

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ІСТОРІЇ УКРАЇНИ

Володимир Головка

УКРАЇНСЬКІ
ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВІ ГРУПИ
В МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ
1991–2009 РР.

Київ
ІНСТИТУТ ІСТОРІЇ УКРАЇНИ НАН УКРАЇНИ
2012

Відповідальний редактор:

С. В. Кульчицький, доктор історичних наук,
професор Інституту історії України НАН України

Рецензенти:

Я. М. Верменич, доктор історичних наук,
Інститут історії України НАН України

Ю. М. Стасовський, доктор технічних наук,
професор Національної металургійної академії України

Л. Д. Якубова, доктор історичних наук,
Інститут історії України НАН України

Рекомендовано до друку

вченою радою Інституту історії України НАН України
(протокол № 9 від 25.10.2012 р.)

УДК 94 (338) (477) «1991/2009»

ББК 63.3(4Укр)66

Г 61

Головко В.

Г61 **Українські фінансово-промислові групи в модернізаційних процесах 1991–2009 рр.** : монографія / Володимир Головко ; Інститут історії України НАН України. – К. : Інститут історії України НАН України, 2012. – 416 с.

ISBN 978-966-02-6614-8

У монографії досліджуються виникнення та розвиток фінансово-промислових груп в Україні після 1991 р. (на матеріалі гірничо-металургійного комплексу) та їхній вплив на політичну й економічну трансформацію країни. Особлива увага приділена змінам соціальних ідентичностей українського суспільства в процесі його економічної модернізації.

Для науковців, промисловців, фахівців з державного управління, викладачів, студентів, тих, хто цікавиться новітньою політичною та економічною історією України.

УДК 94 (338) (477) «1991/2009»

ББК 63.3(4Укр)66

© В. Головко, текст, 2012.

© Н. Кушнір, обкладинка, 2012.

ISBN 978-966-02-6614-8

© Інститут історії України НАН України, 2012.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
ВСТУП	9
Розділ 1. Великий капітал у новітній економічній історії України: ІСТОРИОГРАФІЧНИЙ АНАЛІЗ	17
Становлення великого капіталу з перспективи української історіографії.....	18
Проблема формування вітчизняних бізнес-еліт у політологічній і соціологічній літературі.....	40
Історія ФПГ в економічній літературі	47
Образ українських бізнес-еліт та ФПГ у зарубіжній історіографії.....	57
Розділ 2. Історія фінансово-промислових груп: аналітична конструкція ...	83
Теорія корпоративного управління як інструмент дослідження історії великого капіталу.....	86
Потенціал Science and Technology Studies (STS) у вивченні історії ФПГ	89
Роль великого капіталу у світлі підходів «політичного прагматизму»	97
Історія ФПГ та теорії модернізації	101
Розділ 3. Стан гірничо-металургійного комплексу України в 1991–2011 рр. ...	109
Криза в металургії в першій половині 1990-х рр.....	109
Антикризові заходи в металургійній галузі.....	126
Приватизаційні процеси в ГМК: баланс утрат і здобутків	140
Розвиток в умовах світової економічної кризи.....	158

Розділ 4. МЕТАЛУРГІЙНІ КОРПОРАЦІЇ В УКРАЇНІ: ЛОГКА РОЗВИТКУ	167
Фрагментація виробничих комплексів радянського типу та формування первинного капіталу (1991–1998 рр.).....	169
Формування фінансово-промислових конгломератів (1999–2004 рр.)	188
Створення спеціалізованих меткомпаній і транснаціоналізація (2004–2008 рр.).....	206
Розвиток корпоративних відносин і світова економічна криза 2008–2009 рр.	217
Перспективи розвитку на середньостроковий період	231
Розділ 5. ВЕЛИКИЙ БІЗНЕС І ПОЛІТИКА.....	237
Лобізм в Україні: проблеми законодавчого регулювання.....	240
Формування бізнес-лобізму як політичної діяльності.....	245
Галузеве інституційне лобіювання.....	247
Проектне лобіювання	252
Міжособистісні зв'язки та лобіювання	257
Лобіювання через політичні проекти	261
Лобіювання через партію влади	274
Розділ 6. ВЕЛИКИЙ БІЗНЕС І СУСПІЛЬСТВО	291
ФПГ і засоби масової інформації	292
Великий капітал і спорт	305
Вплив великого капіталу на суспільство	312
ФПГ і територіальні ідентичності в індустріально розвинутих регіонах.....	340
ПІСЛЯМОВА	375
СПИСОК ТАБЛИЦЬ	384
СПИСОК РИСУНКІВ	386
ВИБРАНА БІБЛІОГРАФІЯ	387
ПРЕДМЕТНО-ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК.....	403

ПЕРЕДМОВА

Мета цієї праці – дати максимально незаангажовану, наскільки це взагалі можливо, інформацію тим, хто хоче «чути», тим, хто хоче розібратись у складній темі взаємовідносин у трикутнику «великий бізнес – держава – суспільство» в Україні 1991–2009 рр. У книзі читач не знайде ані «викривальних сенсацій про розкрадання всенародної власності», ані апології окремих олігархічних структур. Немає у ній і авторського жалю та моралізаторства про те, що все мало бути інакше. Навпаки, книга написана з позиції, що історія не знає умовного способу.

Модернізаційні процеси, які розгорнулися в Україні з кінця 1980-х рр., принесли нові можливості й нові проблеми. Серед останніх однією з найболючіших стало стрімке соціальне розшарування, яке з новою силою підняло питання багатства та бідності. Відповідно, саме у світлі цього протистояння й оцінюється роль великого капіталу в новітній історії нашої країни. Саме його називають винним у більшості політичних і соціально-економічних проблем сучасного життя і звичайні громадяни, і високочолі інтелектуали. «Олігархи породили бідність» – так просто і ясно пояснює ситуацію студентам вишів доктор соціології у навчальному посібнику із соціо-психологічних аспектів етнополітики¹.

¹ Пірен М. Етнополітика в Україні: соціо-психологічний аналіз : навч. посібник. – К., 2007. – С. 344.

Справа не в тому, що критикують, – невдоволення великим капіталом присутнє повсюди, де він є, – від ліберальних Сполучених Штатів Америки до комуністичного Китаю, від стабільної Скандинавії до вируючих країн Латинської Америки та Близького Сходу. Проблема в тому, що критикують «не за те» та не знаючи те, що критикують. Більше того, на мою думку, демонізація великого бізнесу є контрпродуктивною для подальшого сталого розвитку українського суспільства. Відсутність відвертого, але конструктивного діалогу між суспільством і бізнесом (як у ланці «бізнес – держава», так і в ланці «держава – суспільство»), змушує країну тупцювати на місці, саморепресує дух підприємництва населення, поглиблює технологічне відставання, поширює одночасно соціальну апатію та радикалізм тощо. У результаті розвиток нації відкидається на десятиліття, якщо не більше. Набирають обертів тенденції до поглиблення розколу соціуму майже так, як це описував британський прем'єр-міністр (1868, 1874–1880) Б. Дізраелі: «Дві нації, між якими немає ані зв'язку, ані співчуття; які не знають звичок, думок і почуттів одна одної, як мешканці різних планет; які живуть за різними законами... Багаті та бідні».

У праці висвітлюється логіка виникнення великого капіталу в Україні, аналізуються шляхи його розвитку та канали впливу на політичну сферу й соціум. Причому найбільшу увагу приділено гірничо-металургійному комплексу (хоча є окремі екскурси в інші сектори промисловості). Вибір металургії як своєїрідної точки опори для аналізу взаємовідносин влади, суспільства та великого капіталу зумовлений тим, що вказана галузь не тільки майже 15 років була провідним сектором вітчизняної економіки, давши старт багатьом найбагатшим людям України, але й час від часу ставала, з одного боку, епіцентром політичної боротьби, а з іншого, – осередком технологічної й управлінської модернізації, яка, своєю чергою, вела до осучаснення суспільства.

Книга має таку структуру. Перші два розділи розраховані передусім на фахових гуманітаріїв: у першому аналізується історія вивчення проблеми виникнення вітчизняних фінансово-промислових груп українськими та закордонними дослідниками (причому не тільки істориками, але й економістами, політологами, соціологами), у другому розглядаються теоретико-методологічні підходи, які дають можливість провести міждисциплінарне дослідження.

Читачам, орієнтованим на практичні аспекти книги, автор рекомендує починати ознайомлення відразу з третього розділу, який описує ситуацію в гірничо-металургійному комплексі України в 1991–2010 рр. У четвертому розділі розкривається логіка організаційного розвитку великого капіталу в новітній період української історії. Останні два розділи дають уявлення про участь фінансово-промислових груп у політичних процесах і про їхній вплив на суспільну динаміку, зокрема розглянуті дніпропетровська та донецька територіальні ідентичності.

Роботі над книгою сприяло багато цікавих людей. Особливо відзначу цінні поради професора, доктора технічних наук Ю. Стасовського. Також дякую за підтримку та пораду історикам – професору, доктору історичних наук С. Кульчицькому, професору, доктору історичних наук І. Колесник і кандидатам історичних наук Б. Галю та Г. Єфіменку, експерту з корпоративних комунікацій, кандидату наук із соціальних комунікацій А. Шоріній, професорам Міжнародного інституту менеджменту – доктору економічних наук М. Гольцбергу та кандидату економічних наук Л. Хасан-Бек, виконавчому директору УА «Втормет» В. Крамеру. Не можна також не згадати колег по проекту бізнес-порталу реального сектора економіки UGMK.INFO – С. Хоменка, І. Жигира, кандидата економічних наук О. Молдована, І. Опріщенко, А. Писаревського.

У підготовці книги неоціненну допомогу надали С. Добровольський (технічне та візуальне оформлення), Н. Кушнір (редагування тексту), В. Вольвач (оформлення бібліографічного апарату, іменного та предметного покажчиків) та Г. Ісмаходжаєва.

Утім за всі недоліки книги повну відповідальність несе автор.

Київ, серпень 2012 р.

Вступ

Феномен «великого капіталу», складні й неоднозначні процеси його становлення, вплив на політичну та соціально-економічну історію й сьогодення України постійно привертають увагу суспільства. Про нього багато говорять журналісти, політики, звичайні громадяни. Як правило, у громадській думці «великий капітал» персоніфікується в особах окремих відомих бізнесменів і має оціночний, надто емоційний характер – інколи навіть позитивний, особливо в контексті співвіднесення з локальними ідентичностями («донецькі», «дніпропетровські», «кримські» тощо). Але найчастіше все, пов'язане з великим бізнесом, з «олігархами», має негативний відтінок: значна частина громадян саме їх вважає відповідальними за більшість негараздів, з якими зіткнулось українське суспільство при впровадженні ринкових реформ і демократизації.

На такому тлі досить дивним є те, що стан комплексного наукового вивчення вказаного феномену в Україні ще досі зародковий. Наголосимо на науковому вивченні – *sine ira et studio* – «без гніву та пристрасті», як свого часу писав Тацит. Наукові дослідження з історії великого капіталу в нашій країні можна перерахувати на пальцях. При цьому вказана проблема вивчалася нерівномірно. Звичайно, найбільше уваги «великому капіталу» приділили економісти. Суттєво менше – політологи й соціологи. Для істориків ця тема є майже *terra incognita* – у працях, присвячених новітній історії України, тематика становлення «великого капіталу» не займає якогось

значимого місця, і при цьому часто трактується з позицій побутової свідомості та ерудиції, досить далеких від наукового аналізу.

Недооцінюється необхідність історичного дослідження новітньої історії й самими діловими колами. Звичайно, в сучасному бізнесі виграє той, хто найкраще може передбачити майбутнє. Згідно з думкою авторів праці «Конкуруючи за майбутнє», яка стала настільною книгою для керівників багатьох успішних компаній, першим кроком для розбудови переможної стратегії є визнання того, що «фірма мусить навчитися забувати більшу частину свого минулого до того часу, коли вона зможе здобути майбутнє»¹. Однак за усієї привабливості цього положення український бізнес перебуває в дещо іншій ситуації: адже щоб «забувати», потрібно «знати» минуле – своєї компанії, своєї галузі, національної економіки загалом. «Люди дії», якими за своєю суттю є топ-менеджери та власники компаній, часто нехтують бізнес-історією як чимось несуттєвим. Ситуацію ускладнює й те, що новітня історія українського бізнесу, на відміну від західної, нараховує лише близько 20 років, а конкретних комерційних структур – навіть менше. Іншими словами, простір минулого в їхньому світогляді звужений, відповідно, немає інформаційного обрію для отримання уроків з цього минулого. Однак набутий досвід, і так відносно невеликий, ще й недостатньо враховується та досліджується.

Виникає ситуація, коли історики, не маючи відповідних економічних знань і природно мало цікавлячись новітнім періодом, не приділяють уваги сучасній історії бізнесу. А якщо й займаються вказаною тематикою, то їхні праці часто збиваються або на перелік дат і цифр, або на опис негативних суспільних стереотипів щодо ролі підприємців. Своєю чергою, економічна наука також природно приділяє основну увагу розвитку й упровадженню «бізнес-технологій», розробці нових підходів, прогнозам, тоді як власне

¹ Хамел Г., Прахалад К. Конкуруючи за майбутнє. Створення ринків завтрашнього дня. – М., 2002. – С. 26.

новітня економічна історія лишається слабко розробленою. Це пояснюється хоча б тим, що досить важко виокремити закономірності розвитку бізнес-структур в останні 20 років, особливо беручи до уваги, що перше десятиліття «дикого капіталізму» залишило досить мало достовірної інформації. Навіть станом на 2012 р. прозорість бізнес-процесів й інформаційна відкритість вітчизняних компаній бажає бути кращою.

Є підстави вважати, що настав зручний момент для осмислення нещодавнього минулого українського бізнесу. Криза 2008–2009 рр., призвівши до переформатування економіки й суспільства, підвела жирну риску під початковим періодом розвитку вітчизняного бізнесу. Тим самим сформувалася хронологічна дистанція, яка дає можливість якщо не віднайти усталені закономірності, то принаймні визначити логіку розвитку бізнес-структур.

Виходячи з неможливості досягнути неосяжне, у представленій праці основна увага приділяється розвитку бізнес-структур у гірничо-металургійному комплексі (ГМК) та їхньому впливу на політику й суспільство. Вибір саме цієї галузі промисловості зумовлений такими міркуваннями:

1) ГМК був провідною галуззю вітчизняної промисловості за обсягами виробництва й експорту, яка стала «дійною коровою» для економіки;

2) ГМК, зазнавши глибокого спаду, одним з перших секторів національної економіки адаптувався до нових умов господарювання та знайшов відносно стабільні ніші на зовнішніх ринках;

3) бізнес-структури галузі одними з перших почали залучати передові управлінські технології та вибудовувати нові структури управління.

Відповідно, можна припустити, що провідні компанії (точніше, конгломерати компаній), які займалися металургією, задавали стандарти корпоративного управління в промисловості загалом. Це випливало хоча б з того, що саме вони мали належні матеріальні,

кадрові та фінансові ресурси для організаційного розвитку. Виходячи з їхньої історії, можна визначати уроки на майбутнє.

Щоб визначити хронологічні рамки дослідження, варто подивитися на загальну проблему періодизації новітньої економічної історії. У своїй книзі «Динаміка капіталізму» видатний французький історик Ф. Бродель навів думку (хоча й зауважив, що не до кінця з нею погоджується) дослідника К. Брінкмана: «Економічна історія зводиться до історії ринкової економіки – від її виникнення до її можливого кінця»¹. Відштовхуючись від цього, початок новітньої економічної історії України слід пов'язувати з відновленням ринкових відносин на межі 80–90-х рр. минулого сторіччя. Таким чином, новітня економічна історія розпочинається на кілька років раніше, ніж новітня політична історія України, початок якої зазвичай датують серпнем 1991 р. (з «Акту проголошення незалежності») або й раніше – липнем 1990 р. (з «Декларації про державний суверенітет»).

Торкнемося також питання, як розмежувати новітню економічну історію та, власне, поточний аналіз економічної ситуації. З одного боку, прийнятним є підхід, за яким погляд фахового історика на сучасність кардинально відрізняється від погляду економіста, політолога, соціолога і тим паче пересічної людини. Іншими словами, для професійного історика предметом дослідження може бути навіть учорашній день, тобто предмет визначається не лише часовою дистанцією, але й дослідницьким інструментарієм, якщо завгодно, стилем мислення.

Водночас усередині історичного цеху новітній історії, особливо найближчим до сучасності рокам, інколи відмовляють у зарахуванні власне до історіографії. Для цього є як психологічні передумови (тому, хто займається віддаленими періодами історії, сучасність у найкращому випадку видається цариною політологів-соціологів, а в гіршому – вимушеним, але недружнім середови-

¹ Бродель Ф. Динаміка капіталізма. – Смоленск, 1993. – С. 23.

щем, яке тільки заважає повноцінному й об'єктивному осягненню минулого), так і етичні (адже часто новітні дослідження коливаються згідно з «курсом» різноманітних партій). Більш слушним є зауваження, що для розуміння закономірностей історичного розвитку (а це все ж залишається одним із завдань історії як науки) необхідна часова дистанція, адже «велике видно здалеку». У цьому контексті можна згадати введенне Л. Гумільовим поняття «аберація близькості» – перебільшення значимості нещодавніх подій порівняно з більш ранніми.

Щоб віднайти відповіді на вищевказані заперечення, слід відштовхнутися від досить поширеної думки, що історія має вивчати закінчені процеси. З цього погляду, верхньою планкою новітньої економічної історії буде 2009 р. – рік проходження українською економікою у своєму розвитку дна, яке стало результатом світової економічної кризи. Економічні негаразди 2008–2009 рр. підвели ризику під принаймні 10 роками попереднього розвитку. Власне, цей період і «закінчив» – не тільки для України, але й для світової економічної системи – процес розвитку, запущений з розпадом двополюсної світової системи на межі 80–90-х рр. минулого століття.

Таким чином, в епістемологічному сенсі світова економічна криза 2008–2009 рр. утворила одночасно хронологічну дистанцію та «закінчений процес». Тим самим сформувався дослідницький простір, який відповідає основним стандартам історичної науки. Щодо етичних зауважень, то як у житті, так і при вивченні інших періодів історії це є справою особистої етики дослідника.

Отже, часовими межами новітньої економічної історії можна вважати 1989–2009 рр. Звичайно, економіка багатогранна, і тому історія окремих її елементів може виходити за ці рамки. Основний обсяг книги охоплює події від середини 1990-х рр. до 2009 р., утім політичні аспекти проблеми висвітлюються до 2010 р. включно, а динаміка гірничо-металургійного комплексу – до 2011 р.

Кілька зауважень щодо використаного термінологічного апарату. У науковій літературі, діловій журналістиці, бізнес-сфері найчастіше застосовується термін «фінансово-промислова група». З формального погляду він не витримує критики, оскільки не відповідає ані положенням законодавства (утім це свідчить радше про проблеми законодавчого забезпечення: так, в Україні існував майже не застосований закон «Про промислово-фінансові групи»), ані реальним бізнес-процесам – до межі 2000-х рр. стан корпоративних структур був зародковим. Так само, з погляду суто наукового підходу, не є коректним застосування термінів «корпорація», «групи впливу», «політико-економічні групи» тощо. Найбільш адекватним для опису українських великих компаній видається термін «фінансово-промислові конгломерати». Однак, оскільки у висловлюваннях гравців галузі, експертів, державних високопосадовців фігурують інші визначення, послідовне використання саме терміну «фінансово-промислові конгломерати» більше заплутуватиме, ніж прояснюватиме ситуацію. Тому за браком теоретичних досліджень і через нерозробленість понятійного апарату в цій праці автор вимушено і свідомо відійшов від суворого вживання термінології: терміни «ФПГ», «корпорація», «корпоративна структура», «бізнес-структура» «конгломерат» застосовуються відповідно до здорового глузду і як синоніми.

У дослідженні використано такі типи джерел:

- нормативно-правові акти органів державної влади;
- статистичні відомості Державної служби статистики України, профільних міністерств і відомств, галузевих об'єднань, підприємств і їхніх управлінських структур;
- заяви, прес-релізи, новини галузевих об'єднань, підприємств, їхніх управлінських структур;
- спогади українських державних діячів;
- інтерв'ю українських високопосадовців, власників промислових підприємств, політиків, економістів, експертів;
- доповіді, звіти, огляди недержавних аналітичних центрів;
- статті й новини спеціалізованих галузевих ЗМІ;

- статті й новини суспільно-політичних та ділових ЗМІ;
- матеріали особистого спілкування автора з керівниками та співробітниками металургійних компаній, зокрема в ході круглих столів, семінарів, прес-конференцій за участю представників промисловості, особисті спостереження під час відвідування підприємств.

Серед вищеозначених джерел звернімо увагу на журналістські статті з питань формування та розвитку великого капіталу. З кінця 1990-х рр. навіть постала своєрідна мода писати на тему фінансово-промислових груп і конфліктів між ними. Оцінки в журналістських публікаціях, часто поверхові й заангажовані, переважно відображали ставлення громадськості до нової бізнес-еліти (хоч це, слід зазначити, природне для ЗМІ при виконанні ними своєї суспільної функції), ніж, власне, описували розвиток фінансово-промислових конгломератів. Ситуація кардинально змінюється після 2004 р., коли починають працювати спеціалізовані інтернет-видання (наприклад, бізнес-портал реального сектора економіки UGMK.INFO) з відкритим доступом до інформаційно-аналітичних матеріалів. Крім того, цікаві публікації виходили в друкованих спеціалізованих часописах «Металл бюллетень. Україна» та «Металл» (через економічну кризу 2008–2009 рр. припинили своє існування).

Указаний корпус матеріалів є багатим джерелом фактичних даних. Варто також зазначити, що частина опублікованих у ЗМІ матеріалів прямо чи опосередковано були проплачені піар-службами бізнес-груп, зокрема в ході корпоративних конфліктів між ними. Однак це не означає, що в «замовних» публікаціях наводилася неправдива інформація. Особливістю української «свободи слова» та законодавчої системи є слабкість журналістських розслідувань: адже легше і – це важливе – безпечніше готувати матеріали в позитивному ключі, ніж піднімати справжні проблеми. Тому саме під час корпоративних конфліктів та інформаційних воєн у ЗМІ з'являлась інформація про справжню ситуацію в економіці, про корупцію в органах державної влади та судочинстві, про порушення тими чи тими компаніями норм законодавства тощо.

Завершуючи вступне слово, варто коротко зупинитися на світоглядних аспектах праці. Неоднозначні процеси останніх 25 років кардинально змінили спосіб життя українського суспільства. Багато було гірких втрат, однак були й позитивні здобутки. Урешті, був це «час пропачий» чи час закладання фундаменту для подальшого сталого розвитку, стане зрозумілим лише з більшої хронологічної дистанції. Хоча видається, що закономірний розвал потужної радянської системи, який природно вдарив по стабільності та добробуту населення, є передумовою для розбудови більш ефективного та в кінцевому підсумку більш справедливого суспільства. Перелом, який відбувся в соціумі, чимось подібний до умонастроїв переходу від стадії культури до стадії цивілізації, описаних у відомому філософсько-історичному трактаті О. Шпенглера «Присмерк Європи». Важко відмовлятися від минулого, однак треба впевнено йти у майбутнє. Ось ці рядки з «Присмерку Європи» надихали автора, і їх можна вважати епіграфом до праці загалом: «Хто не розуміє, що цієї розв'язки не змінити, що слід бажати цього або взагалі нічого, що слід любити цю долю або розчаруватися в будучині й у самому житті, хто не відчуває величі, властивої цій активності високих умів, цій енергії й дисципліні твердих, як метал, натур, цій боротьбі із залученням крижаних і найабстрактніших засобів, хто носить з провінційним ідеалізмом і життєвим устроєм минувшини, – той мусить відмовитися від того, щоб розуміти історію, переживати історію, робити історію»¹.

¹ Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. – Т. 1. Гештальт и действительность. – М., 1998. – С. 172.

РОЗДІЛ 1

ВЕЛИКИЙ КАПІТАЛ У НОВІТНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ІСТОРІЇ УКРАЇНИ: ІСТОРІОГРАФІЧНИЙ АНАЛІЗ

Я так часто бросал испытующий взор
И так много встречал отвечающих взоров,
Одиссеев во мгле пароходных контор,
Агамемнонов между трактирных маркеров.

Микола Гумільов, «Сучасність»

Суспільні науки, з одного боку, накопичили значний обсяг знань про історію українських фінансово-промислових груп. А з іншого, наявна нерівномірність висвітлення різних аспектів теми, яка виразно різниться залежно від спеціалізації дослідників – істориків, політологів, соціологів, економістів. Можна навіть стверджувати, що вивчення ФПГ часто велося й ведеться зараз у паралельному режимі: лінії досліджень майже не перетинаються. Особливо це властиве історичним працям з указаної проблематики, бо політологи, соціологи та економісти частіше ведуть інтертекстуальний діалог принаймні між собою.

З огляду на вищевказане та з метою системної оцінки історіографії проблеми розвитку українських ФПГ наявну вітчизняну наукову літературу варто поділити на такі підгрупи:

- власне історичну;
- політологічну та соціологічну;
- економічну.

Крім того, до окремої підгрупи віднесено закордонну історіографію, поділ якої через міждисциплінарний характер значної частини праць видається недоцільним.

Таке групування дозволить визначити рівень вивченості проблеми в кожній з названих суспільствознавчих дисциплін і відтворити загальну картину проведених досліджень. Проте в деяких випадках чітке виокремлення «цехової» приналежності авторів було досить важким. Особливо це стосується політологів, які часто розпочинали професійну кар'єру як історики й мають відповідні наукові ступені, а їхні тексти інколи мало різняться від журналістських. Тому доробок авторів відносився до певної дисциплінарної групи відповідно не стільки до формальних критеріїв, скільки до стандартів, за якими підготовлена праця, та за її фаховою цільовою аудиторією. Слід також указати, що основна увага в цьому розділі присвячена історичній літературі, оскільки саме цей корпус текстів має найбільший «життєвий цикл» і буде в подальшому формувати громадську думку та впливати на державну політику. Іншими словами, якщо оцінки політологів, соціологів та економістів, природно більше зорієнтованих на сучасність, забудуться, то в Історії лишиться написане саме істориками. А українські історики поки що написали небагато.

СТАНОВЛЕННЯ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ З ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОЇ ІСТОРІОГРАФІЇ

Незважаючи на те, що новітній період за визначенням не входить до першочергових дослідницьких пріоритетів історичної науки, у науковому обігу є певні напрацювання з української історії останнього двадцятиліття. Водночас в історичних дослідженнях спостерігається дисбаланс на користь робіт, присвячених політичній динаміці. У новітній економічній історії присутня також неоднорід-

ність висвітлення в галузевому розрізі. Наприклад, багато уваги приділено новітній аграрній історії¹, що пояснюється наявністю відповідних фахівців, які займалися аграрною тематикою ще за радянських часів і продовжили її розробку за часів незалежності, та співпрацю істориків з іншими дослідними інституціями, що розробляють аграрну тематику². Відтак узагальнюючі історико-економічні праці³ з'являються лише в кінці першого десятиліття XXI ст.

Системною вадою багатьох праць з новітньої економічної історії є слабкий аналітичний складник. У цьому контексті можна погодитись із оцінкою С. Падалки стану досліджень, зокрема історії та наслідків приватизаційних процесів в Україні: «Вітчизняна наука (за винятком окремих вчених) практично самоізолювалася від аналітичних оцінок процесів, що відбувалися в сфері приватизації»⁴, – та екстраполювати її на тематику фінансово-промислових груп і їхнього впливу на модернізаційні процеси в Україні.

Певним компромісом, який дозволяв подавати більш-менш комплексну картину економічного розвитку після 1991 р., стала співпраця істориків і представників інших суспільствознавчих наук. Наприклад, досить цікавим експериментом стало поєднання історичного й економічного погляду на Україну в збірнику «Десять років незалежності України: минуле та сучасне державотворення», який став результатом проведення міжнародної наукової конференції в Бердянську (травень 2001 р.)⁵, або співробітництво істориків та

¹ Див., напр.: Українське село у 20–90 роках ХХ століття. – К., 1998; Соціально-економічні проблеми реформ у агропромисловому комплексі України (1991–1998 роки). – К., 1998; Україна на зламі історичних епох. Формування виробничих відносин в аграрному секторі економіки сучасної України (1991–2000 рр.). – К., 2000; Історія українського селянства. – К., 2006. – Т. 2.

² Смолій В. Актуальні проблеми розвитку історичної науки в сучасних умовах // Соціально-економічні перетворення в сучасній Україні. – К., 2001. – С. 5–6, 8.

³ Особливо варто виокремити працю «Економічна історія України». – К., 2011. – Т. 1–2.

⁴ Падалка С. Приватизація в Україні: перші підсумки та уроки (1991–2009). – К., 2010. – С. 41.

⁵ Десять років незалежності України: минуле та сучасне державотворення : наук. збірник. – К., 2003.

політологів, увінчане роботою, присвяченою десятиліттю незалежності «Україна: утвердження незалежної держави (1991–2001)»¹.

Своєрідним підсумком історико-економічних досліджень 1990-х рр. стала монографія М. Плюща «Промисловість України у 80–90-і роки: люди, проблеми, уроки»², досить багата на фактографічний матеріал про розвиток підприємств, на базі яких формувалися вітчизняні фінансово-промислові групи. Між тим останні опинилися поза увагою дослідника та навіть не згадуються в роботі. Монографія М. Плюща також відрізняється слабкими аналітичним і концептуальним складниками, що зумовило багато повторів і фрагментацію тексту. Урешті слід указати на вузьку джерельну базу – автор використовує переважно документи органів державної влади та публікації в суспільно-політичній і діловій пресі.

Після 2002 р. спостерігається тимчасовий спад у дослідженнях економічної тематики. Лише у 2010 р. історики починають ближче підходити до висвітлення проблематики становлення та розвитку великого капіталу в Україні. Але окремої праці з історії фінансово-промислових груп – академічної статті чи монографії, – яка давала б узагальнену картину з цієї теми, серед вивчених автором не знайдено. На тлі інших робіт виокремлюються дві – «Приватизація в Україні: перші підсумки та уроки (1991–2009)»³ С. Падалки та розділ «Економіка перехідної доби (1991–2010)» Г. Касьянова у двотомній праці «Економічна історія України. Історико-економічне дослідження»⁴, який став результатом доопрацювання автором економічних сюжетів власних нарисів новітньої історії⁵.

У тексті Г. Касьянова привертає увагу те, що автор крім журналістських публікацій користувався аналітичними звітами недерж-

¹ Україна: утвердження незалежної держави (1991–2001). – К., 2001.

² Плющ М. Промисловість України у 80–90-і роки: люди, проблеми, уроки. – К., 2002.

³ Падалка С. Приватизація в Україні... – К., 2010.

⁴ Економіка перехідної доби (1991–2010) // Економічна історія України. Історико-економічне дослідження в двох томах. – К., 2011. – Т. 2.

⁵ Касьянов Г. Україна 1991–2007: нариси новітньої історії. – К., 2008.

жавних дослідних центрів і міжнародних організацій, статтями та монографічними працями закордонних дослідників, мемуарними виданнями. Усе це дало йому змогу не тільки більш комплексно порівняно з попередниками відтворити картину розвитку економіки, але й перейти від констатуючого до аналітичного викладу, а головне – запропонувати нові концептуальні підходи. Важливо також, що в тексті Г. Касьянова є параграф, безпосередньо присвячений темі формування та розвитку великого капіталу в Україні.

