

## **ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

*Деревянко Б.В.,*

*ст.викладач кафедри господарського права ДЮІ МВС України, к.ю.н.*

Сучасний розвиток тенденцій світової економіки свідчить про неможливість ефективної діяльності будь-якої держави або її суб'єктів господарювання самостійно без виходу на світові ринки. У зв'язку з цим виникає питання: забезпечувати співпрацю з іноземними контрагентами на рівні окремих суб'єктів господарювання чи інтегруватися Україні до СОТ, ЄС, НАТО та інших міжнародних організацій? Інше питання виникає з позитивної відповіді на другу частину попереднього: чого більше – позитивів чи негативів отримає вітчизняне виробництво, соціальна сфера та власне держава? Певна річ, будь-яке явище чи дія у сучасній економіці є двобоким. У випадку з глобалізацією це є найбільш очевидним. Істина повинна знаходитися десь посередині. Тобто на сучасному етапі розвитку Україна не має достатніх можливостей для самостійного розвитку і повинна інтегруватися у світове господарство. Однак це має бути не бездумна інтеграція до усіх можливих міжнародних структур у найкоротші терміни. Інтеграція України має бути планомірно поступальною, економічно обґрунтованою, такою, що передбачає майбутні складнощі і заздалегідь впроваджені заходи щодо захисту вітчизняного товаровиробника. Основні із цих заходів повинні бути спрямовані, у першу чергу, на розвиток і захист інтересів великих суб'єктів господарювання – концернових та холдингових компаній, промислово-фінансових груп (ПФГ) та транснаціональних корпорацій (ТНК). Саме такі великі компанії є основними суб'єктами світового господарського простору. І саме на великі вітчизняні промислові та промислово-фінансові компанії припадає більше 90 відсотків ВВП України. Цим зумовлюється актуальність дослідження і подолання проблем великих суб'єктів господарювання у

контексті глобалізації. Правовий статус об'єднань підприємств, ПФГ та ТНК досліджувався вітчизняними вченими: О.М. Вінник [1; 2], С.М. Грудницькою [3; 4], О.Р. Кібенко [5], Н.Є. Косач [6] та іншими. Однак у контексті вступу України до міжнародних організацій та захисту інтересів великих вітчизняних об'єднань підприємств на основі розгляду іноземного законодавства та практики його застосування дослідження не здійснювалися.

Отже, можна визначити ціль статті: на основі розгляду законодавчих актів і прикладів з господарської практики окремих розвинених країн визначити й запропонувати напрями розвитку господарського законодавства України, яким регулюється функціонування великих об'єднань підприємств, у бік сприяння підвищенню конкурентоспроможності таких об'єднань та економіки держави на світових ринках.

У багатьох розвинених країнах на позначення великих корпоратизованих суб'єктів господарювання зустрічаються поняття «пов'язані підприємства», «системи компаній», «організації організацій», «товариства товариств», «товариства другого ступеню», «групи компаній» або просто «групи» [7, с. 49]. Найбільш універсальним поняттям є «корпорація», що серед різних суб'єктів господарювання цих країн включає й господарські об'єднання у вигляді холдингів, концернів, синдикатів тощо. У законодавстві країн з англо-саксонською 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.»). Це ж поняття використовується і на позначення великих об'єднань підприємств, які можуть мати назву підприємницькі корпорації.

У США законодавство, що регулює процеси функціонування об'єднань підприємств, формується на рівні окремих штатів 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 й 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 [8]; 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 [див.: 9]; 5) іншими НПА на федеральному рівні.

Американське корпоративне право розвивається у конкурентній боротьбі між штатами за створення корпорацій на їх території. Такі процеси отримали назву «змагання у несуворості» (*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, зареєстрованих на фондових біржах США, було засновано у штаті Делавер [10, р. 207]. Також велике значення мають закони штатів Нью-Йорк та Каліфорнія через значний обсяг комерційної діяльності у них.

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 [див.: 9]. Цей вибірковий 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) вкладати капітали до експортних торгових корпорацій; норми, що регулюють видачу експортних торгових сертифікатів; і норми, що звільняють експортні торгові корпорації від дії ряду антитрастівських законів [див.: 11].

В Японії створення та діяльність корпоративних суб'єктів господарювання здійснюється на основі двох кодексів (Торгового та Господарського) а також спеціальних законів. Держава залишає за собою активне регулювання діяльності як всієї економічної системи, так і кожної окремої кейрецу (keiretsu) – великого

промислово-фінансово-торгово-наукового об'єднання підприємств. Особливістю історико-економічного розвитку країни є 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. [12, 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 [12, с. 33].

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 і заохочення малого й середнього бізнесу, підтримання конкуренції, стимулювання певних галузей господарства, експорту та

конкурентоспроможності японської економіки, реалізацію великомасштабних загальнонаціональних програм, розвиток науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (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 [13, 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 [12, с. 22, 39-40].

