

# МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

## щодо особливостей застосування пункту 3 частини другої статті 22 Закону України «Про захист економічної конкуренції» при розгляді заяв про надання дозволу на концентрацію у вигляді створення суб'єкта господарювання

### I. Загальні положення

1. Ці Методичні рекомендації розроблено з метою визначення єдиних підходів до кваліфікації дій двох і більше суб'єктів господарювання (в тому числі фактичних або потенційних конкурентів на горизонтальному ринку, або контрагентів на вертикальному ринку) із створення іншого суб'єкта господарювання як концентрації, визначеної пунктом 3 частини другої статті 22 Закону України «Про захист економічної конкуренції» (далі – Закон).

2. Відповідно до пункту 3 частини другої статті 22 Закону дії двох і більше суб'єктів господарювання – засновників іншого суб'єкта господарювання (новостворений суб'єкт господарювання, далі – НСГ<sup>1</sup>) визнаються концентрацією *за сукупністю* таких умов:

- 1) НСГ створюється шляхом передачі йому ресурсів (фінансових, виробничих, науково-дослідних, тощо) засновниками, жоден з яких не припиняє свого існування, а НСГ здійснюватиме діяльність під спільним контролем засновників (*критерій новоствореності*);
- 2) НСГ є *повнофункціональним*, здатним самостійно (автономно) діяти на відповідному ринку, виконуючи всі функції, що мають незалежні суб'єкти господарювання (*критерій повнофункціональності*);
- 3) НСГ здійснюватиме господарську діяльність протягом тривалого періоду (*критерій тривалості функціонування*);
- 4) створення НСГ не призведе до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання – засновниками, або між суб'єктами господарювання – засновниками та НСГ (*критерій відсутності координації конкурентної поведінки*).

---

<sup>1</sup> В *acquis communautaire* ЄС суб'єкти господарювання, що створюються кількома компаніями – засновниками, традиційно мають назву «спільне підприємство» (англ. *joint venture*). Водночас, в Україні цей термін слід вживати з обережністю, оскільки за вітчизняним законодавством поняття «спільне підприємство» має істотно вужчий зміст і визначається як «підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків» (стаття 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»); крім того, до 01.01.2004 спільне підприємство було окремою організаційно-правовою формою юридичної особи.

## **II. Умови кваліфікації створення суб'єкта господарювання як економічної концентрації**

### **2.1. Новоствореність**

3. За змістом законодавства (стаття 87 Цивільного кодексу України, Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань») під створенням суб'єкта господарювання розуміється його заснування шляхом реєстрації юридичної особи.

Відтак, набуття двома (або більше) суб'єктами господарювання спільного контролю над іншим суб'єктом господарювання внаслідок продажу засновником – одноосібним контролером часток іншим суб'єктам господарювання має кваліфікуватися не за п. 3, а за п. 4 ч. 2 статті 22 Закону.

4. Новостворений суб'єкт господарювання має відповідати визначенню «суб'єкт господарювання» за статтею 1 Закону і при цьому бути створеним в організаційно-правовій формі окремої юридичної особи.

Створення суб'єктами господарювання – засновниками організації, що не відповідає критеріям суб'єкта господарювання, метою або наслідком якої є координація поведінки таких суб'єктів, має розглядатися не як концентрація, а як узгоджені дії зі створення об'єднання (за ч. 2 статті 5 Закону).

Не може вважатися створенням суб'єкта господарювання об'єднання на підставі договору (наприклад, договору спільної діяльності, у т.ч. простого товариства) зусиль та майна (ресурсів) суб'єктів господарювання або їх окремих структурних підрозділів (наприклад, на підставі договору про спільну діяльність у вигляді спільного здійснення наукових досліджень).

5. Створення НСГ не повинне супроводжуватися припиненням господарської діяльності одним із його засновників або бути пов'язаним із таким припиненням.

У разі припинення господарської діяльності одним або декількома суб'єктами господарювання – засновниками після створення НСГ такі дії можуть розцінюватися як концентрація шляхом набуття одним із засновників контролю над активами / єдиним майновим комплексом іншого / інших засновників, що припинили господарську діяльність.

### **2.2. Повнофункціональність**

#### *2.2.1. Автономність*

6. НСГ повинен мати достатньо ресурсів для самостійного здійснення господарської діяльності, тобто, для незалежного функціонування на відповідному ринку.