Чи не найбільше уваги фінансово-промисловим групам серед вітчизняних істориків приділив С. Падалка, розглядаючи в монографії приватизаційні процеси саме крізь призму нагромадження капіталу. Помітною є також широта джерельної бази цієї праці – залучено не тільки акти органів державної влади, але й звіти та доповіді аналітичних центрів, матеріали ділової преси, економічну наукову періодику тощо, – та водночас її незбалансованість. Наприклад, досить інтенсивно використовувалися матеріали галузевого видання «Економіка АПК», тоді як часописи, що висвітлювали розвиток інших галузей економіки, проігноровані. Тому не випадково в тексті монографії надто високою є питома вага агропромислової тематики порівняно з іншими секторами національної індустрії: з 13 параграфів чотири присвячено приватизації та розвитку капіталістичних відносин саме в АПК (зокрема слід відзначити надзвичайно цікавий аналітичний огляд трансформації кооперативного руху), а тема, наприклад, металургії, хоч і присутня на сторінках монографії, але переважно в якості окремих ілюстрацій, що не відповідає тій ролі, яку відігравала ця галузь у національній економіці після 1991 р.

Також спостерігається різновекторність в оцінках ролі великого капіталу – від констатування закономірності самої його появи, методів формування та конструктивної його ролі на певних етапах новітньої економічної історії до однозначного його неприйняття. Урешті помітна різнобарвність використаної при описі

розвитку великого капіталу термінології, через що інколи складається враження навішування стереотипних емоційних ярликів замість формулювання наукових оцінок.

Утім сама ідеологія підготовки монографії, задекларована С. Падалкою, символізує кардинально новий етап у дослідженнях проблематики великого капіталу – перехід від явного чи прихованого засудження до намагання розібратися в цій проблемі. Зокрема дослідник писав: «Необхідність встановлення нових цінностей розбудови державності потребує значної кількості практичного історичного знання, з тим, аби максимально активізувати громадську думку, допомогти пересічному громадянину на інтелектуальному рівні збагнути сутність сплетінь економічних, політичних, соціальних проблем, і на цій основі сформуванню власну громадянську позицію»¹. До сильних сторін монографії також можна віднести широкі порівняльні екскурси щодо процесів приватизації в постсоціалістичних країнах і аналіз громадської думки про економічні перетворення в країні.

Від загального огляду історіографії розвитку великого капіталу слід перейти до аналізу літератури за окремими елементами згаданої проблематики, звертаючи особливу увагу на такі аспекти:

- приватизацію та оцінку її суспільної ефективності;
- виникнення та оцінку діяльності нових бізнесових і владних еліт в Україні;
- історію великих бізнес-структур.

ПРИВАТИЗАЦІЯ

Питання перебігу й суперечливості приватизаційних процесів та їхніх наслідків для суспільства й економіки – один з найбільш досліджених істориками сюжетів, адже, описуючи суспільно-політичні та соціально-економічні процеси в країні після 1991 р., важко було оминати проблему кардинальної трансформації прав власності.

¹ Падалка С. Приватизація в Україні... – С. 5.

Насамперед потребує уваги термінологія, рефлексія над якою в контексті приватизації у працях істориків зазвичай відсутня. Хоча з цього правила є й винятки. Наприклад, у колективній монографії «Україна на зламі історичних епох (формування виробничих відносин в аграрному секторі економіки сучасної України (1991–2000 рр.))» Н. Мигрин запропонував розрізнити зміст понять «роздержавлення» та «приватизація», зауваживши, що «роздержавлення передбачало ліквідацію монополії держави на власність в усіх галузях народного господарства»¹, а отже, не може зводитися до передачі прав приватній особі. Однак таке смислове розмежування може бути прийнятним, якщо йдеться про перші роки перетворень (1990–1991 рр.), коли Україна ще була на роздоріжжі – іти шляхом державного капіталізму разом з СРСР чи шляхом ліберальних реформ. Але з 1992 р., коли почала набирати обертів лібералізація економічної практики, між роздержавленням і приватизацією можна ставити знак рівності.

Приватизаційні процеси в промисловості України 1990-х рр. оцінювалися однозначно негативно вже в перших історичних працях. Водночас відзначимо, що ці праці радше демонструють загальне розчарування суспільства, ніж суто науковий підхід. При цьому дослідники дотримувалися консервативних, антиреформістських поглядів й у відповідному світлі трактували ситуацію. Так чи інакше, історики фіксували погіршення ситуації та називали поміж інших причин безвідповідальні дії самих промисловців. Наприклад, указували на монопольне підвищення цін промисловими підприємствами, які все ще лишалися в державній власності: «Користуючись монопольним становищем і продовжуючи "розкрутку цін", ряд керівників підприємств металургійної, коксохімічної промисловості в 1992 р. вдалися до безпідставного завищення цін на продукцію». Своєю чергою, «підвищення цін на метал впливало на зростання цін продукції, зокрема, машинобудування, провокувало ін-

¹ Україна на зламі історичних епох... – С. 249.

фляцію та інші негативні соціально-економічні процеси»¹. При цьому зазначалося, що це відбувається через недостатність державного регулювання. Відповідно, позитивно оцінювалося пряме державне втручання в економіку, що суперечило самому духу ліберальних реформ. Примітно, що тези про необхідність прискорення економічних реформ, якщо й звучали, то певніше як формальність або з необхідності озвучення позиції офіційної влади.

Слід указати, що найбільш деструктивні тенденції в економіці мали місце у відносно короткий період (три – чотири роки), коли на політичному рівні вже було вирішено про перехід країни до ринкових відносин, але реальні кроки з упровадження реформ зтягувалися. Приватизація великих промислових підприємств розпочалася лише від середини 1990-х рр. і тривала до 2004 р. Привертає увагу думка С. Кульчицького про те, що, аналізуючи приватизаційні процеси, також «не можна забувати про постійну боротьбу навколо ринкових реформ між виконавчою і законодавчою владами. Верховна Рада кількох скликань ставилася до ринкових реформ з упередженням і влаштувала приватизаційним процесам справжню обструкцію. Жодна з програм приватизації не була нею затверджена. Й досі законодавство не захищає достатнім чином відносини власності»².

Перші результати приватизації у промисловості негативно оцінив історик М. Плющ вже в 1996 р.: «Здійснення приватизації і роздержавлення, перші кроки до ринкової економіки мали стати засобами зміцнення української економіки, засобами виходу із кризи. Однак економічного ефекту від того, що значна частина підприємств змінила власників, не було одержано. Нові власники часто позбавлені почуття відповідальності, не дбають про технічне переозброєння виробництва, більше уваги приділяють турботам про заробітну плату. В ході приватизаційних процесів порушувалося

¹ Україна незалежна: час випробувань, сподівань. – К., 1993. – С. 77.

² Кульчицький С. Закономірності державотворчого процесу. – К., 2001. – С. 115–116.

законодавство, були спроби приватизувати об'єкти, які не підлягали приватизації»¹.

У наведеному уривку віддзеркалено поширений у громадській думці стереотип, що начебто після приватизації нові власники переважно не тільки не бажали розвивати підприємства, але й навпаки навмисно виводили основні фонди (простіше, різали на металобрухт), у чому вбачався злий умисел. Такий підхід відверто порушує принцип історизму – дослідники, які підтримували цю думку, ігнорували реальний стан речей на той час. Закриття частини промислових потужностей значною мірою було закономірним процесом. Більше того, з погляду економічної доцільності застарілі потужності мали виводитися більш прискореними темпами. Для порівняння: у Східній Німеччині, де ситуація зі станом основних фондів була кращою, з кінця 1990 р. до середини 1994 р. (трохи більше, ніж за три роки) було закрито 25 % великих підприємств через їхню застарілість².

Окрім того, варто враховувати, що стан базових галузей української промисловості (передусім вуглевидобування та металургії) був незадовільним. Так, С. Кульчицький указує: «Технічний рівень промисловості, яка працює в умовах ринку, не залежить від темпів її зростання за рахунок нових потужностей. Коли нові підприємства або нові цехи на діючих підприємствах зовсім не будувалися, технічний рівень існуючого виробництва зростав за рахунок вилучення застарілого устаткування і переобладнання виробництва новими, більш досконалыми машинами та механізмами. Інакше промислова продукція ставала неконкурентоспроможною. Так могла розвиватися й радянська промисловість. Однак за цією схемою дозволялося діяти лише підприємствам воєнно-промисло-

¹ Плющ М. Проблеми економічного розвитку і переходу до ринкових відносин // Незалежність України: історичні витоки та перспективи. Матеріали науково-практичної конференції, присвяченої 5-й річниці незалежності України. – К., 1997. – С. 137–138.

² Пивоваров С. Постприватизационное развитие предприятий, комплексов, отраслей. – СПб., 2004. – С. 24–25.

вого комплексу. Вони не мали права виробляти неконкурентоспроможну (в умовах "холодної війни") продукцію... Промисловість, яка ніколи не відчувала проблем із збутом (до початку операційного року було вже відомо, кому, що і в яких кількостях постачати), не мала потреби постійно вдосконалювати якість продукції за рахунок технічного переозброєння. Тому галузі промисловості з обмеженим рівнем капіталовкладень катастрофічно швидко старіли¹.

Так чи інакше, до межі 1990–2000-х рр. в історичній літературі сформувався однозначно негативний погляд на приватизаційні процеси, суть якого може бути сформульована так: «Держава й суспільство збідніли на величезні суми майнового капіталу. Своєю чергою, нові власники, які безкоштовно одержали (якщо висловитись точніше, то розкрали) цей капітал, здебільшого не вміли і не знали як ним по-господарськи розпорядитися. Проголосивши себе підприємцями, вони не підготували програм ефективного використання зазначеного капіталу»². Незважаючи на зовнішню вірогідність цієї тези при більш детальному аналізі можна побачити підміну понять. Ключовим є питання: чи були держава та суспільство на той час власниками – реальними, а не номінальними – цього майна? Формальне визнання власності на підприємства колишнього СРСР новітньою українською державою не було підкріплене ані інституційно, ані навіть психологічно. А про українське суспільство як про власника засобів виробництва за соціалізму можна говорити досить умовно, аж надто це не відповідає дійсності після 1991 р.

Своєрідним підсумком історичних досліджень приватизаційних процесів у 1990-х рр. можна вважати тематичний розділ у монографії М. Плюща «Промисловість України у 80–90-і роки: люди, проблеми, уроки». Дослідник досить емоційно, не аргумен-

¹ Кульчицький С. Закономірності державотворчого процесу... – С. 61–62.

² Україна: утвердження незалежної держави... – С. 219. Слід зазначити: ця праця (точніше її економічній розділ «Перетворення директивної економіки в ринкову») була цікавою, але невдалою спробою вписати новітню економічну історію України в загальносвітовий контекст. Українські сюжети так і залишилися «відірваними» від глобальних сюжетів.

туючи, стверджував, що в Україні «було обрано гірший в історії варіант роздержавлення і приватизації»¹, називаючи основними прорахунками та негативними наслідками приватизації такі:

- низький економічний ефект для держави («купуючи підприємство, новий господар не брав на себе зобов'язань щодо майбутнього цього об'єкта»);
- практику заниження вартості державного майна, що підлягало приватизації, та тіньову приватизацію;
- утиск прав трудових колективів;
- розчленування та втрату високотехнологічних підприємств у результаті повільної корпоратизації;
- у цілому шкоду народним і національним інтересам через недоліки в ході її проведення².

Можна погодитися з думкою М. Плюща, що основними бенефіціарами приватизації стали директори підприємств. При цьому він вказував на неоднозначний характер методів отримання власності. По-перше, «керівники підприємств винайшли різні варіанти викупу кращої частини державної власності за безцінь орендними колективами». По-друге, використовувалися інвестиційні компанії, які скуповували приватизаційні та компенсаційні сертифікати для придбання пакетів акцій підприємств. По-третє, «директорський корпус з допомогою різних хитрих ходів чиновників-юристів відкладав на потім сплату податків у державний і пенсійний фонди, фонд Чорнобиля, і посилено готувався до приватизації... Виношувалася проста, але вигідна ідея – оголошувати підприємства банкрутами, і таким чином швидко позбавлятися від численних акціонерів, а потім вигідно продати ці підприємства, як правило, за безцінь»³.

¹ Плющ М. Промисловість України... – С. 188.

² Там само. – С. 178.

³ Там само. – С. 188.

Дискусійним є спостереження М. Плюща, що «домогтися вагомих економічних успіхів на приватизованих поспіхом об'єктах майже ніхто з директорів так і не зміг, хоча приватизовані підприємства і працювали краще державних», адже, визначаючи причини цього, дослідник обмежується лише поверховим судженням про «старі методи керівництва» і «неготовність працювати по-новому»¹, хоча далі сам наводить приклади успішних трансформацій. Тут також можна згадати слова відомого політика В. Горбуліна: «У промисловості була ціла плеяда блискучих директорів практично в будь-якій галузі народного господарства. Частина з них зуміла трансформуватися в складних процесах перехідного періоду в ринкову економіку і вони вже сьогодні є представниками самого сучасного ринкового менеджменту»².

Аналітична частина роботи М. Плюща закінчується описом тенденцій 1998 р., а далі дослідник обмежився переважно переліком подій, однак саме з цього року процеси роздержавлення знову активізувалися й мали суттєву відмінність від попереднього періоду – у наступне п'ятиріччя були приватизовані найзначніші промислові підприємства, а рушійною силою цього став новий бізнес-клас.

У працях історика Г. Касьянова суперечливість процесу приватизації показана більш рельєфно. Він констатував, що від отримання власності фактично було усунуто населення країни, описавши разом з тим боротьбу між консерваторами – «лівими» (слухно зазначаючи, що значну їх частину складало прагматичне промислово-аграрне лобі, яке переслідувало власні матеріальні інтереси) та реформістськи налаштованими силами, які відстоювали більш цивілізовані форми бізнесу й власності. І саме уповільнення приватизації, з одного боку, вело економіку до кризи, а з іншого, – давало можливість тіньового накопичення первісного капіталу. Дослідник наводить перелік зловживань під час приватизації: як і М. Плющ,

¹ Там само. – С. 188–189.

² Горбулин В. Без права на покаяние. – Харьков, 2009. – С. 341.

основними бенефіціарами приватизації він називає керівників підприємств (хоча в інших частинах тексту дослідник змальовує ширше коло тих, хто отримував зиск від неї).

Г. Касьянов, загалом, негативно оцінював результати приватизації: «Приватизація перетворилася на найнаочніший приклад українського варіанта державного капіталізму, за якого вона не тільки стає засобом збагачення державних чиновників, а й призводить до зрощення держави з приватним бізнесом та їх нелегальної взаємодії. Вона призвела до створення досить вузького прошарку великих власників, який монопольно володіє та розпоряджається найприбутковішою частиною власності. Мрія про створення "середнього класу" за рахунок рівномірного розподілу державної власності так і залишилася мрією»¹. Водночас він обережно вказував на позитивність легалізації цієї власності в умовах посилення ролі ринкових механізмів.

Не шкодує чорних кольорів для оцінки приватизації і С. Падалка: «Приватизаційний процес в Україні, що тривав протягом 1994–2004 рр., у свідомості переважної більшості громадян України справедливо асоціювався, насамперед, як антисуспільне, антиукраїнське і злочинне явище, яке характеризувалося великою несправедливістю, непрозорістю, корумпованістю виключно в інтересах кримінально-кланових структур та окремих осіб, наближених до влади»². Утім загальний аналіз тексту монографії С. Падалки показує, що наведена однозначно негативна теза – це радше данина чи поступка історіографічній традиції та громадській думці, оскільки в інших місцях автор подає набагато складніший малюнок цього неоднозначного процесу.

Дослідник запропонував таку періодизацію приватизаційних процесів в Україні:

1. 1992–1994 рр. – початковий період, коли приватизація відбувалася під тиском частини «червоних директорів», яким про-

¹ Касьянов Г. Економіка перехідної доби (1991–2010) // Економічна історія України. Історико-економічне дослідження в двох томах. – К., 2011. – Т. 2. – С. 538.

² Падалка С. Приватизація в Україні... – С. 22.

тостояли чиновники галузевих міністерств, що намагалися зберегти свій вплив на підприємства. Звернемо увагу на зауваження С. Падалки, що приватизацією на 99 % займалися старі «комуністичні кадри»: «ті, хто будували комунізм, апіорі були не здатні провести приватизацію з мінімальними матеріальними та моральними втратами для суспільства»¹.

2. 1994–1998 рр. – період компромісу між ФПГ і владою (в особі президента Л. Кучми), у результаті якого політична лояльність великого бізнесу обмінювалася на привабливі промислові активи.

3. 1998–2004 рр. – приватизація на вимогу ФПГ, або «замовна приватизація», яка стала можливою внаслідок установаження клієнтських відносин між урядовцями та великим бізнесом.

4. Після 2004 р. – період зниження темпів приватизації та одночасні спроби реприватизації та легалізації раніше здобутої власності.

Здається слушною оцінка, запропонована дослідником: «Стихийний, практично безконтрольний з боку суспільства, розвиток приватизаційних процесів в Україні призвів до розробки та реалізації механізмів незаконного збагачення і привласнення державної власності під псевдогаслами типу: "забезпечення соціальної справедливості" тощо. Водночас це зробило нових власників держмайна заручниками високих посадових осіб держави»².

БІЗНЕСОВІ ТА ВЛАДНІ ЕЛІТИ

У працях істориків, де підбивалися підсумки початкового етапу розвитку України після отримання незалежності, давалася однозначно негативна оцінка новому підприємницькому прошарку та й загалом процесу трансформації від соціалістичного до капіталістичного ладу. «Верховенська, поза волею народу, абсолютизація

¹ Там само. – С. 24.

² Там само. – С. 33.

відмінного від соціалізму способу виробництва, як і належало чекати, крайнє поляризувала суспільство, де мізерна меншість (становить близько 1 %) населення компрадорської, а більше – домощеної спекулятивної буржуазії (себе вони величають діловими людьми) впродовж самого короткого часу стала багатою та надбагатою. Їх супроводжує вишуканий антураж розкоші, іномарки машин, вони обзавелися без оглядки вже персональними охоронниками і навіть службами безпеки», – указувалося в колективній монографії «Україна незалежна: час випробувань, сподівань»¹.

Відзначимо, що вже з погляду 2002 р. М. Плющ указував, що в промисловості основний зиск від приватизації отримав директорський корпус. Принаймні нового бізнес-класу в 1990-х рр. дослідник майже не помічав і, аналізуючи результати роздержавлення, писав: «Виявилось, що підприємства приватизовані їх керівниками і зміна цього керівництва в найближчі часи нереальна»². Місце ж, яке посідав у першій половині 1990-х рр. бізнес-клас, що тоді тільки ставав на ноги, дослідник оцінює негативно: «У спробах домогтися стабілізації економіки негативну роль відігравали численні комерційні структури та керівники ряду малих підприємств. Останні нерідко виникали на базі державних підприємств, уміло використовували своє становище і перехоплювали дефіцитні товари, "накручуючи ціни". Він них не відставали численні комерційні структури, які користувалися безконтрольністю і невпинно завищували ціни на товари та "заробляли" великі суми на перепродуванні»³. А далі автор взагалі зневажливо пише про підприємців, указуючи, що «новий середній клас формувався у напівкримінальному середо-

¹ Україна незалежна: час випробувань, сподівань... – С. 23.

² Плющ М. Промисловість України... – С. 188. Утім, як показав подальший перебіг подій, зміна керівників або втрата ними новонабутої власності відбувалися досить активно. А розмах рейдерських захоплень промпідприємств і установ після 2004 р. суттєво був спровокований саме намаганням нового бізнес-класу перерозподілити власність на свою користь, передумовою чого стала низька ефективність роботи цих підприємств.

³ Там само. – С. 53–54.

вищі і в силу обмеженості світогляду, прагнення отримати все відразу і любою ціною, звичайно ж не міг заповнити вакуум, що утворився»¹ через зникнення «радянського середнього класу».

Більш складну й адекватну картину становлення підприємницького класу запропонував Г. Касьянов, відштовхнувшись від поглядів західного економіста А. Аслунда. Дослідник уважав: у 1990-х рр., у період первісного нагромадження капіталу, провідну роль в економіці зайняли «рантьє», що мали «доступ до експорту промислової і сільськогосподарської продукції, а також енергоносіїв (нафти і газу), доступ до державних кредитів і дотацій». За його визначенням, до цієї групи належали «все ті ж "червоні директори", верхівка комсомольської номенклатури, частково нові підприємці, що дістали доступ до державної власності через приватизацію, власники посередницьких фірм (які особливо процвітали в енергетиці, торгівлі промисловою та сільськогосподарською сировиною), банкіри,.. державні чиновники та, нарешті, кримінальні елементи, що захопили той або інший сегмент "контрольованої" державою економіки»².

Наприкінці 1990-х рр. частина «рантьє» «дозріла до певного варіанта ринкової економіки», – указував Г. Касьянов. У результаті сформувався державний капіталізм з елементами вільного ринку. У цих умовах і відбулося формування більш цивілізованих олігархічних структур. А вже на початку 2000-х рр. бізнес-групи, ставши на ноги, значно посилили вплив на владу, який згодом послабився через події «помаранчевої революції», викликані зокрема невдоволенням середнього і малого бізнесу розвитком ситуації в країні. Відповідно Г. Касьянов подає таке «українське» визначення слова «олігархи»: «Це багаті люди, незаконність багатства яких була поза сумнівом»³.

¹ Там само. – С. 242.

² Касьянов Г. Економіка перехідної доби... –С. 533.

³ Касьянов Г. Україна 1991–2007... – С. 187.

Що ж до ситуації після 2010 р. Г. Касьянов писав: «Консолідація і зосередження влади відбулися за наявності потужних фінансово-промислових груп, які мають безпосереднє представництво у владі. З одного боку, це надає відповідні мобілізаційні можливості для реалізації антикризових заходів, з другого – доводить до граничної межі концентрацію влади і капіталу, коли інтереси великого бізнесу не будуть обмежені нічим, крім внутрішньої конкурентної боротьби та тиску ззовні (з боку міжнародних фінансових інститутів)»¹.

Описана концепція Г. Касьянова – це значний крок уперед в осягненні ролі великого капіталу, однак вона все ж таки виходить з різкого протиставлення інтересів суспільства та капіталу, тоді як піднесення останнього збігалося з покращенням добробуту більшості громадян (хоча, звісно, не в рівних пропорціях і темпі, як на це очікувалося). Важкі часи для фінансово-промислових груп означали й випереджаюче зниження добробуту широких верств населення. Крім того, у цій концепції тільки зафіксована, але не розкрита гостра боротьба, яка велася вітчизняним бізнесом з бюрократичними структурами (власне, теза про злиття влади та бізнесу дещо перебільшена), між самими ФПГ, а також проблеми їх утвердження у світовій економіці.

Дослідник С. Падалка, розмірковуючи над початковим етапом формування класу великих власників, наголошував на щільних зв'язках між старою радянською номенклатурою й новою бізнесовою та владною елітами, більше того – називав «червоний директорат» «інкубатором» для олігархів². Дослідник наводив такі джерела формування нової бізнесової еліти:

- колишні комсомольські працівники;
- представники наукової еліти;
- представники господарських структур, які займали дрібні посади;

¹ Касьянов Г. Економіка перехідної доби... – С. 560.

² Падалка С. Приватизація в Україні... – С. 54.

• «кронпринци», успішні сини не менш успішних батьків (чомусь до цієї категорії потрапив і Р. Ахметов, який виріс у бідній родині).

На думку С. Падалки, протягом 1990-х рр. склалася олігархічна система, яка формувалася з двох груп економічно-фінансових інтересів – «корумпованих чиновників і власників капіталів». При цьому політичною опорою процесу створення олігархії названа «партія влади» – «аморфне в ідеологічному плані, неформальне об'єднання, яке включало до свого складу стару комуністичну номенклатуру, технократію та частину нової національної еліти». Однак вже з початку 2000-х рр. «великий капітал... підім'яв під себе державну бюрократію. Вона була перетворена на платного агента капіталу у державній владі»¹.

ІСТОРІЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР

На початку 1990-х рр. дослідники звертали увагу, з одного боку, на відсутність конкуренції та засилля монополій у промисловості, а з іншого, на те, що новий – капіталістичний – прошарок проявляв себе переважно у посередницькій діяльності. Залежно від ідеологічної позиції автора «діставалося» або першим, або другим. У колективній монографії «Україна незалежна: час випробувань, сподівань» автор розділу «Історіософія державотворення і прагматика дійсності» обурювався: «З 100 тисяч діючих в Україні комерційних нових формувань абсолютна більшість, що становлять 70 %, здійснюють тільки торгівельно-посередницьку діяльність і, природно, жодною мірою з виробництвом продукції не зв'язані. Між тим, вони зареєстровані у державних інстанціях як "виробничі" об'єднання. Таке загальнодержавне ошуканство є справжньою рекетирською акцією проти державовладдя»².

Водночас ставилося питання і про неефективність дій державної влади загалом й окремих її гілок зокрема, що унеможли-

¹ Там само. – С. 55

² Україна незалежна: час випробувань, сподівань... – С. 23.

лювало легальний шлях розвитку ФПГ. Наприклад, про негативну роль лівих сил у Верховній Раді, що заблокували законодавче забезпечення діяльності ФПГ і тим самим загнали їх у тінь, писав С. Кульчицький. Він так охарактеризував провал розгляду в парламенті відповідного законопроекту: «Цим було перекрито шляхи для реалізації прозорої схеми приватизації великої промисловості. Замість ФПГ стали створюватися нерегульовані законом монополістичні об'єднання. Використовуючи зв'язки з представниками виконавчої і законодавчої влади, вони забезпечували собі надприбутки, а державі завдавали величезних збитків»¹.

Дослідники звертали увагу на неоднорідність економічних умов для різних господарюючих суб'єктів. Той же С. Кульчицький констатував: «У 1996 році майже 11 тис. підприємницьких структур у галузях, де оберталися колосальні кошти (нафта, газ, електроенергія, метал хімія, цукор і спирт), взагалі не платили податків. Прийняті Верховною Радою закони звільняли їх від оподаткування, якщо вони мали статус спільних підприємств або працювали на давальницькій сировині. Оподаткування уникали й підприємства, які використовували бартер»².

Говорячи безпосередньо про історії формування великих корпоративних структур, дослідники приділяли увагу переважно агропромислому сектору. Наприклад, С. Живора у 2000 р., обережно зазначаючи, що є можливість створення корпорацій та фінансово-промислових груп, описувала «фінансово-агропромислову групу» як «вищу форму інтеграції інтересів підприємців з метою забезпечення їх сучасними технологіями і прогресивними засобами виробництва, нагромадження фінансового капіталу та його раціонального використання»³, але далі вказувала: «В сучасних умовах формування фінансово-агропромислових об'єднань по суті неможливо. Це зумовлено недосконалістю і нечіткістю законодавчих документів про

¹ Кульчицький С. Закономірності державотворчого процесу... – С. 115.

² Там само. – С. 116.

³ Україна на зламі історичних епох... – С. 296.

статус і цілі ФАПГ, низький рівень сільськогосподарських виробників інтегрувати свої зусилля і інтереси в спільній діяльності великих об'єднань»¹. Утім далі авторка показувала, що під тиском економічної логіки товаровиробники змушені шукати форми горизонтальної та вертикальної інтеграції з метою «стабілізації ринкового середовища», не утворюючи формальну єдину юридичну особу².

Як зазначено вище, перший системний опис історії вітчизняних ФПГ дав Г. Касьянов. У своїх нарисах з новітньої історії України він надміру зосередив увагу на президентському указі 1995 р. про фінансово-промислові групи, називаючи його «важливою, хоч і досить суперечливою з погляду результатів новацією». Під останнім розумілося таке: «Як показали подальші події, державна підтримка ФПГ справді створила сприятливі умови для формування та легалізації великого капіталу, але водночас стала солідним прикриттям для формування потужних груп інтересів впливу у їхній тіньовій діяльності»³. Однак насправді парламент наклав вето на цей указ, після чого був прийнятий закон «Про промислово-фінансові групи», який радше унеможливив створення великих корпоративних структур, ніж сприяв цьому (див. розділ «Великий бізнес та політика»). Проблема відсутності законодавчого забезпечення діалогу влади та великого бізнесу як раз і сприяла тінізації їхніх взаємин.

Примітно, що зі змальованої Г. Касьяновим картини економічного розвитку України після 1995 р. ФПГ випадали на п'ять років. Дослідник згадує їх вже у зв'язку з процесами початку 2000-х рр., через які почався «поступовий вихід з тіні окремих секторів діяльності фінансово-промислових груп з одночасним завершенням їхнього формування», перераховуючи фактори, що сприяли цьому: поліпшення зовнішньоекономічної кон'юнктури, зростання внутрішнього попиту, урядові заходи. Г. Касьянов наголошує, що великий бізнес усе більше працював за ринковими принципами, і наводить

¹ Там само.

² Там само. – С. 301–306.

³ Касьянов Г. Україна 1991–2007... – С. 149.

слухне зауваження, що у той же час через нього посилювався пресинг на середній бізнес. Цікавим також є спостереження дослідника, що «національною специфікою» ринкової діяльності великого капіталу була потреба підтримання неформальних відносин з владою¹.

Г. Касьянов наводить стислий огляд історії провідних вітчизняних ФПГ: «Інтерпайпа», «Систем Кепітал Менеджмент», групи «Приват», «Індустріального союзу Донбасу», групи братів Суркісів, групи «Укрсиббанк» О. Ярославського. У «Нарисах» він указує, що «фактично всі великі стартові капітали, що з часом обросли потужними активами у вигляді заводів, шахт, транспортних систем, банків, офшорних фірм тощо, мали безпосередній або опосередкований стосунок до посередницьких операцій з енергоносіями»².

Позитивним моментом є спокійний, без звинувачень, стиль викладу Г. Касьянова, який, утім, діяльність ФПГ оцінював загалом негативно, вважаючи, що вони «ускладнювали можливості для більш чесної конкуренції, іноземних інвестицій, створювали сприятливі умови для корупції»³. Дослідник також повторював тиражовану тезу про такий недолік великого бізнесу, як «добровільна» залежність від зовнішньоекономічних чинників, що її, як впливає з контексту, могли, але не хотіли зменшити. Тим самим ігноруються особливості роботи базових галузей – гірничо-металургійної та хімічної. По-перше, їхні потужності значно перевищують обсяги українського ринку, тому залежність від зовнішніх ринків є природною. По-друге, в усьому світі цим галузям притаманна циклічність спадів і піднесень (саме тому вартість акцій металургійних компаній на світових фондових ринках у середньому є меншою, ніж, наприклад, енергетичних компаній або банків). По-третє, в умовах глобалізації одним з головних показників ефективності бізнесу є його прибутки на світовому ринку.

¹ Касьянов Г. Економіка перехідної доби... – С. 549.

² Касьянов Г. Україна 1991–2007... – С. 73.

³ Там само. – С. 552.

Г. Касьянов дещо поверхово описав розвиток великого капіталу у 2005–2010 рр., можливо, через те, що це не було основним предметом його дослідження. Проте саме ці роки стали періодом найбільшої конкуренції між ФПГ всередині країни, про що дослідник побіжно згадував лише в контексті неоднозначності наслідків реприватизаційних спроб уряду Ю. Тимошенко.