У Великій Британії 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 діяльність великих корпоративних структур регламентується Акціонерним законом (перша редакція 1937 року і сучасна 1965 року) із 410 статей, розділених на п'ять книг [5, с. 29-30]. Одним із головних джерел господарського права ФРН є Торговий кодекс 1966 року. Важливе значення 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 [14, с. 67-68].

У Франції в 1966 році право товариств було зведено до джерел – Закону про торгові товариства із 509 статей та Декрету 1967 року із 310 статей. 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.

Отже, в якості першого висновку можна відзначити наявність у розвинених капіталістичних країнах загального господарського законодавства у вигляді кодексів або загальних законів і спеціального законодавства, якими регулюється діяльність корпоративних суб'єктів господарювання. При цьому через відмінності у предметі, цілі та методах регулювання зазначене законодавство розходиться із загальним цивільним законодавством і ніякого колапсу в їхніх економіках, можливістю настання якого у випадку ухвалення, набрання чинності і подальшої дії ГК України кілька років тому лякали цивілісти [див. 15; 16 та ін.], не відбувається.

Другим висновком є наявність значної підтримки зарубіжними державами власного великого бізнесу. При цьому така підтримка здійснюється за відсутності або й всупереч чинному законодавству цих країн. 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 Великій Британії на початку 70-х років ХХ століття уряд виділив значні субсидії готовим припинити своє існування компаніям «Роллс-Ройс» та «Харланд і Вольф»; у ФРН у свій час за рахунок платників податків фінансувалося «оздоровлення» концерну «Крупп», у 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 [7, с. 55-56]. В Іспанії великі 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 [17, 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 [7, 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 [7, с. 55]. У законодавстві Канади діє принцип захисту національного підприємництва (протекціонізму). Держава, ризикуючи іноземними інвесторами, встановлює контроль за іноземними підприємцями на національній території [18, с. 87-88].

До сказаного слід також додати, що більшість ТНК є американськими, а головні компанії більшості найвпливовіших світових ТНК розташовані у США, у радах директорів великих японських корпорацій майже відсутні іноземці, головним акціонером багатьох європейських компаній є держава [19, с. 617-619; 20, с. 34; 17, с. 122-130 та ін.],

У нас же складається враження, що часто політика деяких українських державних органів та посадових осіб спрямована на підтримку іноземних суб'єктів господарювання. Серед вітчизняних посадовців превалює думка, що краще контрольний пакет прибуткового стратегічного підприємства продати будь-якій іноземній компанії, ніж залишити у державній власності або продати вітчизняним представникам великого бізнесу, що симпатизують іншим політичним партіям. Особливого ж подиву викликало рішення Антимонопольного комітету України від 13 жовтня 2005 року, яким було заборонено об'єднання київських та харківських

авіабудівельників. Мотивація такого рішення, мовляв, «конкуренція на внутрішньому ринку опиниться під загрозою» виглядає ще дивнішою. Невже в Україні у кожному великому місті є по кілька літакобудівних підприємств? А от російським, американським, британським та іншим літакобудівним компаніям таке об'єднання дійсно могло б скласти гідну конкуренцію...

Третім висновком є застосування розвиненими країнами та міжнародними організаціями подвійних стандартів до різних країн і їхніх суб'єктів господарювання. Так, СОТ та інші міжнародні економічні організації вимагають від усіх країн-членів скасування будь-якої підтримки власних великих компаній, проте реальний тиск чиниться до менш впливових та економічно розвинених країн, які не належать до «країн великої сімки» (більшість антидемпінгових розслідувань здійснюється у відношенні суб'єктів господарювання з КНР, РФ, України й інших країн Східної Європи, Азії та Південної Америки); уряд США здійснює постійні пошуки нових дешевих джерел енергоносіїв та інших корисних копалин, ринків збуту продукції ВПК та інших галузей шляхом вторгнення до «країн із недемократичними режимами», найвигідніші контракти на відбудову у яких достаються, знову ж таки, великим ТНК з головними компаніями у США; виробники конкурентоздатної продукції з інших «неелітних» країн звинувачуються у скоєнні різних господарських правопорушень, а їхні керівники – кримінальних злочинів (згадаємо лише «кольчужний скандал», вимогу щодо демонополізації російського «Газпрому» [21, с. 36-37]), метою яких були витіснення з ринку неекономічними методами конкурентів своїм ТНК і вивідування для своїх компаній провідних технологій.

