надання пільг банкам – учасникам ПФГ передбачалося раніше пунктом 4 статті 4 Закону про ПФГ.

В Україні НБУ згідно зі статтями 58, 59, 61 та ін. Закону України «Про Національний банк України» № 679-ХІV від 20 травня 1999 року [13] та статтями 2, 4, 7-12, 30-36, 47-50, 52, 69, 73 й ін. Закону України «Про банки і банківську діяльність» № 2121 від 7 грудня 2000 року [4] шляхом

затвердження інструкцій установлює порядок визначення регулятивного капіталу банку та економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками. НБУ окремими постановами може встановлювати пільгові нормативи для різних видів банків. Так, пунктом 1 Постанови правління НБУ № 420 від 24.10.2000 року «Про додаткові вимоги до уповноважених банків щодо нормативів капіталу та ліквідності», яка зараз втратила чинність, були передбачені пільгові нормативи капіталу банку, платоспроможності, достатності капіталу, загальної ліквідності для банків, що уповноважені залучати кошти на пенсійні вклади та здійснювати довгострокове кредитування будівництва житла, яке споруджується холдинговою компанією «Київміськбуд» [197]. У діючій ще раніше Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженій постановою НБУ № 141 від 14.04.1998 року [199] такої норми не було. Це означає, що НБУ надає пільги банкам-учасникам однієї холдингової компанії, тобто індивідуально окремим банкам.

Зараз нормативи діяльності банків визначаються Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженою постановою НБУ № 368 від 28.08.2001 року [200]. У Розділі IX «Спеціальні вимоги щодо діяльності банків» пунктом 1.7. передбачено встановлення спеціальних значень економічних нормативів для уповноважених банків, що залучають кошти фізичних осіб для фінансування житлового будівництва.

Для діяльності банків у межах ПФГ важливе значення мають нормативи інвестування: норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н 11) і норматив загальної суми інвестування (Н 12), передбачені Розділом VII даної Інструкції НБУ, які за загальним правилом не повинні перевищувати 15% і 60% відповідно, а також нормативи кредитного ризику, передбачені Розділом VI: норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н 7), норматив великих кредитних ризиків (Н 8), норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н 9), норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н 10) та ін.

При обчисленні нормативів інвестування у чисельник, до якого входять кошти, що інвестуються, згідно з пунктом 1.4. Розділу VII даної Інструкції не включаються суми акцій та інших цінних паперів, придбаних банком:

а) у зв'язку з реалізацією права заставодержателя, та за умови, що банк не утримує їх більше одного року;

- б) з метою створення фінансової холдингової групи, за умови, що емітентом придбаних акцій є інший банк;
- в) у результаті андеррайтингу, за умови, що придбані цінні папери перебувають у власності банку не більше одного року;
- г) за рахунок та від імені своїх клієнтів.

НБУ, стимулюючи створення холдингової компанії, встановлює, що суми акцій (інших цінних паперів), придбаних банком з метою створення такої компанії, не входять до коштів, які прямо впливають на нормативи інвестування. Як мінімум, аналогічну підтримку повинен мати банк, що бере участь у ПФГ. Для надання такої підтримки слід у наступній Інструкції НБУ до пункту, аналогічного пункту 1.4. Розділу VII діючої Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні додати пункт з наступним змістом:

«д) з метою створення промислово-фінансової групи».

Зниження нормативів інвестування повинно справити позитивний вплив на зацікавленість банків у створенні ПФГ.

У діяльності банків – учасників ПФГ можуть виникати ситуації, в яких для виконання державної програми необхідно надати додаткові кредити головному підприємству та/або учасникам ПФГ, що може тягнути перевищення одного чи кількох нормативів кредитування. Швидко й ефективно замінити кредити банку – учасника групи кредитами інших банків головне підприємство ПФГ та/або учасники ПФГ зможуть не завжди. Для уникнення таких ситуацій необхідно запропонувати НБУ дозволити банкам – учасникам ПФГ у певних випадках перевищувати нормативи кредитування до меж, визначених НБУ на основі ретельних фінансових підрахувань.

На позиціях, аналогічних зазначених, тобто введення для банків-учасників ПФГ, які кредитують промислові проекти за відсотковими ставками, реальними для виробничого сектору, а також для тих банків, у яких питома вага довготермінового кредитування переважає середньодержавні показники, пільгових індивідуальних економічних нормативів стоїть російський вчений [194, с. 110]. Аналогічну думку з приводу необхідності встановлення Центральним банком РФ пільгових економічних нормативів, які стимулюють кредитування промислових проектів ПФГ комерційними банками, висловив Ю. Якутін [263, с. 94].

На підставі викладеного слід додати до статті 4 Закону про ПФГ норму з таким змістом:

«Національний банк України встановлює для банків – учасників ПФГ пільгові нормативи діяльності».

Таким чином, у випадку внесення запропонованих доповнень до інструкцій НБУ останній зможе застосовувати до банків – учасників ПФГ нормативи, які через різницю із загальними можна вважати пільговими. Надання НБУ пільгових нормативів банкам – учасникам ПФГ (зокрема нормативів інвестування і кредитування) повинно зацікавити останніх у створенні ПФГ, сприяти поширенню інвестицій у межах ПФГ з боку банків, а також надавати значні за сумою і тривалі за терміном кредити.

Безперечно, перелічені заходи державної підтримки головного підприємства ПФГ й учасників ПФГ не є вичерпними. Виходячи з важливості тієї чи іншої комплексної державної програми розвитку пріоритетних галузей виробництва, держава та/або її відповідні органи можуть надавати ПФГ й інші пільги. Такими пільгами можна вважати надання тим чи іншим суб'єктам господарювання прав на розвідку та розробку родовищ корисних копалин. У Франції компанії з видобутку нафти, природного газу і твердих мінералів мають право виключати з оподаткованого прибутку знижку на вичерпування надр, яка утворює особливий резервний фонд. Щорічний обсяг знижки для нафти й газу не повинен перевищувати 23,5% продажів, або 50% чистого доходу від таких продажів; з твердих мінералів відповідно 15% і 50% [173, с. 54-55]. Практиками, зокрема керівництвом ПФГ «Титан» вказувалося на зобов'язання держави здійснювати розробку родовищ корисних копалин, або, принаймні, фінансувати чи надавати податкові, кредитні та інші привілеї окремим суб'єктам господарювання, що здійснюють таку розробку.

Внесення змін до законодавства надасть можливість головному підприємству ПФГ і учасникам ПФГ використовувати податкові, амортизаційні, митні, інвестиційні й інші заходи державної підтримки, повинно стати ефективним важелем державного регулювання економіки, збалансувати зобов'язання держави (її органів) і суб'єктів господарювання, що виконують пріоритетні державні програми.

ВИСНОВКИ:

Проведене дослідження правового регулювання створення та діяльності ПФГ та одержані на його основі результати спрямовані на вдосконалення законодавства і сприяють вирішенню наукової задачі, що полягає у розробці наукових положень і пропозицій щодо удосконалення правового регулювання створення та діяльності промислово-фінансових груп на основі аналізу теоретичних джерел, відповідної нормативно-правової бази, господарської практики та зарубіжного досвіду. Основними науковими та практичними результатами здійсненого дослідження є розробка теоретичних засад та пропозицій з удосконалення правового регулювання створення та діяльності ПФГ.

ПФГ є господарською організацією, яка виникає на основі Генеральної угоди ПФГ як організаційного господарського договору, що укладається за участю господарських організацій та органів державної влади, містить елементи приватноправового та публічно-правового регулювання і направлений на створення цього суб'єкта господарювання (за діючим законодавством – без статусу юридичної особи) та забезпечення організаційно оформленої спільної діяльності його учасників. Через такі особливості у правовому статусі законодавство потребує усунення неузгодженостей між статтями 55, 118, 125 ГК України, яке можна усунути шляхом викладення поняття господарської організації у вигляді: «господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи або їх об'єднання, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку».

Визначальним у діяльності ПФГ повинна бути не наявність чи відсутність статусу юридичної особи, а спрямованість на виконання відповідної державної програми, для сприяння чому необхідно надати ПФГ право вибору будь-якої прийнятної для цього організаційно-правової форми об'єднань підприємств. У роботі обґрунтовано доцільність підвищення централізації управління ПФГ, з урахуванням чого виявляється переважна затребуваність видів об'єднань підприємств субординаційного типу. Таке право може бути надане потенційним ПФГ у випадку внесення відповідних пропозицій щодо доповнення видів об'єднань підприємств, передбачених ГК України. У розвиток положень роботи сформульовано пропозиції з удосконалення норм Закону про ПФГ і глави 12 ГК України.