Сутність поглядів і оцінок Г. Касьяновим великого капіталу в Україні можна подати так: «Чи не найкритичнішою проблемою української економіки залишається злиття влади і бізнесу в химерний конгломерат, в якому бізнес здобуває прямий доступ до влади, а влада перетворюється на бізнес. Ідеться не про класичні форми лобювання бізнес-інтересів через владні інституції (хоча й це не можна оминати), а про пряме зрощення цих двох складників, яке спочатку сприяло швидкій концентрації і збереженню основних виробничих фондів і активів, але так само швидко перетворило корупцію на системний чинник економіки. Тепер воно вже спотворює економічні механізми, створює сприятливе середовище для монополій та олігополій, душить малий і середній бізнес, негативно позначається на фінансовій системі, вбиває конкуренцію та інноваційний розвиток»¹. Тобто, за логікою дослідника, українська економіка мала трансформуватися від великої державної власності до дрібної приватної. З погляду глобальних процесів та економічних закономірностей розвитку сучасного виробництва, яке вимагає концентрації фінансових та промислових ресурсів, це видається доволі утопічним.

У монографічному дослідженні С. Падалки вітчизняним ФПГ безпосередньо присвячений один параграф, однак у різних частинах роботи їм також приділяється увага (зокрема описані певні сюжети про приватизацію окремих великих або ліквідних підприємств та їхнього розділення між бізнес-структурами). Помітними є особливості тексту цього спеціального параграфу «Фінансово-промислові групи і економічні інтереси та політичні цілі», який, на відміну від

¹ Там само. – С. 522.

інших, витриманий у нейтральному тоні. Тут перераховано економічні чинники, які підштовхнули до утворення ФПГ, а також наведено перелік економічних і соціальних проблем, вирішуваних цими новими структурами, зокрема проблеми формування в ринкових умовах механізму ціноутворення та проведення взаєморозрахунків, стримування інфляції, утримання збиткових підприємств (а отже, і трудових колективів), відновлення старих виробничих зв'язків, нарощування експорту тощо¹.

Дослідник виокремлює три етапи розвитку вітчизняних ФПГ:

1) Розподіл сфер впливу між «старим управлінським корпусом» та «новими підприємцями».

2) Досягнення конкуруючими групами консенсусу та розробка ефективної форми співпраці.

3) Боротьба за переділ власності, у результаті якого «нові підприємці» здобули контроль над промисловістю та важелі впливу на виконавчу владу².

У цій праці С. Падалка не розглядав історію тих чи тих великих бізнес-структур, а радше подавав статичну картинку стану великого капіталу на різних етапах його становлення. Наприклад, на початку особливу увагу приділено підприємствам і організаціям, які входили до російських ФПГ, однак подальшого розвитку цей сюжет не отримує. Далі в тексті побіжно висвітлено регіональні аспекти формування вітчизняних ФПГ, і врешті розглянуто проблематику великого капіталу в розрізі управляючих компаній, які дали назву тим чи тим фінансово-промисловим конгломератам. Окрему увагу приділено інноваційно-інвестиційній та благодійній діяльності українського великого капіталу, його мас-медійним активам, однак ці аспекти подано пунктирно, без докладного аналізу та порівняння.

¹ Падалка С. Приватизація в Україні... – С. 267.

² Там само.

ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ БІЗНЕС-ЕЛІТ У ПОЛІТОЛОГІЧНІЙ І СОЦІОЛОГІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

Беручи до уваги тісний зв'язок формування великого приватного капіталу в Україні з політичною динамікою, можна було б сподіватися, що саме політична наука достатньо опрацювала цю сферу. Однак аналіз наявних джерел показує, що відпрацювання політологами проблематики фінансово-промислових груп в Україні є доволі слабким і значно більше в цій ділянці зроблено соціологами.

Найповніше в розглядуваній групі наукової літератури опрацьовано тему формування вітчизняної еліти. При цьому основна увага приділяється політичним елітам, а бізнес-еліти опиняються на другорядних ролях. Постановка в центр досліджень сучасних процесів елітогенезу в Україні винятково політичної еліти видається досить сумнівною і штучною, адже в нашій країні важко провести лінію розподілу між великим бізнесом та великою політикою, тож і виокремлення певного політичного складника не відповідає реальній ситуації. Радше навпаки, політична еліта на сьогодні є одним з інваріантів бізнесової еліти (інша справа, що можна як певну установу групи виокремлювати бюрократичну, чиновницьку еліту, однак вона має розглядатися у взаємозв'язку з іншими групами).

Соціологи та політологи, напевне, відчувають цю фундаментальну проблему, використовуючи останнім часом терміни «владна еліта», «правляча еліта», а не «політична». Однак зі змісту робіт видно, що де-факто в більшості випадків все одно розглядається абстрактна політична еліта.

Примітно, що дослідження вітчизняних еліт в останні два десятиліття велися постійно й регулярно, активізуючись з кожним циклом виборів. Зокрема в 1990-х рр. цю проблему розробляли полі-

тологи В. Полохало¹, В. Бебик², Т. Возняк³, В. Фесенко⁴, О. Гарань, В. Кулик, О. Майборода⁵, соціолог М. Шульга⁶ й інші.

З цього переліку слід звернути увагу на невелику працю політолога Т. Возняка, де наведена проста й водночас адекватна типологія вітчизняної еліти, яка слушно описує картину елітогенезу в 1990-х рр. Зокрема дослідник відзначає: «Вертикальна стратифікація суспільства... відображає рівень доступу елітарних груп до політичних та економічних важелів та ресурсів. Тут ми можемо виділити дві еліти – новопосталу політичну, яка пов'язана з новим бізнесом, та стару номенклатурну, котра теж породила новий бізнес, але окрім того, ще й міцно прив'язана і до старого соціалістичного в своїй суті виробництва. Натомість горизонтальна стратифікація відображає регіональну структуру України. Причому не спущену згори українською державою, а успадковану ще від структурування території колишнього ССРСР і сформовану в інтересах цілісності того самого ССРСР, оптимізації його економіки та адміністративної системи. Ще в советську епоху сформувалися такі регіональні утворення, як старе адміністративно-номенклатурне київське, промислово-адміністративне дніпропетровське, донецьке, харківське, одеське, західноукраїнське. Кожна з регіональних еліт має свій специфічний склад та свою специфічну економічну базу. З них випливають і політичні орієнтації відповідних територіальних елітарних груп»⁷. У працях інших дослідників головна увага приділялася регіональним джерелам формування еліт, з ігноруванням їхньої внутрішньої строкатості, що вело до спрощення загальної картини.

¹ Полохало В. Неототалітарні трансформації посткомуністичної влади в Україні // Політична думка. – 1993. – № 3. – С. 15–22.

² Бебик В. Еліта, елітарність, лідерство // Віче. – 1993. – № 7. – С. 107–115.

³ Возняк Т. Елітні групи в сучасній Україні // І. – 1998. – № 14. – С. 59.

⁴ Фесенко В. Политическая элита Украины: противоречия формирования и развития // Полис. – 1995. – № 6. – С. 88–98.

⁵ Становлення владних структур в Україні (1991–1996). – К., 1997.

⁶ Шульга М. Владна еліта // Віче. – 1997. – № 8. – С. 47–54.

⁷ Возняк Т. Елітні групи в сучасній Україні... – С. 59.

Ця ж вада властива працям, опублікованим політологами та соціологами у 2000-х рр. Тут варто відзначити тексти М. Пірен¹, Н. Михальченко², колективні праці «Політична та фінансова роль бізнесу в парламентських виборах в Україні 2002 року»³, «Сучасні українські еліти: штрихи до портрету»⁴, «Сучасна управлінська еліта в Україні: якісні характеристики, шляхи та методи підготовки»⁵, «Владна еліта у контексті суспільного розвитку»⁶.

Серед останніх публікацій слід звернути увагу на узагальнюючі роботи політологів В. Корнієнка, В. Добіжі⁷, соціолога А. Зоткіна⁸, а також колективну працю «Еліта: витоки, сутність, перспектива»⁹. У першому з цих текстів не спостерігається відчутний прогрес в комплексному дослідженні еліт, зокрема ділових. Малюнок залишається досить спрощеним і статичним, а сама еліта постає перед читачем як «непізнана річ у собі»: «На базі й у процесі первинного розподілу та накопичення капіталу в суспільстві наближені до влади кола, набувши ключових позицій у ринковій економіці, створили закритий олігархічно-корпоративний механізм формування та реалізації влади. Саме він перетворив народжену у перші роки незалежності "політику цінностей" (принаймні, сподівань) на "політику інтересів" правлячого класу. Зрештою, сама держава виявилася приватизованою як новими підприємцями (тими, що отри-

¹ Пірен М. Українська еліта і проблеми модернізації суспільства // Універсум. – 2000. – № 3–4. – С. 42–43.

² Михальченко Н. Украинское общество: трансформация, модернизация или лимитроф Европы? – К., 2001. Див. також працю: Михальченко М., Дашутін Г. Український експеримент на терезах гуманізму. – К., 2001.

³ Амджадін Л., Вішняк О., Привалов Ю. Політична та фінансова роль бізнесу в парламентських виборах в Україні 2002 року. – К., 2003.

⁴ Сучасні українські еліти: штрихи до портрету. – К., 2003.

⁵ Сучасна управлінська еліта в сучасній Україні: якісні характеристики, шляхи та методи підготовки. – К., 2003.

⁶ Пилипенко В., Привалов Ю., Ніколаєвський В. Владна еліта у контексті суспільного розвитку. – К., 2008.

⁷ Корнієнко В., Добіжа В. Формування політичної культури сучасної владної еліти в Україні. – Вінниця, 2009.

⁸ Зоткин А. «Львы» и «лисы» украинской политики. – К., 2010.

⁹ Еліта: витоки, сутність, перспектива. – К., 2011.

мали власність за знайомством), так і адміністративно-номенклатурними кадрами (тими, що поступово прибрали владу)»¹.

Значно далі просунувся в дослідженні теоретичних аспектів елітогенезу А. Зоткін, якому притаманний прагматичний і значно ширший підхід. Привертає увагу одне з визначень науковця: «Еліти – ідеальні споживачі будь-якої влади: вони візьмуть її стільки, скільки це буде можливим в рамках конкретного суспільства, яке дозволить їм це зробити. У такому контексті еліти є дзеркальним відображенням мас. Концептуального значення в цьому контексті набуває взаємозворотний зв'язок: низький рівень соціальної активності в конкретному суспільстві (принаймні у сфері захисту своїх свобод, прав і інтересів <зокрема й економічних – В. Г.>) передбачає пропорційне зростання рівня володарювання правлячих еліт і навпаки»². Однак в аналітичній частині роботи А. Зоткіну не вдалося цілком реалізувати потенціал свого теоретичного підходу – головним інструментом аналізу в тексті є регіональна належність груп впливу, натомість посилення впливу бізнес-еліт фіксувалося, але не аналізувалося.

Увага до структур, які виникали в результаті діяльності еліт (власне, до ФПГ як інструменту гарантування влади еліт в економічній площині), з боку соціологів і політологів була недостатньою. Водночас дослідники усвідомлювали необхідність створення великих корпоративних структур. Так, у 2001 р. М. Герасимчук, розкритикувавши адміністративні методи управління керівників, писав про необхідність поєднання виробничого, фінансового, інвестиційного та інноваційного менеджменту і далі зазначав: «У процесі підприємницької діяльності та конкуренції на ринку виявлятимуться найефективніші форми господарювання, їх співвідношення за формами власності, спеціалізацією та структурою, формуватимуться конкурентоздатні системи великого, середнього й малого бізнесу. Тоді економіка, зокрема, промисловість, запрацює ефективно, підприємства випускатимуть справді потрібну й конкурентоздатну

¹ Корнієнко В., Добіжа В. Формування політичної культури... – С. 83.

² Зоткін А. «Львы» и «лисы» украинской политики... – С. 85.

продукцію, орієнтуючись на попит і на інноваційний розвиток виробництва. Економічна політика держави має всіляко сприяти цьому»¹. З цим можна погодитися, лише зауваживши, що «наїефективніші форми господарювання» виникають не в абстрактному середовищі, а в конкретних суспільних умовах і несуть на собі їх відбиток. Очевидно, що вітчизняні ФПГ і стали цими «формами», адекватними до рівня розвитку українського суспільства та еліт.

Оригінальне, однак дещо екзальтоване тлумачення великого капіталу подають українські інтелектуали А. Маклаков і А. Шевченко, осмислюючи суспільні процеси останніх десятиліть як у світі, так і в Україні за допомогою концепції «нарцисизму» (деструктивного егоїзму) як провідної психологічної установки новітньої доби. На їхню думку, глобальний капіталізм став результатом фундаментального зсуву: «Розрахунок і ощадливість, ці типові чесноти веберівського капіталіста, сьогодні змінилися грою і готовністю поставити на карту все. Прагнення до невеликого, але надійного прибутку – прагненням до швидкого збагачення будь-яким способом, хай і ціною чималого ризику... Території ризику, небезпеки, гри, боротьби, стрімкого руху – місця, де мораль сліпне. Заяложена формула "великий капітал = інвестиції = благо для всіх" часів післявоєнної "держави загального добробуту" підлягає списанню. На індивідуальному рівні прагнення до накопичення прибутку змінилося жагою до надшвидкого, чудесного збагачення, а в масштабах світової системи – концентрацією капіталу»². Іншими словами, герой нашого часу – «олігарх» («Власник праці – ніщо. Власник капіталу – все»³). Для нас тут важливо зафіксувати думку, що «олігархізація» – це не тільки феномен пострадянського простору. Другу половину 1980-х – першу половину 1990-х рр. у США називали добою «ненажерливості» (через виникнення нового прошарку багатіїв, які отримали

¹ Україна: утвердження незалежної держави... – С.232.

² Маклаков А., Шевченко А. Непристойные наслаждения. Опыты радикальной мысли. – К., 2010. – С. 237–238.

³ Там само. – С. 245.

статки шляхом спекуляцій на фінансових ринках, але згодом частина їх збанкрутували, а деякі були ув'язнені за махінації).

На думку цих дослідників, з розпадом Радянського Союзу відбулося «нарцисичне переродження соціуму». І центральними фігурами цього переродження стали олігархи: «У числі переможців, що захопили не тільки левову частку колишнього національного багатства, медіа-простір, але й увагу публіки, опинилася дюжина т. зв. олігархів – вискочок з низів партійно-господарського апарату...». Тут важливо зафіксувати думку, що олігархи розглядаються як закономірний результат суспільних трансформацій.

Цікавим є таке зауваження А. Маклакова й А. Шевченка: «Наявність великого медіа-ресурсу – найважливіший критерій, що визначає олігарха як такого, інакше це був би лише великий власник. Власник, яким би великим він не був, як і політик, навіть якщо він є страшним нарцисом, але не має можливості для трансляції образів свого "я", – не більше, ніж успішний обиватель». Як результат, «олігарх» стає «гіпер-символічним об'єктом, навколо якого обертаються бажання мас»¹, хоч це радше картина західного суспільства, ніж українського. Дійсно, у розвинутих економіках найбагатший прошарок транслює через ЗМІ «сигнали», що визначають життєві цілі населення. І це формує фундамент «суспільства споживання». Однак для України навряд чи це є прийнятним: бідність і «суспільство споживання» мало сумісні. Тим паче, українські найбагатші олігархи – досить непублічні особи, які намагаються уникати інформації про свої статки та умови життя. Тоді як демонстративне споживання характерне для «бідніших» олігархів і високопоставлених чиновників та їхньої клієнтури.

Щоб картина соціологічного та політологічного погляду на історію великого капіталу в Україні була повною, до неї варто додати стислий огляд публіцистичних творів. Хоч їхня наукова цінність інколи наближається до нуля, вони, однак, впливають на формування громадської думки, а інколи видаються за результат аналітичних

¹ Там само. – С. 28.

досліджень, особливо перед іноземцями. Частина таких текстів тяжіє до конспірологічних теорій або націоналістичної чи лівацької риторики, показовим прикладом чого є книга І. Белебехи «Українська еліта», де значна увага приділена визначенню ступеню «зрадництва» та «блудництва» вітчизняних можновладців від Ярослава Мудрого до Л. Кучми¹. Досить дивним є те, що автор, маючи науковий ступінь доктора економічних наук, випустив з поля зору власне економічну сферу. Так, формуючи поіменний (!) перелік сучасної «української еліти вищого ґатунку», І. Белебега згадує державно-політичну, наукову, літературну, культурно-мистецьку, релігійну еліти, але жодного слова не приділяє діловій, господарській верстві², що, проте, не заважає йому писати про необхідність підвищення добробуту нації. Хто ж тоді мав організувати господарську діяльність?

Значно респектабельнішими на тлі авторів, подібних до І. Белебехи, начебто видаються твори М. Рябчука, який намагається ззовні сповідувати український варіант західного лібералізму. Саме це може ввести в оману: видавці позиціонують М. Рябчука як літературного критика та політолога. Однак його збірки есе побудовані не стільки на науковому аналізі чи комплексних концепціях, скільки на літературних прийомах, яскравих формулюваннях та вторинній реакції на західні уявлення про Україну (зокрема автор у різних варіантах переказував концепцію «шантажистської держави», висунуту американським дослідником К. Дарденом)³. Це в кращому випадку більш-менш талановита публіцистика (як кому до смаку), але аж ніяк не наука. А втім, М. Рябчук зумів використати сприятливу суспільну кон'юнктуру початку 2000-х рр., коли всередині та ззовні країни був попит на критику політичного режиму Л. Кучми. Власне, згадки про олігархічні структури та самих олігархів у його творах знайти досить важко, навіть попри гучні назви збірок есе.

¹ Див.: Белебега І. Українська еліта. – Харків, 1999. – С. 199.

² Там само. – С. 258–259.

³ Див., напр.: Рябчук М. Зона відчуження. Українська олігархія між Сходом і Заходом. – К., 2004.

ІСТОРІЯ ФПГ В ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

Корпус економічної літератури, у якій досліджувалася тема виникнення та розвитку корпоративних структур, можна розділити на дві групи: а) теоретичні роботи з корпоративного управління й менеджменту та б) прикладні економіко-аналітичні розробки, безпосередньо присвячені проблемам виникнення та розвитку ФПГ.

НАУКОВА ЕКОНОМІЧНА ЛІТЕРАТУРА

Осмилення актуальних тенденцій у сфері корпоративного управління в Україні відбувалося одночасно з формуванням нових підприємницьких структур. Так, з праць початку 1990-х рр. слід назвати тексти М. Гольцберга¹ та В. Колесника². Однак комплексне дослідження корпоративного управління розпочалося вже на початку 2000-х рр., коли вітчизняні корпоративні структури зміцніли. Однією з перших узагальнюючих праць була книга С. Румянцева з амбіційною та багатообіцяючою назвою «Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток»³. Однак у ній не висвітлено власне «українську модель», не описано її «становлення» й «розвиток», оскільки увага переважно приділяється нормативно-правовому забезпеченню корпоративного управління. При цьому аналіз реальних практик зводиться тільки до розгляду корпоративних конфліктів навколо АСК «Укррїчфлот» та ЗАТ «Центр розвитку моди».

Значним кроком уперед на шляху комплексного дослідження українських особливостей корпоративного управління стала колективна монографія «Розвиток корпоративізму і корпоративних відносин в економіці України», підготовлена фахівцями Інституту

¹ Гольцберг М. Акционерные товарищества. Фондовая биржа. Операции с ценными бумагами. – К., 1992.

² Колесник В. Акционерный рынок в Украине. – К., 1993.

³ Румянцев С. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток. – К., 2003.

економічного прогнозування НАН України. У ній запропоновано широкий погляд на корпоративізм, зокрема в якості носіїв корпоративних інтересів розглянуто територіальні громади, муніципалітети, проаналізовано соціокультурний контекст, проведено історичні паралелі з комерційними структурами доби становлення капіталістичних відносин рубежу XIX–XX ст. на українських землях, що входили до складу Російської імперії. Примітно, що в монографії, на відміну від інших подібних робіт, фінансово-промислові групи згадувалися в позитивному контексті. Більше того, вони досить слушно розглядалися авторами як проміжний етап до створення транснаціональних компаній: «Недооцінка ролі великих підприємств вертикального та горизонтального кооперування – згубна для кожної країни, зокрема і для України. Науково-виробничі державні й акціонерні компанії, ПФГ є основою формування ТНК, технопарків, міжгалузевих виробничо-територіальних комплексів (кластерів), тобто такої агломерації, що несе в собі значне підвищення ефективності (якості і масштабів) виробництва, його конкурентоспроможності»¹. Однак провідну роль у цьому процесі автори пропонували відігравати державі, аж до утвердження нею складу підприємств, які мали входити до корпоративних утворень. Для монографії характерне перебільшення ролі держави, яку поставлено в центр корпоративних відносин. Так, на думку авторів монографії, «сучасний капіталізм – державно-корпоративний. Інституалізація інтересів різних соціальних верств і груп, поряд з діловим і соціальним партнерством між корпораціями і державою, займає в ньому особливо важливе місце і є його характерною рисою»². Частково з цією тезою можна погодитися, однак в Україні й так забагато держави та неефективної державної політики. Загалом незважаючи на гіперболізацію ролі держави в цій монографії досить точно підмічено закономірність і природність її співпраці з великим бізнесом.

¹ Розвиток корпоративізму і корпоративних відносин в економіці України. – К., 2003. – С. 96.

² Там само. – С. 16.

Перелом, який відбувся в українській промисловості на початку 2000-х рр., коли після 10 років зниження основних показників відновилося економічне зростання, мотивував дослідників шукати причини змін, зокрема й у сфері трансформації управлінських структур. Цей суперечливий процес описала і Л. Федулова у статті «Менеджмент як соціальний інститут у суспільстві». Дослідниця навела комплекс проблем, які стояли перед керівництвом промислових підприємств, назвавши їх «особливостями економічної діяльності сучасного українського виробничого підприємства»:

- неконкурентоспроможність та високу собівартість продукції;
- труднощі з реорганізацією підприємства;
- низьку заробітну плату робітників (затримку з її виплатою);
- збитки від нестабільного законодавства в галузі оподаткування;
- затратний характер виробництва продукції;
- необґрунтовані затрати на утримання великого штату управлінського персоналу, допоміжних служб;
- відсутність висококваліфікованих спеціалістів у галузі фінансової стратегії, оподаткування, маркетингу;
- утрату інтелектуального потенціалу;
- відсутність значних іноземних інвестицій;
- відсутність обігових коштів для подальшого розвитку виробництва;
- низьку компетентність керівних кадрів усіх ланок;
- падіння обсягів виробництва¹.

Авторка пропонувала також набір інструментів для фінансового оздоровлення та виходу з кризи українських підприємств:

1) наявність лідера, який, на відміну від «класичного» менеджера, уміє планувати, контролювати фінанси і виробництво й управляти ними. Він перетворює та оновлює старе, передбачає нові можливості, яких не бачать інші;

¹ Федулова Л. Менеджмент як соціальний інститут у суспільстві // Десять років незалежності України... – С. 349.

- 2) вироблена стратегія не повинна бути декларативною;
- 3) нова організаційна структура повинна відображати стратегію виходу з кризи;
- 4) делегування повноважень, у межах яких працівники здійснюють заходи антикризової програми;
- 5) децентралізація, при якій кожен підрозділ, центр фінансової відповідальності стає ринково відкритим і дає свій суттєвий внесок у результат реалізації програми за рахунок командного підходу;
- 6) аналіз, сегментування й моделювання ринку, позиціонування товару;
- 7) вибір пріоритетів розподілу коштів з урахуванням інтересів підприємства в цілому та оцінка наслідків рішень, які приймаються¹.

Власне, стратегії вітчизняних ФПГ у подальші роки мали у собі більшість з перерахованих вище елементів. Але з поля зору авторки випав політичний фактор, адже в реальності, окрім суто економічних інструментів, важливим чинником виходу підприємств з кризи були зв'язки із владою та підтримка з боку держави. Цю проблему поставив, але лише частково розглянув у своїй статті В. Воротін. Зокрема, він слушно вказував: «В Україні підприємництво, як і приватний сектор економіки в цілому, перебуває лише у процесі свого становлення, у стані, який значною мірою зумовлений трансформаційним економічним періодом. В умовах пострадянського суспільства кардинальні соціально-економічні перетворення, утвердження нового (для цього суспільства) способу суспільного виробництва, безперечно, є неможливим без активної підтримки держави»². Однак далі дослідник приділяв увагу загальним проблемам регулювання підприємництва в Україні, знову ж ігноруючи фактор наближеності до влади окремих бізнес-структур.

Проблеми ефективності управління на приватизованих підприємствах розглянуті А. Базильським, який наголошував, що після

¹ Там само. – С. 348.

² Воротін В. Глобальні ринкові трансформації та макроекономічне регулювання підприємницької діяльності в Україні // Десять років незалежності України... – С. 355.

роздержавлення змінюється система економічних інтересів власників і працівників підприємства. Відповідно, для ефективної діяльності підприємства необхідне переузгодження інтересів, а для цього потрібні зміни в усіх складниках системи менеджменту¹.

Дослідження організаційних структур управління корпораціями провела Г. Назарова. Оскільки воно мало переважно теоретичний характер (слід відзначити високий рівень проведення дослідницею систематизації концептуальних підходів до корпоративного управління), його фактографічний складник є доволі слабким, хоч авторка й наполягала, що бракує саме узагальнення вже набутого досвіду функціонування підприємств у трансформаційній економіці. Утім запропонований Г. Назаровою підхід є загалом доцільним і плідним для подальших «польових досліджень»; дослідниця розклала проблему управління корпораціями на три рівні взаємодії: інституціональний, корпоративний і міжособистісний. Слушним є також спостереження авторки, що «розвиток організаційно-правових форм господарювання в Україні наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. майже цілком повторює еволюційний розвиток об'єднань підприємців у Європі ХV–ХVІІ ст. Зберігаючи свою сутність (принципи відносин власності й поділу відповідальності), динаміка розвитку відрізняється швидкістю проходження та розвиненістю правового, фінансового, інформаційного простору їх реалізації»². Тут помітно, що при розгляді складних соціально-економічних явищ економісти можуть демонструвати краще «історичне відчуття» моменту, ніж деякі фахові історики.

В останні роки в науковій економічній періодиці вийшли кілька статей співробітника Національного інституту стратегічних досліджень О. Молдована про розвиток корпоративних структур в українському ГМК³. Окремі ідеї цього перспективного дослідника (наприклад,

¹ Базильський А. Ефективність системи управління сучасного підприємства // Десять років незалежності України... – С. 363.

² Назарова Г. Організаційні структури управління корпораціями. – Харків, 2004. – С. 98.

³ Див. напр.: Молдован О. Корпоративний сектор чорної металургії: проблеми становлення та формалізації // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). –

щодо визначення українських корпоративних структур як фінансово-промислових конгломератів) близькі до обстоюваних автором цієї книги, тим паче, обидва науковці співпрацювали в численних аналітичних проектах. Однак, на жаль, після захисту кандидатської дисертації О. Молдован переорієнтувався з вивчення промислової політики на дослідження проблем бюджетної та фінансової сфер.

Закінчуючи розгляд корпусу економічної наукової літератури, варто відзначити кілька вітчизняних навчальних посібників з корпоративного управління, яким загалом властива слабка увага саме до вітчизняної ситуації. Так, у колективному посібнику «Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці» наведено схеми організаційних структур іноземних холдингів, тоді як з вітчизняного матеріалу показано тільки схему структури транснаціональної компанії «Трубтранс» (створеної для гарантованого збуту труб великого діаметру українським «Харцизьким трубним заводом» російському «Газпрому»), яка так і не запрацювала, що було відомим на рік видання посібника¹. При цьому автори негативно оцінювали вітчизняні ФПГ: «Якщо в розвинутих країнах такі ФПГ (особливо в японській моделі корпоративного управління) намагаються працювати як на збільшення власних капіталів, так і на загальнодержавний розвиток в соціально-економічному, політичному, культурному та екологічному напрямках, то в Україні "під тиском" ЄС та в умовах абсолютної невизначеності та безконтрольності ситуація склалась по-іншому: конструктивного діалогу між владою та бізнесом для побудови альтернативної моделі економічного розвитку не відбулось. Відбулась політизація економіки через формування елітних економічних груп, які здобували конкурентні переваги внаслідок зрощування з державною владою та зацікавленості у збереженні ситуації дефіцитності

С. 14–21; Молдован О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2 (11). – С. 145–152.

¹ Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці. – К., 2007. – С. 46.

ресурсів і невизначеності економічної політики. Лобіювання цими групами своїх вузько групових цілей призвело до перерозподілу ресурсів замість забезпечення умов для ресурсонакопичення та ефективного їх використання, підвищення прогнозованості низькоєфективної державної політики та зростання підприємницьких ризиків, погіршення інвестиційного клімату в державі, створення перешкод для підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки»¹. При цьому аргументація наведеної тези авторами відсутня.

Загалом науковим економічним працям властивий високий рівень теоретизації питань виникнення й розвитку українських ФПГ при недостатній увазі до реальних практик в Україні.

ПРИКЛАДНІ ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНІ РОЗРОБКИ

На межі 2000-х рр. над тематикою ФПГ починають активно працювати недержавні аналітичні центри, які продукують інформаційно-аналітичні оцінки стану розвитку корпоративних структур та їхнього впливу на політичну сферу. Особливістю таких праць був переважно прикладний характер, бо метою ставилося поінформування клієнтів (частина подібних досліджень робилася на гранти іноземних благодійних фондів і міжнародних фінансових установ) про ситуацію, яка склалася в українській економіці й політиці. Значна частина оцінок у таких працях базувалися на негативному сприйнятті великого капіталу громадською думкою. На початку 2000-х р. О. Пасхавер так описував умонастрої дослідників: «Професійні аналітики змагаються між собою у якомога ретельнішому описі економічних та соціальних дефектів української приватизації, благо матеріалу для цього пребагато. Працюючи в унісон з масовою свідомістю, вони не виконують свого професійного призначення, щоб виявити причини й закономірності в розвиткові об'єкта свого аналізу»².

¹ Там само. – С. 204.

² Українська приватизація: плюси та мінуси. – К., 2001. – С. 3.

На загальному фоні виокремлюються декілька праць: насамперед розробка фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, Центру соціальних досліджень та Центру антикризових досліджень «Корпоративні інтереси і вибір стратегічних пріоритетів економічної політики». Зроблена на високому науковому рівні, вона спрямовувалася на висвітлення практичних аспектів указаної теми. Зокрема були показані механізми формування політико-економічних груп, розкриті галузеві джерела їх посилення. Утім дослідники у своїй концепції «загубили» гірничо-металургійний комплекс, пишучи про «діяльність чотирьох провідних політико-економічних груп, які визначають головні акценти сучасного політико-економічного середовища: торговельно-фінансового капіталу, військово-промислового комплексу (ВПК), агропромислового комплексу (АПК) та виробників товарів народного споживання (ТНС). Інші існуючі в Україні групи», на думку авторів, «не справляють достатньо серйозного впливу або знаходяться на васальному положенні стосовно чотирьох названих»¹. Ймовірно, ця «втрата» ГМК пояснюється її важким економічним станом на час публікації (1999 р.). Разом з тим автори вже тоді в центр уваги поставили питання про моделі узгодження інтересів держави та великого бізнесу. Зокрема вони проаналізували сильні й слабкі сторони олігархічного (пряма комунікація власників ФПГ і керівництва держави) та інституційного (посередництво через громадські об'єднання підприємців) типів узгодження. Окремі тези цієї роботи зберігають актуальність і нині.

Серед недержавних аналітиків найбільш активно в підготовці публікацій про вітчизняні ФПГ була група дослідників, об'єднаних навколо О. Пасхавера. За останні десять років вони випустили декілька монографій, аналітичних оглядів та інформаційних звітів з указаної теми², які досить насичені фактографічним мате-

¹ Жаліло Я., Лупацій В., Сменковський А. Корпоративні інтереси і вибір стратегічних пріоритетів економічної політики. – К., 1999. – <http://old.niss.gov.ua/book/jalilo2/index.htm>.