На основі трьох проміжних висновків можна підбити підсумкові висновки:

1) Україні необхідно інтегруватися до світових та європейських економічних організацій, однак надмірна поспішність непотрібна. У випадках передбачення очевидної дискримінації вітчизняних товаровиробників й експансії зарубіжних компаній можна призупинити інтеграційні процеси до СОТ, ЄС та інших

євроатлантичних об'єднань на користь укладання двосторонніх угод з окремими країнами-учасниками цих організацій та входження до економічних об'єднань у межах СНД, співпраця із суб'єктами господарювання яких відпрацьована, або з азійськими країнами – КНР, Південною Кореєю, Індією, Іраном, Іраком, Пакістаном та ін.;

2) структура українського законодавства, яким регулюється діяльність корпоративних об'єднань підприємств, що складається із двох загальних законів – ЦК України і ГК України та спеціальних актів господарського законодавства задовільняє структурі корпоративного законодавства розвинених капіталістичних країн – учасників більшості світових та європейських організацій, узгодження вимагає лише зміст;

3) у розвинених країнах незважаючи на наявність чи відсутність відповідних законодавчих норм здійснюється пряма чи завуальована підтримка власних великих компаній, що має отримати поширення і в Україні, для чого розвиток корпоративного господарського законодавства, зміст НПА має бути спрямований на:

- підтримку стратегічно важливих галузей виробництва шляхом надання пільг суб'єктам господарювання, які господарюють у них;
- розробку державних, галузевих та регіональних програм соціально-економічного розвитку, стимулювання їх виконання і контроль за цільовим використанням наданих пільг та державних позик;
- стимулювання об'єднувачих процесів між вітчизняними суб'єктами господарювання різних секторів та сфер виробництва (у першу чергу – банків, промислових підприємств та наукових установ) з метою утворення впливових вітчизняних ПФГ, ТНК, холдингів, консорціумів тощо як ефективних конкурентів закордонним ТНК і захисників вітчизняних інтересів на світових ринках.

Розвиток вітчизняного законодавства, яким регламентується діяльність великих об'єднань підприємств, у визначеному напрямі повинен сприяти більш активному створенню та діяльності ПФГ, холдингових і концернових промислово-

фінансово-науково-торгових об'єднань підприємств, успішному їх виходу на міжнародні ринки і протистоянню негативному впливу входження України до міжнародних організацій. Проте для втілення цього у господарську практику найближчі дослідження мають бути спрямовані на вивчення і розробку конкретних змін до загального та спеціального законодавства.

### **Література:**

1. Винник О. Правовое положение хозяйственных организаций: пути усовершенствования законодательства // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1997. – № 1. – С. 7-11.
2. Винник О. Характерні риси господарських організацій // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1998. – № 6. – С. 9-11.
3. Грудницька С. Напрями розвитку законодавства про господарські об'єднання // Право України. – 1998. – 5. – С. 60-63.
4. Грудницька С. Щодо питання про напрями розвитку законодавства про об'єднання // Право України. – 1998. – 11. – С. 40-42.
5. Кибенко Е.Р. Корпоративное право. Учебное пособие. – Х.: фирма «Эспада», 1999. – 480 с.
6. Косач Н.Е. Правовое регулирование классификации объединений предприятий // Вісник Донецького Університету, сер. В: Економічні науки, вип. 1. – 1999. – С. 179-183.
7. Кулагин М.И. Предпринимательство и право: опыт Запада. – М.: Дело, 1992. – 144 с.
8. 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).
9. Model Business Corporation Act Revised Through 1994 (official text). Prentice Hall Law & Business, 1994.

10. Macey J.R. Corporate Law and Corporate Governance, A Contractual Prospective // The Journal of Corporate Law. – 1993. – Vol. 18. – № 2.
11. A Reference Guide to Banking and Finance. Second, Revised Edition. Congressional Research Service, Library of Congress. GPO. – 1983.
12. 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.
13. Мировая экономика: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. И.П. Николаевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 575 с.
14. Основы немецкого торгового и хозяйственного права = Grundzüge des deutschen Handels- und Wirtschaftsrechts. – М.: БЕК, 1995. – 288 с.
15. Жуков В. Гражданский и Хозяйственный кодексы: проблемы начнуты с 1 января 2004 года // Юридическая практика. – 2003. – № 20 (282) 20 мая. – С. 10-11.
16. Спасибо-Фатеева И. ХК – теракт «хозяйственников»? // Юридическая практика. – 2004. – № 8 (322) 24 февраля. – С. 22.
17. Мамутов В.К., Чувпило О.О. Господарче право зарубіжних країн: Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів. – К.: Ділова Україна, 1996. – 352 с.
18. Кирин А.В. Правовые основы отношений государства и инвесторов. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 288 с.
19. 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.
20. Гончаров В.В. Новые прогрессивные формы организации в промышленности. – М.: МНИИПУ, 1998. – 176 с.
21. Торкановский Е. Финансово-промышленные группы: перспективы и проблемы // Хозяйство и право. – 1996. – № 5. – С. 28-38.

Деревянко, Б.В. Щодо визначення напрямів розвитку законодавства про об'єднання підприємств в Україні [Текст] / Б.В. Деревянко // Гармонизация законодательства Украины и международная интеграция: внешнеэкономический аспект : сборник научных трудов. - Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2006. - С. 95-105.