Поняття ПФГ слід розуміти як промислово-фінансового об'єднання підприємств особливого виду, яке створюється і діє на засадах партнерських відносин між державою та суб'єктами господарювання.

Визначення ПФГ необхідно розуміти через застосування терміну «об'єднання підприємств», підкреслення ролі окремих учасників ПФГ, участь яких є обов'язковою, акцентування уваги на особливому порядку створення, реорганізації та ліквідації ПФГ, що відбувається за участі КМУ; у чинному визначенні поняття важливе значення має встановлення терміну діяльності, а також передбачення створення ПФГ для виконання відповідних державних програм. З урахуванням цього «ПФГ – це об'єднання підприємств, до якого входять промислове підприємство (сільськогосподарське підприємство або підприємство транспорту чи зв'язку) і банк чи фінансово-кредитна установа, можуть входити наукові і проектні установи, інші підприємства, установи, організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється, реорганізується і ліквідується за рішенням Кабінету Міністрів України в спеціальному порядку і діє певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва, транспорту, зв'язку і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами».

Необхідно виокремлювати стадії створення ПФГ, серед яких: стадія узгодження приватних інтересів (підготовка та прийняття ініціаторами створення ПФГ Генеральної угоди ПФГ та допоміжних рішень); стадія узгодження приватних та публічних інтересів (підготовка та прийняття Кабінетом Міністрів України рішення про створення ПФГ); стадія державної реєстрації ПФГ.

Порядок створення ПФГ є достатньо складним і розтягненим у часі, що не сприяє зацікавленості потенційних учасників ПФГ у створенні групи. З метою підвищення зацікавленості доцільно внести зміни до Закону про ПФГ та Положення про ПФГ, скоротивши терміни створення ПФГ, спростивши порядок створення і усунувши ті умови створення ПФГ, які стоять на заваді цьому.

Зокрема, необхідно спростити порядок створення ПФГ шляхом скорочення термінів їх створення за рахунок зменшення тривалості підготовки і прийняття Кабінетом Міністрів України рішення про створення ПФГ, зокрема: 1) скасувати зайвий етап складання відповідним міністерством чи іншим центральним органом виконавчої влади, Мінекономіки та з питань

європейської інтеграції, Фондом держмайна, Антимонопольним комітетом України висновків стосовно поданих документів ПФГ; 2) скоротити до одного місяця, з продовженням у разі необхідності до двох місяців, термін розгляду Міжвідомчою комісією з питань формування ПФГ документів, необхідних для створення ПФГ, і підготовки пропозицій Кабінету Міністрів України; 3) скоротити до одного місяця термін прийняття Кабінетом Міністрів України рішення про створення транснаціональної ПФГ або про відмову в її створенні.

З урахуванням аргументів вчених-економістів щодо значення в сучасних умовах енергоносіїв і трубопровідного транспорту, мобільного зв'язку й інформаційних технологій сформульовано пропозиції щодо удосконалення законодавства у бік надання права на створення ПФГ у сфері зв'язку і скасування заборони на створення ПФГ у сфері транспорту.

8. Визначено, що майнову основу господарювання ПФГ становить необхідне для виконання державних програм і успішної діяльності групи спільне майно головного підприємства та учасників ПФГ, закріплене за ПФГ на праві спільної власності. Головне підприємство та учасники ПФГ використовують майно, передане у спільну власність ПФГ, для здійснення господарської діяльності з метою виконання Генеральної угоди ПФГ на праві оперативного використання майна, передбаченому статтею 138 ГК України.

9. З метою забезпечення стійкості ПФГ у несприятливих ситуаціях і розвитку інноваційних технологій обґрунтовано доцільність встановлення законодавчої вимоги щодо обов'язкового створення у ПФГ із відрахувань її головного підприємства та учасників фонду фінансування НДДКР і резервного фонду ПФГ для забезпечення необхідного науково-технічного розвитку та фінансово-господарської сталості ПФГ.

10. Розроблено пропозиції щодо внесення змін до законодавства, якими буде закріплено компетенцію загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ і головного підприємства ПФГ (в особі його органу управління поточною діяльністю і президента ПФГ), яке здійснює управління групою. Крім цього, з метою удосконалення управління ПФГ і посилення принципів централізації в управлінні ПФГ запропоновано закріпити у законодавстві право головного підприємства ПФГ давати обов'язкові до виконання вказівки учасникам ПФГ. Для забезпечення дотримання прав учасників ПФГ запропоновано на законодавчому рівні закріпити право керівника будь-якого учасника ПФГ скликати загальні збори, а також запровадити інститут уповноваженого постійного представника на головному підприємстві ПФГ,

який буде здійснювати нагляд за президентом ПФГ і своєчасно інформувати керівника учасника ПФГ про необхідність скликання загальних зборів уповноважених представників учасників ПФГ.

11. За досвідом РФ та з урахуванням аргументів вітчизняних спеціалістів, запропоновано передбачити у законодавстві України можливість створення фінансово-промислових груп зі встановленням права банку чи фінансово-кредитної установи діяти від імені групи. Виходячи з цього, для попередження виникнення загальноправової колізії між поняттями «підприємство», «установа», «організація» пропонується змінити термін «головне підприємство ПФГ» на термін «головна господарська організація ПФГ». Враховуючи доцільність скасування заборони на створення ПФГ у сфері транспорту, а також надання права на створення ПФГ у сфері зв'язку, запропоновано передбачити в законодавстві право підприємств транспорту чи зв'язку бути головним підприємством ПФГ.

12. Систематизовано основні принципи правового забезпечення державного регулювання створення та діяльності ПФГ: застосування до ПФГ та їх учасників цільового програмного підходу при вирішенні питань про надання або зміну пільг ПФГ, встановлення взаємних зобов'язань між державою та ПФГ, стимулювання діяльності ПФГ та її учасників лише у межах реалізації передбачених Генеральною угодою ПФГ програм, адресування пільг учасникам ПФГ або групі в цілому як самостійному суб'єкту господарювання, сполучення надання пільг зі встановленням заходів попередження зловживань з боку суб'єктів господарювання (окремий облік ввезених із застосуванням митних пільг обладнання та оснащення і звіт про його цільове використання тощо) та відповідальності у разі правопорушень. Згідно з цими засадами у розвиток положень статті 12 ГК України необхідно передбачити застосування до ПФГ та їх учасників конкретних засобів державного регулювання.

13. У розвиток теоретичних засад державного регулювання створення та діяльності ПФГ сформульовано пропозиції до законодавства щодо: встановлення права створення ПФГ незалежно від розрахункового обсягу реалізації кінцевої продукції ПФГ; дозволу входження до ПФГ кількох банків або їх об'єднань, а також входження у виключних випадках за рішенням Кабінету Міністрів України одного банку до декількох ПФГ; скасування заборони головного підприємства ПФГ отримувати пільги, передбачені законодавством тощо.

14. У розвиток ГК України розроблено проект Закону України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» і до деяких інших законодавчих актів України».

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // Голос України. – 2003. – 14 берез. (№ 49) № 49.
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.
4. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121 // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5-6. – Ст. 30.
5. Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 27. – Ст. 181.
6. Про внесення змін до Закону України «Про проведення експерименту в житловому будівництві на базі холдингової компанії Київміськбуд»: Закон України від 7 лютого 2002 року № 3044-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 29. – Ст. 191.
7. Про внесення змін і доповнень до Закону Української РСР «Про систему оподаткування: Закон України від 2 лютого 1994 року № 3904-XII // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 21. – Ст. 130.
8. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991 року № 576-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682.
9. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23 березня 2000 року № 1602-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 25. – Ст. 195.
10. Про деякі питання валютного регулювання та оподаткування суб'єктів експериментальної економічної зони «Сиваш»: Закон України від 23 лютого 1996 року № 65/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 11. – Ст. 52.
11. Про енергозбереження: Закон України від 1 липня 1994 року № 74/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 30. – Ст. 283.
12. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 647.
13. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 29. – Ст. 238.