Здійснення господарської діяльності означає, що НСГ має здійснювати господарську діяльність з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншу господарську діяльність.

Для самостійного здійснення господарської діяльності повнофункціональний НСГ повинен мати:

- доступ до достатніх ресурсів, включаючи фінанси, штат власних працівників та активи (матеріальні та нематеріальні) на балансі, які забезпечують здійснення тривалої господарської діяльності НСГ;
- відокремлене керівництво, яке здійснюватиме управління поточною (операційною) діяльністю та всі інші адміністративно-розпорядчі функції (винятком може бути початковий період становлення НСГ – у такому випадку

на позиції керівного складу НСГ можуть бути тимчасово призначені представники менеджменту компаній-засновників).

7. Діяльність НСГ не має бути пов'язаною з діяльністю (допоміжною щодо діяльності) його засновників, як-от: продаж виробленої ними продукції або придбання сировини для її виробництва, або здійснення будь-якої господарської діяльності без виходу на ринок.

Зокрема, не є повнофункціональним НСГ, діяльність якого обмежується виключно проведенням науково-дослідних робіт або виробництвом продукції для суб'єктів господарювання - засновників. Такий НСГ виконує допоміжну функцію до господарської діяльності його засновників. Також не є повнофункціональним НСГ, чия діяльність обмежується збутом або продажем товарів суб'єктів господарювання – засновників і який, таким чином, діє на ринку фактично як агент зі збуту їх товарів.

Водночас, використання НСГ мереж збуту або точок продажу суб'єктів господарювання – засновників саме по собі не виключає повнофункціональності НСГ у разі, якщо мережі збуту або точки продажу суб'єкта господарювання – засновника і є лише одним з декількох каналів реалізації товарів (робіт, послуг) такого НСГ.

Наприклад, якщо цілі НСГ, що діє на ринку нерухомості, обмежуються придбанням об'єктів нерухомості та/або володінням/управлінням такими об'єктами в інтересах суб'єктів господарювання – засновників за рахунок їх фінансових ресурсів, цей НСГ не має ознак повнофункціональності, оскільки його господарська діяльність не є автономною та довготривалою, а наявних у нього власних фінансових ресурсів, як правило, недостатньо для незалежного функціонування. З іншого боку, якщо НСГ активно займається управлінням нерухомими активами і діє на ринку самостійно та на власний ризик, це є ознакою повнофункціональності.

8. Діяльність НСГ не повинна обмежуватись однією функцією компаній – засновників.

НСГ не є таким, що самостійно здійснює господарську діяльність, і, як наслідок, не є повнофункціональним, якщо виконує виключно одну конкретну функцію, пов'язану з господарською діяльністю компаній-засновників, при цьому не маючи самостійного доступу до відповідного ринку і не беручи самостійної участі у діяльності на відповідному ринку.

9. НСГ має бути економічно незалежним у відносинах купівлі-продажу із суб'єктами господарювання – засновниками.

Значна присутність суб'єктів господарювання – засновників на ринку обігу продукції або послуг, на якому також діє НСГ, є суттєвим фактором для оцінки повнофункціональності такого НСГ у випадках, коли така присутність супроводжується значним обсягом продажів або закупівель між засновником і НСГ.

Сам факт того, що на початковому етапі діяльності НСГ майже повністю покладається на продажі засновника або закупівлі у нього, як правило, не повинен впливати на оцінку повнофункціональності НСГ. Такий початковий етап може бути необхідним для здобуття НСГ «власної» частки на ринку. Тривалість початкового етапу залежить від конкретних умов конкретного ринку, але за нормальних обставин не має перевищувати трьох років.

### **Приклад**

До Комітету надійшла заява про надання дозволу на створення компаніями «Е» і «С» НСГ у штаті Техас (США), з метою виробництва етилену та похідних етилену.

Група Е та Група С вирішили працювати спільно з метою поєднання взаємодоповнюючих технічних знань, а відтак і обмеження інвестиційного ризику, який кожен з них несе у зв'язку із запланованим проектом світового масштабу.