² Напр.: Проблемы развития финансово-промышленных групп Украины : отчет. – К., 2003; Крупный капитал: институциональная роль и взаимоотношения с властью

ріалом, а тому також можуть використовуватися як джерела. Водночас ці тексти надто сфокусовані на резонансних питаннях, що стояли перед суспільством на час їх публікації (очевидно, це зумовлене метою їх підготовки), тому природно не містять узагальнень.

Серед розробок цієї групи особливої уваги потребує аналітичний огляд, присвячений українському ГМК (підготовлений на замовлення «Світового банку»), де зібрано цікавий статистичний матеріал про галузь станом на 2003–2004 рр. Трактовка ролі ФПГ в галузі не була оригінальною, а пояснення ситуації навколо окремих підприємств інколи зовсім поверхові. Досить цікавими є спостереження щодо еволюції менеджменту на вітчизняних метпідприємствах: «Перші два етапи виявилися найменш плідними в плані зміни менеджменту (до кінця 90-х років). Перший етап можна назвати "нульовим". Нові власники не вникали в діяльність підконтрольних підприємств. На підприємствах залишався старий менеджмент, що здійснював контакти з новими власниками в сфері збуту металургійної продукції за різними "напівтіньовими" або повністю "тіньовими" схемами. Другий етап – "початковий". Нові власники через менеджерів підприємств переходили до контролю над витратами сировини й електроенергії, фінансового контролю. Головною вимогою до менеджменту залишався прояв лояльності до нових власників. Тільки на третьому етапі менеджмент підприємств чорної металургії починає набувати нових рис. Саме на цьому етапі відбувалася перша масова зміна менеджерів і пристосування менеджменту до нових умов роботи на ринку. Склад топ-менеджерів і менеджерів середньої ланки почав поповнюватися спеціалістами нової фахової орієнтації – маркетингу, продажів, фінансової політики, персоналу... Проте на ринку праці України існує гострий дефіцит менеджерів, що тісно пов'язаний з іншою проблемою – недостат-

и обществом : стратегическая записка. – К., 2006; Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством. – К., 2007; Світовий досвід для України: взаємовідносини великого капіталу з владою і суспільством. – К., 2007; Українська приватизація: групи інтересів, причини кризи, шляхи її подолання. – К., 2008.

нім рівнем освіти і знань в області сучасного менеджменту в більшості керівників металургійних підприємств. Нові позитивні тенденції у формуванні менеджменту металургійних підприємств з'явилися останніми роками. У чорній металургії почав формуватися прошарок компаній, що кардинально поміняли менеджмент»¹.

Серед розробок інших аналітичних центрів відзначимо наукову розвідку співробітниці Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні Н. Легейди, присвячену оцінці короткострокових результатів економічного експерименту в ГМК 1999–2001 рр. Працю оприлюднено в розпал дискусій щодо можливості продовження експерименту ще на рік, і позиція дослідниці була чіткою – преференції для металургії не варто зберігати. Відносно ж короткострокових наслідків їхньої дії в попередні роки авторка доводила (зокрема застосовуючи математичне моделювання), що вони мали радше негативний характер для економіки в цілому, хоча й відзначала окремі позитивні зрушення². При цьому Н. Легейда визнавала, що державна підтримка металургії широко надавалася в США, Японії, ЄС та інших країнах, хоча місцеві економісти вважали таку економічну політику неправильною, що підтверджували математичні моделі. Очевидно, що за ситуації суттєвого розходження теорії й практики рекомендації та оцінки економічного експерименту не тільки повинні були б виходити з абстрактних постулатів, а принаймні містити поправки на реалії викривлення світового ринку металопродукції прихованою або явною державною підтримкою.

Загалом працям указаної групи властиве глибоке розуміння теми, однак вони розраховувалися на короткий «життєвий цикл», не призначалися для широкого загалу та циркулювали переважно в експертних колах.

¹ Розвиток сектора чорної металургії України : аналітичний огляд. – К., 2004. – С. 26–27.

² Легейда Н. Економічні наслідки державної підтримки металургійних підприємств: приклад України. – К., 2002. – Вересень. – Наукові матеріали № 16. – С. 31.

ОБРАЗ УКРАЇНСЬКИХ БІЗНЕС-ЕЛІТ ТА ФПГ У ЗАРУБІЖНІЙ ІСТОРИОГРАФІЇ

Часто від представників української еліти – політичної, бізнесової, а інколи й наукової – можна почути думку, що за кордоном погано розбираються в хитросплетіннях вітчизняних політичних, економічних і соціальних процесів. Це уявлення оманливе. Звісно, трапляються випадки, коли західні експерти, політики чи бізнесмени висловлювали, м'яко кажучи, поверхові та стереотипні судження про історію й поточний стан справ в Україні. Однак поверховість оцінок не була рідкістю й для деяких їхніх українських колег, що було виявлено в попередніх історіографічних підрозділах. Насправді в наукових і аналітичних колах провідних країн відбувалося прискіпливе дослідження української проблематики, зокрема й розвитку вітчизняних фінансово-промислових груп та їхньої взаємодії з політиками, партіями та органами державної влади України. Як буде показано далі, з цієї тематики захищаються дисертації, виходять монографії, публікуються статті у провідних наукових часописах. Інша справа, що багато видань просто не доходять до України, особливо іноземними мовами. Окрім того, частина аналітичних матеріалів залишається у внутрішніх базах дослідних і навчальних центрів, доступ до яких в Україні обмежений.

Цінність праць закордонних науковців у тому, що вони через переважну незаангажованість внутрішньополітичними інтересами подають більш об'єктивний і менш емоційний погляд на новітню економічну історію України. Українська тематика також часто вписується в міжнародний контекст, порівнюється з динамікою модернізаційних процесів у країнах Центрально-Східної Європи та Російській Федерації. Тим самим показується закономірність певних соціальних феноменів і створюється можливість більш адекватної оцінки «ролі особистості» (олігархів) у новітній економічній історії посткомуністичного простору. Зрештою, український фактографічний

матеріал, зокрема на Заході, подається крізь призму інших теоретичних і методологічних підходів, що також додає рельєфності розумінню досліджуваної проблеми.

Варто звернути увагу на особливості й обмеження джерельної бази закордонної історіографії. Частина праць демонструють слабкість фактографічного матеріалу, особливо виконані переважно за кордоном або лише при поверховому знайомстві з українськими першоджерелами й українськими соціально-економічними реаліями. Загальною вадою подібних праць є некритичне ставлення до джерел, особливо, коли їх значний масив формувався за рахунок опозиційної преси кінця 1990-х – початку 2000-х рр. Звиклі до більш стриманих і відповідальних ЗМІ, деякі західні дослідники часто сприймали політично заангажовані тексти українських журналістів і публіцистів за чисту монету. Водночас деякі з праць закордонних дослідників виконані на основі індивідуальних інтерв'ю (зокрема на анонімній основі) з українськими високопосадовцями, власниками й топ-менеджерами великих компаній¹, і їм властивий більш високий рівень критичного ставлення до отриманого інформаційного матеріалу та повідомлень ЗМІ. Саме цей момент дозволяє зараховувати їх до джерел досліджуваної теми. Тим паче, що у вітчизняній історіографічній традиції дослідження новітньої історії метод індивідуальних інтерв'ю застосовується нечасто, зокрема й через обережність та упередженість самих високопосадових респондентів, більш відкритих для закордонних експертів.

Закордонна історіографія є малодослідженою в Україні. Окремі елементи концепцій західних дослідників інколи використовувалися місцевими публіцистами – досить тенденційно та по-

¹ Наприклад, Goldsmith B. Economic Liberalism and Security Preferences: A Comparative Study of Russia and Ukraine in the 1990s // *Demokratizatsiya*. – Summer 2001. – P. 399–433 (автор інтерв'ював В. Фокіна, О. Разумкова, В. Чорновола); Aslund A. How Ukraine Became a Market Economy and Democracy. – Washington, 2009 (автор інтерв'ював Р. Ахметова, Г. Боголюбова, В. Пінчука, С. Таруту та ін.); Puglisi R. The Rise of the Ukrainian Oligarchs // *Democratization*. – Autumn 2003. – Vol. 10. – № 3 тощо.

верхово – для заповнення дефіциту власного концептуального бачення. Винятком є цікаве дослідження західної періодики Р. Офіцинським, на основі якої науковець змалював політичні процеси в Україні. Серед інших сюжетів він висвітлив і картину того, як у західних ЗМІ відображалися виникнення та розвиток олігархічних структур, їхні місця у вітчизняній політичній системі. Однак при цьому автор інколи недостатньо критично осмислював джерела: статті західних науковців і журналістів сприймаються як начебто об'єктивні документи. Щодо теми великого капіталу Р. Офіцинський указував: «Політичне лідерство і феномен олігархії у незалежній Україні засвідчили "стратегічний компроміс" старої номенклатури, націонал-демократів і нової бізнес-еліти. Соціальна регенерація багатьох елементів попереднього політичного режиму призвела до конвертації влади у власність і масової корупції, псевдodemократичних маніпуляцій. "Арку європейської безпеки" прикрасив політичний анахронізм. В його основу ліг морально деградований та економічно збитковий авторитаризм, коли неадекватне представництво суспільних інтересів призводило до штучних проектів національного розвитку "під президента" руками "союзу комуністів і олігархів"»¹.

Нарешті, слід звернути увагу на практичну значимість зарубіжної історіографії, адже саме наукові праці стають базою для розробки довгострокової стратегії провідних західних держав та економічних акторів щодо розвитку політичних і економічних відносин з Україною загалом та з українськими фінансово-промисловими групами зокрема. Українські компанії вже налагодили співпрацю із західними діловими ЗМІ з погляду як просування своєї іміджевої реклами, так і репутаційного піару, хоча стан роботи з експертним середовищем, а тим паче з науковими колами ще зародковий або спорадичний, і цей дисбаланс варто виправляти.

У процесі аналізу праць закордонних дослідників увага фокусуватиметься насамперед на таких аспектах:

¹ Офіцинський Р. Політичний розвиток незалежної України. – Ужгород, 2005. – С. 454.

- поглядах на виникнення та світоглядних засадах нового правлячого класу в Україні;
- концептуальних інструментах дослідження процесів виникнення та розвитку великого капіталу;
- оцінці ролі української олігархії в політичних та соціально-економічних процесах;
- впливі російського чинника на формування українських фінансово-промислових груп.

УКРАЇНСЬКІ ЕЛІТИ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА СВІТОГЛЯДНІ ЗАСАДИ

На відміну від праць українських гуманітаріїв, які у дослідженнях вітчизняної історії 1990-х рр. підкреслювали вади нових політичних і бізнесових еліт та описували соціально-економічні процеси зі звинувачувального погляду, закордонні дослідники намагалися зрозуміти й реконструювати світогляд нового українського правлячого класу. На їхню думку, саме ментальні та ідеологічні настанови є ключем до розуміння як причин занепаду національної економіки й низьких темпів реформ, так і передумов для виникнення вітчизняних фінансово-промислових груп.

На думку Б. Голдсмита, дії українського правлячого класу на початку 1990-х рр. визначалися, з одного боку, історичною пам'яттю про втрату державності, що змушувало фокусуватися на мінімізації ризиків для суверенітету. А з іншого боку, досвід тривалої боротьби за державність приводив до ідеологічних переконань, що саме держава має відігравати провідну роль у суспільстві й економіці. Відповідно, з погляду частини еліти, незалежна Україна мала бути оновленою, зменшеною, але, звісно, багатшою версією СРСР. Дослідник зазначав: «Українські еліти вважали економічну незалежність та суверенітет вищими за відкритість чи ефективність, цю політику не можна зрозуміти, виходячи з тогочасних загроз, внутрішньополітичних факторів або економічних інтересів. Однак вона є повністю зрозумілою, якщо взяти до уваги уроки української історії.

Вийшовши з Радянської імперії, українські еліти розвивалися, базуючись на припущенні, що лише максимізація суверенітету та незалежності збереже їхнє високе положення»¹. Саме через це, на думку Б. Голдсмита, гальмувалася приватизація великих промислових підприємств і недооцінювалася важливість залучення прямих іноземних інвестицій.

На думку ж американського дослідника українського походження Р. Кравчука, державне сприяння формуванню великих бізнес-структур, що відбувалося в рамках відмови від принципів монетаризму в економічній політиці, спостерігалось з другої половини 1990-х рр. і головною метою мало збереження та посилення контролю над економічними процесами в країні².

Більш складну картину світогляду української політичної й економічної еліти запропонував американський дослідник К. Дарден, виходячи з того, що економічні процеси на пострадянському просторі були результатом «ідейного вибору» (idea-driven choice) державних лідерів, і виокремлюючи відповідно три групи:

- «Ліберали» робили ставку на вільний ринок і на обмеження втручання держави в економіку. Водночас вони виступали проти спеціалізованих промислових монополій, тому намагались їх зруйнувати або реструктуризувати на конкуруючі між собою сегменти.

- «Меркантилісти» вважали, що економічне зростання може бути досягнене переважно за рахунок третіх країн. Вони виступали за нарощування експорту і, відповідно, за значну роль держави в економіці, що виражалася в підтримці експортоорієнтованих підприємств і захисті внутрішнього ринку високими митними тарифами.

- «Радянські інтегралісти», як ідейні спадкоємці радянської економічної школи, виходили з того, що монополістична кооперація ефективніша за ринкову конкуренцію. К. Дарден зазначав: «Радянський інтеграліст схвалює регіональну інтеграцію квазі-монополіс-

¹ Goldsmith B. Economic Liberalism and Security Preferences... – P. 427.

² Kravchuk R. Kuchma as Economic Reformer // Problems of Post-Communism. – September/October 2005. – Vol. 52. – № 5. – P. 53.

тичних виробничих комплексів, або "фінансово-промислових груп", на відміну від ринкової "фрагментації", яка є результатом конкуренції»¹.

Відповідно до вищенаведеної типології дослідник змальовував світоглядну динаміку еліт у 1990-х рр.: «В Україні протягом першої половини десятиліття домінували меркантилістські ідеї, а їхні захисники сперечалися з інтегралістами як в уряді, так і в парламенті, але ближче до кінця десятиліття ця динаміка привела до зростання політичної ролі ліберальних економістів»². Одним з результатів стратегічних виборів еліт тих років і стало збереження при владі в тому чи тому вигляді вихідців з колишньої української радянської номенклатури. Крім того, посилення впливу меркантилістсько-автократичних поглядів у середині 1990-х рр., на думку К. Дардена, створювало сприятливе середовище для формування великого капіталу в Україні. Це, своєю чергою, передбачало в промисловій стратегії збереження національного контролю за підприємствами, недопущення до приватизації іноземців, політику імпортозаміщення, обмеження експорту сировини, формування замкнених виробничих циклів у рамках підтримуваних державою монополій, посилення державного контролю над валютним обігом³.

Говорячи про наукові напрацювання К. Дардена, варто згадати, що він став відомим в Україні 2004 р. як автор концепції «шантажистської держави», розробленої під впливом знайомства з плівками майора М. Мельниченка (К. Дарден був співдиректором проекту дослідження цих плівок у Гарвардському університеті)⁴ і підхопленої деякими українськими публіцистами⁵. Досить цікавою

¹ Darden K. *Economic Liberalism and Its Rivals. The formation of International Institution among the Post-Soviet States.* – New York, 2009. – P. 14.

² Там само. – P. 152.

³ Там само. – P. 172.

⁴ Див.: Darden K. *Blackmail as a Tool of State Domination: Ukraine under Kuchma // East European Constitutional Review.* – Spring/Summer 2001. – Vol. 10. – № 2/3. – http://www1.law.nyu.edu/eecr/vol10num2_3/focus/darden.html.

⁵ Див.: Рябчук М. *Зона відчуження. Українська олігархія між Сходом і Заходом* – К., 2004. Незважаючи на гучну назву в книзі, власне, олігархії увагу майже не

стала подальша еволюція поглядів дослідника на проблему хабарництва. Якщо спочатку він однозначно негативно оцінював це явище, то в пізніших працях запропонував більш збалансовану й адекватну до соціально-економічних реалій концепцію корупції. Зокрема К. Дарден виокремив три види хабарництва за критерієм впливу на органи державної влади: 1) хабарництво, що ослаблює державу; 2) хабарництво, що не загрожує державі; 3) хабарництво, що посилює державу¹. Відповідно, за дослідником, третій вид і був властивим українській політичній системі після 1991 р.

На думку дослідника, в умовах вакууму влади провідну роль у функціонуванні держапарату відігравали неформальні зв'язки, які й забезпечували його дієздатність. Фактично, хабарництво в цьому випадку виступало одночасно фінансовим проявом цих неформальних зв'язків та інструментом, що забезпечував підпорядкування нижчих чиновників вищим. К. Дарден зауважував: «Хабар буде порушувати закон, але посилювати або укріплювати офіційні державні структури. У крайньому випадку, хабарництво замінює собою почуття обов'язку чи особистої лояльності, будучи основою для міцного зв'язку чиновників в ефективній ієрархічній організації. По-друге, хабарництво дає лідерам нові можливості для здійснення неофіційного тиску на своїх формальних підлеглих. Використання хабарництва як повсюдного методу неофіційних виплат може посилити контроль центру над своїми агентами, збільшуючи обсяг потенційних санкцій у випадку невиконання»². Слід зазначити, що дослідник, описуючи функціонування системи корупції в Україні,

приділено, точніше, між нею і режимом Л. Кучми було поставлено знак рівняння, що не відповідає ні політичній, ні економічній дійсності.

¹ Дарден К. Целостность коррумпированных государств: взяточничество как неформальный институт управления // Прогнозис. Журнал о будущем. – 2009. – № 2. – С. 117 (рос. пер. з Darden K. The Integrity of Corrupt States: Graft as an Informal State Institution // Politics and Society. – 2008. – Vol. 36. – № 1. – P. 35–59).

² Там само. – Р. 118. З огляду на таке розуміння системи хабарництва можна здогадатися, як західні політики ставляться до серйозності гучних заяв українських колег про чергові кампанії щодо протидії корупції.

не звертав уваги на відносини держави та бізнесу в цій сфері. Однак, по суті, бізнес через хабарництво вирішував ті ж самі проблеми, що й високопосадовці, – фінансування та контроль ефективного виконання чиновниками своїх посадових обов'язків.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОЛІГАРХІЇ

Перед зверненням до безпосереднього аналізу закордонної літератури варто коротко розглянути концептуальні інструменти, популярні серед дослідників перехідних суспільств, і зупинитися на трьох із них – концепціях «захопленої держави», «пошуку ренти» та «конкурентного авторитаризму».

Концепція «держави, захопленої олігархами», була запропонована у 2000 р. дослідниками «Світового банку» Дж. Хельманом, Дж. Джонсом, Д. Кауфманом, чиє дослідження мало емпіричний характер і було підготовлене на основі показників посткомуністичних країн Східної Європи, включаючи Україну. Дослідники виокремили два типи комерційних структур: компанії-загарбники та компанії, які впливають. Перші – це нові компанії, які намагаються досягти своїх бізнес-цілей (зокрема гарантування збереження прав власності) за рахунок корумпування чиновників, тобто компанії нових олігархів. Другі – впливають на державу не стільки через хабарництво, скільки за рахунок інерції радянських часів, тобто компанії «червоних директорів» і великі державні монополії. Хоча між двома типами компаній існує конкуренція, загалом вони показували більш високий темп розвитку, ніж компанії, що належали великій кількості власників і не мали впливу на державу. При цьому «захоплені економіки» (такі, де спостерігалося домінування компаній двох указаних типів) демонстрували нижчі темпи розвитку та більші соціальні витрати на ринкові реформи, ніж «незахоплені держави».

Отже, звідси випливав висновок, що олігархічні структури розвивалися значною мірою за рахунок суспільства¹.

Якщо концепція «захопленої держави» вбачає саме в олігархах активний первень корумпування високопосадовців, то з погляду концепції «пошуку ренти» відповідальність лежить насамперед на державних управлінцях. Хоча відповідні теоретичні засади цього підходу почали розроблятися ще наприкінці 1970-х рр., для пострадянських економік одним з перших його влучно застосував А. Аслунд². Підхід базується на тому, що рішення приймаються чиновниками (як на вищому державному рівні, так і на місцях) не відповідно до національних чи державних інтересів, а з огляду на власні матеріальні інтереси. Відповідно, чиновник вимагає хабарі (аж до шантажування) чи створює умови, коли бізнес вимушений проводити нелегальні виплати (або застосовувати інші форми мотивування високопосадовців). Таким чином, комерційні структури вибудовують свої стратегії, націлюючись на функціонування системи виплати ренти. А це значить, що вони орієнтовані не стільки на розвиток продуктивних сил, скільки на задоволення апетитів чиновництва. Отже, з погляду теорії «пошуку ренти», олігархічні структури – це переважно паразитичні утворення, які живуть за рахунок неефективної та слабкої держави і без підтримки останньої мало чого варті.

Відносно новою концептуальною розробкою стала теорія «конкурентного авторитаризму», запропонована дослідниками С. Левіцьки та Л. Вей (перший спеціалізується на латиноамериканських країнах, другий захистив докторську дисертацію з проблем українського держуправління). Мотивом для концептуалізації «конкурентного авторитаризму» стало незадоволення інтерпретаційним потенціалом наявного на початок 2000-х рр. понятійного апарату,

¹ Див.: Hellman J., Jones G., Kaufmann D. «Seize the State, Seize the Day» State Capture, Corruption, and Influence in Transition (Policy Research Working Paper, 2444). – Washington, 2000.

² Аслунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике // Вопросы экономики. – 1996. – № 8. – С. 26–35.

що застосовувався для пояснення динаміки в перехідних суспільствах (наприклад, «напівдемократія», «неліберальна демократія», «м'який авторитаризм», «частково вільна країна» тощо). Основні претензії до цих концептів – ігнорування специфіки конкретних соціумів, часте трактування їх як «неправильної демократії», телеологічний вектор (тобто припущення, що суспільства рухаються до демократії за якимось абсолютним об'єктивним законом)¹. На думку С. Левицьки та Л. Вея, необхідно відокремити політичні режими, що відрізняються як від демократій, так і від авторитарних систем, але при цьому поєднують у собі елементи обох.

У пізніших працях, зокрема в монографії 2010 р., ці дослідники запропонували більш деталізоване обґрунтування своєї концепції. Так, «конкурентні авторитарні режими» були розділені на три категорії: 1) ті, що демократизуються (зокрема Україна), 2) нестабільні та 3) стабільні авторитарні (зокрема Росія)². У ракурсі розглядуваної проблеми наведена концепція цікава з трьох моментів. По-перше, вона розглядає неформальні зв'язки всередині держуправління та між державою й комерційними структурами як важливий елемент «конкурентного авторитаризму». По-друге, бізнес розглядається як один з ключових драйверів змін політичної системи зсередини. По-третє, бізнес розглядається як предмет впливу зовнішніх сил на конкурентний авторитарний режим. Загалом ця концепція цікава ще й тим, що значною мірою розроблена на українському фактичному матеріалі.

Три названі концептуальні підходи досить часто зустрічаються в працях інших дослідників без належної рефлексії (див. наступний підрозділ). Водночас мають місце спроби доопрацювання або перегляду концепцій саме при застужанні українського матеріалу. Самим же наведеним теоретичним підходам не вистачає синтетич-

¹ Levitsky S., Way L. The Rise of Competitive Authoritarianism // Journal of Democracy. – 2002. – № 4. – P. 51–52.

² Levitsky S., Way L. Competitive Authoritarianism. Hybrid Regimes After the Cold War. – New York, 2010. – P. 21.

ного погляду на перехідні суспільства – кожен з них актуалізує та абсолютизує лише один аспект суспільного буття. І хоча саме в цьому їхня пізнавальна сила, одновимірною підходу явно недостатньо для осягнення такої складної проблеми, як посткомуністична модернізація.

ОЦІНКА РОЛІ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ

Зарубіжній історіографії властива різноманітність оцінок ролі великого капіталу в розвитку України, але чим ближче до сьогодення, тим більш витриманими та збалансованими вони стають.

Однозначно негативним явищем у країнах з перехідною економікою вважає «олігархію» О. Гаврилишин (громадянин Канади українського походження, що працював на високих посадах у МВФ, а в 1991–1992 рр. був заступником міністра фінансів України). Аналізуючи соціально-економічні реформи в Центральній і Східній Європі, дослідник описував, переважно на українському матеріалі, формування великого капіталу як «пошук ренти» та «захоплення держави»: «Олігархи отримують не тільки сприяння для свого бізнесу з боку держави (саме в цьому і полягає найкраще визначення "пошуку ренти"), – насправді вони можуть ставати такими могутніми, що у змові одне з одним можуть "захоплювати державу" у сенсі отримання фактичного контролю над спрямуванням політики взагалі чи навіть визначення результатів виборів»¹.

У розробленій О. Гаврилишиним математичній моделі за показником «захоплення держави» станом на 1999 р. Україна мала такий же коефіцієнт, як і Росія (0,45), і серед пострадянських країн лише Азербайджан (0,58) та Молдова (0,52) мали гірші результати (Таджикистан і Туркменістан не були представлені через відсутність даних)².

¹ Гаврилишин О. Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень. – К., 2007. – С. 221.

² Там само. – С. 238.

Серед джерел формування пострадянської олігархії О. Гаврилишин називає чотири:

- вищий ешелон номенклатури, включно з «червоними директорами»;
- молодших представників номенклатурних династій, які наприкінці 1980-х рр. належали до комсомольської системи;
- нових підприємців, які, на перший погляд, не мали зв'язків з номенклатурою, проте щодо яких відомо, що вони налагодили такі зв'язки дуже рано;
- представників підпільної економіки радянського періоду – «мафіозної» мережі підпільних комерсантів¹.

З одного боку, дослідник віддає данину підприємницькому хисту нової бізнес-еліти, яку характеризує як «найпідприємливіших інсайдерів», а з іншого, вважає, що однією з головних вад утвореної системи стала неможливість досягнення успіху іншими підприємливими особами, які не мали політичних зв'язків («не своїми»)².

Особливістю концепції виникнення олігархії в Україні, запропонованої Р. Паглісі (на початку 2000-х рр. співробітниця делегації Єврокомісії в Києві, чия докторська дисертація присвячена ролі бізнес-кіл у прагматизації відносин Росії та України в 1994–1998 рр.), була теза про підпорядковане положення політичного режиму Л. Кучми впливовим економічним акторам. На думку дослідниці, така ситуація виникла через бажання цього політика посилити власні політичні позиції та переобратися на другий президентський термін, через що він був вимушений іти на суттєві поступки під час приватизації державних підприємств, розподілу державних коштів тощо. А з іншого боку, не менший вплив мало й пожвавлення національної економіки: «Поява олігархії в Україні є продуктом одночасно дегенерації політичного режиму до авторитаризму та темпом і масштабом економічного транзиту»³. При цьому дослідниця

¹ Там само. – С. 232.

² Там само. – С. 236.

³ Puglisi R. The Rise of the Ukrainian Oligarchs... – P. 116.

прискіпливо розглядала та досить адекватно оцінювала процеси елітотворення першої половини 1990-х рр. в умовах домінування лівих сил у парламенті, боротьбу у Верховній Раді після обрання до неї в 1998 р. представників бізнес-кіл, взаємовідносини бізнесу та Адміністрації Президента, аналізувала тенденції напередодні президентських виборів 2004 р.

Негативний погляд на роль великого бізнесу в новітній історії України поданий у праці О. Кесарчук «Ставлення та стратегії адаптації олігархів до демократизації України», підготовленої для Канадської політологічної асоціації. Вже на початку розвідки дослідниця чітко артикулювала: «Україна була однією з країн, де олігархи стали важливим економічним і політичним актором протягом перехідного періоду та де вони були силою, яка працювала на запобігання демократизації країни протягом президентства Леоніда Кучми (1994–2004)»¹. Відштовхуючись від концепту «олігархи як ситуативні демократи» (це означає, що великий бізнес підтримує той політичний режим, який найкраще служить його інтересам, і демократія потенційно може перетворитися на нього), запропонованого Е. Беллін, О. Кесарчук наполягає на тому, що до «помаранчевої революції» олігархи були антидемократичною силою, а після неї частина з них почала займатися легітимізацією своєї соціальної ролі в очах суспільства, щоб видаватися респектабельними бізнесменами (наведені приклади соціальних проектів, які реалізовувалися структурами Р. Ахметова та В. Пінчука). Утім негативна оцінка великого бізнесу не завадила дослідниці дати українському суспільству слушну пораду – все ж таки надати олігархам шанс легітимізувати себе².

Зважений підхід до визначення ролі бізнес-еліт в українському політичному процесі продемонстрували Дж. Гоулд та Я. Гетьман, які спробували об'єднати найбільш адекватні елементи двох під-

¹ Kesarchuk O. The Attitude and Adaptation of Oligarchs to Ukraine's Democratization. – Vancouver, 2008. – P. 2. – <http://www.cpsa-acsp.ca/papers-2008/Kesarchuk.pdf>.

² Там само. – P. 21.

ходів – ринкового реформізму та теорії політичної конкуренції. «Ринковий реформізм» виходить з припущення, що ліберальні реформи, звільнивши підприємницьку енергію, приведуть до формування демократичних інституцій у посткомуністичних суспільствах. З іншого боку, теорія політичної конкуренції вказує, що після першого етапу становлення бізнес буде підтримувати швидше неліберальну систему, щоб забезпечити собі надприбуток. Тому лише формування потужного громадянського суспільства, яке гарантуватиме політичну конкуренцію, здатне забезпечити демократичні перетворення. Відповідно, події Помаранчевої революції й трактувалися у світлі того, що лібералізація у 1990-х рр. забезпечила появу бізнес-еліт, здатних протистояти авторитарним тенденціям, однак саме активізація суспільства у 2004 р. закріпила демократичні тенденції¹. Варто також звернути увагу на широке осмислення авторами фактичного матеріалу про зигзаги відносин державної влади з бізнес-елітами від початку 1990-х рр. до 2005 р.

Винятком з поширеної традиції критичної оцінки української олігархії стали розробки А. Аслунда, чия позиція еволюціонувала від негативного до майже позитивного погляду на роль великого бізнесу. У 1990-х рр. він переважно сповідував концепцію «пошуку ренти», але у 2003 р. обережно писав: «Україна, безперечно, має найбільш олігархічну перехідну економіку, але це не призупинило можливості позитивних змін у суспільстві. Песимісти наполягали на тому, що захоплення держави невеликою кількістю крупних бізнесменів покладе край перебудові економіки. В Україні олігархи сильніші, ніж будь-де, проте їхня непостійність вражає. Олігархи приходять і йдуть, і їхня велика різноманітність показує, що між ними точиться дуже серйозна боротьба за владу. Врешті-решт олігархи навряд чи зупинять перехід України до нормальної ринкової

¹ Див.: Gould J., Hetman Y. Market Democracy Unleashed? Business Elites and the Crisis of Competitive Authoritarianism in Ukraine // *Business and Politics*. – 2008. – Vol. 10, issue 2. – P. 27.

економіки, щонайбільше – лише уповільнять його. Незважаючи на це, майбутній розвиток України буде найцікавішим вироком правління олігархів перехідного періоду»¹. За два роки в аналітичному огляді «Порівняльна олігархія: Росія, Україна, США» дослідник представив майже апологію великого бізнесу, доводячи при цьому, що його виникнення є закономірним і не унікальним соціальним явищем².

Бібліографічні посилання пізніших праць А. Аслунда свідчать, що науковець у 2003–2004 рр. провів серію інтерв'ю з найвпливовішими українськими бізнесменами, зокрема Р. Ахметовим («СКМ»), В. Пінчуком («Інтерпайп»), С. Тарутою («ІСД»), Г. Боголюбовим («Приват») тощо. Очевидно, близьке знайомство з ними надало новий матеріал досліднику для більш зваженої та позитивної оцінки великих ФПГ.