14. Про промислово-фінансові групи в Україні: Закон України від 21 листопада 1995 року № 437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 23. – Ст. 88.
15. Про податок на додану вартість: Закон України від 3 квітня 1997 року № 168/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 21. – Ст. 156.
16. Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації: Закон України від 13 липня 1999 року № 921-XIV // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 36. – Ст. 323.
17. Про спеціальну економічну зону «Яворів»: Закон України від 15 січня 1999 року № 402-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 15. – Ст. 82.
18. Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу «Курортотопіс Трускавець»: Закон України від 18 березня 1999 року № 514-XIV // Офіційний вісник України. – 1999. – № 14. – Ст. 545.
19. Про спеціальну економічну зону «Рені»: Закон України від 23 березня 2000 року № 1605-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 25. – Ст. 196.
20. Про спеціальну (вільну) економічну зону «Порто-франко» на території Одеського морського торговельного порту»: Закон України від 23 березня 2000 року № 1607-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 26. – Ст. 208.
21. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території пріоритетного розвитку та спеціальну економічну зону «Порт Крим» в Автономній Республіці Крим: Закон України від 21 грудня 2000 року № 2189-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 9. – Ст. 40.
22. Про спеціальну економічну зону «Закарпаття»: Закон України від 22 березня 2001 року № 2322-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 23. – Ст. 111.
23. Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області: Закон України від 24 грудня 1998 року № 356-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 7. – Ст. 50.
24. Про спеціальну економічну зону «Славутич»: Закон України від 3 червня 1999 року № 716-XIV // Голос України. – 1999. – 30 черв. (№ 117). – С. 4-5.
25. Про спеціальну економічну зону «Миколаїв»: Закон України від 13 липня 2000 року № 1909-III // Голос України. – 2000. – 1 верес. (№ 157). – С. 4-5.
26. Про деякі заходи щодо оптимізації керівництва в системі центральних органів виконавчої влади: Указ Президента України від 26 травня

- 2003 року № 434/2003 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 22. – Ст. 989.
27. Про деякі питання створення промислово-фінансових груп: Указ Президента України від 08.07.1998 р. № 754/98 // Голос України. – 7 серпня 1998 року. – № 24 (1024).
 28. Про затвердження положення «Про фінансово-промислові групи в Україні»: Указ Президента України від 27 січня 1995 року // Голос України. – 1995. – 7 лют. (№ 24) – С. 12.
 29. Про затвердження положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп: Постанова Кабінету Міністрів України від 20 липня 1996 р. № 781 // Зібрання постанов Уряду України. – 1996. – № 15. – Ст. 398.
 30. Про утворення промислово-фінансової групи «Титан»: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 травня 2001 р. № 547 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 21. – Ст. 943.
 31. Про управління корпоративними правами держави: Постанова Кабінету Міністрів України від 15 травня 2000 року № 791 // Зібрання законодавства України [Електронний журнал]. – 2005. – № 9. – 15 травня. – (CD-ROM).
 32. Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал. – 2000. – № 1. – С. 13-27.
 33. Алексеева М, Якутин Ю. Промышленная политика Магаданской области: создание региональной ФПГ // Российский экономический журнал. – 1999. – № 2. – С. 56-66.
 34. Алпатов А. Реструктуризация предприятий: механизмы и организационные меры // Экономист. – 2000. – № 3. – С. 26-32.
 35. Бабаш С.И. Проблемы создания финансово-промышленных групп в условиях перехода к рыночным отношениям (на примере угольной промышленности): Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.02.03 / Дон. научно-исслед. угольный институт. – Донецк, 1996. – 33 с.
 36. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (история и современность): Курс лекций. – М.: Изд. БЕК, 1996. – 337 с.
 37. Беляневич О.А. Господарський договір та способи його укладання. – К.: Наукова думка. – 2002. – 279 с.
 38. Бесараб Є.О. Фінансово-промислова інтеграція: зарубіжний досвід та уроки для України // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 133-144.
 39. Бесараб Є.О. Формування промфінгруп в Україні та стимулювання руху інвестиційних ресурсів // Фінанси України. – 2001. – № 6. – С. 114-119.

40. Бик І., Чумаченко М., Саломатіна Л. Чи бути фінансово-промисловим групам в Україні ? // Економіка України. – 1997. – № 5. – С. 15-24.
41. Бобкова А.Г., Любімов І.М. До питання управління державними корпоративними правами // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. – 2003. – № 1. – С. 213-217.
42. Большая Советская Энциклопедия: (В 30 томах). Т. 10. Ива-Италики. / Гл. ред. А.М. Прохоров. – Изд. 3-е. – М.: Сов. Энцикл., 1972. – 592 с.
43. Большая Советская Энциклопедия: (В 30 томах). – Т. 12. – Кварнер-Конгур / Гл. ред. А.М. Прохоров. – Изд. 3-е. – М.: Сов. энцикл., 1973. – 624 с.
44. Большая Советская Энциклопедия: (В 30 томах). Т. 18. – Никко-Отолиты / Гл. ред. А.М. Прохоров. – Изд. 3-е. – М.: Сов. энцикл., 1972. – 864 с.
45. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриеляна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
46. Большой юридический словарь / Под ред. А.Я. Сухарева, В.Д. Зорькина, В.Е. Крутских. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 790 с.
47. Боярунец А. Крупный прецедент // Компаньон. – 2001. – № 22 (4-8 июня).
48. Буряк П.Ю. Методологічні основи створення фінансово-промислових груп // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 25-35.
49. Васильченко З. Універсальний комерційний банк як центральна ланка фінансово-промислової групи // Банківська справа. – 2002. – № 5. – С. 53-60.
50. Введение в теорию управления корпорацией / В.А. Панков, А.Л. Еськов, С.В. Ковалевский, С.Н. Петрукевич. – Краматорск: [Б.и.], 1999. – 69 с.
51. Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. – М. – Л.: Изд. Акад. Наук СССР, 1948. – 839 с.
52. Винслав Ю., Войтенко А., Германова И., Ворощук А. Развитие постсоветских ТНК: экономические, правовые и политические проблемы // Российский экономический журнал. – 1999. – № 4. – С. 23-34.
53. Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11-12. – С. 27-41.
54. Віхров О.П. Господарський кодекс України і теорія господарських зобов'язань // Економіка та право. – 2003. – № 2. – С. 54-58.
55. Вожков А., Клименко О. Капітал комерційних банків як складова ресурсів банківської системи // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 83-95.
56. Войтенко А. Состояние и перспективы официальных финансово-промышленных групп в России // Российский экономический журнал. – 1999. – № 11-12. – С. 22-28.

57. Воротников В., Певзнер А., Рутгайзер В. Хозрасчетные объединения в промышленности // Коммунист. – 1967. – № 9. – С. 80-87.
58. Гавриш О. Украинские «металлисты» // Зеркало недели. – 2001. – 29 сент.
59. Гайворонский В.И. Правовые основы хозяйственной деятельности государственных предприятий (объединений): Учеб. пособие. – К.: УМК ВО, 1988. – 48 с.
60. Галянтич М., Махінчук В., Задорожна Н. Промислово-фінансові групи в Україні: проблеми статусу та правового регулювання діяльності // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 3. – С. 25-30.
61. Гарагонич О.В. Правове регулювання підприємницької діяльності в Чеській та Словацькій республіках: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / НАНУ. Ін-т екон-правових досліджень. – Ужгород, 2004. – 212 с.
62. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма: Пер. с нем. И.И. Степанова-Скворцова. – М.: Изд. соц.-экон. лит., 1959. – 492 с.
63. Гобсон Дж.А. Империализм: Пер. с англ. – Л., 1927.
64. Гончаров В.В. Новые прогрессивные формы организации в промышленности. – М.: МНИИПУ, 1998. – 176 с.
65. Городецкий А. Государство и корпорации в институциональной стратегии // Экономист. – 2000. – № 6. – С. 28-36.
66. Господарське право: практикум / В.С. Щербина, Г.В. Пронська, О.М. Вінник та інші; За заг. ред. В.С. Щербини. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 320 с.
67. Гражданский кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
68. Гражданское и торговое право капиталистических государств. Учебник: Ч. I / Под ред. проф. Р.Л. Нарышкиной. – М.: Междунар. отношения, 1983. – 288 с.
69. Грудницкая С.Н. Правовой статус объединений предприятий в промышленности: Дисс. ... канд. юрид. наук.: 12.00.04 / НАНУ. Ін-т екон.-правових дослід. – Донецк, 1996. – 217 с.
70. Грудницька С.М., Деревянко Б.В. Удосконалення правового регулювання створення і діяльності промислово-фінансових груп в Україні // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. – 2004. – № 1. – С. 347-354.
71. Грудницька С. Напрями розвитку законодавства про господарські об'єднання // Право України. – 1998. – № 5. – С. 60-63.
72. Грудницька С., Деревянко Б. Економіко-правові питання формування і діяльності промислово-фінансових груп (історичний аспект) // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 6. – С. 3-8.