За інформацією заявників:

- засновники передали НСГ окремі підрозділи, технології та необхідні фінансові ресурси, які забезпечують закінчений цикл виробництва етилену та похідних етилену;
- розподіл часток у НСГ буде 50% на 50%;
- НСГ матиме раду директорів, яка відповідає за загальне управління ним;
- до складу ради директорів входить вісім директорів, причому кожен учасник має право призначити по чотири директори;
- для прийняття стратегічних рішень, таких, як затвердження ділової політики НСГ, а також делегування фінансових повноважень, та затвердження бюджету (кошторису) вимагатиметься одностайна згода безпосередньо ради директорів;
- таким чином, директори, призначені компанією «Е» або компанією «С», матимуть змогу накладати вето на стратегічні бізнес-рішення.

Виходячи із зазначеної інформації, можна зробити висновки про відповідність дій учасників концентрації критерію автономності (створення НСГ здійснюється шляхом передачі йому окремих ресурсів (фінансових, виробничих, науково-дослідних тощо) засновниками, жоден з яких не припиняє свого існування, а НСГ буде здійснювати діяльність під спільним контролем засновників; разом з тим рішення щодо господарської діяльності будуть прийматися незалежно від засновників).

При подальшому розгляді Комітетом було встановлено, що відповідно до установчого договору НСГ:

- НСГ буде виключно виробничим спільним підприємством;
- кожен учасник та/або його афілійовані особи матимуть права купівлі 50 відсотків, кожен, від обсягу виробництва продукції НСГ, який вони самостійно збуватимуть і реалізовуватимуть після того, як НСГ розпочне виробництво;
- НСГ буде здійснювати лише виробничу діяльність та не буде залучене до збуту продукції та її реалізації і не буде виходити на ринок;
- НСГ буде здійснювати господарську діяльність з будівництва та експлуатації виробничих потужностей.

Отже, відсутність у НСГ доступу на ринок збуту продукції є свідченням того, що НСГ здійснюватиме суто допоміжну діяльність для забезпечення завершеного циклу виробництва компаній-засновників.

Враховуючи зазначене, метою створення НСГ є координування діяльності між Групою Е та Групою С щодо виробництва етилену та похідних етилену.

Таким чином, запланована діяльність відповідно до частини 1 статті 5 Закону України «Про захист економічної конкуренції» розглядається не як концентрація, а як узгоджені дії.

### *2.2.2. Реалізація продукції суб'єктам господарювання – засновникам*

10. Якщо реалізація продукції на користь суб'єктів господарювання – засновників є довгостроковою стратегією НСГ, такий НСГ може вважатися повнофункціональним, якщо він має на меті відігравати активну роль на ринку, будучи автономним з операційної точки зору.

Важливим фактором повнофункціональності є співвідношення обсягу продажів продукції НСГ на користь суб'єктів господарювання – засновників до загального обсягу виробництва НСГ.

Умовним індикатором повнофункціональності НСГ є реалізація понад 50 % його продукції третім особам, не пов'язаним відносинами контролю із суб'єктами господарювання – засновниками. Водночас, ситуації з реалізацією НСГ товару третім особам в обсягах, менших за цей умовний поріг, потребують індивідуального аналізу.

11. Для з'ясування, чи є відносини купівлі-продажу між НСГ і суб'єктами господарювання – засновниками суто комерційними за своєю природою, а НСГ – операційно автономним, необхідно встановити:

- чи дійсно НСГ реалізує свою продукцію тим, хто в ній найбільше зацікавлений і найбільше за неї платить;
- чи відбуваються операції купівлі-продажу із суб'єктами господарювання – засновниками на неупередженій і суто комерційній основі.

Якщо НСГ ставиться до своїх суб'єктів господарювання – засновників так само, як і до будь-якої іншої третьої особи – покупця, навіть 20 % запланованих продажів НСГ на користь третіх осіб, не пов'язаних відносинами контролю з суб'єктами господарювання – засновниками, може бути достатньо для висновку щодо повно функціональності НСГ.

За загальним правилом, чим більшою є частка продажів товарів НСГ на користь суб'єктів господарювання – засновників, тим вагомішими мають бути докази комерційного характеру цих транзакцій.

12. Для визначення співвідношення продажів НСГ товарів суб'єктам господарювання – засновникам до продажів третім особам має враховуватися інформація зв'язності за минулі періоди (щодо потреб суб'єктів господарювання – засновників) і обґрунтованого бізнес-плану НСГ на майбутнє.

Водночас, особливо у випадках, коли обсяги продажів товарів третім особам важко спрогнозувати, оцінка повнофункціональності НСГ має здійснюватися з урахуванням загальної структури ринку. Це може бути вагомим фактором при з'ясуванні, чи взаємодіє НСГ зі своїми засновниками суто на комерційній основі.