У найбільш повному вигляді думки А. Аслунда про історію становлення великого капіталу в Україні подані в монографії «Як Україна стала ринковою економікою та демократією», на якій зупинимось детальніше. У ній дослідник наводив таке визначення «українського олігарха» – це «дуже заможний бізнесмен, який має широко розгалужені політичні зв'язки, є доларовим мільярдером або щось близького того, є основним власником конгломерату підприємств і має тісні зв'язки з президентом». При цьому дослідник виокремлював три хвилі олігархів, пов'язуючи першу з президентом Л. Кравчуком і називаючи трьох олігархів, які з'явилися за його каденції, – Ю. Звягільського, В. Рабіновича, І. Бакая. Друга хвиля, з одного боку, пов'язана з приходом на посаду президента Л. Кучми, який віддалив олігархів попередника, а з іншого, сформувалася за рахунок торгівлі газом, і дослідник указував, що корпоративні структури цієї хвилі (згадана корпорація ЄЕСУ) були вкрай непрозорими.

¹ Аслунд А. Розбудова капіталізму. Трансформації в країнах колишнього Радянського блоку. – К., 2003. – С. 13.

² Aslund A. Comparative Oligarchy: Russia, Ukraine and the United States. – Warsaw, 2005. – http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/4931074_SA%20296last.pdf.

Олігархи третьої хвилі вже пов'язувалися з промисловим виробництвом і створювали сучасні корпоративні структури, які наближалися за своїми стандартами до європейських аналогів. Саме ця хвиля отримала схвальні оцінки від А. Аслунда¹. Водночас він негативно оцінив політику реприватизації, яку намагався проводити уряд Ю. Тимошенко у 2005 р.: на думку дослідника, саме непевність у збереженні власності й підштовхувала великий бізнес до політичної корупції; і це мало негативні наслідки для суспільної підтримки ринкових реформ – якщо великі бізнесмени, інвестуючи кошти в розвиток підприємств, не могли захистити свою власність, то малий і середній бізнес також не міг на це сподіватися. На думку А. Аслунда, негативним став процес, коли після 2005 р. з політичної та економічної арени зійшли середні фінансово-промислові групи, що з'явилися на початку 2000-х рр., і внаслідок цього посилювався вплив трьох-чотирьох провідних великих корпоративних структур. Найгіршим сценарієм для України дослідник уважав ситуацію, коли одна з ФПГ досягне монопольного впливу на владу та економіку країни².

Говорячи про позитивну оцінку ролі олігархів, слід також звернути увагу на цікаву та дискусійну розвідку, підготовлену на базі «Інституту дослідження праці» (Німеччина) двома вихідцями з пострадянського простору Ю. Городніченком та Є. Григоренком, які за допомогою кількісних моделей дослідили показники роботи підприємств, що належали 13 українським фінансово-промисловим групам. У результаті науковці підтвердили висунуту гіпотезу, що відновлення економічного зростання у країнах з перехідною економікою тісно пов'язане з формуванням потужних бізнес-груп, які відновлюють виробничі ланцюжки. Крім того, їхні розрахунки показали, що олігархи більше схильні інвестувати у підвищення продуктивності виробництва, ніж інші власники (читай – держава).

¹ Aslund A. How Ukraine Became a Market Economy and Democracy... – P. 107–109.

² Там само. – P. 252.

Однак відчуваючи, що ці висновки навряд чи можуть бути схвально сприйняті науковим загалом (позитивна оцінка олігархії не є мейн-стрімом ні на Заході, ні тим паче в Україні), дослідники наводили численні застереження до отриманих результатів, залишивши втім головну тезу про позитивну роль олігархів принаймні на окремих етапах соціально-економічного транзиту¹.

Про «поганих» та «хороших» олігархів в Україні писав і відомий британський українознавець А. Вілсон (автор праці «Українці: неочікувана нація», яка витримала з 2000 р. три видання). Зокрема, розмірковуючи у 2009 р. про перспективи української політики у контексті економічної кризи, він указував, що металургійні олігархи можуть схилити шальки терезів на бік одного з провідних кандидатів у президенти незважаючи на втрати через кризу. А далі А. Вілсон припускав, що «погані» олігархи потерпають від кризи менше, ніж «хороші»: до перших була віднесена «Росукренерго», а до других, судячи з контексту, – ФПГ Р. Ахметова, К. Жеваго, власники «ІСД»².

Окрему увагу слід приділити німецькомовній історіографії, яка засвідчує досить ґрунтовне вивчення вказаної проблематики німецькими науковцями. Особливо вирізняється масштабна праця К. Ціммер «Владні еліти в українському Донбасі: умови та наслідки трансформації старого промислового регіону», в основі якої лежить докторська дисертація дослідниці 2004 р., а частину джерел складають інтерв'ю з донецькими бізнесменами та чиновниками. Тут системно проаналізовано соціально-економічну історію Донбасу, етапи формування місцевих еліт та їхню участь у політичному житті України. У праці подані схеми контролю промислових і фінансових активів компаніями «ІСД» та «СКМ» (на матеріалах українських ЗМІ), схема регіональних зв'язків політичних («Партії регіонів») та

¹ Gorodnichenko Y., Grygorenko Y. Are Oligarchs Productive? Theory and Evidence. – Bonn, 2008. – P. 33. – <http://ftp.iza.org/dp3282.pdf>

² Wilson A. Ukraine – From Orange Revolution to Failed State? (Washington, May 2009). – http://ecfr.3cdn.net/6715d63db63156c9b8_9xm6bhd8j.pdf.

економічних структур, сформована самою авторкою¹. Дослідниця стверджує, що в 1990-х рр. за президентства Л. Кучми в Україні була створена «нео-патрімональна рантьє-держава»², основою якої був клановий режим. Зокрема, в іншій праці про донецький регіон К. Ціммер розкривала сенс «нео-патріомоналізму» через опис таких соціальних практик: кланова поведінка, пошук ренти, орієнтація на традиційні сектори економіки, таємна змова між економічними та політичними акторами, проекція влади за межі регіону³.

Серед інших німецькомовних праць слід указати на порівняльне дослідження Х. Плайнса «Саботаж реформ в економічній політиці. Роль економічних акторів у Польщі, Росії, Україні»⁴, назва якого красномовно розкриває авторську оцінку олігархічних структур. У праці особлива увага приділялася формуванню аграрного та вугільного лобі, реалізуваній ними політиці, а також перебігу процесу приватизації, зокрема процесу лобювання власних інтересів у цій царині фінансово-промисловими групами⁵. Судячи з англomовних статей дослідника, у фокусі його уваги – групи лобювання ФПГ у Верховній Раді України, включаючи такі аспекти, як членство в парламенті найзаможніших бізнесменів і володіння ними засобами масової інформації. Примітно, що Х. Плайнес виокремлював п'ять етапів розвитку української олігархії, починаючи хронологічно з кінця 1980-х рр. На його думку, домінування почалося у 2000 р. після усунення лівих сил від керування парламентом, тоді як після 2007 р. спостеріга-

¹ Zimmer K. Machteliten im ukrainischen Donbass. Bedingungen und Konsequenzen der Transformation einer alten Industrieregion. – Berlin, 2006. – S. 99, 103, 107.

² Там само. – S. 19.

³ Цит. за: Swain A., Mykhnenko V. The Ukrainian Donbass in «Transition» // Reconstruction the Post-Soviet Industrial Region. The Donbass Transition. – New York, 2007. – P. 37.

⁴ Pleines H. Reformblockaden in der Wirtschaftspolitik. Die Rolle von Wirtschaftsakteuren in Polen, Russland und der Ukraine. – Wiesbaden, 2008.

⁵ Там само. – S. 225.

вся занепад впливу великого бізнесу внаслідок декількох змін політичних еліт у виконавчій владі¹.

Урешті, вимагає уваги оригінальна концепція пострадянських політичних режимів як феодальних суспільств, запропонована В. Шляпентохом, нині американським дослідником². Суть підходу полягає у використанні концепту «феодалізм» інструментом дослідження сучасних суспільств, які є багатукладними, що дозволяє давати більш глибоке розуміння, ніж «моністичні» концепти «демократичне» або «перехідне суспільство». Хоча у фокусі дослідника лежала насамперед Росія, його спостереження частково можуть бути віднесені й до української новітньої історії. В. Шляпентох проводив паралелі між середньовічними феодалами та пострадянськими олігархами, указуючи на слабкість центральної влади, відсутність гарантій збереження приватної власності, домінування особистих відносин у політичних та економічних процесах, а також на наявність потужної приватної охорони, яка могла інколи конкурувати з державними силовими структурами.

В. Шляпентох також виділив окрему олігархічну ідеологію, суть якої зводиться до принципу «ефективно управляти країною здатні лише успішні бізнесмени». При цьому олігархами ігнорується конфлікт між егоїстичними інтересами еліти й інтересами нації, виправдовуються «гонитва за рентою», корупція чиновників, зневажливо оцінюються прості люди та демократія. Дослідник також підкреслював, що олігархічна ідеологія є ворожою як до авторитарної, так і до ліберальної (хоча й запозичила від останньої деякі елементи – ринкову економіку, приватну власність, політичні сво-

¹ Докладніше див.: Pleines H. The Political Role of the Oligarchs // Ukraine on its Way to Europe. Interim Results of the Orange Revolution. – Frankfurt am Main, 2009. – P. 101–118.

² В. Шляпентох народився в Києві, закінчив історичний факультет Київського державного університету, займався соціологією, працював у наукових установах Києва, Новосибірська, Москви (зокрема в Інституті соціології АН СРСР), 1969 р. емігрував до США, де продовжив соціологічні дослідження радянського суспільства.

боди)¹. При всій привабливості такого підходу, трактування сучасних процесів у світлі «феодалізму» хоч і додає цікавий та оригінальний погляд на політичні та соціально-економічні трансформації, але навряд чи може стати базовою моделлю для дослідження. «Інтелектуальні ігри» цікаві й виправдані тоді, коли вже проведений фундаментальний аналіз на основі більш-менш випробуваних теоретичних підходів.

РОЛЬ РОСІЙСЬКОГО ФАКТОРА

У ФОРМУВАННІ УКРАЇНСЬКИХ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП

Західні дослідники звертали особливу увагу на потужний вплив російського фактора на становлення українського національного капіталу. І хоча цей аспект не входить до основних завдань дослідження, варто коротко розглянути основні підходи закордонної історіографії до висвітлення цього питання.

Американський дослідник Р. Кравчук стверджував, що ініціатива Л. Кучми 1995 р. про створення фінансово-промислових груп багато в чому була викликана прагненням відновлення господарських зв'язків з Росією. Цю версію підтримує й Б. Голдсміт, посиляючись на власне інтерв'ювання у квітні 1997 р. О. Разумкова, радника Президента України².

Критичне ставлення парламенту до ініціативи президента Л. Кучми, на думку Р. Кравчука, було зумовлене таким: праві сили вважали її загрозою економічному суверенітету країни, оскільки вимальовувалося відновлення під вівіскою ФПГ чогось подібного до радянських профільних міністерств, інші депутати вбачали в ній бажання надати преференції вузькому колу осіб, наближених до влади обох країн. Р. Кравчук підсумовував: «Таким чином, відкритим лишається питання, чи є ФПГ засобом "кумівського капіталізму",

¹ Шляпентох В. Современная Россия как феодальное общество. Новый ракурс постсоветской эры. – М., 2008. – С. 135.

² Goldsmith B. Economic Liberalism and Security Preferences... – P. 405.

чи "троянським конем" російського проникнення в українську промисловість»¹.

На відміну від Р. Кравчука, західноєвропейська дослідниця Р. Паглісі наполягала, що саме конкуренція з боку російських ФПГ підштовхувала українців до створення аналогічних бізнес-структур і до запиту в органах державної влади підтримки на цьому шляху. У докторській дисертації дослідниця зазначала: «Агресивний бізнес-стиль російських конгломератів... дав українським промисловцям можливість обґрунтувати свої заклики до протекціонізму як інструменту, який має захищати економічну та політичну незалежність країни. Побоювання через можливе гальмування розвитку та втрату власного ринку спонукали українську еліту до перегрупування на підтримку стратегії, націленої на захист "національного капіталу" як інструменту, що дозволить запобігти новій втраті суверенітету країни»².

Подібну ж думку висловлював і К. Дарден, вважаючи, що економічна автаркія українських еліт була спрямована насамперед на недопущення переходу промислового потенціалу країни під російський контроль: «Міждержавні спільні компанії, яким сприяли інтегралісти, дискримінувалися українським урядом в 1990-х на користь компаній, що перебували під повним національним контролем, навіть у такій сфері як військові технології, де раніше склалися найтісніші зв'язки. Уряд виправдовував затримки з початком приватизації тим, що це може зашкодити національним інтересам через придбання промислових перлин країни іноземною силою такою як Росія, яка є найбільш вірогідним покупцем». За тим же мотивом українські уряди, на відміну від Білорусі та Молдови, не погоджувалися обмінювати акції підприємств на борги, накопичені перед Росією³.

¹ Kravchuk R. *Ukrainian Political Economy: The First Ten Years*. – New York, 2002. – P. 66.

² Puglisi R. *Power to the Pragmatists: The Role of the Economic Elite in Relations Between Russia and Ukraine. 1994–1998*. – Glasgow, 2001. – P. 201.

³ Darden K. *Economic Liberalism and Its Rivals...* – P. 181.

Отже, аналіз закордонної історіографії показує, що тема розвитку українських ФПГ викликає значну увагу закордонних дослідників. З наукового погляду окремі напрями такої тематики розроблені краще, ніж в Україні, передусім це стосується зв'язків бізнес-структур і політиків періоду президентства Л. Кучми – в Україні на цій ділянці працювали переважно журналісти та опозиційні публіцисти.

Закордонні дослідники особливу увагу приділяли визначенню світоглядних засад нових українських політичних і економічних еліт. При цьому концептуальними інструментами їхніх студій часто виступають теорії «захопленої (олігархами) держави», «пошуку ренти» та «конкурентного авторитаризму», використання яких значною мірою визначало оцінку дослідниками ролі олігархії в політичних і соціально-економічних процесах новітньої України. Тим не менше спостерігалася тенденція від негативної оцінки великого бізнесу в раніше виданих працях до збільшення згадок про позитивні аспекти впливу великих ФПГ (при загальній респектабельній стурбованості самим фактом їх існування) у пізніших.

Врешті варто зазначити, що попри багатий фактичний матеріал щодо розвитку олігархічних структур в Україні в закордонній історіографії узагальнююча праця про їхню історію відсутня.

Аналіз історіографії показав дефіцит комплексних досліджень з історії становлення великого капіталу та його впливу на модернізаційні процеси в новітній Україні. Частково це зумовлюється розташуванням предмета на перетині наукових сфер – економічної, політичної, історичної, – кожна з яких досліджувала окремі аспекти, однак не сформувала загальної картини. Не заповнюють вакууму й окремі спеціалізовані праці, підготовлені аналітичними центрами:

у них створювалася статична картина на певний момент часу, а опису виникнення й розвитку відводилося другорядне місце. Відповідно, ці процеси подавалися без достатнього аналізу.

Виникнення та розвиток ФПГ у літературі подавалися переважно в негативному й критичному світлі. Власники бізнес-структур зображуються як одні з головних винуватців економічного занепаду та низького рівня добробуту населення. Розповсюдженими є стереотипи про криміналізований характер роботи корпоративних структур, небажання або нездатність проводити технологічну модернізацію виробництва, жорстке протиставлення інтересів ФПГ та їхніх власників інтересам інших зацікавлених груп – трудових колективів, держави, суспільства.

Системний погляд на проблему великого капіталу подавався лише в кількох працях українських (зокрема Г. Касьянова та С. Падалки) і закордонних (зокрема Р. Паглісі та А. Аслунда) дослідників. З окремих аспектів цієї проблематики відносно вивченою є тема приватизаційних процесів і фрагментарно початковий етап формування підприємницького класу. Однак і тут спостерігається недостатність осмисленого та неупереджено поданого фактографічного матеріалу. Загалом у працях спостерігаються такі недоліки.

По-перше, як це не дивно, ігнорується базовий принцип історичних досліджень – історизм. Суперечливі соціально-економічні процеси, які привели до формування вітчизняних ФПГ, розглядаються в більшості з проаналізованих праць не стільки з тогочасної конкретно-історичної ситуації, скільки з певних морально-етичних чи ідеологічних позицій або навіть побутових стереотипів, через що негативні оцінки мають надто емоційний характер. Частково це зумовлюється тим, що важко дистанціюватися від недавніх подій, коли начебто «народна» власність (якою вона насправді не була) перейшла до рук невеликої групи людей. Однак досвід країн Центральної та Східної Європи, пострадянських республік показує, що подібні процеси проходили всюди – десь з меншим кримі-

нальним складником, де з більшим, і в жодній країні населення не стало новим ефективним власником. Але у більш благополучних країнах діяли інші компенсаційні фактори, яких за визначенням не було у України (не кажучи вже про руйнування традиції підприємництва).

По-друге, ігноруються світові тенденції та глобальний контекст розвитку вітчизняного великого капіталу. Оскільки Україна має відносно відкриту економіку, слід постійно враховувати вплив на країну глобальних процесів і те, що від самого початку свого формування вітчизняні фінансово-промислові групи працювали на світових ринках і головним критерієм їхньої успішності / неуспішності були міжнародні досягнення, а не внутрішній ринок. Оцінюючи ефективність дій великого капіталу, слід порівнювати його як з радянським періодом та умовами, так і з аналогічними структурами в країнах з перехідною економікою. У закордонних працях цей недолік менш явний, оскільки часто українська тематика розглядається в зіставленні з іншими країнами перехідної економіки. Утім таким працям притаманні абсолютизація окремих аспектів соціального розвитку й ігнорування інших.

По-третє, звужується коло інтерпретацій. Вітчизняним дослідникам здається, що в Україні соціально-економічні трансформації відбувалися за «найгіршими» сценаріями і що модель відносин «бізнес – влада», яка склалась у новітній Україні, найбільш недолюга, корумпована тощо. З цим важко погодитися. Дійсно, у порівнянні з розвинутими західними країнами українська практика досить хибна, однак на фоні альтернативних варіантів, які демонструють пострадянські країни, вона має ряд безумовних переваг. Зокрема, в Україні традиційно зберігалася конкуренція між ФПГ, і це є фундаментом для подальшого демократичного розвитку. Тоді як в тій же Росії відбувається одержавлення фінансово-промислових груп при згортанні демократичних свобод. У Білорусі взагалі не варто вести мову як про ФПГ, так і про демократію. Звернімо увагу,

що нинішні провідні вітчизняні ФПГ вижили саме тому, що сповідували більш цивілізований підхід і до ведення бізнесу, і до відносин із суспільством і владою. Відповідно, продовження неконструктивної критики лише уповільнює їхній подальший розвиток в інтересах суспільства. Загалом, для багатьох праць характерні емоційність оцінок та інколи згущення фарб при висвітленні економічних процесів та дій великого капіталу.

По-четверте, ігноруються галузеві особливості та економічні закономірності. Зокрема, історики переважно ігнорують той аспект, що галузі, на основі яких виникли вітчизняні ФПГ (їхній економічний базис), визначають сильні та слабкі сторони останніх і навіть змушують їх шукати важелі впливу на владу. Урахування галузевого впливу обмежувалося згадками про зношеність основних фондів і високу енергоємність. Досить поверховою є теза, що переходить з праці в працю, про низький обсяг капіталовкладень ФПГ у технологічну модернізацію. Найперше для цього слід мати кошти (не кажучи про потребу отримати бодай якусь гарантію недоторканості прав власності): і коли вони були зароблені, почалися капітальні ремонти та заходи з технологічного переозброєння. Однак лише тоді, коли були побудовані більш-менш прозорі управлінські структури, ФПГ почали залучати відносно дешеві кошти на світових фінансових ринках і саме тоді розпочалася реалізація амбіційних модернізаційних програм. Не варто забувати, що частину обладнання промислових підприємств варто було просто здати на металобрухт ще на початку 1990-х рр. До того ж історики мало використовували публікації економістів, промисловців та й спеціалізованої преси. Звідси в текстах з'являються фактографічні помилки або поверхово висвітлюються суперечливі процеси в реальному секторі економіки.

По-п'яте, останнє за переліком, та не за значимістю, – не враховується контрпродуктивність жорсткого протиставлення (свідомого або несвідомого) інтересів суспільства та великого бізнесу

в дослідженнях. Великий бізнес є основою господарської діяльності в розвинутих країнах, а перерозподіл його прибутків та усупільнення власності відбувається через ринок цінних паперів. Кожен може купити собі «частку» найбільших корпорацій. Відповідно, для українського суспільства й держави більш плідним буде не наголошувати на несправедливості розподілу власності в 1990-х рр., а підштовхувати бізнес до цивілізованих шляхів розвитку. Причому це вигідне й самому великому бізнесу – інакше він не зможе вижити в умовах глобальної конкуренції, і соціуму – це тільки підвищить його добробут.

РОЗДІЛ 2

ІСТОРІЯ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП: АНАЛІТИЧНА КОНСТРУКЦІЯ

За останні десятиліття майже банальністю стало твердження, що гуманітарні науки перебувають у стані теоретичної та методологічної невизначеності. Однак банальність не означає, що гострота проблеми знята. Головна причина такого стану невизначеності – явна невідповідність наявного теоретичного інструментарію потребам адекватного осягнення різноманітності соціальних практик – ані часова, ані змістова, ані формальна. Життя так швидко змінюється, що вже не теорія перевіряється практикою, а радше навпаки, практика створює запити на формування тих чи тих теорій, функція яких – легітимізувати, пояснити або принаймні інтерпретувати те, що відбувається. Тобто на місце алгоритму «теорія – практика – теорія» приходиться схема «практика – теорія – практика», і в цьому аспекті суспільні науки у своєму теоретичному розвитку починають зближуватися з природничими дисциплінами.

Показовим прикладом невідповідності соціальним практикам є напрями, об'єднані під аморфною назвою постмодернізм. Постмодерністи запропонували цікаві інтелектуальні інструменти та нові погляди на соціальну динаміку, уцент фрагментувавши історичну реальність та дезавуювавши раціональність¹. Однак на

¹ Найяскравішим прикладом цього є праця: Делез Ж., Гваттари Ф. Анти-Едип: Капіталізм и шизофренія. – Екатеринбург, 2007.

цьому їхній інтелектуальний імпульс згасає – вони опинилися нездатними знов зібрати історію воедино, запропонувати позитивну картину світу, конструктивний шлях розвитку. Урешті, деконструкція сама по собі не є практичною як антитеза без синтезу.

Саме з посиленням орієнтації на практику пов'язане те, що нові гуманітарні розробки мають все менше онтологічних амбіцій і все більше обмежують свій потенціал інтерпретаціями. Іншими словами, провідною функцією теорії, її «доданою вартістю» стає новий погляд на певний процес чи феномен або перегляд взаємовідносин між об'єктами соціального світу, без намагань і амбіцій змінити самі об'єкти. Утім з погляду практики, кардинально нового в цих поглядах немає – вони лише вводять у науковий обіг і формалізують отриманий життєвий досвід. Збереження такої ситуації й надалі означало б подальшу втрату гуманітарними науками впливу на суспільство та закріплювало б вторинність і пасивність в осягненні суспільно-значимих проблем. Тому з боку науковців (не кажучи вже про мислячу частину суспільства) формується запит на підходи, які були б спроможними якщо не подолати, то принаймні зменшити «вторинність» інтерпретаційних теорій відносно практики та повернути гуманітарним наукам роль однієї з рушійних сил соціального розвитку (звісно, без загравання з великими ідеологіями й політикою). Отже, на порядку денному стоїть питання, як Ахіллесу гуманітарної теорії наздогнати черепаху соціальної практики. Передумовою для цього міг би стати «раціональний поворот» – повернення провідної ролі «раціо» в теорії.

У той же час тенденцією останніх десятиліть стало послаблення гостроти проблеми «історичного синтезу». Відходить у минуле намагання розробити великі системні концепції, які б у несуперечливий спосіб зібрали воедино традиційний «джентльменський набір» історика – політичну, економічну, соціальну, культурну, матеріальну історії. Численні спроби підкорити різнобарв'я соціальних практик – минулих і сучасних – зазнали невдач. На сьогодні більш продуктивним видається поставлення в центр дослідницької

уваги не ідейного концепту, а певного феномена у повноті його відношень з матеріальним і соціальним світами – політики, економіки тощо. Навряд чи зараз є історичні дослідження, які б не визначалися авторами як міждисциплінарні. Усе йде до того, що невдовзі називати гуманітарне дослідження «міждисциплінарним» буде тавтологією. Відповідно, менш привабливим і менш продуктивним стає еклектичний підхід, коли науковцям доводиться фабрикувати власну гранд-теорію з різних дисциплін (зокрема з тих, де дослідник постає лише кваліфікованим читачем), – М. Грановеттер назвав таку ситуацію «методологічним індивідуалізмом»¹. Це приводить до знецінення теорії, ускладнення верифікації результатів наукових досліджень і, крім того, втрати діалогу між науковцями, адже кожен «розмовляє» власною мовою і дискусії врешті перетворюються на суперечки щодо тлумачення значень слів.

Таким чином, відповідно до вищевикладеного слід визнати необхідність налаштування теоретико-методологічної бази історичного дослідження на вирішення таких п'яти проблем:

- 1) сприяння зближенню теоретичних і методологічних підходів гуманітарних та природничих наук;
- 2) спрямування на досягнення швидкоплинних соціальних практик, з особливою увагою до дослідницької настанови на захист раціональності в розумінні соціального минулого, сучасного та майбутнього;
- 3) подолання тенденції до «теоретичної вторинності» та падіння впливу суспільствознавчих дисциплін;
- 4) утримання на порядку денному питання «історичного синтезу»: прагнення до узагальнюючої картини суспільного розвитку попри методологічні проблеми, пов'язані з її формуванням;
- 5) не імітування міждисциплінарності (під імітацією тут розуміється механічне застосування підходів та термінології одних

¹ Granovetter M. A Theoretical Agenda for Economic Sociology // The New Economic Sociology. Development in an Emerging Field. – New York, 2002. – P. 36.

дисциплін в інших), а проведення міждисциплінарних досліджень за рахунок використання методологічного інструментарію, створеного спеціально для дослідження комплексних проблем.

Інструментарій цього дослідження визначається відповідно до виокремлення в ньому трьох рівнів, які складають 1) відбір, аналіз і первинна систематизація фактичного матеріалу про фінансово-промислові групи в Україні; 2) розкриття логіки процесу їх виникнення та розвитку; 3) визначення місця цього процесу в рамках модернізаційних перетворень українського суспільства після 1991 р. Відповідно, для першого рівня дослідження використано позитивістську методологію, а для систематизації – теорію корпоративного управління. Для другого рівня – агентсько-мережеву теорію (actor-network theory, ANT), розроблену в рамках напряму «Science and Technology Studies» (STS), і підходи школи «політичного прагматизму». Для третього, макрорівня – теорію модернізації.

ТЕОРІЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ ІСТОРІЇ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ

Позитивістська методологія, яка з другої половини XIX ст. стала базовою для суспільних наук, досі зберігає свою актуальність попри десятиліття численних дискусій і заслужену критику. Причина – в її цілеспрямованості на видобування фактів і пропущення їх крізь фільтри наукової критики. Наголошення на використанні позитивістської методології в цьому дослідженні зумовлене тим, що фактичний матеріал з розглядуваної проблеми ще не відібраний і науково не оцінений.

У той же час використання позитивізму без додаткового теоретичного інструментарію є досить небезпечним. Адже як показує інтелектуальна історія, позитивізм неодноразово перетворювався

на відкриті ворота для проникнення в науку ідеологічних і політичних уподобань, а також побутових стереотипів (особливо в останній час, коли немає значного ідеологічного пресингу на науковців). Відповідно, з метою систематизації фактичного матеріалу про новітню історію ФПГ використано теорію корпоративного управління (corporate governance), яка дозволила адекватно упорядкувати матеріал.

Теорія корпоративного управління входить до комплексу дисциплін, пов'язаних з теорією та практикою менеджменту. Вона виникла в рамках узагальнення практичного досвіду розбудови системи взаємовідносин керівників і власників великих західних корпорацій, іншими словами – як результат переосмислення найкращих управлінських практик і стандартів.

Корпоративне управління виходить з того, що комерційна структура не є річчю в собі, а виступає вузлом взаємовідносин різних зацікавлених груп («стейкхолдерів»), інтереси яких частково збігаються, – власне, кінцевою метою дисципліни і є розробка механізмів узгодження інтересів цих груп. Тут варто звернути увагу на термінологічні тонкощі: в англійській мові «corporate governance» тлумачиться ширше, ніж українське «корпоративне управління», бо «governance» передбачає і керування, і узгодження, і координацію.

В сучасній теорії корпоративного управління зацікавлені групи («стейкхолдери») трактуються максимально широко. Таким чином, якщо в центр дослідження поставити ФПГ, то вивчаються «управління», «узгодження» та «координація» зацікавлених груп – власників, керівників, співробітників ФПГ, їх постачальників і споживачів продукції, держави, суспільства, інших суб'єктів залежно від контексту. Наприклад, для вітчизняних ФПГ нараховується дев'ять основних зацікавлених груп (див. на рис. 1 адаптовану до українських умов матрицю зацікавлених груп з погляду корпоративного управління¹).

¹ За основу узята схема, розроблена класиком корпоративного управління П. Дойлем у праці: Дойль П. Менеджмент. Стратегия и тактика. – СПб., 1999. – С. 25.

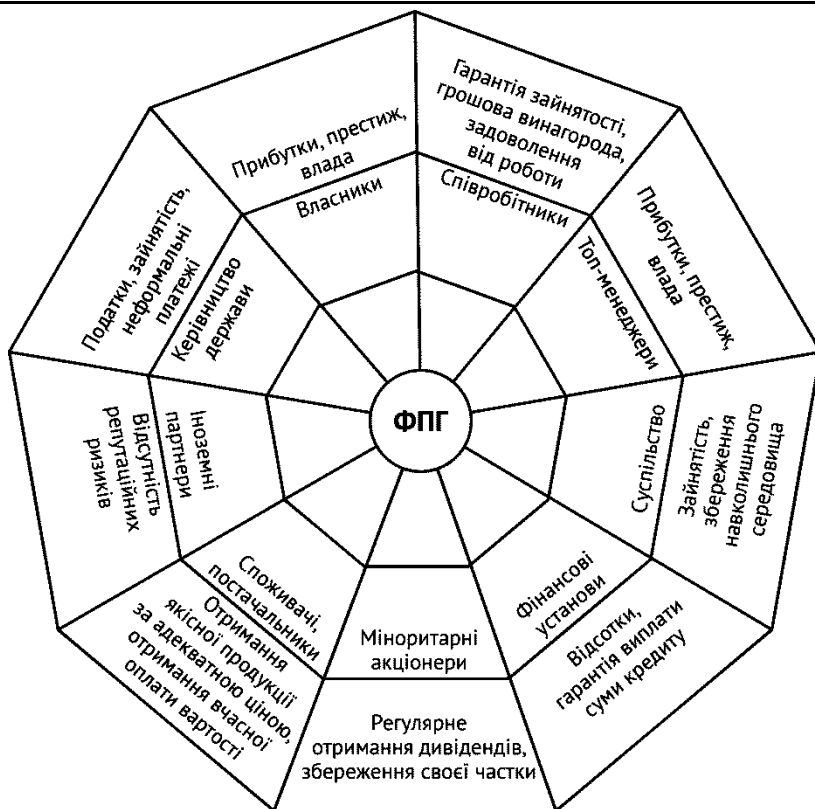


Рис. 1 – Матриця зацікавлених груп вітчизняних ФПГ

У цьому дослідженні систематизація матеріалу здійснюється переважно через розгляд становлення взаємовідносин у парах «ФПГ – Держава» та «ФПГ – Суспільство», а пари «ФПГ – Власники» і «ФПГ – Співробітники» – на другому місці. Також слід наголосити, що саме теорія корпоративного управління дає можливість «перекласти» мовою практики досягнуті наукові результати.