73. Губанов С. Без вертикальной интеграции работать эффективно невозможно // Экономист. – 2001. – № 10. – С. 20-28.
74. Губанов С. Вертикальная интеграция – магистральный путь развития // Экономист. – 2001. – № 1. – С. 35-49.
75. Губанов С. Вертикальная интеграция: новые подходы в развитых странах // Экономист. – 2002. – № 2. – С. 25-35.
76. Губкин А. Реформирование и развитие отраслевых межрегиональных структур (на примере «Сибирской химической компании») // Экономист. – 2000. – № 11. – С. 41-48.
77. Гумеров Р. Вопросы развития интегрированных корпоративных структур в агропромышленном комплексе // Российский экономический журнал. – 2002. – № 5-6. – С. 24-34.
78. Данилов Н. Регулирование развития крупных городских промышленных центров: использование новых организационно-хозяйственных форм // Российский экономический журнал. – 2000. – № 3. – С. 44-52.
79. Дегнера Д. К вертикальной интеграции придем обязательно // Экономист. – 1999. – № 1. – С. 43-47.
80. Дементьев В. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс). Тема 7. ФПГ в развитых и новых индустриальных странах // Российский экономический журнал. – 1999. – № 2. – С. 79-92.
81. Дементьев В. Финансово-промышленные группы в стратегии реформирования российской экономики // Российский экономический журнал. – 2000. – № 11-12. – С. 3-9.
82. Деревянко Б.В. Майнові аспекти господарювання промислово-фінансових груп // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2004. – № 1. – С. 258-268.
83. Деревянко Б.В. Можливі шляхи інтеграції банків та промисловості // Матеріали міжнар. наук. конф. студ. та молодих вчених «Проблеми та перспективи розвитку фінансів, кредиту і бухгалтерського обліку». – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – 2002. – С. 20-21.
84. Деревянко Б.В. Молоді фахівці у вирішенні проблем конкуренції вітчизняних суб'єктів господарювання з транснаціональними корпораціями та необхідності створення промислово-фінансових груп // Матеріали першої міжнарод. науч.-практ. конф. «Молодежь и государство». – Авдеевка: ДРУК-ИНФО. – 2002. – С. 28-29.
85. Деревянко Б.В. Питання доцільності функціонування ПФГ в Україні // Матеріали II міжвуз. наук. конф. студ. і асп. «Маркетинг і підприємництво в перехідній економіці». – К.: КНЕУ. – 2002. – С. 105-107.

86. Дерев'янюк Б.В. Промислово-фінансові групи як суб'єкти господарювання, здатні конкурувати з зарубіжними транснаціональними корпораціями // Праці Другої міжнар. третьої всеукр. наук. конф. студ. та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання». – Ч. 3. – Донецьк: ДонНУ. – 2002. – С. 79-81.
87. Дерев'янюк Б.В. Створення регіональних ПФГ як засіб подолання проблем регіонів // Праці Четвертої міжнар. наук. конф. студ. та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання». – Ч. 2. – Донецьк: ДонНУ. – 2003. – С. 121-123.
88. Дерев'янюк Б.В. Стимулювання участі комерційних банків у промислово-фінансових групах // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2002. – № 1. – С. 238-247.
89. Дерев'янюк Б. До питання про порядок створення промислово-фінансових груп // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 6. – С. 12-16.
90. Дерев'янюк Б. Необхідність підтримки вітчизняного великого бізнесу // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 7. – С. 11-14.
91. Дерев'янюк Б. Правовий статус промислово-фінансових груп // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. – 2003. – № 1. – С. 242-250.
92. Дерев'янюк Б. Щодо необхідності створення промислово-фінансових груп (економіко-правові аспекти) // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 5. – С. 20-23.
93. Дерев'янюк Б. Щодо поняття промислово-фінансової групи // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. Спецвипуск № 1. – Львів: Львівська політехніка. – 2002. – С. 131-132.
94. Дехтяр Н. Виробничо-фінансові формування: поняття, класифікація, основні види та їх характеристика // Банківська справа. – 2000. – № 1. – С. 53-57.
95. Дикань В. Про створення фінансово-промислових груп в Україні // Економіка України. – 1995. – № 11. – С. 33-38.
96. Економіко-правові проблеми реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України: науково-практичні рекомендації / Т.В. Філіпенко, І.П. Подмаркова, Н.І. Новікова, Б.В. Дерев'янюк; За заг. ред. канд. екон. наук, доцента Т.В. Філіпенко. – Севастополь: Вебер, 2003. – 216 с.
97. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

98. Жалинский А, Рёрихт А. Введение в немецкое право. – М.: Спарк, 2001. – 767 с.
99. Жидков О.А. Законодательство о капиталистических монополиях. – М.: Юрид. лит, 1968. – 176 с.
100. Жилинский С.Э. Правовая основа предпринимательской деятельности (предпринимательское право): Курс лекций. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1998. – 662 с.
101. Житний П.Є. Реалізація нововведень в умовах взаємодії промислових підприємств і фінансових структур: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / МОН. Східноукр. держ. ун-т. – Луганськ, 1996. – 21 с.
102. Загнитко О.П., Малыга В.А. Прозрачность понятия транснациональной корпорации в законодательстве Украины // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. – 2003. – № 1. – С. 221-229.
103. Задыхайло Д.В. Инвестиционное право Украины: Сборник нормативно-правовых актов с комментариями. – Харьков: Эспада, 2002. – 752 с.
104. Заменгоф З. Правовое положение объединений в промышленности // Советская юстиция. – 1971. – № 11. – С. 5-8.
105. Замойский И.Е. Эффективность хозяйственно-правовой работы. – К.: Наук. думка, 1982. – 171 с.
106. Зельдина Е. Совершенствование правового регулирования инвестиционной деятельности в Украине // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 10. – С. 6-8.
107. Зельдина Е., Сорокин Б. Особенности налогообложения в условиях специального режима хозяйствования Донецкой области // Підприємництво, господарство і право. – 2000. – № 9. – С. 34-37.
108. Зименков Р., Романова Е. Инвестиционная активность американских ТНК как субъектов процесса глобализации // Российский экономический журнал. – 2004. – № 2. – С. 42-55.
109. Знаменский Г.Л. Общественный хозяйственный порядок и законодательство // Государство и право. – 1994. – № 4. – С. 61-69.
110. Знаменський Г. Про концепцію господарського (торговельного) кодексу України // Право України. – 1992. – № 10. – С. 46-49.
111. Иванченко И.С. Проблемы и специфика акционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса // Юридический вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2003. – № 2 (26). – С. 19-24.
112. Кибенко Е.Р. Корпоративное право: Учебное пособие. – Х.: Эспада, 1999. – 480 с.
113. Кизим М.О. Механізми організації, стійкого функціонування і розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем: Автореф. дис. ... докт.

- екон. наук: 08.06.02 / Нац. металургійна акад. України. – Харків, 2001. – 35 с.
114. Коваль М. Проблеми створення фінансово-промислових груп в Україні // Економіка України. – 1996. – № 10. – С. 39-44.
115. Кокшаров А.В. Проблемы правового регулирования создания и деятельности ФПГ // Проблемы теории и практики управления в современной экономике: Материалы II междунар. науч. конф. молодых ученых-экономистов: В 2-х т. – Т. 2.: Управление экономическими процессами на макроуровне. – Донецк: ДонГТУ; ИЭП НАН Украины, 1999. – С. 74-79.
116. Колісник М.К. Економічна оцінка і регулювання діяльності промислово-фінансових груп: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / МОН. Держ. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2000. – 18 с.
117. Кому принадлежит Украина // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – 22 февр.
118. Консолідована фінансова звітність: положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 20, затверджене МФУ 30.07.1999 за № 176, зареєстроване у Мінюсті України 12 серпня 1999 року за № 553/3846 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 33. – Ст. 1755.
119. Коняев Н.И. Звенья народного хозяйства и реформа. – Куйбышев: Куйбышевское книжное издательство, 1973. – 263 с.
120. Коняев Н.И. О повышении эффективности правового регулирования статуса центров хозяйственных систем // Экономико-правовые проблемы повышения эффективности народного хозяйства: Межвуз. сб.; Отв. ред. Н.И. Коняев. – Куйбышев: КГУ. – 1980. – С. 3-18.
121. Корняков В. Государственно-корпоративное направление развитой экономики // Экономист. – 2000. – № 5. – С. 74-80.
122. Костицький В. Економіко-правові проблеми концентрації капіталу: від промислово-фінансових груп до транснаціональних компаній // Право України. – 2002. – № 3. – С. 70-75.
123. Костицький В. Закон перманентної концентрації капіталу: економіко-правові проблеми // Право України. – 2003. – № 12. – С. 48-53.
124. Коцюба О. Фінансово-промислові групи. Уроки реальні і віртуальні // Віче. – 2004. – № 3. – С. 11-17.
125. Кравець І. Господарські об'єднання: окремі проблеми вдосконалення правового становища // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 5. – С. 79-81.
126. Кравець І. Промислово-фінансові групи: правовий аналіз українського та зарубіжного досвіду // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 8. – С. 62-65.