13. Той факт, що бізнес-план НСГ прямо не забороняє надання послуг третім особам, сам по собі не спростовує висновку про неповнофункціональність цього НСГ, оскільки у цьому разі доходи від операцій з реалізації товарів третім особам можуть залишатися другорядними щодо основної діяльності НСГ із забезпечення потреб суб'єкта господарювання – засновника.

Водночас, навіть у разі створення НСГ для здійснення аутсорсингу з метою, наприклад, отримання компаніями-засновниками переваг, пов'язаних з ефектом масштабу з перспективою значної присутності на ринку, такий НСГ може розглядатися як повнофункціональний, якщо плануються значні обсяги продажів третім особам і якщо відносини між НСГ і компаніями-засновниками базуватимуться суто на комерційних засадах.

14. Для оцінки відносин між НСГ та суб'єктами господарювання - засновниками слід враховувати специфіку товару, що реалізується.

Наприклад, зобов'язання з боку НСГ продавати засновникові 100 % певного товару, який є супутнім до основної продукції НСГ і має для НСГ другорядне значення, саме по собі не спростовує економічної автономності НСГ.

15. Особливим випадком є реалізація продукції НСГ на користь суб'єкта господарювання – засновника через те, що останній є єдиним покупцем такої продукції. У цьому разі той факт, що засновник є єдиним покупцем продукції НСГ, не є доказом неавтономності НСГ, оскільки такий стан є наслідком існування структурної монополії.

### *2.2.3. Придбання товарів/послуг у суб'єктів господарювання – засновників*

16. Ринок реалізації товарів характеризується присутністю суб'єктів господарювання, які спеціалізуються на продажі і збуті товарів, декотрі з яких при цьому є вертикально інтегрованими, при існуванні різних джерел постачання таких товарів. Крім

цього, робота на ринку реалізації товару може вимагати від суб'єкта господарювання інвестиції у спеціальні об'єкти інфраструктури (як-от: торгові точки, склади, автопарк), у продажі та обслуговуючий персонал.

НСГ, який здійснює діяльність з реалізації товарів (робіт, послуг), тобто, виконує типові функції торговельної компанії, може вважатися повнофункціональним, якщо має власні спеціалізовані об'єкти торговельної інфраструктури і, хоча б у перспективі, придбаватиме значну частину товару не лише від компаній-засновників, але і з інших джерел (від конкурентів компаній-засновників).

17. Не може вважатися повнофункціональним НСГ, заснований компанією-виробником та компанією-постачальником з метою передання НСГ функції, які компанія-виробник раніше виконувала самостійно, якщо:

- воно надає свої послуги виключно засновникам; та / або
- надання ним послуг залежить від ресурсів постачальника.

18. НСГ не може вважатися повнофункціональним, якщо розмір доданої НСГ вартості до товарів (послуг), які НСГ придбаває у своїх засновників, є незначним. У цій ситуації НСГ фактично виконує роль спільного агентства із збуту.

### Приклад

Комітетом розглянуто заяву про надання дозволу на двоступеневу транзакцію у вигляді створення:

- компанією «А» та компанією «В» НСГ «Japan JV» (концентрація 1);
- компаніями «А» та «В» (через НСГ «Japan JV») та компанією «С» НСГ «JV» (концентрація 2).

НСГ «Japan JV» створюється для цілей концентрації 2 та буде виконувати функцію компанії зі спеціальним призначенням (SPV – *special purpose vehicle*), а її існування буде невід'ємно пов'язане із існуванням компанії «JV».

НСГ «JV» буде виробляти на території Таїланду та реалізувати хімічну продукцію, що буде використовуватися у виробництві текстилю, взуття, реконструкції асфальту.

Також, компанія «С» буде постачати НСГ «JV» сировину, необхідну для виробництва зазначеної хімічної продукції.

НСГ «JV» буде самостійно здійснювати господарську діяльність на ринку, а саме: здійснювати виробництво хімічної продукції (що буде використовуватися в текстильних виробках, взуттєвій сфері, реконструкції асфальту тощо) та реалізовувати зазначену продукцію будь-якому замовнику у відповідних територіальних межах.

Зазначена концентрація демонструє відповідність новоствореного суб'єкта господарювання критеріям незалежності як виробника, так і продавця власної продукції.