У контексті описаної моделі варто також звернути увагу на цікаву думку академіка НАН України В. Гейця про можливість виконання корпораціями певної ролі державної структури, «якщо корпоративні та державні інтереси збігаються через існування суспільного визнання діяльностей корпорацій, які взаємодіють з

державою і часто виражають її інтереси й цілі, та навпаки, особливо якщо врахувати, що багато сучасних корпорацій дотримуються соціальних стандартів, забезпечувати які – головне завдання держави, і таким чином задовольняються суспільні запити»¹. При цьому дослідник підкреслює, що єдність економічного та державного в корпоративній взаємодії досягається насамперед тоді, коли корпорації «дотримуються соціальних стандартів у широкому розумінні, а не тільки коли здійснюють соціально виправдану діяльність, не завдаючи шкоди тим, хто використовує їхні результати»². Між іншим, у цих словах є вказівка на пряму для розвитку провідних вітчизняних ФПГ.

ПОТЕНЦІАЛ SCIENCE AND TECHNOLOGY STUDIES (STS) У ВИВЧЕННІ ІСТОРІЇ ФПГ

Констатація фактів (позитивізм) та їх упорядкування за певною схемою (теорія корпоративного управління) недостатні для розуміння такого складного процесу, як участь ФПГ у модернізаційних процесах в Україні на межі ХХІ ст., оскільки, по-перше, у результаті формується статична й однобічна картина взаємодії ФПГ із зацікавленими групами, а по-друге, у корпоративному управлінні головна увага приділяється впливу різних соціальних акторів на ФПГ: останні постають інструментом задоволення інтересів зацікавлених груп, а інтереси самих корпоративних структур розглядаються як похідні від них. Однак такий пасивний, «реактивний» погляд видається неадекватним до умов практики. Великі компанії не тільки фактично впливають, але й мусять впливати на середовище поза організаційними межами. У цьому контексті більш аде-

¹ Геец В. Общество, государство и экономика: единство и противоречия. – М., 2012. – С. 52.

² Там само.

кватні результати дають акторно-мережева теорія та концепція гібридності, які розроблені в рамках відносно нового методологічного напрямку «Science and Technology Studies» (STS) у руслі т. зв. «матеріального повороту» в суспільних науках і сприяють вирівнюванню в правах «людських» і «нелюдських» феноменів.

Як прихильники будь-якого іншого модного теоретичного напрямку, розробники STS наполягають, що вони є наступниками тривалої інтелектуальної традиції, називаючи серед попередників Г. Зіммеля, Е. Дюркгейма та М. Хайдеггера. Проте фактично розвиток STS відбувався з 1980-х рр. синхронно з осмисленням нових феноменів, пов'язаних з формуванням інформаційного, постіндустріального, масового суспільства. І саме в цьому діалозі з практикою слід шукати причини популярності напрямку.

Слід наголосити на практичній спрямованості STS, чия еволюція відбувалась під впливом розгортання цифрової революції, а результативність проявляється в розкритті механізмів перетворення знання на рушія соціального розвитку. Однак, на диво, цей напрям досі не вийшов на широкі історичні узагальнення, про що свідчить і сама його назва – «Science and Technology Studies», – що неначе обмежує простір досліджень наукою та технологією. Наприклад, О. Столярова вважає найбільш важливою особливістю STS «прагнення стати демократичним форумом, на якому "всі здравомислячі люди" отримують можливість висловитися про ту роль, яку наука і техніка відіграють у житті, й обговорити як позитивні, так і негативні результати розвитку науки та наукової раціональності»¹. Популяризатор STS у пострадянській соціологічній науці В. Вахштайн розшифровує цю аббревіатуру більш амбіційно «Science, Technology and Society»². Не визначився й саркастичний Б. Латур: «В англійській мові існує словосполучення science studies, або є ще, напри-

¹ Столярова О. Когда наука дает сдачи. Гуманитарные проекты в России // Русский журнал. – 21.10.2011.

² Вахштайн В. Возвращение материального. «Пространства», «сети», «потoki» в акторно-сетевой теории // Социологическое обозрение. – 2005. – Т. 4. – № 1. – С. 97.

клад, досить громіздка вокабула «Наука, техніка, суспільство». Який би не був ярлик, мова завжди йде про те, щоб стільки разів, скільки треба, знову зав'язати Гордіїв вузол, долаючи розрив, який розділяє точне знання і механізми влади – хай це зветься природою і культурою»¹.

Безперечно, додавання до «науки і технології» ще й «суспільства» підвищує психологічну впевненість фахових соціологів у потенціалі своєї дисципліни, але не підтверджується широкомасштабними соціологічними дослідженнями суспільства. Утім генеральний напрям думки є правильним – інша справа, що для опанування такого предмету, як «суспільство», а не лише проблем «матеріального в соціальному» та «соціального в матеріальному», слід досягати проміжних рубежів.

Таким рубежем насамперед має стати дослідження економічних практик. Поки що у фокусі уваги прихильників STS перебував розгляд окремих елементів господарської діяльності: або в тісному зв'язку з наукою й технологією (наприклад, комерціалізація наукової діяльності чи вплив техніки на процеси колонізації та глобалізації економіки), або за аналогією до проведених досліджень Science and Technology (тільки замість наукових лабораторій розглядаються, наприклад, офіси брокерів фондових ринків). Утім самі представники STS відчувають, що потенціал напряму значно більший. С. Сімондо у «Вступі до досліджень науки та технології» (у роботі є й окремий розділ про можливості STS в царині політичної економії, де можливості напряму трактуються досить вузько) зазначає, що «через міждисциплінарність дослідницьке поле <STS – В. Г.> є надзвичайно різноплановим та інноваційним в своїх підходах. Тому його вивчення науки и технології, його знахідки та дискусії мають наслідки для розуміння майже усього сучасного світу»².

¹ Латур Б. Нового Времени не было. Эссе по симметричной антропологии. – СПб., 2006. – С. 61.

² Sismondo S. An Introduction to Science and Technology Studies. – United Kingdom, 2010. – P. VIII.

Поки що STS віддає лаври своїх теоретичних напрацювань «новій економічній соціології». Однак при дослідженні соціальних феноменів, особливо в їхньому історичному контексті, «новій економічній соціології» не вистачає потенціалу для панорамного погляду. STS – що важливо – це методології міждисциплінарних, а не соціологічних або навіть економіко-соціологічних досліджень. Подальша перспектива STS залежить від інтенсивності не стільки теоретичних, скільки прикладних досліджень, тобто від того, наскільки «матеріальний поворот» стане «практичним поворотом» і шляхом повернення до нової раціональності.

Гносеологічний потенціал STS формується за рахунок радикального перегляду картини взаємовідносин матеріального та соціального світів. На фундаментальному рівні STS ставлять під сумнів жорстке протистояння між об'єктом і суб'єктом, напрям намагається стерти межу між ними або принаймні послабити ступінь їх протиставлення. К. Кнорр-Цетіна зазначала, що «об'єкти замінують людей у ролі посередників і партнерів по взаємодії, що вони все сильніше втручаються в людські взаємовідносини, і через це останні потрапляють у залежність до них»¹. Такий синкретичний підхід привів до розробки низки концепцій, які можуть бути плідними для дослідження різноманітних феноменів соціального буття, а не тільки відносин між «світом людей» і «світом речей», – зокрема концепції гібридності та акторно-мережевої теорії.

Проте можна вказати й на неконструктивні аспекти STS, насамперед гіперболізацію уваги до матеріальності. Замість того, щоб шукати й віднаходити адекватну та збалансовану модель взаємовідносин людини й матеріальних об'єктів, дослідники задля реабілітації «матеріальності» готові зовсім втратити «людськість». Яке б значне місце не займало наукове устаткування в лабораторії, яку б важливу роль не грали вхідні двері та дверні петлі в

¹ Кнорр-Цетина К. Социальность и объекты. Социальные отношения в постсоциальных обществах знания // Социо. – М., 2006. – С. 268.

науковій установі¹, без людського фактора все це втрачає не лише своє функціональне призначення, але й свою гібридність, руйнуючись і перетворюючись на частину світу природи. Або трансформується в нову гібридність: зокрема годі шукати жерців у Парфеноні або гладіаторів у Колізеї, однак можна знайти гібрид – «турист – пам'ятка давнини». Однак головна вада STS полягає в такому: якщо розірвати соціально-матеріальне буття на численні інтерпретації з погляду різноманіття соціальних об'єктів, то втрачається практична цінність STS, і в цьому вони можуть піти тупиковим шляхом постмодерністських теорій. Тут також варто зазначити, що STS мусить опертися на історичну науку, провідна соціальна роль якої полягає в збереженні «гуманістичної традиції», тобто в демонстрації історичності формування гібридності та первинності в цьому процесі людини.

Використання STS для дослідження ФПГ

Так чи інакше, підходи STS можуть бути плідними для історико-економічних досліджень. Бізнес-групи, особливо ті, які походять з країн, що розвиваються, досить уважно вивчаються дослідниками STS і наближеними до напряму представниками «нової економічної соціології». Наприклад, М. Грановеттер де-факто застосував акторно-мережеву теорію до цього феномену, запропонувавши аналізувати бізнес-групи за шістьма вимірами: джерелами солідарності (цінностями, які сповідаються всередині); ступенем «моральності економіки» (відповідності моральним цінностям суспільства); структурою власності; структурою влади; роллю фінансових установ; відносинами з державою². Як видно, акценти зміщені на висвітлення внутрішніх процесів у бізнес-групах, а відносини з навко-

¹ Див. теоретичну екзальтацію Б. Латура «Где недостающая масса? Социология одной двери» (Социо. – М., 2006. – С. 199–222).

² Granovetter M. Business Groups and Social Organization // The Handbook of Economic Sociology. – Princeton, Oxford, New York, 2005. – P. 433–434.

лишнім середовищем – на другому плані. Тут надмірна увага приділяється основному актору (бізнес-групі), тоді як мережеві взаємодії розглядаються як другорядні.

При розгляді виникнення великого бізнесу особливо плідною може бути концепція гібридності, запропонована французьким соціологом Б. Латуром. Згідно з нею, у сучасному світі «такі соціо-технічні гібриди, як "людина-автомобіль", "людина-телефон", "людина-зброя", "людина-комп'ютер" стали домінуючою формою життя»¹. Такий погляд на світ співзвучний до літератури з практики управління. Наприклад, дослідники новітніх організаційних форм ведення бізнесу М. Уорнер та М. Вітцель пишуть: «Саме люди становлять суть "гнучкої" технології – їхні розум, руки, необхідні для управління, спрямування і комплектації будь-якої бізнес-організації, і саме люди залишаються постійними клієнтами і споживачами продукції». Відповідно, одним з актуальних завдань сучасних менеджерів є віднаходження балансу «між необхідністю і/або користю від роботи людей та машинних технологій»².

До запропонованого Б. Латуром переліку соціоекономічних гібридів у контексті дослідження теми виникнення ФПГ можна додати феномен «людина-компанія». Слід звернути увагу, що з погляду повсякденних практик нічого кардинально нового в такому підході немає: в інформаційному полі олігархи «виробляють» і «продають» метал, «купують», «модернізують» або «закривають» підприємства, «беруть» кредити та «сплачують» податки тощо (подібно літописні князі закладали міста, церкви та завойовували країни). Однак для науки цей погляд, який опирається на стирання різниці між об'єктом і суб'єктом, є новим. І це є більш адекватним до реальних практик: «продавати» можуть численні офшорні компанії, брати «кредити» підприємства тощо, але вся ця мережа працює завдяки конкретним власникам, які генерують інформаційні, ідеологічні,

¹ Вахштайн В. Возвращение материального... – С. 100.

² Уорнер М., Вітцель М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке. – М., 2005. – С. 29.

владні імпульси. Своєю чергою, можливий і зворотний вектор впливу: стан матеріального об'єкта може визначати напрями діяльності людини (зокрема низький технологічний рівень виробництва вимагає відповідної поведінки на ринку, пошуку взаємодії з фінансовими та науковим установами для модернізації обладнання тощо).

Для гібридних феноменів в STS запропоновано спеціальний термін «актант» (actant) замість актор (actor). У випадку гібрида «людина-компанія» адекватним є створений у рамках критики STS термін «хумант» (humant) замість «human», що дає можливість розрізняти реальну людину та її соціально-економічний образ. Таким же чином, «актантом» є корпоративна структура, яка виступає alter ego олігарха. До речі, це відкриває простір для такої дослідницької теми, як відносини ФПГ-актанта та її власника – хуманта.

Якщо у випадку зведення людини до хуманта має місце певна дегуманізація, то у випадку дослідження корпоративних структур спостерігається зворотна тенденція – антропоморфізація. Таким чином, ФПГ можна тлумачити як «кіборга» відповідно до концепції датського дослідника Г. Томпсона (company as «cyborg»)¹. Це відповідає суті STS, вираженій у такому формулюванні: «Матеріальне і соціальне взаємно зумовлюють одне одного, сплітаючись в розгалужену мережу соціотехнічних відносин; матеріальні та символічні порядки симетричні»². Утім з останньою тезою досить важко погодитися, бо на практиці існує якраз асиметричність матеріального та символічного порядків. При вивченні взаємовідносин вітчизняних ФПГ з їхніми зацікавленими групами крізь призму акторно-мережевої теорії (ANT, хоча, з погляду сурового дотримання термінології STS її треба називати актантно-мережевою) ця асиметри-

¹ До розробки такої концепції Г. Томпсона підштовхнуло те, що в сучасній англосаксонській юридичній практиці з погляду закону компанія розглядається водночас і як комерційна структура, і як особа. Див.: Thompson G. Companies as «Cyborgs»? The Political Implication of Limited Liability, Legal Personality and Citizenship // Working paper. – Copenhagen Business School, 2011. – № 75. – P. 45. – <http://openarchive.cbs.dk/handle/10398/8323>.

² Там само. – С. 99.

чність стає явною, тоді як симетричний стан є ідеальною моделлю (див. рис. 2), яка, крім того, схематично представляє мережу функціонування інформаційного суспільства.

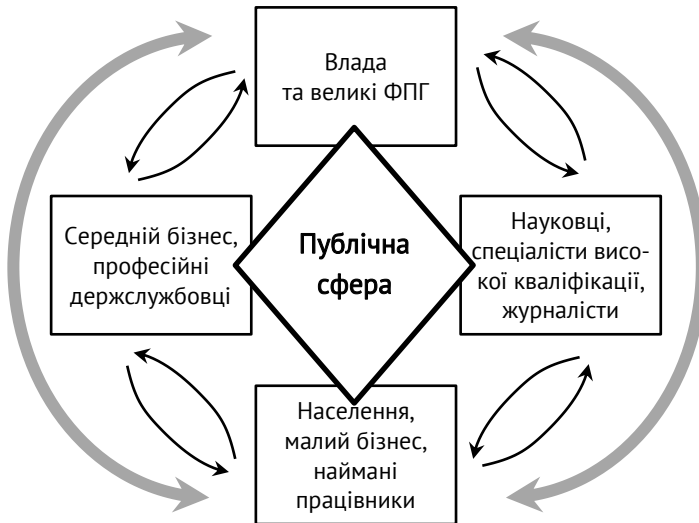


Рис. 2 – «Ідеальна» мережа взаємодії ФПГ та зацікавлених груп

Згідно з АНТ, актант обмежений у своїх можливостях. Для опису такої обмеженості використовується поняття «фрейм» (frame, framework), розроблене соціологом І. Гофманом¹. У цій концепції фрейм – сукупність умов зовнішнього світу, які визначають поле можливих подій навколо актанта і водночас визначають поле інтерпретацій, опису і актанта, і самих цих подій, і взаємодії між актантами. Б. Латур уточнює: «Взаємодія виражається у двох протилежних форматах: у фреймах, які обмежують його, задають його межі, і мережах, які порушують одночасність, схожість і цілісність»².

¹ Див.: Гофман І. Аналіз фреймов: ессе об організації повсякденного опыта. – М., 2003.

² Цит. за: Вахштайн В. Возвращение материального... – С. 105.

Мережі вносять у взаємовідносини актантів (наразі ФПГ) невизначеність, причина якої – у різній темпоральності (наприклад, у швидкостях інформаційних потоків) та просторовій відокремленості (що впливає на викривленість тих же інформаційних потоків).

Також можна говорити про різницю сили впливу одних актантів на інших. В «ідеальній» схемі потенціал впливу має бути однаковим, але на практиці існує дисбаланс, який дає уявлення про розподіл влади в мережі. Іншими словами, порівняння двох схем – «ідеальної» та «актуальної» – дасть можливість виробляти практичні рекомендації для корекції соціальних практик. Подібно можна розробити акторно-мережеві схеми взаємовідносин ФПГ і науки та технології, ФПГ і держави, ФПГ і підприємств, ФПГ і природних ресурсів тощо. До речі, в історичному вимірі покажемо є те, що мережева схема взаємодії, наприклад, металургійних ФПГ, утворених на території України в останній чверті ХІХ ст., багато в чому подібна до схеми початку ХХІ ст. І це дає основу для більш глибоких і обґрунтованих оцінок нинішнього стану розвитку промисловості та її подальших перспектив.

РОЛЬ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ У СВІТЛІ ПІДХОДІВ «ПОЛІТИЧНОГО ПРАГМАТИЗМУ»

У ході дослідження, уже на етапі ознайомлення зі станом вивчення теми, постала проблема сталого негативного оцінного контексту навколо ФПГ та економічних процесів 1990–2000-х рр. загалом. Більшість критичних оцінок мають моралізаторський, позаісторичний характер (про це вже йшлося раніше) та ігнорують тогочасні політичні, економічні, соціальні реалії.

Для оперування цими негативними оцінками залучено підходи прагматичної школи в політичній науці, розроблені Г. Моргентау,

який зокрема писав про наявність двох шкіл політичної думки; його міркування гарно ілюструють загальну ситуацію як в системі суспільних наук, так і в громадській думці (особливо, коли це стосується новітнього періоду). Перша школа вважає, що «може бути встановлений раціональний і моральний політичний порядок, заснований на універсальних і абстрактних принципах», вірить в «одвічну добродієність людської природи і засуджує нинішній соціальний порядок за його недосконалість». Друга школа виходить з того, що «моральні принципи ніколи не можуть бути повністю дотримані, але до них можна наблизитися через баланс інтересів, який, проте, завжди є тимчасовим... Вона апелює до історичних прецедентів, а не до абстрактних принципів; її метою є пошук "меншого зла", а не абсолютного добра»¹.

Перефразовуючи метафору Г. Моргентау, можна сказати, що дослідники, у чиє поле зору потрапляли українські ФПГ, переважно намагалися віднайти в них «абсолютне зло», тоді як увагу варто приділяти пошукам саме «меншого зла». Йдеться не про виправдання помилок, кулуарних угод і злочинів, які, очевидно, мали місце під час формування ФПГ, під час приватизації ними державної власності, під час конкурентної боротьби між собою тощо, а про необхідність визначення балансу інтересів, який сформувався на тому складному етапі новітньої історії України, з метою отримання уроків на майбутнє. Окрім цього, варто приділяти увагу тому, яким чином суспільство та економіка все ж таки вийшли зі складної ситуації.

Особливо показовою у цьому контексті є проблема участі ФПГ у приватизації. По-перше, приватизація в Україні, та й загалом на пострадянському просторі, була передусім політичною та соціальною реформою, а вже у другу чергу – економічною. Іншими

¹ Моргентау Г. Политические отношения между нациями. Борьба за власть и мир // Социально-политический журнал. – 1997. – № 2. – <http://www.read.virmk.ru/m/Morgentau.htm>.

словами, її головним завданням було створення нового політично-го правлячого класу та нового класу власників. Відповідно, оцінювати її треба передусім за цими критеріями – і яким би не було критичним ставлення до якостей нової еліти, однак політична мета була досягнута, і після цього вже було, що поліпшувати.

По-друге, фактична приватизація розпочалася задовго до її офіційного старту в 1991 р. (коли була прийнята перша державна програма приватизації) – принаймні з другої половини 1980-х рр. Вона мала стихійний, майже не контрольований характер, через що в літературі її називають інсайдерською¹, номенклатурною тощо, розуміючи під цим поступове, повзуче опанування державної власності директором та високопосадовцями. Існував також ще один інваріант цього виду приватизації – оренда трудовим колективом. І таке роздержавлення не закінчилося з офіційним запуском приватизаційних процесів державою. Прийнятним видається погляд на приватизацію в Україні як боротьбу між інсайдерською та ліберальною моделями роздержавлення, поданий аналітиками «Центру економічного розвитку» О. Білоцерківецем та О. Кошиком, які у 2001 р. зокрема зазначали: «Спочатку обрані підходи до приватизації (у тому числі її сертифікатний складник) не запобігли і не могли запобігти домінуванню інсайдерської власності. Але вони не дозволили зробити це домінування монопольним, тотальним. Можна говорити про крайню слабкість і неефективність ринкових структур та інституцій в Україні, про те, що вони знаходяться в зародковому стані – і все ж, вони створені, і багато в чому саме завдяки приватизації. Це полегшує перехід до такого її етапу, коли основну роль повинні відіграти значні промислові інвестори, на-самперед, іноземні»².

¹ Голдман М. Капіталізм інсайдерів: приватизація – успіх или неудача? // Проблеми теорії и практики управління. – 1997. – № 3. – http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/3_3_97.htm.

² Білоцерківець О., Кошик О. Приватизація в Україні: вибір моделі, структура і наслідок процесу // Українська приватизація: плюси та мінуси. – К., 2001. – С.83.

По-третє, дослідниками недооцінюється закономірність, згідно з якою ефективність будь-якої нової системи спершу зазвичай є нижчою, ніж попередньої. Відповідно, оцінювати приватизацію на основі показників 1990-х рр. щонайменше некоректно.

Застосування установок прагматичної школи є найбільш плідним при інтерпретації негативних оцінок діяльності ФПГ. Сам факт їх появи мусив би бути проявом дисбалансів інтересів. У той же час роботи повинні більш рівномірно розподілятися шкалою оцінок, можливо, дещо зміщуватися в критичний бік, хоча в реальності безумовно домінує однозначно негативний погляд. Це свідчить про недоліки в інформаційній роботі ФПГ, але – головне – веде до порушення балансу інтересів і створює додаткові ризики для сталого розвитку як самих ФПГ, так і економіки великих промислових підприємств загалом.

Слід також згадати розробки А. Тойнбі, чий вплив на автора цього дослідження хоч і не помітний на текстуальному рівні, однак був суттєвим на рівні світоглядному, особливо в частині інтерпретації взаємовідносин еліт і суспільства. У праці «Дослідження історії» А. Тойнбі¹ зобразив таку картину. В основі цивілізаційного розвитку будь-якого суспільства лежить гармонійна взаємодія творчої меншості та інертної більшості, яка відбувається через механізм мімезису (з давньогрец. – копіювання) – добровільного наслідування більшістю соціальних практик та способу життя меншості. Гармонія досягається тоді, коли творча меншість вирішує значимі для усього суспільства проблеми (за термінологією А. Тойнбі, механізм виклику-відповіді), і саме це мотивує більшість йти за «творцями». Коли ж меншість утрачає свою творчу силу, більшість перестає коритися, що приводить до соціальних конфліктів. Своєю чергою, меншість перетворюється на правлячу меншість, яка за допомогою сили намагається втримати непокірну масу населення.

¹ Див. українське видання: Тойнбі А. Дж. Дослідження історії. – К, 1995. – Т. 1–2.

Природно, ця базова схема, розроблена ще в період між двома світовими війнами, потребує більш сучасної інтерпретації. Зокрема в умовах глобалізації, яка стирає національні кордони, суттєво трансформуються поняття «творчої меншості» (вона інтернаціоналізується), а методи «правлячої меншості», принаймні в розвинутих країнах, є переважно ненасильницькими. Однак головне, що залишається незмінним – це визнання головної відповідальності еліт, включаючи ділові, за сталий і гармонійний розвиток суспільства.

ІСТОРІЯ ФПГ ТА ТЕОРІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

Роль макротеорії в дослідженні відіграє теорія модернізації, яка є сукупністю концепцій, що описують історію як універсальний процес переходу людства від традиційного (аграрного, доіндустріального) до індустріального, а згодом постіндустріального суспільства. Теорія модернізації дає можливість поєднати різноманітні складники розвитку соціуму, пов'язати в єдину картину економічний та інші аспекти його життя. В. Геєць зазначав: «Суспільство модернізується та відповідним чином розвивається, оскільки поряд з економічним у ньому об'єктивно функціонує соціальний організм, який на відміну від першого, що формує насамперед потребу отримання прибутку, генерує через соціальний складник розвиток так званих нематеріалізованих форм життєдіяльності»¹.

Різноманітні теорії модернізації виникають в західних соціологічній та політичній науках в 1950-х рр. як засіб пояснення глобальних змін після закінчення Другої світової війни (розпад колоніальної системи, появи нових держав у результаті націо-

¹ Геєць В. Общество, государство и экономика... – С. 5.

нально-визвольних змагань). Однак друге дихання вони отримують після розвалу СРСР. Більше того, про масштабну модернізацію як державну проблему говорять на найвищому державному рівні країн СНД.

З погляду теорії модернізації, тісно пов'язаної з концепцією прогресу та європоцентризмом, усю історію людства можна розділити на два етапи – архаїчний (аграрний) та сучасний (промисловий та пост-промисловий). Єдиним прикладом повноцінного «сучасного суспільства» вважалися країни Заходу. Відповідно, усім іншим країнам пропонувалося йти в сучасність західним шляхом, тобто проводити індустріалізацію в економіці, демократизацію в суспільному житті, формувати «раціональну бюрократію» в державному управлінні, дотримуватись секуляризму та плюралізму в духовному житті. Кінцевою метою історичного процесу ставала глобальна уніфікація людства на базі західних цінностей і принципів організації суспільного життя. При цьому особливості (національні, культурні, релігійні) суспільств країн третього світу часто розглядалися як несуттєві або як прояви архаїчності, від яких треба якнайшвидше позбавитися.

Через спекулятивність, слабку фактографічну обґрунтованість, надмірний універсалізм теорії модернізації майже відразу стали об'єктом критики, зокрема з боку професійних істориків. У середині 1970-х рр. навіть було проголошено «смерть теорії модернізації» (наприклад, західний інтелектуал І. Валернштайн видав статтю «Модернізація: починь з миром», 1976).

Наступним етапом розвитку теорії модернізації стала переорієнтація уваги дослідників з пошуку загального прогресивного шляху розвитку до розгляду локальних особливостей загального модернізаційного процесу та їх порівняння, аналізу випадків регресу й переривання суспільного розвитку, вивчення соціальних конфліктів, які виникали внаслідок упровадження модернізаційної політики тощо.

З кінця 1980-х рр. ряд дослідників (А. Тоффлер, Д. Белл) запропонували виокремлювати ще й третій етап розвитку людства – постсучасний (постіндустріальний, інформаційний), поштовхом до цього стало розгортання глобалізаційних процесів, а також розпад соціалістичного табору. Таким чином, модернізаційна теорія, зазнавши невдачі як універсальна теорія історичного процесу, виявилася зручним інструментом як система координат, що задає загальноісторичну канву для конкретно-історичних праць, не нав'язуючи їм жорстких методологічних та ідеологічних обмежень. Власне, саму модернізацію (як феномен соціального життя) можна визначити як складний процес взаємопов'язаних змін політичного, економічного, технологічного, воєнного, культурного ладу певного суспільства, спрямованих на досягнення «світових стандартів» у цих сферах. У різних історичних контекстах модернізація в західних країнах може інтерпретуватися як вестернізація, європеїзація, американізація. Інколи окремо розглядають політичну, економічну, культурну модернізацію.

В європейській історії початок сучасності (модернізаційних процесів) датують не пізніше кінця XV ст. (від доби великих географічних відкриттів). Інші дослідники пов'язують модернізацію з англійською промисловою революцією (в економічній і технологічній сферах) та французькою революцією 1789 р. (у політичній і духовній сферах). Слід зазначити, що провідниками модернізаційної політики зазвичай були державні інституції та правлячі соціальні групи.

Особливості модернізаційних процесів в Україні визначалися близькістю (точніше, периферійністю) до основних модернізаційних центрів європейського світу-економіки (термін французького історика Ф. Броделя), а також впливом Росії, яка реалізовувала проект «навздогінної» (щодо Європи) модернізації.

ФПГ ТА МОДЕРНІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

З економічного погляду теорія модернізації виступає як процес розвитку капіталізму. Поява великого промислового капіталу з другої половини ХІХ ст., власне, і привела до створення сучасного суспільства (в економічному сенсі). Отже, виникнення і розвиток великих корпорацій були одними з важливих елементів модернізаційних процесів.

Щоб зрозуміти місце українських корпорацій у модернізаційних процесах України, подамо загальну періодизацію останніх двох століть. При цьому критеріями для періодизації будуть служити економічний зміст і правлячі групи, які проводили модернізацію. У такий спосіб можна виокремити такі етапи модернізації в Україні, де фігурує великий промисловий капітал:

- 1) імперська модернізація: бюрократично/підприємницько-капіталістична (середина ХІХ ст. – 1917 р.);
- 2) радянська модернізація: бюрократично-соціалістична (1918–1991 рр.);
- 3) пострадянська модернізація: бюрократично-капіталістична (після 1991 р.).

Імперська модернізація: бюрократично/підприємницько-капіталістична (середина ХІХ ст. – 1917 р.)

У підросійській Україні після 1861 р. спостерігався перехід модернізації на якісно новий рівень: від периферії імперії до розвинутого її району. Модернізаційна хвиля селянської реформи була підтримана індустріалізацією південних і східних регіонів України. У цей період почала формуватися нова модернізуюча еліта – підприємці, і відповідно виникали прототипи сучасних фінансово-промислових груп – різноманітні монополістичні об'єднання.

Провідною суперечністю на цьому етапі стала диспропорція між інтенсивністю економічної та повільністю політичної модерні-

зації Російської імперії. В іншій площині це був конфлікт між бюрократичною та підприємницькою модернізуючою елітою, джерелом якого була неможливість для підприємництва конвертування своєї економічної ваги в політичну. Це непорозуміння на тлі необхідності вирішувати гострі соціальні конфлікти доби становлення капіталізму привело до системної кризи в Російській імперії.

На західноукраїнських землях спостерігається продовження периферійної модернізації: хоча реформи, що проводилися в Австро-Угорській імперії після 1848 р., сприяли політичному, економічному і культурному розвитку, українські землі залишалися відносно малорозвинутою периферією європейського світу-економіки.

Радянська модернізація: бюрократично-соціалістична (1918–1991 рр.)