127. Красников М. Главное управление министерства в новых условиях // Плановое хозяйство. – 1967. – № 7. – С. 27-33.
128. Краснопольський В.А. Перспективи участі комерційних банків у діяльності ФПГ і ТНК // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С. 136-138.
129. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во РДЛ. 2002. – 912 с.
130. Кузьмин Р.И. Антимонопольное регулирование в хозяйственном праве Японии: Дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / НАНУ. Ин-т экон.-правовых исслед. – Донецк, 1997. – 181 с.
131. Кулагин М.И. Предпринимательство и право: опыт Запада. – М.: Дело, 1992. – 144 с.
132. Кулагин А. Ориентиры реформирования научной сферы // Экономист. – 2000. – № 2. – С. 30-33.
133. Куликов А., Родионов С., Скворцов С. Совершенна ли правовая база развития ФПГ ? // Российский экономический журнал. – 1997. – № 4. – С. 107-109.
134. Куліш Г.П. Створення промислово-фінансових груп в Україні // Фінанси України. – 2001. – № 11. – С. 71-74.
135. Курс переходной экономики: Учебник для вузов / Под ред. акад. Л.И. Абалкина. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1997. – 640 с.
136. Лаптев В.В. Акционерное право. – М.: Юрид. фирма «Контракт»; ИНФРА-М, 1999. – 254 с.
137. Лаптев В.В. Законодательство о предприятиях (критический анализ) // Государство и право. – 2000. – № 7. – С. 22-28.
138. Лаптев В.В. К совершенствованию хозяйственного законодательства // Советское государство и право. – 1971. – № 7. – С. 90-98.
139. Лаптев В.В. Правовое положение промышленных объединений. – М.: Экономика, 1975. – 63 с.
140. Лаптев В.В. Правовое положение хозяйственных органов в новых условиях // Советское государство и право. – 1968. – № 12. – С. 70-78.
141. Лаптев В.В. Правовые отношения в хозяйственной системе // Советское государство и право. – 1970. – № 6. – С. 12-20.
142. Лаптев В.В. Проблемы предпринимательской (хозяйственной) правосубъектности // Государство и право. – 1999. – № 11. – С. 13-21.
143. Лащак В.В. Стимулювальна роль прямих податків // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 84-91.
144. Ленин В.И. Полное собрание сочинений. – Изд. 5-е. – Т. 27. – М.: Политиздат, 1962. – 643 с.
145. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес / Под ред. О.Н. Сосковца. – Мн.: Армита – Маркетинг, Менеджмент, 2001. – 480 с.

146. Леонтьева Е. Япония: преодоление кризиса // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2000. – № 8. – С. 107-113.
147. Липницький Д., Міщенко Є. Узгодити податкове законодавство та законодавство з енергозбереження // *Підприємництво, господарство і право*. – 2002. – № 6. – С. 3-5.
148. Лист Сумського державного науково-дослідного інституту мінеральних добрив і пігментів «МІНДІП» від 08.01.2003 року № 00-04.
149. Лобанов П.В. Финансово-промышленные группы и их роль в экономике // *Экономика и право*. – 2005. – № 1. – С. 93-97.
150. Макогон Ю.В., Орехова Т.В. Организация и функционирование предприятий с иностранными инвестициями: Учебное пособие. – Донецк: ДонНУ, 2000. – 125 с.
151. Мамутов В. Економіко-правові важелі проти тіньової економіки // *Вісник НАН України*. – 2001. – № 1. – С. 24-32.
152. Мамутов В.К. Компетенция государственных органов в решении хозяйственных вопросов промышленности. – М.: Юрид. лит., 1964. – 266 с.
153. Мамутов В.К. О соотношении понятий компетенции и правоспособности государственных хозяйственных органов // *Известия высших учебных заведений. Изд-во Ленингр. ун-та: Правоведение*. – 1965. – № 4. – С. 56-63.
154. Мамутов В.К., Чувпило О.О. Господарче право зарубіжних країн: Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів. – К.: Ділова Україна, 1996. – 352 с.
155. Мамутов В. Конституция и развитие хозяйственного законодательства // *Предпринимательство, хозяйство и право*. – 1997. – № 1. – С. 3-6.
156. Мамутов В., Зельдина Е. Развитие законодательства о специальном режиме хозяйствования // *Підприємництво, господарство і право*. – 2001. – № 1. – С. 9-12.
157. Маскалевич И. Особенности марганцевого передела – этап второй и не последний // *Зеркало недели*. – 2002. – 1 июня.
158. Маскалевич И. СКМ: открытие компании, считающей себя патриотом // *Зеркало недели*. – 2005. – 7 мая.
159. Маскалевич И. Уголь и деньги // *Зеркало недели*. – 2002. – 15 июня.
160. Маскалевич И. «Энергостандартная приватизация» // *Зеркало недели*. – 2002. – 13 апр.
161. Мезоэкономика: Учебное пособие / Под ред. проф. И.К. Ларионова. – М.: Издат. дом «Дашков и К°», 2001. – 444 с.
162. Мельгунов В. Правовое регулирование совместной хозяйственной деятельности // *Хозяйство и право*. – 1999. – № 10. – С. 88-93.

163. Мильнер Б. Крупные корпорации – основа подъема и ускоренного развития экономики // Вопросы экономики. – 1998. – № 9. – С. 66-76.
164. Мировая экономика: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. И.П. Николаевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 575 с.
165. Михайлов Н.И. Правовое моделирование создания и деятельности финансово-промышленных групп // Государство и право. – 2003. – № 7. – С. 19-27.
166. Михайлов Н.И. Совершенствование правовой организации финансово-промышленных групп // Государство и право. – 2002. – № 7. – С. 63-70.
167. Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 444 с.
168. Мовсесян А., Либман А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 54-59.
169. Мовсесян А., Огнивцев С. Некоторые тенденции мировой экономики // Экономист. – 2000. – № 7. – С. 85-94.
170. Момот А.А. Роль банков в формировании и деятельности промышленно-финансовых групп // Менеджер: Вестник ДонГАУ. – 2000. – № 1 (8). – С. 69-74.
171. Морозова И.С. Льготы в российском праве: проблемы эффективности // Правоведение. – 2001. – № 4 (237). – С. 39-50.
172. Мухин А. Российские вертикально интегрированные нефтяные компании: проблемы управления // Вопросы экономики. – 1998. – № 1. – С. 148-159.
173. Никитин С., Никитин А., Степанова М. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах Запада // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 11. – С. 48-56.
174. Новий тлумачний словник української мови: У 4-х т. – Т. 3. ОБЕ-РОБ. – К.: Аконт, 1998. – 927 с.
175. Новицкий Е. Стратегическое планирование в высокодиверсифицированных корпоративных структурах: о мировой практике и опыте АФК «Система» // Российский экономический журнал. – 1999. – № 8. – С. 72-78.
176. Нухович Э.С. Международные монополии в стратегии неокOLONIALИЗМА. – М.: Междунар. отношения, 1982. – 256 с.
177. О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов: Закон Республики Узбекистан от 30 апреля 1998 года // Узбекистон

- республикаси молиявий қонунлари = Финансовое законодательство республики Узбекистан / Гл. ред. Н.Э. Леткеман. – Ташкент, 1998. – 160 с.
178. О ратификации Соглашения о создании и деятельности Межгосударственной финансово-промышленной группы «Гранит»: Закон Республики Беларусь от 17 мая 1997 года № 38-3 // Ведамасці нацыянальнага Сходу Рэспублікі Беларусь. – 1997. – № 21. – Ст. 382-383.
179. О ратификации Соглашения о создании транснациональной финансово-промышленной группы по обеспечению эксплуатации и ремонта авиационной техники гражданской авиации государств – участников Содружества Независимых Государств: Закон Республики Беларусь от 17 мая 1997 года № 39-3 // Ведамасці нацыянальнага Сходу Рэспублікі Беларусь. – 1997. – № 21. – Ст. 384-385.
180. О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства: Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729 // Собрание постановлений СССР. – 1965. – № 19-20. – Ст. 153.
181. О финансово-промышленных группах: Федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 1995 года № 190-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1995. – № 49. – Ст. 4697.
182. Об утверждении порядка проведения экспертизы проектов создания финансово-промышленных групп, представляемых на рассмотрение Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства Российской Федерации от 23 мая 1994 года № 508 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 5. – Ст. 492.
183. Общее положение о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях: Утверждено постановлением Совета Министров СССР от 2 марта 1973 года № 140 // Собрание постановлений СССР. – 1973. – № 7. – Ст. 21.
184. Окумура Х. Корпоративный капитализм в Японии: Пер. с яп. / Науч. ред. и вступ. статья Я.А. Певзнера. – М.: Мысль, 1986. – 252 с.
185. Омельченко Е. К проблеме взаимодействия малого и крупнокорпоративного предпринимательства в современном общественном производстве // Российский экономический журнал. – 2002. – № 8. – С. 84-87.
186. Опришко В.Ф. Міжнародне економічне право: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 192 с.
187. Основы немецкого торгового и хозяйственного права = Grundzüge des deutschen Handels- und Wirtschaftsrechts. – М.: БЕК, 1995. – 288 с.
188. Пеппер Дж. Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 228 с.