Разом з тим, виникають питання, щодо: заміності сировини, що буде постачатися підприємством «JV» для виробництва продукції та кола споживачів, у частині наявності відносин контролю із засновниками.

Таким чином, у разі встановлення Комітетом повної незалежності НСГ від походження сировини та непов'язаності споживачів відносинами контролю із засновниками такий НСГ буде визнано повнофункціональним та розглядатиметься як концентрація.

### **2.3. Тривале функціонування**

19. Для відповідності критеріям концентрації за статтею 22 Закону НСГ має створюватися для здійснення господарської діяльності *протягом тривалого періоду (на тривалій основі)*.

Надання НСГ суб'єктами господарювання – засновниками необхідних ресурсів, як правило, свідчить про їх намір створити НСГ для здійснення діяльності на тривалій основі.

20. Договори, за якими створюються НСГ, можуть містити спеціальні застереження, наприклад, про можливу бізнес-невдачу НСГ або про вирішення спорів між суб'єктами господарювання – засновниками, і можуть передбачати можливість припинення НСГ або виходу з нього одного із засновників. Наявність таких застережень не перешкоджає кваліфікації НСГ як такого, що створюється для здійснення господарської діяльності протягом тривалого періоду.

21. Як правило, не вважається достатньо довгим період до трьох років.

Водночас, тривалість періоду діяльності НСГ пов'язана не стільки з конкретним строком, скільки з призначенням НСГ: чи він створений для досягнення конкретногоرازового результату (наприклад, створення певної науково-технічної продукції чи будівництва певного об'єкта для своїх засновників), чи він створений для виконання функції – здійснення постійної господарської діяльності, внаслідок чого він виходить на ринок як повноцінний учасник.

22. Не вважатиметься таким, що здійснює діяльність протягом тривалого періоду, НСГ, створений на короткий обмежений період часу, наприклад, для реалізації конкретного будівельного проекту (як-от: будівництво заводу), якщо після завершення будівництва НСГ не братиме участі в експлуатації збудованого об'єкту.

Водночас, якщо договір про створення НСГ передбачає конкретний період існування такого НСГ і цей період є достатньо довгим для спричинення сталих змін у структурі відповідного товарного ринку, на якому діятиме НСГ, або якщо договір передбачає продовження існування НСГ і після завершення встановленого періоду, таке НСГ може розглядатися як такий, що здійснюватиме діяльність на тривалій основі.

23. НСГ не вважається створеним для здійснення діяльності на тривалій основі, якщо початок господарської діяльності значною мірою залежить від майбутніх рішень третіх осіб, прийняття яких має характер ймовірності та невизначеності.

Прикладом таких рішень можуть слугувати отримання контракту за результатами відкритого тендеру (результат якого є наперед непередбачуваним), отримання ліцензії (у секторі телекомунікаційних послуг) або права доступу до ресурсів (наприклад, права на проведення розвідки запасів нафти і газу). Оскільки, з огляду на невизначеність рішення та його результату, майже неможливо з упевненістю передбачити, чи буде НСГ взагалі здійснювати заплановану господарську діяльність, до прийняття відповідного рішення НСГ не може розглядатися як такий, що створений для здійснення діяльності на тривалій основі.

#### **2.4. Відсутність координації конкурентної поведінки**

24. Між суб'єктами господарювання – засновниками НСГ координація поведінки можлива тоді, коли після створення НСГ засновники зберігають незалежність один від одного у прийнятті рішень щодо власної поведінки на ринку. Тому той факт, що компанії засновники мають спільний контроль над НСГ (зокрема за рахунок володіння кожним по 50 відсотків голосів у вищому органі управління), сам по собі не означає, що засновники є єдиним суб'єктом господарювання при здійсненні власної господарської діяльності на ринку – тобто, між ними можлива координація конкурентної поведінки.

25. Створення НСГ, як правило, не призводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання – засновниками або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання, та розглядається як концентрація у випадках, коли:

- засновники та НСГ не здійснюють діяльності на тому самому чи суміжних ринках, в тому числі на вертикальному ринку;
- суб'єкти господарювання-засновники передають НСГ усі свої активи для здійснення відповідної господарської діяльності, яку до цього вони здійснювали самостійно, і фактично виходять з цього ринку;
- НСГ набуває контроль над своїми засновниками (до прикладу, концерн) незалежно від ринків, на яких діють учасники концентрації (тобто, злиття «де-факто»).