Крах Російської імперії ознаменувався виходом на поверхню численних суперечностей, накопичених у попередній період. Розпочалася гостра боротьба за те, хто далі буде модернізувати країну та за якою ідеологією. З перемогою більшовиків в Україні відновилася реалізація імперського варіанта модернізації, яка зберігала багато спільних рис з попереднім періодом, але вже відбувалася на ширшій соціальній базі. При цьому на місце приватних монополістичних корпоративних структур поступово приходять великі державні промислові об'єднання. З проголошенням НЕПу була надана можливість розвитку приватного капіталу. Відповідно, почала формуватися конфігурація політичних сил і соціальних конфліктів, притаманних бюрократично/підприємницько-капіталістичному періоду. У такій ситуації чи не єдиним виходом для виживання радянської модернізаційної еліти, не кажучи вже про реалізацію амбітних зовнішньополітичних планів, було створення адміністративно-командної системи, репресивного апарату та одержавлення економіки. Перший удар з боку держави був нанесений по непманам, далі було приборкане селянство (зокрема шляхом терору

голодом), а сільське господарство стало джерелом ресурсів для технологічної модернізації промисловості й армії.

Після Другої світової війни СРСР досить успішно розвивав свій модернізаційний проект і навіть претендував на зразок удалого альтернативного до західного розвитку й у такій якості був прикладом для інших країн. Однак він зберігав традиційно російську імперську «наздоганяючу» властивість, яка виснажила економіку та врешті-решт привела до краху радянської модернізації. Під кінець існування радянської системи в економічній сфері мали місце спроби розбудови державного капіталізму, які, однак, за результатами виявилися безуспішними.

Пострадянська модернізація: бюрократично-капіталістична (після 1991 р.)

«Пострадянськість» виявилася в тому, що Україна розвивалася на базі радянської економіки та намагалася вирішувати проблеми, які значною мірою залишилися в спадок від радянських часів. Модернізуючою елітою залишалася національна бюрократія, її роль підвищилася також через необхідність розбудови державних інституцій. У той же час починає формуватися й нове підприємництво. Реалізація українського модернізаційного проекту розпочалася під демократичними гаслами, відповідно були впроваджені основні демократичні інституції, однак поширення бідності стало перепороною для подальшого демократичного розвитку країни.

Власне, на цьому періоді і сфокусоване дослідження. Подана в подальших розділах періодизація розвитку корпоративних структур ґрунтується саме на цій масштабній періодизації модернізаційних процесів. Такий макропогляд дає розуміння, що виникнення ФПГ відбувалося не на порожньому місці та, більше того, було результатом різноспрямованих суспільних процесів, які розпочались багато років тому (особливо це стосується відносин на лініях «капітал – держава» і «капітал – суспільство»). Відповідно, виправ-

лення негативних проявів у розвитку ФПГ і вироблення практичних рекомендацій для цього потребує врахування тенденцій, більш тривалих, ніж останні 20 років¹.

Отже, теоретичні засади дослідження скомпоновані з трьох великих блоків:

- евристичні завдання вирішуються за рахунок застосування позитивістської методології та теорії корпоративного управління;
- епістемологічні завдання – за рахунок теорій, розроблених у рамках «Science and Technology Studies», і прагматичної школи в політичній науці;
- світоглядні (філософсько-історичні) завдання – за рахунок теорії модернізації.

Застосування першого блоку дозволяє віднайти новий фактичний матеріал про виникнення та розвиток вітчизняних фінансово-промислових груп, а також провести його первинну систематизацію, завдяки якій ці факти в подальшому можна досліджувати як для визначення логіки розвитку, так і для вироблення практичних рекомендацій.

Застосування другого блоку дає нову інтерпретацію системи взаємовідносин ФПГ зі своїми ключовими зацікавленими групами – власниками, державою, суспільством. Запропонована акторно-мережева модель взаємодії ФПГ і суспільства викриває фундаментальні пробіли в роботі бізнес-структур, показує причини їх нега-

¹ Більш докладно про застосування гносеологічного потенціалу теорії модернізації для української історії див.: Головка В. Поняття «модернізація» як інструмент історичного пізнання // Проблеми історії України. Факти, судження, пошуки. – К., 2003. – Вип. 8; Зеленько Г. «Навздогінна модернізація»: досвід Польщі та України. – К., 2003; Головка В. Модернізація як метанарратив української історії // Проблеми історії України: факти, судження, пошуки. – К., 2004. – Вип. 9; Головка В. Критика теорії модернізації в західній гуманітарній думці // Проблеми історії України: факти, судження, пошуки. – К., 2004. – Вип. 11.

тивного сприйняття в суспільстві та водночас дає розуміння напрямів розвитку стратегічних комунікацій. Інтелектуальну підтримку цій моделі надає й застосування концепту «баланс інтересів», розробленого прагматичною школою «політичного прагматизму».

Третій блок вбудовує отримані знання в загальну картину світу, вписує їх у загальноукраїнський історичний процес і тим самим створює передумови для виходу на більш широкі історичні узагальнення та корекції суспільних історичної пам'яті й досвіду.

РОЗДІЛ 3

СТАН ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В 1991–2011 РР.

КРИЗА В МЕТАЛУРГІЇ В ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ 1990-Х РР.

ІДЕОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Підвалини для негативних явищ в українській металургії, які повністю проявилися в першій половині 1990-х рр., закладалися ще за радянських часів. Галузь не була пріоритетною для союзного центру, який віддавав перевагу розвитку підгалузей військово-промислового комплексу, відповідно, їхнім інтересам підпорядковувалися пріоритети розвитку гірничо-металургійного комплексу. При цьому республіканські органи влади не тільки мали доволі слабкий вплив на визначення стратегії розвитку галузей важкої промисловості та економіки в цілому, але й були досить обмеженими у вирішенні їхніх поточних проблем, зокрема й через фундаментальні недоліки управління плановою економікою. Ось як перший секретар ЦК КПУ (1963–1972 рр.) П. Шелест описував ситуацію із забезпеченням українських металургійних заводів металом для поточних ремонтів та її обговорення в Політбюро ЦК КПРС у 1965 р.: «Ми довгий час зверталися до Держплану, щоб нам виділи 10–15 тисяч тонн металу для ремонту обладнання

цехів металургійних заводів. Не виділяють – пишуть держпланівські чиновники, що нема. Тоді ми з І. П. Казанцем, головою Ради Міністрів України, крутили-крутили і вирішили так: давай дамо директорам підприємств, міністрові чорної металургії УРСР завдання – нехай усе те, що вони виробляють понад план, візьмуть собі. Точніше, ми владою уряду України віддамо їм той надлишок для ремонту цехів. Так і зробили. І це Шелепін назвав місництвом, розбазарюванням державного майна. Я знову обурився і відповів, що це не місництво, а розумна господарська ініціатива – адже металурги все робили понад план. Ми ж із Казанцем собі тої криці не взяли для будівництва дач, лімузинів тощо. Україна дає понад 52 відсотки всього металу країни, а сама не має чим ремонтувати ковші, що лопнули, секції батарей, які прогоріли. Металургам бракує металу. Це ж соромно! А крім того, і небезпечно – а як аварія, як зупиниться виробництво? З кого питають – з держпланівського столоначальника чи з нас?»¹

Особливу увагу варто звернути на те, що за останні 15 років існування СРСР в українську металургію не інвестувалися й не планувалося інвестувати великі кошти. Л. Кравчук згадував такі слова першого секретаря КПУ В. Щербицького: «Послухайте, ми заробляємо на українській металургії мільярди рублів, але для модернізації виробництва – не отримуємо ані копійки. Усе віддають в Челябінськ, Сибір і так далі. А у нас зношене обладнання на 80 %. Як жити далі?»² Проте подібна ситуація була властива й іншим галузям республіканської економіки. Той же Л. Кравчук згадував ще один епізод, пов'язаний з В. Щербицьким, що наочно демонструє, як визначалися й планувалися економічні показники в СРСР: «650 тисяч тонн м'яса Україна щорічно віддавала центру. Уся Радянська армія споживала українське м'ясо. Нам залишали кістки, а

¹ Інтерв'ю П. Шелеста журналу «Київ» // Петро Шелест: «Справжній суд історії ще попереду». Спогади, щоденники, документи, матеріали. – К., 2003. – С. 654–655.

² Кипиани В., Федорин В. «Щербицкий сказал – какой дурак придумал слово перестройка?..» (інтерв'ю с Л. Кравчуком) // Историческая правда. – 10.09.2011.

м'ясо забирали... Одного разу Володимир Васильович приїхав з Москви і розповідає, що Політбюро вимагає заготовити вже 700 тисяч тонн: "Я сказав, що вам доведеться порізати мене на м'ясо"»¹. Такі приклади підтверджують, що частина української номенклатури ще за часів Радянського Союзу була налаштована якщо не на економічну автаркію, то на широку економічну автономію. Відповідно, з середини 1980-х рр. ці умонастрої тільки посилювалися й багато в чому визначили характер процесів, які мали місце в наступному десятилітті.

На початку 1990-х рр. економічна політика України де-факто базувалася на ідеології економічної автаркії, що сприймалась як обов'язкова умова політичного суверенітету. Так, голова Ради Міністрів України (1990–1992 рр.) В. Фокін згадував: «Україна була адміністративною одиницею в загальній системі Радянського Союзу... У ній існувала досить детально продумана система розподілу ресурсів,.. функцій і відповідальності... Коли СРСР існував, це було правильним. Це диктувалося бажанням досягти... оптимізації... Коли Україна стала незалежною, тоді першою справою, яку ми мали зробити, було... вирішити, що необхідно для української економіки. Чи потрібна нам металургія? Скільки металу необхідно для задоволення наших потреб,.. скільки нам видобувати вугілля? Скільки? Яких машинобудівних галузей ми потребуємо? Що робити із сільським господарством? Отже, нам було потрібно створити базу, яка була б оптимальною для потреб України»².

Прихильникам економічної автаркії доводилося вести боротьбу з різними формами інтеграційних поглядів, прихильники яких уважали за необхідне зберегти найтісніші господарські зв'язки з колишніми радянськими республіками (різниця між поглядами була лише в тому, якими мають бути темпи та глибина відновлення радянських господарських зв'язків). Ситуація, коли держава зберігала

¹ Там само.

² Цит. за: Goldsmith B. Economic Liberalism and Security Preferences... – P. 421.

контроль, субсидувала великі підприємства та одночасно намагалася обмежити зв'язки з пострадянськими республіками, руйнувала і державні фінанси, і самий промисловий потенціал. Слід звернути увагу, що впливові політичні сили, спрямовані на якнайшвидшу інтеграцію української економіки у світову в країні на той час не існували.

Із середини 1990-х рр. спостерігалися спроби подолати суперечність між економічною автаркією та пострадянським інтегралізмом: усе більшого впливу набували прагматичні погляди в політичному керівництві України, яке, хоча й виступало за автаркію в економіці, однак розуміло необхідність збереження традиційних господарських зв'язків при одночасному нарощуванні експортного потенціалу та пошуку власної ніші в міжнародному поділі праці. Американський дослідник К. Дарден пов'язує цей поворот в українській політиці з призначенням на посаду прем'єр-міністра Є. Марчука (1995–1996 рр.), чия програма реформ передбачала таке:

- національний контроль за промисловістю, недопущення її приватизації іноземцями;
- імпортозаміщення;
- обмеження експорту сировини;
- формування замкнутих виробничих циклів у рамках підтримуваних державою монополій;
- посилення державного контролю за валютним обігом¹.

Для досліджуваної теми найбільш важливо вказати, що саме така ідеологія створювала сприятливе середовище для розвитку національного великого капіталу.

СТАН МЕТАЛУРГІЇ НА МЕЖІ 1980–1990-Х РР.

У кінці 1980-х рр. задекларована союзним центром економічна реформа провалилася. Історик М. Плющ зазначав, що «вже на середину 1987 р. в республіці виявилися значні труднощі у здійс-

¹ Darden K. Economic Liberalism and Its Rivals... – P. 172.

ненні економічної реформи. Як відзначали учасники липневого (1987 р.) пленуму ЦК КПУ, керівники підприємств, слабо підготовлені до роботи у нових умовах, проявляли невміння, відомчий підхід, робітничі колективи не були готові до господарювання в нових умовах. Виявилися значні прорахунки в організації праці і виробництва. Досвід перебудови виявив реально існуючі суперечності в інтересах різних груп населення, колективів, відомств і організацій... Виявилось, що значна частина промислових підприємств республіки через збитковість і низьку рентабельність не мала економічних умов для переходу на повний госпрозрахунок і самофінансування»¹. З перебудовою в гірничо-металургійному комплексі республіки державні інвестиційні пріоритети не змінилися. Основні кошти (майже 30 %) спрямовувалися в машинобудування, а в металургію йшло 9,9 % (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Розподіл інвестицій за галузями промисловості в 1990 р.

<i>Галузь</i>	<i>%</i>
Машинобудування	29,3
Вугільна промисловість	14,1
Харчова промисловість	10,4
Металургія	9,9
Електроенергетика	8,3
Нафтогазова промисловість	8,2
Інші	19,8
Усього	100,0

Джерело: Статистичні органи України²

При цьому вкладені в машинобудування інвестиції не давали очікуваного ефекту ані в самій галузі, ані в суміжних секторах, лише посилюючи інфляційні процеси в країні. Слід звернути увагу на

¹ Плющ М. Перебудовні процеси в економіці України // Перебудова: задум і результати в Україні (до 10-річчя проголошення курсу на реформи) : матеріали науково-теоретичного семінару. – К., 1996. – С. 20.

² Цит. за: Перевооружение черной металлургии Украины. Отчет по диагностике состояния отрасли (июнь 1997). – С. 175.

оцінку М. Плюща: «Як відомо, з ініціативи М. Горбачова було вирішено виправляти становище, починаючи з машинобудівного комплексу. В його галузі спрямовувалися значні кошти. Збільшувалися інвестиції й у розвиток машинобудування України. Але процес не пішов. Причин виявилось багато. Відсутня була чітка система вибору пріоритетних напрямків досліджень, не зжитий монополізм із властивими йому наслідками застою, зажиму нового, панування бюрократичних структур. Виявилися упущення в конверсії науково-технічного потенціалу оборонної промисловості, кадровій політиці тощо»¹.

Від 1990 р. спостерігалось падіння економічних показників у республіканській металургії, а з розвалом СРСР негативні тенденції тільки посилювалися. Проте в перші роки незалежності ситуація в ГМК була дещо кращою, ніж в інших галузях. Так, у травні 1992 р. на нараді керівників великих підприємств України прем'єр-міністр В. Фокін наводив дані: якщо в середньому по країні спад становив 19 %, то в металургії, а також у вугільній галузі – 9 %².

Однак у подальшому загальноекономічний спад усе більше впливав на ГМК. У результаті виплавка сталі на провідних металургійних підприємствах України знизилася з 49016 тис. тонн у 1989 р. до 22115 тис. тонн у 1996 р., тобто на 45 %. Загальний обсяг продажів упав на 55 %: з 39,0 млн тонн у 1988 р. до 16,9 млн тонн у 1996 р.³

Обсяг інвестицій у промисловість у 1995 р. склав 30 % від рівня 1990 р. (див. табл. 2). Проте відбулися кардинальні структурні зміни в розподілі інвестицій: машинобудування опинилося на інвестиційному дні (1,6 % від загальних промислових інвестицій 1990 р.), тоді як металургія перемістилася на друге місце (5,6 %), поступившись лише субсидованій під тиском небезпеки соціального вибуху вугільній промисловості (6,8 %).

¹ Там само. – С. 21–22.

² Антонов В. На переднем крае борьбы с кризисом // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи. Воспоминания современников. – К., 2011. – С. 249.

³ Там само. – С. 35.

Таблиця 2 – Розподіл інвестицій за галузями промисловості в 1995 р.

Галузь	% від рівня 1990 р.
Вугільна промисловість	6,8
Металургія	5,6
Електроенергетика	4,9
Харчова промисловість	3,6
Нафтогазова промисловість	3,5
Машинобудування	1,6
Інші	4,0
Усього від рівня 1990 р.	30,0

Джерело: Статистичні органи України¹

Збільшення відносної частки інвестиційних показників зовсім не означало, що поліпшився стан металургії – навпаки, він стрімко погіршувався. Водночас загострювалися старі проблеми:

- технологічна відсталість виробництва;
- висока енерго- та матеріаловитратність;
- низька якість сировинного забезпечення.

До цього переліку додалися й нові проблеми, викликані загальноекономічним спадом та форсованим переходом від планової до ринкової економіки:

- недозавантаженість виробничих потужностей;
- бартеризація та вимивання обігових коштів;
- криміналізація господарських відносин.

Про системну кризу в галузі до того, як у неї повномасштабно прийшов приватний капітал, свідчить цілий комплекс документів і виступів керівників підприємств та профільних міністерств і відомств. Особливу увагу привертають промови керівників міністерства промислової політики, а також системний документ «Переозброєння чорної металургії України. Звіт щодо діагностики стану галузі»².

¹ Там само. – С. 175.

² Перевооружение черной металлургии Украины. Отчет по диагностике состояния отрасли (июнь 1997). – 205 с. Этот документ з авторського архіва був підготовлений для Міністерства промислової політики України в червні 1997 р. фахівцями французької консалтингової компанії Sofres-Conseil (в рамках проекту технічної допомоги з боку Євросоюзу, TACIS-Україна).

Технологічна відсталість, енерговитратність, недоліки сировинного забезпечення

Близько 50 % сталі у 1996 р. в Україні виплавлялося найбільш енерговитратним способом – мартенівським, 45 % – конвертерним і тільки 5 % складала електросталь. За показниками матеріало- та енергоємності українські підприємства суттєво програвали конкурентам з далекого зарубіжжя. За висновками експертів Sofres-Conseil, витрати українських металургів порівняно з європейськими були на 1,117 млрд дол. вищими (див табл. 3) – і це в цінах середини 1990-х рр. Для порівняння – у 1997 р. доходна частина державного бюджету України складала приблизно 14 млрд дол.¹

**Таблиця 3 – Економічність виробництва сталі в Україні та Європі
(у середині 1990-х рр.)**

	В Україні		У середньому по Європі		Різниця, млн дол. США
	Виробництво, млн тонн	Ціна, дол. США/тонна	Виробництво, млн тонн	Ціна, дол. США/тонна	
Чавун	17,5	150	12,8	150	700
Сталь	22,1	180	19,2	180	522
Металобрухт	3,5	85	3,5	115	-105

Джерело: Sofres-Conseil²

З 12-ти найбільших металургійних заводів тільки два – «Азов-сталь» і «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» – станом на середину 1990-х рр. були відносно сучасними підприємствами. Однак при цьому європейські експерти зазначали: «Навіть на тому обладнанні, яке відноситься до сучасного, не використовуються новітні технології, освоєні конкурентами: роликова правка на прокатних станах, комбінована продувка в киснево-конвертерному процесі, вдування вугільного пилу в доменні печі тощо. На кожній виробничій стадії не вистачає автоматизації процесів та вимірю-

¹ Дані Державного комітету статистики. – http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ_2005/fin/fin_ric/fin_u/2003.html

² Там само. – С. 49.

вання. Це відбивається на перевитратах металу, чіткості виробничого процесу та якості продукції. Тут можливі серйозні вдосконалення за умови, що будуть здійснені достатні капіталовкладення»¹.

Через недозавантаження потужностей у металургів спостерігався й високий рівень питомого споживання електроенергії, вартість якої була майже вдвічі вищою за російську, хоча й майже вдвічі нижчою, ніж, наприклад, у Німеччині (див. табл. 4). Витрати на електроенергію становили 36,87 дол. на тонну металопродукції.

**Таблиця 4 – Ціна на електроенергію для промисловості
(1996 р., дол/МВт·рік)**

Росія	Україна	Франція	Німеччина	США
14,4	33,6	40,0	60,0	55,0

Джерело: Sofres-Conseil

У середині 1990-х рр. ГМК України вперше в історії незалежності стикнувся з проблемою різкого підвищення цін на природний газ. Так, у 1995 р. ціна зросла з 11,2 до 70,2 дол. за 1000 м³, а наступного року – ще на 10 %, до 78,9 дол.

Європейські експерти вважали, що серед причин скорочення виробництва в українській чорній металургії домінувала проблема незадовільної якості сировини – залізної руди та коксу (власне, не вирішена й досі), адже конкурентоздатна ціна в металургії формується саме на перших стадіях виробничого циклу². Водночас, як це не парадоксально, при низькій якості сировини її ціна була сумірною зі світовими. Так, сировина для агломерату на міжнародному ринку коштувала 25–40 дол. за тонну залежно від якості, а в Україні – 20–24 дол. (окатиші – 30–38 дол.). Тонна коксівного вугілля в Україні коштувала 85–90 дол. проти 110 дол. на міжнародних ринках.

Вміст заліза в рудах Кривбасу – основного джерела сировини для металургії України – складав близько 30 %, отже, вони потре-

¹ Перевооружение черной металлургии Украины... – С. 17.

² Там само. – С. 94.

бували збагачення. Наприклад, у США подібні руди не використовувалися через велику витратність доведення їх до необхідних кондицій. Європейські експерти вважали, що доцільніше було б створити нові підприємства, ніж перебудовувати існуючі гірничозбагачувальні комбінати, і загалом доходили висновку: «В існуючій ситуації Криворізький басейн міг би задовольняти потреби чорної металургії України в залізовмісній сировині. На жаль, усі діючі установки збагачування, огрудкування та агломерації застаріли й не можуть забезпечити доменні печі сировиною потрібної якості. Заміна усіх установок нереальна, оскільки вимагає великих інвестицій. Пріоритет варто віддати сучасним фабрикам огрудкування, й обмежені вкладення спрямувати на покращення умов роботи існуючих аглофабрик»¹.

У питанні коксу, крім хімічного складника (низька якість коксівного вугілля спричиняла незадовільні хімічні та механічні характеристики коксу), були й управлінські та структурні бар'єри. Коксохімічні заводи в середині 1990-х рр. підпорядковувалися Міністерству енергетики, а не Міністерству промисловості. Відповідно, керівництво заводів турбувало не стільки поліпшення характеристик власної продукції для металургії, скільки нарощування виробництва газу (побічний продукт, який виникає при коксуванні) – сировини для суміжних галузей.

Вітчизняні експерти також указували на проблеми з коксівним вугіллям і коксом. Так, в аналітичних висновках Міжвідомчої аналітично-консультативної ради з питань розвитку продуктивних сил і виробничих відносин під керівництвом І. Юхновського йшлося: «Уважне вивчення структури вугільних пластів Донбасу викликає сумніви в їхній спроможності забезпечити коксохімію необхідною кількістю коксівного вугілля». І далі йшла цілком дипломатична фраза: «На порядку денному стоїть питання технології видобування й рентабельної експлуатації пластів малої потужності (до 80 см) у

¹ Там само. – С. 92.

Донбасі та Львівсько-Волинському басейні, таких пластів там переважна частина»¹. Іншими словами, значна частина виробничих потужностей мала б виводитися з експлуатації. Крім того, указувалося на системні махінації при поставках коксівного вугілля: під час його перевірки «Українським вуглехімічним інститутом» виявлено, що третина всього проданого коксохімічним заводам вугілля не відповідала марочному складу². У результаті обладнання заводів завчасно виходило з ладу, тобто погіршувався і без того низький технічний стан, а також збільшувалася собівартість продукції.

Однак ліки від цих негараздів в українських експертів були лише одні – посилення державного втручання в розвиток підгалузі. Так, на думку комісії І. Юхновського, необхідно було ввести державне регулювання цін на коксівне вугілля, створити державну службу експертизи вугілля та шихти, запровадити державний контроль за накопиченням коштів для технічного переозброєння заводів, наростити інвестиції (очевидно, державні або під державні гарантії) в добудову державних шахт тощо³. І все це – без урахування витрат на соціальну сферу в разі закриття шахт.

Недозавантаження виробничих потужностей і фінансові негаразди

Через глибоке падіння економіки України та пострадянських республік, в умовах, коли налагодження поставок у далеке зарубіжжя вимагало досвіду та часу для формування нових взаємовигідних господарських зв'язків (чому мало сприяла стратегія державної промислової політики, спрямована або на економічну автаркію, або на пострадянський інтегралізм), підприємства ГМК України в середині 1990-х рр. працювали з неповним завантаженням виробничих потужностей. Так, у 1966 р. доменні печі використовувалися

¹ Коксохимия. Анализ. Рекомендации // Металл бюллетень. Украина. – 1998. – № 5. – С. 8.

² Там само. – С. 9.

³ Там само. – С. 11–12.

в середньому лише на 45 %, а з вироблених 17,5 млн тонн продукції, формально оцінюваних у 6,1 млрд грн, 50 % припадало на три підприємства, 80 % – на шість заводів.

Ситуацію погіршувало й те, що значна частина металопродукції реалізовувалася не за «живі» гроші, а за бартером. Зокрема при експорті у 2,3 млрд грн (офіційні дані за 1996 р.) бартер у середньому складав 22 %, а в деяких заводів його частка сягала 81 % від загального експорту. Фактично це означало, що доходи від торгівлі металом «осідали» за кордоном.

Слід також згадати й торгові бар'єри для української металопродукції – різноманітні обмеження (квоти, високі митні ставки тощо), уведені в Європейському Союзі, Канаді, Туреччині, Мексиці, Таїланді, Сполучених Штатах Америки. Разом з тим українські підприємства через недосвідченість і недалекоглядність часто самі йшли на відвертий ціновий демпінг, чим провокували захисні заходи в зарубіжних країнах. Показово, що в середині 1990-х рр. російський ринок залишався найбільшим покупцем української металопродукції, принаймні, згідно зі статистикою митних органів (див. табл. 5).

Таблиця 5 – Географія поставок заготовок і готової продукції провідними українськими метпідприємствами (1996 р.)

<i>Країна</i>	<i>Обсяги експорту, тис. тонн</i>	<i>Частка, %</i>
Росія	911	29,6
Китай	394	12,8
Таїланд	250	8,1
США	119	3,9
Туреччина	85	2,8
Усього вироблено	3077	100,0

Джерело: Митна статистика¹

На металургійних підприємствах підтримувався високий рівень зайнятості робочої сили: падіння виробництва не супроводжувалося скороченням трудових колективів (не кажучи вже про наявність на

¹ Перевооружение черной металлургии Украины... – С. 70.

балансах заводів соціальної сфери та непрофільних виробництв). Так, у 1992 р. в чорній металургії республіки працювали понад 522 тис. осіб, а в 1996 р. – 480 тис. (зниження склало менше 10 %).

Утім фахівці на той час не вбачали великої проблеми в надлишковій чисельності персоналу через низький рівень заробітної плати (4–5 % у структурі собівартості продукції). Відтак були два виходи: або курс на збільшення зарплат мав супроводжуватися масовими звільненнями робітників, або потрібно було зберігати низький рівень оплати праці.

У 1996 р. за українськими стандартами бухгалтерського обліку, які навіть станом на 2012 р. відрізняються від міжнародних, 5 із 12 провідних вітчизняних металургійних підприємств показували прибуткову діяльність. Однак при застосуванні міжнародних стандартів бухгалтерського обліку всі підприємства виявлялися збитковими. До речі, саме такі дрібниці й визначають, наскільки сприятливим є інвестиційний клімат в країні: необхідність вести подвійну бухгалтерію означає виокремлення додаткових спеціалістів і грошей на них, фактично ж це ставало й досі залишається «додатковим податком» на іноземний капітал і вітчизняні компанії, які залучають кошти на міжнародному фінансовому ринку.

Експерти звертали увагу на низький рівень амортизаційних відрахувань, який не давав можливості навіть частково проводити модернізацію обладнання та становив 2–3 % від товарообігу при тому, що показник менше 5 % вважається стагнацією. Утім проблеми становила не тільки відсутність ресурсів для розвитку – навіть коли вони знаходилися, виникали нові труднощі – зокрема справжні цілі їх застосування, особливо на державних підприємствах. Ось як ця ситуація була описана в спогадах В. Пустовойтенка з часів його прем'єрства: «За кілька років підприємства правдами і неправдами нахапалися іноземних кредитів під гарантії уряду... А повертати кредити, як виявилось, вже не було чим. Як казав перший заступник міністра фінансів Петро Германчук, тільки жити

добре почали – бац, гроші закінчилися! Я вдивлявся у списки боржників і просто обурювався. Серед бідаків ходив комбінат "Криво-ріжсталь", який взяв кредит на суму у 155 мільйонів німецьких марок. Лисичанський нафтопереробний завод, який напозичався на 150 мільйонів німецьких марок. Був і Макіївський металургійний комбінат, і Харківський завод килимів, і корпорація "Земля і люди". Не знаю, як вони там господарювали, але погашення боргів за кредити зрештою лягло на державний бюджет»¹.

ЕКСЦЕСИ «ДИКОГО КАПІТАЛІЗМУ»

Форсований перехід до ринкових відносин за умов неефективності новостворених державних інституцій супроводжувався корупцією, появою тіньових структур в галузі та непрозорістю її роботи в цілому. Зокрема, іноземні експерти констатували, що державна статистика не могла відповісти, куди йшли майже 50 % експорту металопродукції. Ще більше їх дивувала ситуація, коли українські митні органи фіксували тільки близько 30 % від обсягу експорту, який реєструвала українська ж статистична служба (причому останній, на думку експертів, також був заниженим)². Іншим прикладом було те, що до 1996 р. українська митниця не фіксувала жодних поставок товстого листа з України до США, тоді як американська сторона фіксувала неухильне зростання продажів цієї продукції на своєму ринку. Причому, коли у 1996 р. українські митники нарешті «побачили» поставки 110 тис. тонн (див. табл. 6), це все одно складало майже $\frac{1}{6}$ від даних Департаменту торгівлі США (640 тис. тонн). У вартісному вимірі різниця становила понад 170 млн дол. (внутрішньоукраїнська ціна на товстий лист у 1996 р. становила 327 дол. за тунну), а всього незареєстрований експорт до США тільки товстого листа за 5 років можна оцінити в майже півмільярда американських доларів.

¹ Пустовойтенко В. Сьома вершина. – К., 2007. – С. 240.

² Перевооружение черной металлургии Украины... – С. 70.

Таблиця 6 – Різниця даних американської й української статистики щодо експорту металопродукції з України в США

	1992	1993	1994	1995	1996
США, тис. тонн	14	117	296	506	640
Україна, тис. тонн	0	0	0	0	110
Вартість різниці в цінах 1996 р., млн дол.*	4,5	38,2	96,7	165,4	173,3

Джерело: Sofres-Conseil¹

** Розрахунки автора, ціна тонни товстого листа в 1996 р. становила 327 дол.*

Експерти також згадували збільшення на внутрішньому ринку в 1995–1996 рр. частки торговців, які здійснювали незареєстрований експорт. При цьому вони обережно вказали: «Підприємства не можуть мати гарний вигляд на ринку, поки значна частка їхніх продажів здійснюється через посередників»². Іншими словами, європейці прозоро натякнули, що без вивільнення підприємств з-під контролю тіньових структур про розвиток галузі говорити марно. До того ж констатовалося, що більшість металовиробів продавалися за ціною, нижчою за собівартість.

І хоча експерти відзначали: середня вартість української металопродукції була набагато меншою, ніж у європейських аналогів, вони явно недооцінювали масштаб тіньових схем, зокрема із заниженням вартості експортованої продукції, пояснюючи це переважно кращою якістю європейської продукції. Це приводило до парадоксальної із зовнішнього погляду ситуації, коли внутрішні українські ціни на металопродукцію були суттєво вищими, ніж експортні (див. табл. 7).

Якщо питання упорядкування внутрішнього ринку та дотримання законності при експорті металопродукції могли бути потенційно вирішеними, і за декілька років це відбулося, то змінити ситуацію з технологічними відставанням галузі українська влада на той час не була здатна в принципі.

¹ Там само. – С. 72.

² Там само. – С. 51.

Таблиця 7 – Вартість української металопродукції порівняно з європейськими цінами (дол., 1996 р.)