189. Петров Ю. Реформа корпоративных институтов и создание социального рыночного хозяйства // Российский экономический журнал. – 2000. – № 5-6. – С. 51-56.
190. Петухов В.Н. Корпорации в российской промышленности: законодательство и практика: Научно-практическое пособие. – М.: Городец, 1999. – 208 с.
191. Петухов В.Н. Особенности правового регулирования организации и деятельности транснациональных групп // Журнал российского права. – 2000. – № 4. – С. 59-63.
192. Положение о производственном объединении (комбинате): Утверждено постановлением Совета Министров СССР от 27 марта 1974 года № 212 // Собрание постановлений СССР. – 1974. – № 8. – Ст. 38.
193. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27 квітня 2000 року, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 травня 2000 р. за № 288/4509 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 21. – Ст. 871.
194. Пономаренко А. Как усилить госстимулирование участия финансовых структур в деятельности промышленных корпораций? // Российский экономический журнал. – 1999. – № 4. – С. 110-111.
195. Правове регулювання господарських відносин за участю промислових підприємств: Підручник для юрид. вузів і фак. / В.М. Гайворонський, В.П. Жушман, М.І. Тітов та ін.; За ред. В.М. Гайворонського та В.П. Жушмана. – Харків: Право, 2000. – 288 с.
196. Предпринимательское право Украины: Учебник / Р.Б. Шишка, А.М. Сытник, В.Н. Левков и др. / Под общей ред. канд. юрид. наук Р.Б. Шишки. – Харьков: Эспада, 2001. – 624 с.
197. Про додаткові вимоги до уповноважених банків щодо нормативів капіталу та ліквідності: Постанова правління Національного банку України № 420 від 24.10.2000 року, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 6 листопада 2000 року за № 781/5002 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 45. – Ст. 1949.
198. Про Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні»: Інформаційний лист Вищого арбітражного суду України від 25.06.1996 р. № 01-8/234 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?v-234800-96>.
199. Про затвердження інструкції про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків: Постанова Правління Національного банку України від 14 квітня 1998 р. № 141 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 21. – Ст. 773.

200. Про затвердження інструкції про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків: Постанова Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 40. – Ст. 1813.
201. Пронская Г.В. Правовая организация отраслевых хозяйственных систем (На примере Украинской ССР). – К.: Вища школа, 1985. – 128 с.
202. Пронская Г.В. Правовые вопросы организации и деятельности промышленных объединений. – К.: Наук. думка, 1971. – 111 с.
203. Путінцев А.В. Розробка системи управління фінансовими ресурсами промислово-фінансової компанії: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / МОН. Східноукр. держ. ун-т. – Луганськ, 1997. – 20 с.
204. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с.
205. Резнікова В. Поняття, зміст та особливості спільної господарської діяльності в Україні // Право України. – 2005. – № 8. – С. 43-48.
206. Рейтерович І. Взаємовідносини фінансово-промислових груп та держави: український досвід // Право України. – 2005. – № 1. – С. 44-48.
207. Рильський М.В. Проблеми створення промислово-фінансових груп в АПК України: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Інститут аграрної економіки Укр. акад. аграрн. наук. – К., 1999. – 21 с.
208. Рудашевский В.Д. Правовое положение финансово-промышленных групп: возможности и ограничения // Государство и право. – 1998. – № 2. – С. 35-42.
209. Рудашевский В.Д. Финансово-промышленная группа (ФПГ) – новая инвестиционная структура финансового рынка России // Теория и практика проведения реформ: Сб. тр. Ин-та системного анализа Российской академии наук. – М.: УРСС, 1995. – С. 64-79.
210. Савельев Л.А. Проблемы взаимодействия экономических и юридических законов // Економіка та право. – 2001. – № 1. – С. 87-92.
211. Савельев Л.А., Денисов Ю.Д., Амитан В.Н. Механизм диверсификации государственной системы управления регионом // Город, регион, государство: проблемы распределения полномочий / НАН Украины. Институт экономико-правовых исследований; Редкол.: Мамутов В.К. (отв. ред.) и др. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд». – 2003. – С. 309-316.
212. Савельев Л.А., Денисов Ю.Д. Корпоративне господарювання в економіці регіону // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2002. – № 1. – С. 72-84.
213. Сидоров С.Г. Особенности формирования промышленно-финансовых групп в переходной экономике // Менеджер: Вестник Донецкой государственной академии управления. – 2000. – № 1 (8). – С. 75-80.

214. Сидоров С.Г. Пути снижения рисков функционирования промышленно-финансовых компаний // Экономика та право. – 2001. – № 1. – С. 56-61.
215. Скамейкина Т. Финансово-промышленные группы // Экономика и жизнь. – 2000. – № 14 (апрель). – С. 28-29.
216. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – 1632 с.
217. Современные международные монополии / Х. Хайнингер, Ю.И. Юданов. – М.: Наука, 1978. – 375 с.
218. Соколова Т.Р. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності в управлінні промислово-фінансовими об'єднаннями: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 / Одеський держ. економ. ун-т. – Одеса, 1997. – 21 с.
219. Солтис Я. Банки України сьогодні // Вісник Національного Банку України. – 2000. – № 7. – С. 2-6.
220. Стойка В. Инвестиционная деятельность: проблемы и пути решения // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – 12. – С. 3-5.
221. Суворов А.В. Финансово-промышленные группы и стабилизация российской экономики // Финансы и кредит. – 1999. – № 2. – С. 13-19.
222. Сыродоева О.Н. Акционерное право США и России (сравнительный анализ). – М.: Спарк, 1996. – 112 с.
223. Татьков В.И. Правовая природа состав и содержание учредительных документов акционерного общества: Дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / НАНУ. Ин-т экон.-правовых исслед. – Донецк, 2004. – 180 с.
224. Теория государства и права. Учебник для юридических вузов и факультетов / Под ред. В.М. Корельского и В.Д. Перевалова. – М.: Издат. группа НОРМА-ИНФРА-М, 1998. – 570 с.
225. Титов В.В., Маркова В.Д., Николаев Д.П., Соломенникова Е.А., Юсупова А.Т., Забиняко Г.И. Финансово-промышленные группы: проблемы становления, функционирования, моделирования. – Новосибирск: Предпринт 148, 1995. – 52 с.
226. Торговый кодекс Японии: Пер. с англ. к.э.н. А.А. Лыхо; Под общ. ред. Тэцуо Сато, В.С. Позднякова. – М.: МИКАП, 1993. – 252 с.
227. Торкановский Е. Финансово-промышленные группы: перспективы и проблемы // Хозяйство и право. – 1996. – № 4. – С. 48-58.
228. Торкановский Е. Финансово-промышленные группы: перспективы и проблемы // Хозяйство и право. – 1996. – № 5. – С. 28-38.
229. Тюрина А.В. ФПГ: Правовое обеспечение инвестиционной деятельности // Финансы и кредит. – 2000. – № 1 (61). – С. 38-46.
230. Уманцев Г., Уманцев Ю., Лысенко О. Некоторые экономико-правовые аспекты функционирования групп предприятий в Украине // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1997. – № 5. – С. 7-9.