Відсутність цих ознак при створенні НСГ вказує на можливість координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання - засновниками або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання.

Водночас, багатоманітність форм і методів кооперації суб'єктів господарювання вимагає окремої оцінки кожного випадку створення НСГ з урахуванням характерних для конкретного випадку ознак.

26. Створення суб'єкта господарювання, метою чи наслідком заснування якого є координація конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання – засновниками, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання, має кваліфікуватися не як концентрація, а як узгоджені дії (стаття 5 Закону).

Разом із тим, у випадках, коли створення НСГ одночасно має ознаки і концентрації, і узгоджених дій, при обранні процедури розгляду заяви про надання дозволу пріоритет слід надавати тому порядку, щодо предмету якого (узгоджені дії чи концентрація) виявлено переважну більшість ознак.

### **III. Оцінка відповідності НСГ критеріям статті 22 Закону**

27. З метою спрощення оцінки дій суб'єктів господарювання – учасників концентрації та їх відповідності пункту 3 частини другої статті 22 Закону України «Про захист економічної конкуренції» при розгляді заяв про надання дозволу на концентрацію у вигляді створення СНГ, у Додатку 1 нижче наводиться таблиця для визначення критеріїв повнофункціональності та тривалості функціонування НСГ.



ДОДАТОК 1.  
Контрольний перелік для визначення  
повнофункціональності та тривалості функціонування  
новоствореного суб'єкта господарювання

Ознаки	ТАК	НІ
1. НСГ відповідає визначенню суб'єкта господарювання, наведеному у статті 1 ЗУ «Про захист економічної конкуренції»	X	
2. Після створення НСГ усі засновники продовжують здійснювати незалежну один від одного господарську діяльність, окрім напряму діяльності створеного НСГ	X	
3. НСГ має достатньо ресурсів для здійснення незалежної операційної господарської діяльності, в тому числі:	X	
3.1. власні активи (що підтверджено бухгалтерською звітністю), які забезпечують завершений цикл виробництва продукції/надання послуг, тощо	X	
3.2. власний штат співробітників (або співробітників, які працюють за контрактами), який забезпечує здійснення НСГ господарської діяльності	X	
3.3. відокремлене керівництво, яке має повноваження для забезпечення операційної діяльності НСГ	X	
4. НСГ здійснює господарську діяльність, яка не обмежується однією функцією засновників	X	
5. НСГ здійснює виключно / переважно допоміжну діяльність для забезпечення завершеного циклу виробництва продукції / надання послуг, тощо засновників, або надає послуги зберігання / транспортування / післяпродажного обслуговування, тощо		X
6. НСГ є економічно незалежним від замовників чи постачальників:	X	
6.1. НСГ на початковому етапі здійснює реалізацію більшості власної продукції засновникам (не більше ніж три роки). Разом з тим, у НСГ є можливість самостійного виходу на ринок, зокрема, після нарощування виробництва	X	
6.2. НСГ здійснює закупівлю сировини чи іншої необхідної для забезпечення господарської діяльності продукції у засновників, які є монополістами або займають значну частку на ринку (за умови, що таке придбання має заміники на ринку)	X	
6.3. НСГ здійснює реалізацію всієї або значної частини власної продукції компанії-засновника, однак така продукція є не основною продукцією НСГ	X	
6.4. НСГ є торговим агентом (дистриб'ютором, торговельною мережею тощо), при цьому значний обсяг продукції, яка реалізується таким НСГ, постачається незалежними	X	

Ознаки	ТАК	НІ
<i>постачальниками, не пов'язаними із засновниками</i>		
7. НСГ створено для здійснення господарської діяльності протягом тривалого періоду	X	
8. НСГ створено для реалізації окремого спільного проекту компаній засновників		X
9. Функціонування НСГ залежить від умов, що мають характер невизначеності та ймовірності (перемога у тендері; отримання ліцензії, тощо)		X

*Звертаємо увагу, що позначення у таблиці у цілому відповідають критеріям повнофункціональності та тривалості функціонування новоствореного суб'єкта господарювання. Проте можуть виникати окремі випадки, які потребуватимуть додаткового дослідження та підтвердження заявниками повнофункціональності НСГ та здійснення ним господарської діяльності протягом тривалого періоду.*