231. Уманців Г.В. Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 429 с.
232. Уманців Ю., Уманців Г. Промислово-фінансові групи в Україні: державне регулювання, стан та перспективи розвитку // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 10. – С. 101-104.
233. Уманців Ю., Уманців Г. Фінансово-промислові групи у структурі сучасної економіки // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 5. – С. 104-108.
234. Уткин Э.А., Эскиндаров М.А. Финансово-промышленные группы. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Изд-во ЭКМОС, 1998. – 256 с.
235. Учебно-методические рекомендации по изучению темы «Понятие хозяйственного права зарубежных стран» / Для студентов специальности 601 «Право»; Сост. А.А. Чувпило. – Донецк: ДонНУ, 1995. – 36 с.
236. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 384 с.
237. Фоменко А.В. Становлення промислово-фінансових об'єднань в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / МОН. Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 20 с.
238. Фролов М.Ф. Економічні взаємовідносини суб'єктів промислово-фінансової групи: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.062.03 / НАНУ. Ін-т екон. пром-сті. – К., 1999. – 24 с.
239. Хахулин В.В. Некоторые закономерности перераспределения компетенции внутри хозяйственной системы // Экономико-правовые проблемы перестройки хозяйственного механизма / АН СССР. Ин-т государства и права; Редколл.: В.В. Лаптев (отв. ред.), Н.Ф. Лопатина, Н.С. Малеин, М.М. Славин. – М.: ИГПАН, 1989. – С. 143-145.
240. Хахулин В.В. Правовое положение управления промышленного объединения. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 1981. – 143 с.
241. Хозяйственное право: Учебник / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, В.В. Хахулин и др.; Под ред. В.К. Мамутова. – К.: Юринком Интер, 2002. – 912 с.
242. Хозяйственное право: Учебник / Под ред. В.В. Лаптева. – М.: Юрид. лит., 1983. – 528 с.
243. Хозяйственный (Коммерческий) кодекс Украины (проект). – К: [Б.и.], 1995. – 285 с.
244. Хома І.Б. Організація управління і планування діяльності ПФГ в системі регулювання економіки: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / МОН. Держ. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 1999. – 19 с.

245. Циганов С.А. Інвестиційний процес і комерційні банки // Фінанси України. – 1998. – № 12. – С. 39-45.
246. Цимерман Ю.С., Рутман Л.М. Производственные объединения в новых условиях управления промышленностью // Советское государство и право. – 1971. – № 2. – С. 75-81.
247. Цунэо Инако. Современное право Японии / Под ред. к.ю.н. В.Н. Еремина. – М.: Прогресс, 1981. – 269 с.
248. Цыгичко А. Инновационное взаимодействие малого, среднего и крупного предпринимательства // Экономист. – 2001. – № 11. – С. 12-18.
249. Чабан О. До питання про поняття «інвестор» // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – № 9. – С. 16-20.
250. Чекмарева Е. Банки в финансово-промышленных группах: настоящее и перспектива // Российский экономический журнал. – 1999. – № 7. – С. 20-27.
251. Черниловский З.М. Всеобщая история государства и права. – М.: Юристъ, 2000. – 576 с.
252. Читипаховян П. Стратегическое планирование в интегрированных корпорациях: факторы оргобеспечения // Российский экономический журнал. – 2002. – № 1. – С. 64-71.
253. Шаповалова О. Господарсько-правові основи безпеки економічних трансформацій // Право України. – 2003. – № 9. – С. 53-57.
254. Шаповалова О.В. Промислово-фінансові групи: економіко-правові проблеми пріоритетного становлення // Правозащитник. – 2004. – № 4. – С. 32-34.
255. Шевчук В. Фінансово-промислові групи в Україні: додатковий шанс чи перешкода на шляху реформ ? // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 11-18.
256. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: Учебное пособие для вузов. 2-е изд.: В 2 кн. – Кн. 1. – М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 1996. – 656 с.
257. Щодо діяльності ПФГ «Титан»: Лист Міністерства промислової політики України до Кабінету Міністрів України від 14.01.2003 року № 9/6-1-51.
258. Экономико-правовые и организационные предпосылки обеспечения конкурентоспособности экономики / В.К. Мамутов, Л.А. Савельев, Н.А. Орлова и др. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 2002. – 150 с.
259. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
260. Юридична енциклопедія: В 6 т. – Т. 2: Д-Й.. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К.: Укр. енцикл., 1998. – 1999. – 744 с.

261. Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К.: Українська енциклопедія, 2001. – Т. 3. – К-М. – 789 с.
262. Юридична енциклопедія: В 6-ти т. – Т. 4.: Н-П / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К.: Укр. енцикл., 2002. – 720 с.
263. Якутин Ю. Господдержка и госрегулирование крупных корпораций в аспекте реализации их антикризисно-инвестиционного потенциала // Российский экономический журнал. – 1999. – № 5-6. – С. 93-95.
264. A Reference Guide to Banking and Finance. Second, Revised Edition. Congressional Research Service, Library of Congress. GPO. – 1983.
265. Japan Keiretsu System. – Wash., 1992. – P. 72-76, 83-87.
266. Macey J.R. Corporate Law and Corporate Governance, A Contractual Prospective // The Journal of Corporate Law. – 1993. – Vol. 18. – № 2.
267. Model Business Corporation Act Revised Through 1994 (official text). Prentice Hall Law & Business, 1994.
268. Smiley S. International Developments // Journal of Partnership Taxation. – 1993. – Vol. 10. – № 3.
269. Tokyo Business Today. – 1990. – № 9. – P. 26-36.
270. Uniform Limited Partnership Act of 1916; Revised Uniform Limited Partnership Act of 1976 with 1986 amendments (from: Reuschlein G.H. and Gregory W.A. The Law of Agency and Partnership, 1990).
271. World Investment Report 2001. Promoting Linkages. – New-York – Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2001.

ДОДАТКИ:

Додаток 1.

**Порівняльна характеристика Генеральної угоди ПФГ
та договору про спільну діяльність**

Генеральна угода ПФГ	Договір про спільну діяльність
1) учасниками Генеральної угоди ПФГ можуть бути лише суб'єкти господарювання; фізичні особи не можуть бути учасниками Генеральної угоди ПФГ;	1) учасниками договору можуть бути юридичні та фізичні особи;
2) однією із сторін Генеральної угоди ПФГ є орган господарського керівництва – головне підприємство ПФГ;	2) договір характеризується рівністю учасників;
3) обов'язковими учасниками Генеральної угоди ПФГ є банк і промислове (сільськогосподарське) підприємство; банк повинен бути лише один;	3) заборони чи обов'язку щодо участі у договорі певного виду учасників немає;
4) учасники Генеральної угоди ПФГ – промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку;	4) договір може бути не пов'язаний із здійсненням його учасниками господарської діяльності;
5) орган господарського керівництва – учасник Генеральної угоди ПФГ – головне підприємство ПФГ визначається КМУ; головним підприємством ПФГ не можуть бути торговельне підприємство, транспортне підприємство, підприємство у сфері громадського харчування, побутового обслуговування населення, матеріально-технічного постачання, банк, фінансово-кредитна установа;	5) питання управління спільною діяльністю визначаються учасниками договору самостійно;
б) основні положення Генеральної угоди ПФГ визначаються законодавством, зокрема Законом про ПФГ;	б) положення договору визначаються самостійно учасниками договору;

7) Генеральна угода ПФГ підлягає розгляду вищими органами виконавчої влади і підлягає затвердженню постановою КМУ;	7) договір розглядається лише його учасниками;
8) термін дії Генеральної угоди ПФГ визначається за участю КМУ;	8) термін дії договору визначається його учасниками;
9) Генеральна угода ПФГ набирає чинності з дня її затвердження постановою КМУ про створення (реєстрацію) ПФГ;	9) час набрання чинності договором визначається його учасниками;
10) зміна мети діяльності ПФГ, передбаченої у Генеральній угоді ПФГ можлива лише за участі КМУ та ВР України;	10) зміна мети спільної діяльності, передбачена договором, можлива за згодою його учасників;
11) зміна положень і припинення чинності Генеральної угоди ПФГ здійснюється шляхом видання постанови КМУ.	11) зміна положень і припинення чинності договору здійснюється учасниками самостійно.

Додаток 2.

Основні етапи стадії узгодження приватних і публічних інтересів (стадії підготовки та прийняття КМУ рішення про створення ПФГ України) та стадії підготовки і прийняття рішення відповідним державним органом РФ про створення ФПГ і стадія реєстрації ФПГ РФ

Основні етапи відповідної стадії при створенні ПФГ України	Основні етапи відповідної стадії при створенні ФПГ РФ та стадія реєстрації ФПГ РФ
1. Складання відповідним міністерством чи іншим центральним органом виконавчої влади, Мінекономіки, Фондом державного майна та АМК України у місячний термін (для ТНПФГ – двомісячний термін) висновків стосовно поданих уповноваженою особою ініціаторів створення ПФГ документів.	1. Прийняття рішення про персональний склад експертних груп у 15-тиденний термін з дня надання документів (пункт 2 Порядку)*.
2. Відсилка КМУ документів, необхідних для створення ПФГ (після їх подання уповноваженою особою на ім'я Прем'єр-міністра України) до Міжвідомчої комісії з питань формування ПФГ, яка у місячний термін (щодо створення ТНПФГ цей термін складає три місяці) розглядає їх і готує відповідні пропозиції Кабінетові Міністрів України.	2. Розгляд експертними групами проекту створення ФПГ у термін до 30-ти днів , а в надзвичайних випадках термін може бути продовжено до 60 днів (пункт 7 Порядку).
3. Прийняття КМУ в двомісячний термін рішення про створення ПФГ або відмову в її створенні (після подання Міжвідомчою комісією з питань формування ПФГ проектів постанови КМУ про створення ПФГ або проекту протокольного рішення КМУ з цього питання разом з обґрунтуванням прийнятих рішень) (щодо створення ТНПФГ цей термін складає три місяці).	3. Прийняття уповноваженим державним органом у двомісячний термін з дня надання йому документів рішення про відмову у реєстрації ФПГ, про повернення документів ФПГ на доопрацювання або про реєстрацію ФПГ (пункт 5 статті 5 Закону РФ про ФПГ).
Загальний термін стадії узгодження приватних і публічних інтересів (стадії підготовки та прийняття КМУ рішення про створення ПФГ) складає чотири місяці та два тижні (щодо ТНПФГ – вісім місяців та два тижні).	Загальний термін стадії підготовки та прийняття відповідним державним органом рішення про створення ФПГ і стадії реєстрації ФПГ РФ складає два місяці та 45 днів (тобто 3,5 місяця) ; збільшений – два місяці та 75 днів (тобто 4,5 місяця) .

* Даний етап при створенні вітчизняних ПФГ непотрібний через затвердження складу Міжвідомчої комісії з питань формування ПФГ окремою постановою КМУ раніше.

Додаток 3.*

Переваги централізованого та децентралізованого принципів управління великими диверсифікованими структурами

Переваги централізації	Переваги децентралізації
I. Централізація сприяє поліпшенню контролю діяльності структурних підрозділів, значно скорочує кількість помилкових рішень, що приймаються менш досвідченими керівниками.	I. Децентралізація сприяє поліпшенню процесів управління великими диверсифікованими компаніями, більш точному обміну та отриманню інформації.
II. Централізація дозволяє посилити контроль якості продукції, видів ресурсів та легко використовувати досвід і знання центрального адміністративного органу.	II. Децентралізація стимулює ініціативу та новаторство.
—	III. Децентралізація сприяє більш раціональному та ефективному використанню ресурсів організації.
—	IV. Завдяки децентралізації рішення приймаються керівником, який ближче за інших стоїть до даної проблеми та краще у ній розуміється.
—	V. Завдяки децентралізації відбувається підготовка керівництва компанії. Управлінці низових ланок приймають відповідальні рішення вже на перших етапах кар'єри, що сприяє їх кваліфікованій підготовці.

* Джерело [50, с. 26-27].

Додаток 4.

Порівняльна характеристика пільг ПФГ України
та заходів державної підтримки ФПГ РФ

Пільги ПФГ України згідно із Законом про ПФГ	Заходи державної підтримки діяльності ФПГ РФ згідно із Законом РФ про ФПГ
Законом про ПФГ не передбачені	<p>Місцеві:</p> <p>Органи державної влади суб'єктів Російської Федерації можуть надавати додаткові пільги та гарантії ФПГ (п. 1 ст. 15).</p>
	<p>Загальнодержавні:</p> <p>Учасникам міждержавної ФПГ у порядку та на умовах, встановлених Урядом Російської Федерації, можуть надаватися митні тарифні пільги, передбачені Законом Російської Федерації «Про митний тариф» на товари, що переміщуються через кордон у межах діяльності цієї ФПГ (п. 4 ст. 4).</p> <p>Залік заборгованості учасника ФПГ, акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах (торгах), до обсягу передбачених умовами інвестиційних конкурсів (торгів) інвестицій для покупця – центральної компанії тієї ж ФПГ (п. 1 ст. 15).</p> <p>Надання учасникам ФПГ права самостійно визначати терміни амортизації обладнання та накопичення амортизаційних відрахувань із спрямуванням отриманих коштів на діяльність ФПГ (п. 1 ст. 15).</p> <p>Передача у довірче управління центральній компанії ФПГ тимчасово закріплених за державою пакетів акцій учасників цієї ФПГ (п. 1 ст. 15).</p> <p>Надання державних гарантій для сприяння залученню різного роду інвестицій (п. 1 ст. 15).</p> <p>Надання інвестиційних кредитів та іншої фінансової підтримки для реалізації проектів ФПГ (п. 1 ст. 15).</p>
<p>Оподаткування проміжної та кінцевої продукції ПФГ здійснюється згідно з чинним законодавством України (п. 1 ст. 4).</p> <p>Головне підприємство та учасники ПФГ звільняються від сплати вивізного (експортного) мита і митних зборів у разі експорту проміжної продукції (п. 2 ст. 4).</p> <p>Головне підприємство та учасники ПФГ звільняються від сплати ввізного (імпортного) мита і митних зборів у разі імпортування проміжної продукції (п. 3 ст. 4).</p>	
На банки – учасники ПФГ не поширюються обмеження щодо внесків комерційних банків до	Центральним банком Російської Федерації можуть надаватися банкам-учасникам ФПГ, які реалізують у ній

статутних фондів інших підприємств і організацій, встановлені ч. 4 ст. 3 Закону України «Про банки і банківську діяльність», у частині інвестування коштів у розробку або розвиток і модернізацію виробництва кінцевої та проміжної продукції ПФГ.

Набуті банками корпоративні права власності та інші майнові права в цих випадках зберігаються за банками після реорганізації або ліквідації ПФГ (пункт 4 статті 4).

Банк – учасник ПФГ має право проводити клірингові заліки заборгованості платежів за проміжну продукцію між головним підприємством і учасниками ПФГ, а також між учасниками ПФГ (п. 5 ст. 5).

інвестиційну діяльність, різні пільги, що передбачають зниження норм обов'язкового резервування, зміну інших нормативів з метою підвищення їх інвестиційної активності (п. 2 ст. 15).

ПЕРЕЛІК СКОРОЧЕНЬ

АКБ –	акціонерний комерційний банк
АРК –	Автономна республіка Крим
ВАТ –	відкрите акціонерне товариство
ВВП –	валовий внутрішній продукт
ВР України –	Верховна рада України
Генеральна угода ПФГ –	Генеральна угода про спільну (сумісну) діяльність щодо виробництва кінцевої продукції ПФГ
ГК України –	Господарський кодекс України, прийнятий 16 січня 2003 року
ДАК –	державна акціонерна компанія
Закон про ПФГ –	Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 року № 437/95-ВР
Закон РФ про ФПГ –	Федеральний закон Російської Федерації «Про фінансово-промислові групи» від 30 листопада 1995 року № 190-ФЗ
НБУ –	Національний банк України
НДДКР –	науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НТП –	науково-технічний прогрес
ПДВ –	податок на додану вартість
Положення про ПФГ –	Положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 20 липня 1996 року № 781
СЕЗ –	спеціальна економічна зона
ТНК –	транснаціональна корпорація
ТІР –	територія пріоритетного розвитку
ЦК України –	Цивільний кодекс України, прийнятий 16 січня 2003 року

ЗМІСТ

ВСТУПНЕ СЛОВО.....	3
ГЛАВА 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОМИСЛОВО- ФІНАНСОВИХ ГРУП ЯК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА.....	5
1.1. Історія розвитку промислово-фінансової інтеграції та необхідність створення промислово-фінансових груп у сучасних умовах.....	5
1.2. Поняття і види промислово-фінансових груп.....	26
1.3. Порівняльний досвід правового регулювання створення і діяльності промислово-фінансових груп.....	52
ГЛАВА 2. СТВОРЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП.....	77
2.1. Створення промислово-фінансових груп.....	77
2.2. Майнова основа господарювання промислово-фінансових груп.....	91
2.3. Управління промислово-фінансовими групами.....	101
ГЛАВА 3. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ.....	117
3.1. Загальні засади державного регулювання створення та діяльності промислово-фінансових груп в Україні.....	117
3.2. Правові засоби державного стимулювання створення та діяльності промислово-фінансових груп.....	128
ВИСНОВКИ.....	144
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	149
ДОДАТКИ.....	168
Список скорочень.....	174