	<i>Внутрішні ціни (середні)</i>	<i>Експортні ціни</i>	<i>Ціновий діапазон на ринку ЄС</i>
Чавун в чушках	169	93	160
Заготовка	126	н\д	210–240
Рейки	274	175	430–450
Крупний та дрібний сорт	276	н\д	430–450
Товстий лист	327		320–350
Блюмси	н\д	240	200

Джерело: на основі даних Sofres-Conseil, зібраних зі звітів заводів, та Metal Bulletin

Згідно із заявленими державними планами, на модернізацію ГМК мали бути спрямованими 29,5 млн дол., але освоєними з них до 2000 р. – тільки 10,6 млн дол. Таким чином, переозброєння галузі повинне було відбуватися за рахунок самофінансування. Європейські експерти вирахували, що українська металургія потребувала б 600 млн дол. (за аналогією до Японії, яка в період високої інвестиційної активності вкладала в модернізацію своїх металургійних підприємств приблизно 30 дол. на тону металопродукції)¹, без урахування витрат на «національні особливості» інвестиційного клімату в Україні 1990-тих рр.

Проте саме металургії – першій серед інших галузей української промисловості – удалося припинити падіння виробництва. За підсумками 1997 р. спад склав лише 0,1 %, а в першому півріччі 1998 р. ГМК показав позитивну динаміку, і лише світова фінансова криза в другому півріччі знову загальмувала його розвиток. При цьому, як це не парадоксально звучить, коли в першому кварталі 1998 р. виробництво металопродукції виросло на 10 %, урядовці рекомендували підприємствам зменшити обсяги виробництва. Так, на думку тогочасного заступника міністра промислової політики В. Терещенка, «постійне зростання виробництва в умовах обмеженого збуту де-

¹ Там само. – С. 176.

стабілізує цінову кон'юнктуру»¹. Крім того, загострювалася проблема забезпечення сировиною: автономізовані підприємства різних підгалузей ГМК не могли координувати свої виробничі плани, держава цього вже теж робити не могла (ані ідеологічно, ані фактично), а нові корпоративні структури тільки народжувалися.

Таким чином, можна зробити висновок, що майже до кінця 1990-х рр. металургія була занепадаючою галуззю з неясними перспективами розвитку. Держава не мала ресурсів для розвитку ГМК, і мізерні заплановані обсяги інвестицій були красномовним свідченням цього. Для іноземних (справжніх, а не «кіпрських») інвесторів українські метпідприємства були малоцікавими через їхню технологічну відсталість і поганий фінансовий стан, не кажучи вже про ризиковані умови господарювання. Місцевих інвесторів, які щойно з'явилися, виробнича сфера теж не вабила, оскільки були інші сфери економіки, зокрема посередницька діяльність, які швидко приносили надприбутки. Позитивним стало поступове розширення присутності ГМК України на міжнародних ринках, однак незавершеність приватизації та непрозорість економічних процесів за відсутності державного впливу робили безглуздими будь-які довгострокові плани розвитку.

¹ Минпромполитики пытается воспрепятствовать росту производства металлургической продукции // Металл бюллетень. Украина. – 1998. – № 3. – С. 54.

АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ В МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ

ІДЕОЛОГІЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ

Навіть побіжний огляд економічної політики декількох українських урядів 1990-х рр. засвідчує вторинність тодішніх реформ. Їх здійснювали, зазвичай, під тиском обставин або міжнародних фінансових інституцій, часто за російськими лекалами, без належного врахування місцевої специфіки. Але винятком став «економічний експеримент у ГМК», ініційований урядом В. Пустовойтенка.

До речі, у фаховій літературі роль цього уряду в стабілізації економіки недооцінена: він працював у період між надто політизованими кабінетами П. Лазаренка та В. Юценка, не привертаючи до себе уваги політичними скандалами, робив багато «чорної», невдячної роботи. Наприклад, можна згадати боротьбу за встановлення цін на внутрішньому ринку винятково в національній валюті, завдяки чому оптові ціни на різні види металопродукції знизилися (на 3,2–14,7 % залежно від сортаменту), введення на 6 місяців декларування цін на продукцію підприємств-монополістів ГМК, що допомогло приборкати їх необґрунтоване підвищення, заходи із розв'язання боргових вузлів між металургами й енергетиками тощо.

Цікаво, що сам В. Пустовойтенко у спогадах приділив «економічному експерименту в ГМК» менше сторінки, пояснюючи його ідеологію так: «У середині 90-х галузь <металургійна – В. Г.> не розвивалася, хоча і посідала вагоме місце у структурі економіки, за нею було тоді 22–24 % у структурі ВВП. А це майже "блокуючий" пакет акцій, який має чималий вплив на загальну ситуацію. Залишати без уваги проблеми галузі могли тільки ті, хто не ладив з розрахунками і нехтував її перспективами. Тому ми провели експеримент у гірничо-металургійному комплексі, створені сприятливі умови послужили непоганим стимулом для її перетворення на більш су-

часну та потужну... Ми розраховували на те, що металургійна галузь потягне за собою розвиток інших галузей економіки»¹.

Дійсно, коли українська економіка стабілізувалася, точніше, досягла найнижчої точки падіння, у середовищі політичних та бізнесових еліт країни розгорнулися палкі дискусії про те, які галузі мають стати «локомотивами зростання». Пріоритетними традиційно за радянською інерцією називали ракетобудування, суднобудування, автомобілебудування, авіабудування чи танкобудування (останнє згадувалося завдяки єдиному великому контракту на постачання бронетехніки Пакистану). Однак усі вони були тісно зав'язані на державному секторі економіки (за винятком хіба що автомобілебудування), тоді як держава не могла забезпечити належне інвестування й управління промисловістю, хоча час від часу і надавала субсидії та податкові пільги, які навіть косметичними заходами можна було назвати з великою натяжкою. Крім того, продукція названих галузей тоді вкрай важко знаходила збут як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

З ретроспективного погляду можна вважати успіхом тимчасове відкладання в кінці 1990-х рр. «високотехнологічних ілюзій» у державній стратегії та перемогу прагматичного підходу, коли основний пріоритет у промисловій політиці був наданий експорторієнтованим (реально, а не потенційно) галузям, і насамперед гірничо-металургійному комплексу. Ця теза не означає, що слід розвивати сировинні галузі за рахунок високотехнологічних, але обставини вимагали реального бачення. Наразі сприяння розвитку ГМК мало зрештою і позитивно вплинути на розвиток економіки загалом, і наповнити державну скарбницю, з якої вже можна було б інвестувати в інші пріоритети (хоча, як показала історія 2000-х рр., головним пріоритетом стали не високі технології, а банальний соціальний популізм). Роль експорту металопродукції для України була такою ж, як експорт нафти й газу для тогочасної російської економіки.

¹ Пустовойтенко В. Сьома вершина... – С. 244.

У середині 1990-х рр. теза, що металургійна галузь здатна стати локомотивом економіки, сприймалася б як занадто оптимістична. Так, генеральний директор виробничо-господарського об'єднання «Укрметалургпром» В. Харахулах констатував наприкінці 1998 р.: «За нинішнього розподілу металопродукції – це катастрофа не тільки для гірничо-металургійного комплексу, але й для усього народного господарства України, експортувати в подальшому таку кількість металу не дозволить технологічний стан наших підприємств, а перспективи внутрішнього ринку взагалі незрозумілі»¹. У цьому контексті слід звернути увагу на формулювання завдань економічного експерименту, здійснене одним з його головних ідеологів і лобістів народним депутатом В. Гуровим: «За нестачі власних ресурсів подолати кризові явища в забезпеченні металургійного виробництва енергоносіями й одночасно реформувати галузь на принципово інших економічних засадах»².

До 1999 р. час від часу практикувалися прямі субсидії окремим підприємствам (у результаті «індивідуального лобіювання»), але довгострокового ефекту ці заходи не мали, оскільки не викликали кардинальних змін на краще. Найбільш суттєвим кроком у цьому напрямі стала постанова Верховної Ради від 6 жовтня 1998 р. «Про заходи щодо подолання кризового стану в гірничо-металургійному комплексі України». Документ містив ряд рекомендацій Кабміну та Нацбанку з коригування нормативів відрахувань метпідприємств до різноманітних бюджетних фондів, дещо лібералізував валютне та митне регулювання для підприємств галузі, давав можливість диференціювати тарифи на енергоносії, більш чітко визначав зобов'язання підприємств залізничного транспорту, які займалися вантажними перевезеннями в інтересах ГМК тощо. Крім того, керівникам підприємств дозволялося першочергово спрямовувати кошти на погашення заборгованості із заробітної плати та з платежів до Пен-

¹ Україне некуда девать металл // Металл бюллетень. Украина. – 1998. – № 12. – С. 3.

² Металлоснабжение и сбыт. – 2005. – № 7–8. – С. 126.

сійного фонду. Утім, оскільки постанова носила переважно рекомендаційний характер, органи виконавчої влади користувалися нею в ручному режимі, а деякі положення застосовувалися точково до окремих підприємств. У результаті системного поліпшення стану галузі не сталося. Так, через дев'ять місяців після прийняття постанови заступник міністра промислової політики С. Грищенко (на час представлення парламенту законопроекту про економічний експеримент) констатував такі наслідки: «Сьогодні ми бачимо зростання обсягів виробництва у більшості підгалузей металургійного комплексу. Але, на жаль, бачимо й зворотне. Бачимо, що зростання обсягів виробництва не супроводжується покращенням фінансово-економічного стану підприємств, і коло це може неухильно знижуватися»¹. Крім того, посадовець наводив такі показники роботи галузі: нестача обігових коштів станом на 01.07.1999 становила 6,4 млрд грн, темпи зростання їх дефіциту – 660–670 млн грн за квартал, дебіторська заборгованість підприємств сягала 6 млрд грн, кредиторська – понад 15 млрд грн, зношеність основних фондів складала 56 %, при цьому амортизаційних відрахувань (3,7 %) не вистачало навіть для покриття витрат на поточні та капітальні ремонти².

З огляду на вищесказане, досить виправданим став підхід, коли створювалися умови не для окремого заводу, а для виходу з кризи галузі загалом. Він, схоже, одержав підтримку й у бізнес-колах, які пов'язували своє майбутнє з роботою в металургії. Крім того, тут збіглися інтереси як «червоних директорів», так і нових підприємців. Якими методами ділові кола забезпечили політичну підтримку експерименту та якими при цьому були канали лобювання – усе це потребує окремого дослідження. Принаймні очевидно, що цей законопроект пройшов досить складний процес попереднього узгодження. Так, згідно з постановою Верховної Ради від 6 жовтня 1998 р. законопроект мав бути розроблений та поданий

¹ Стенограма виступу С. Грищенко на 83-му засіданні Верховної Ради України 3-го скликання, 2.07.1999. – http://static.rada.gov.ua/zakon/skl3/BUL33/020799_83.htm.

² Там само.

Кабміном на розгляд протягом місяця. Той же С. Грищенко зауважував, що Мінпромполітики розраховував розпочати експеримент з 1 січня 1999 р., однак на перше читання в парламенті документ вийшов лише на початку липня 1999 р.

Так чи інакше, у Верховній Раді 3-го скликання до суто металургійних лобістів можна було віднести дев'ять народних депутатів (див. табл. 8). Судячи зі стенограми розглядів відповідного законопроекту в першому та другому читаннях, значних заперечень щодо нього в депутатського корпусу не було: народні обранці цікавилися переліком підприємств, на які розповсюджуватиметься експеримент, а також внесли пропозицію більш жорстко ставитися до дотримання норм закону приватизованими метпідприємствами. Загалом же законопроект у другому читанні підтримали 256 народних депутатів.

Таблиця 8 – Народні депутати Верховної Ради України 3-го скликання, які можуть бути віднесені до металургійного лобі

<i>Народний депутат</i>	<i>Підприємство або установа, з якою він пов'язаний</i>
Гуров В.	Екс-співробітник «Криворіжсталі»
Жеваго К.	Заступник голови ради «Полтавського ГЗК»
Кравченко М.	Генеральний директор асоціації «Укрвогнетрив»
Литюк А.	Екс-співробітник меткомбінату «Азовсталь»
Матвієнков С.	Заступник директора «ММК ім. Ілліча»
Пейгалайнен А.	Екс-співробітник «Харцизького трубного заводу»
Пінчук В.	Президент науково-виробничої інвестиційної групи «Інтерпайп»
Чукмасов С.	Екс-заступник директора «Дніпропетровського трубного заводу»
Янковський М.	Президент концерну «Стірол»

Джерело: біографічні дані на офіційному сайті Верховної Ради України

Підтримка державою певних галузей, зокрема металургії, не була винятковим явищем і в найбільш розвинутих ринкових економіках. Наприклад, у США для цього використовувалися цільові гранти, надання гарантій під кредити, прискорені темпи амортизації, безвідсоткові кредити, спеціальні тарифи на електроенергію, спе-

ціальні інфраструктурні гранти тощо. Однак такого системного підходу, застосованого в ході «економічного експерименту в ГМК» в Україні, світова практика не знала.

УМОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЕКСПЕРИМЕНТУ

Отже, режим найбільшого сприяння розвитку ГМК стартував 1 липня 1999 р. Верховна Рада, погодившись з аргументами уряду В. Пустовойтенка та металургійного лобі в самому парламенті, швидко (14 липня) прийняла закон «Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України», згідно з яким 64 підприємства й організації галузі отримували такі преференції:

- реструктуризація заборгованості за обов'язковими виплатами в бюджети всіх рівнів, а також пені та штрафів, що накопичилися на 01.07.1999;
- скорочення податку на прибуток з 30 до 9 % (з 2001 р. – до 15 %);
- зменшення ставки обов'язкового збору в державний інноваційний фонд на 50 %;
- звільнення від збору на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних шляхів загального користування;
- Державній податковій інспекції давалося право видачі для підприємств безвідсоткового податкового кредиту на строк до 36 місяців;
- нарешті 70 % від збору за забруднення навколишнього середовища підприємства могли залишати у себе за умови обов'язкового спрямування їх на природоохоронні заходи.

Фінансові ресурси, що вивільнялися за рахунок указаних преференцій, мали в обов'язковому порядку спрямовуватися винятково на поповнення обігових коштів. При цьому за підприємствами встановлювався жорсткий контроль, і у випадку нецільового використання коштів накладалися штрафні санкції.

Поточні платежі до бюджетів і спецфондів повинні були сплачуватися без затримки, інакше завод міг бути виключений зі списку підприємств, на які розповсюджувалися преференції. Щоправда, у реальності не всім підприємствам удавалося дотримуватися всього комплексу вимог (відповідно, деякі з них були виключені з експерименту).

У цілому, логіка експерименту була спрямована не тільки на фінансове оздоровлення, але й на запуск галузі в самостійне, без державної підтримки, функціонування. За підсумками 2000 р. зростання виробництва в ГМК склало 17 %. Безсумнівно, таким результатам сприяла вдала зовнішньоекономічна кон'юнктура, а також курсова політика (позитивний вплив мала девальвація національної валюти в 1998 р.). За даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, чистий прибуток у галузі виріс на 57,2 %, експорт – у 1,9 разу (зовнішні поставки частково виходили з «тіні»), рентабельність реалізованої продукції склала 26,3 %, частка бартерних операцій зменшилася з 36,1 % у 1999 р. до 11,1 % у 2000 р. Платежі в бюджети всіх рівнів виростили на 48,2 %, перерахування до Пенсійного фонду – на 52,2 %. Заборгованість із заробітної плати зменшилася удвічі. На чверть збільшилися витрати на технічну модернізацію виробництва. Дефіцит обігових коштів, подолання якого було однією з головних цілей експерименту, зменшився з 3,4 млрд грн на початку 2000 р. до 0,6 млрд грн на початку 2001 р.

Усе це спричинило поліпшення макроекономічних показників: 2000-ний став першим роком у незалежній Україні, коли була зафіксована позитивна динаміка валового внутрішнього продукту. При цьому розрахунки втрат і надходжень бюджетів усіх рівнів і Пенсійного фонду свідчать, що ГМК дотувався тільки в другому півріччі 1999 р., а в наступні два роки суттєво наростив свої платежі державі (див. табл. 9).

Таблиця 9 – Баланс втрат/надходжень бюджетів усіх рівнів і Пенсійного фонду від економічного експерименту в ГМК (др. пол. 1999 – 2001 рр.), млн грн

	3–4 кв. 1999 р.	2000	2001
Сплачено до бюджетів усіх рівнів	633,2	1979,9	1894,3
Сплачено до Пенсійного фонду	268	899,5	1095,5
Усього сплачено	901,2	2879,4	2989,8
Сума отриманих пільгових коштів	389,2	1658,1	616
Недоїмка по платежах до бюджетів усіх рівнів	377,8	190,5	35,1
Заборгованість перед Пенсійним фондом	309,1	429,8	105,1
Усього отримано (пільги плюс заборгованість)	1076,1	2278,4	756,2
Баланс	(174,9)	601,0	2233,6

Джерело: розраховано автором на основі даних «Розвиток сектора чорної металургії в Україні. Аналітичний огляд», 2004¹

Сумарно за два з половиною роки галузь виплатила на 2,6 млрд грн більше, ніж отримала. І це не враховуючи десятикратного зниження заборгованості із заробітної плати, поповнення обігових коштів і розширення обсягів капіталовкладень. Щодо останнього варто звернути уваги на різке зростання прямих іноземних інвестицій у галузь. Якщо на початок 1999 р. їхній обсяг оцінювався в 76,7 млн дол., то вже на початку 2000 р. сума сягнула 130,8 млн. А на початок 2001 р. і 2002 р. в секторі «металургія та оброблення металу» статистична служба фіксувала 166,9 млн дол. та 237,6 млн дол. відповідно². Очевидно, що це були переважно кошти українських власників, які поверталися в країну (про збільшення обсягів див. також дані про освоєння капітальних інвестицій в табл. 10).

¹ Розвиток сектора чорної металургії в Україні : аналітичний огляд. – К., 2004. – С. 91.

² Дані з Послання Президента України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році (статистичні таблиці)». – К., 2004. – С. 381–382. Варто відзначити, що з 2001 р. Держкомстат змінив методику підрахунку інвестицій (перейшов з галузевого принципу на відстеження видів економічної діяльності), тому порівняння даних за 2000 р. та 2001 р. має умовний характер і демонструє певніше тенденцію.

Таблиця 10 – Показники освоєння валових інвестицій на металургійних і феросплавних підприємствах ВГО «Металургпром», 1999–2003 рр.

	<i>Валові інвестиції всього (± до попереднього року), млн грн</i>	<i>Витрати на охорону навколишнього середовища (± до попереднього року), млн грн</i>	<i>Відношення витрат на охорону навколишнього середовища до валових інвестицій, %</i>
1999	1226,85 (+133,9)	39,96 (+1,0)	3,2
2000	1831,16 (+604,3)	74,75 (+34,79)	4,0
2001	1642,75 (-188,4)	71,04 (-3,71)	4,3
2002	1627,45 (-15,3)	82,01 (+10,97)	5,0
2003	2028,8 (+401,35)	167,2 (+85,19)	8,24

Джерело: Харахулах В. Анализ производственной...¹

Слід звернути увагу на ще один захід, який на той час мав би підвищити рівень інвестицій у промисловість загалом і в металургію зокрема та сприяти закріпленню позитивних тенденцій, отриманих у результаті економічного експерименту. Це покладалося на амністію «тіньових капіталів». На початку 2000-х рр. у Верховній Раді було зареєстровано декілька законопроектів щодо легалізації доходів: президента Л. Кучми «Про легалізацію доходів фізичних осіб, з яких не сплачені податки в бюджети і державні цільові фонди», народного депутата Л. Черновецького «Про економічну амністію» та групи депутатів (яких відносили до банківського лобі в парламенті) «Про податкову амністію». Однак жоден із них так і не був утілений у життя насамперед через недовіру між державою та великим бізнесом. Можна погодитися з оцінкою тогочасної ситуації Агентством ділової інформації «Контекст»: «Фактор недовіри є головною причиною того, що неодноразові спроби перевести проведення амністії з площини обміну думками на рівень законодавчих актів наштовхувалися на несприйняття бізнес-груп... Держава не має достатнього авторитету для того, щоб переконати ділові кола у серйозності своїх намірів не переслідувати підприємців після оприлюднення ними реальних доходів»².

¹ Харахулах В. Анализ производственной и финансово-экономической деятельности металлургических предприятий Украины в 2003–2004 годах и состояние технического перевооружения : текст доклада на «Метал-форуме Украина – 2004», 14–16.10.2004.

² Загородний Т. Украина хочет выйти из «тени» // Агентство деловой информации «Контекст». – 12.03.2003.

Проблеми продовження експерименту у 2002 р.

Економічний експеримент у ГМК мав закінчитися груднем 2001 р. Ближче до цього терміну в центральних органах влади знову розгорнулися гострі дискусії щодо необхідності продовження дії комплексу преференцій. Кабмін на той час очолював А. Кінах, на якого чинився тиск із двох боків (до речі, він як керівник парламентського комітету з промислової політики став одним з розробників постанови Верховної Ради від 6 жовтня 1998 р., у якій ставилося завдання з розробки законопроекту щодо економічного експерименту). З одного боку, металурги та їхнє політичне лобі виступали за продовження експерименту принаймні ще на рік. З іншого, впливові високопосадовці економічного блоку Кабміну (віце-прем'єр-міністр В. Роговий, Міністерство фінансів, Міністерство економіки та з питань євроінтеграції, Державна податкова інспекція) були категорично проти надання податкових преференцій будь-якій галузі промисловості. У жовтні 2001 р. Кабмін відхилив відповідний законопроект, розроблений Міністерством промислової політики, і вирішив відправити його на доопрацювання принциповому противнику проведення експерименту віце-прем'єру В. Роговому. Подальша доля законопроекту пов'язувалася з питанням прийняття парламентом нового Податкового кодексу. Прем'єр-міністр А. Кінах заявляв, що продовження експерименту було непотрібним у випадку прийняття кодексу. Але за свідченнями учасників подій, у тій складній ситуації шальки терезів на користь металургів схилив президент Л. Кучма. У результаті уряд у листопаді 2001 р. схвалив законопроект і направив його до Верховної Ради.

Відповідно до закладеної в експеримент логіки (перетворити металургію на локомотив для інших галузей) він мав припинитися в ГМК і розпочатися в підгалузях машинобудування. До речі, Верховна Рада за результатами слухань ще в середині 2000 р. рекомендувала уряду В. Ющенка розглянути можливість поширення

експерименту на інші галузі економіки¹. Розвиток машинобудування, своєю чергою, сприяв би диверсифікації економіки, а через розширення внутрішнього попиту пом'якшував залежність металургів від коливань на зовнішніх ринках. Однак лобістський потенціал і вузькогалузевий егоїзм металургів переважили доводи опонентів. Ідея продовження преференцій для металургів була прийнята, однак у настільки урізаному вигляді, що користі принесла мало.

Стратегічна помилка, помножена на погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, вилилась у гальмування темпів розвитку як самого ГМК, так і економіки загалом. Опосередковано це підтверджував і В. Пустовойтенко своєю критичною оцінкою результатів експерименту: «Хоча не все сталося, як гадалося: в наступні роки структурні перекоси лише посилилися, і нині на металургію припадає 32–34 %»².

Після піднесення наприкінці 1990-х рр. темпи зростання внутрішнього споживання металопродукції у 2000-х рр. сповільнилися: у 2000 р. вони сягали 30,8 %, у 2001 р. – 23,5 %, у 2002 р. – 8,2 %. Зрештою у 2002 р. споживання прокату склало 4,54 млн тонн³.

Окремо варто звернути увагу на дисбаланс, викликаний інтенсивним зростанням обсягів виробництва ГМК: загострилися суперечки між ресурсними підгалузями (гірничодобувною, коксохімічною, бруктозаготівельною) і виробниками продукції більш високих переділів. І при цьому інколи в конфлікуючих підприємств був один власник – держава (особливо ця ситуація була парадоксальною до приватизації гірничорудних підприємств, що входили до «Укррудпрому»). Кількість учасників продовженого експерименту зменшилася з 64 до 41, але відповідний перелік був затверджений Кабміном тільки у травні 2002 р. (з нього за ініціативою Мінфіну були

¹ Постанова Верховної Ради України «Про підсумки виконання Закону України "Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України" та поширення його дії на підприємства інших галузей економіки України» від 13.07.2000.

² Пустовойтенко В. Сьома вершина... – С. 244.

³ Мыкытын Т. Металурги защищаются // Агентство деловой информации «Контекст». – 11.02.2003.

виключені нові претенденти на участь в експерименті – машинобудівні підприємства¹). Окрім того, усі підприємства сплачували обов'язкові платежі в повному обсязі, і тільки після цього частина коштів мала повертатися назад на заводи.

Ще одним негативним наслідком штучного продовження режиму преференцій було утримування на плаву безперспективних, енергоємних і екологічно шкідливих виробництв, зокрема «Макиївського металургійного комбінату», більшої частини виробничих ліній «Дніпропетровського металургійного заводу ім. Петровського» тощо. Тим самим підтримувались і неефективні та недалекоглядні управлінські компанії.

Окрім вузького внутрішнього ринку, з більшою силою після економічного експерименту в ГМК постала «стара нова проблема» – обмеження доступу українських металовиробників на зовнішні ринки. Сам факт проведення експерименту (занадто «затяжного») викликав звинувачення в прямому державному субсидуванні галузі, й у результаті ініціювалися різноманітні антидемпінгові розслідування. Це стало настільки значною проблемою, що вже в липні 2002 р. генеральний директор найбільшого українського меткомбінату «Криворіжсталь» (20 % від загального виробництва сталі в країні) звернувся з листом до Міністерства промполітики та Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції з проханням виключити його підприємство з переліку тих, на які розповсюджується режим «економічного експерименту»; причина – звинувачення комбінату в демпінговій політиці на окремих зовнішніх ринках.

Водночас слід відзначити й позитивні моменти продовженого експерименту. Так, податкові преференції 2002 р. дещо зміщували акценти галузевої політики. Якщо однією з головних цілей у 1999–2001 рр. було вирішення проблеми дефіциту обігових коштів, то у

¹ У ЗМІ згадувалися підприємства «Новокраматорський машинобудівний завод», «Азов», «Азовзагальнономаш», «Азовелектросталь», «Маріупольський термічний завод», «Енергомашпецсталь», «Криворіжгірмаш». Див.: Смакула Т. За що, батьку? // Металл бюллетень. Україна. – 2002. – № 5. – С. 34.

2002 р. фінансові ресурси, що вивільнялися (не менше 75 %), мали спрямовуватися насамперед на модернізацію виробництва, упровадження інновацій та енергозберігаючих технологій. Тим самим формувалася платоспроможний попит на продукцію частини вітчизняних підприємств важкого машинобудування. З покращенням зовнішньоекономічної кон'юнктури у 2003 р. підприємства ГМК суттєво наростили модернізаційні бюджети. Опосередкованим результатом цього стали відносно високі темпи зростання в машинобудуванні (безумовно, давалася також ознака низька порівняльна база – результат глибокого падіння виробництва в середині 1990-х рр.). Утім позитивні зрушення не привели до формування стабільної системи господарювання, вона залишилася надзалежною від циклічних цінових перепадів на світовому ринку металопродукції.

До речі, металурги серед іншого були незадоволені фінансовою схемою продовженого експерименту. Накопичені в його рамках кошти спрямовувалися на спеціальні рахунки в Державному казначействі та могли використовуватися на заходи з реструктуризації чи на інвестиційний проект лише після узгодження з Мінпромполітики. На це досить гостро відреагував народний депутат і водночас генеральний директор ММК ім. Ілліча В. Бойко: «Кому потрібен закон про подальший розвиток ГМК, якщо ми все одно платимо 30 % податку <на прибуток – В. Г.>? Потрібно, щоб 70–80 % екологічних платежів <за забруднення навколишнього середовища – В. Г.> залишалися на підприємствах-забруднювачах для реконструкції і дійсного покращення екологічної ситуації, а не були б для когось годівницею»¹. Відповідно він також прагнув виключення свого підприємства зі списку.

У такій ситуації політика продовження економічного експерименту зазнала поразки і зійшла нанівець. Основна проблема полягала у відсутності балансу інтересів основних зацікавлених сил: держави, металургів, суміжних галузей, імпортерів української

¹ «Ильич» не хочет льгот // Металл бюллетень. Украина. – 2002. – № 5. – С. 14.

продукції та, зрештою, суспільства. Саме у 2002 р. сягає коріння уявлення про те, що начебто ГМК дали можливість розвиватися за рахунок інших галузей економіки та платників податків. Звідси ж пішов міф і про всемогутність впливу металургійного лобі.

Було б неправильним стверджувати, що металургійне лобі абсолютно домінувало в державних органах влади і насправді галузь не була «священною коровою». Навпаки, після закінчення експерименту вона все частіше відігравала роль корови «дійної». Насамперед своїм монопольним становищем користувалися державні «Нафтогаз України» й «Укрзалізниця», неодноразово суттєво підвищуючи тарифи – на поставку енергоносіїв, транспортні послуги, користування напіввагонами тощо. Привертає увагу й те, що після 2002 р. та економічної кризи 2008–2009 рр. відсутня значна державна підтримка ГМК. Наприклад, «Національною програмою розвитку та реформування ГМК України на період до 2011 р.» не передбачено жодної бюджетної гривні чи податкової пільги для металовиробників (за винятком досить символічних сум на підтримку галузевої науки). Варто також згадати, що станом на кінець 2001 р. заборгованість з повернення податку на додану вартість перед підприємствами галузі сягнула 6 млрд грн¹.

Ще більше тиск на ГМК посилювався після президентських виборів 2004 р. – уважалось, що галузь мала «відпрацювати» зиск від економічного експерименту. У перші місяці своєї роботи Кабінет Міністрів Ю. Тимошенко підняв тарифи на вантажні залізничні перевезення на 50 %, ревальював національну валюту (що знизило прибутки металургів від експорту), підняв ціни на газ і вугілля. Однак черговий циклічний спад на світовому ринку з другої половини 2005 р. не тільки вдарив по вітчизняній металургії (на деяких підприємствах призупинили роботу окремі виробничі ділянки), але й потягнув донизу економічні показники всієї країни. Це змусило

¹ Депутат, дай себя убедить. Интервью с председателем подкомитета Верховной Рады по вопросам ГМК и химической промышленности // Металл бюллетень. Украина. – 2001. – № 11. – С. 27.

уряд Ю. Тимошенко зробити декілька кроків назад – було обіцяно зафіксувати (тобто не підвищувати деякий час) ціни на енергоносії та послуги транспортних монополій, а при прем'єр-міністрі створено спеціальну робочу групу, до якої увійшли власники та керівники найбільших металургійних компаній. Метою роботи групи стало максимальне скорочення часу проходження антикризових заходів через державні бюрократичні структури, однак подальше розгортання політичного протистояння в країні не тільки унеможливило системну державну промислову політику, але й суттєво підвищувало інвестиційні ризики.

Загалом «експеримент» виконав роль «розгінного блоку» економічного розвитку в українському ГМК, і в цьому сенсі його наслідки будуть відчуватися ще не один десяток років. Сама ж галузь завдяки комплексу податкових преференцій вийшла зі стану депресії та стала на ринкові рейки.

ПРИВАТИЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ГМК: БАЛАНС УТРАТ І ЗДОБУТКІВ

Новітня історія вітчизняної металургії тісно пов'язана з процесами роздержавлення. У цьому дослідженні особливу увагу приділено інсайдерській приватизації, тобто отриманню підприємств у власність їхніми керівниками, та вторинній, тобто зміні власників після первинної приватизації, зокрема після сертифікатної її форми. Крім того, розглянуто історію приходу в галузь закордонних власників. Від кінця 1980-х рр. і до 1997 р. домінувала інсайдерська форма, а з кінця 1990-х до 2004 р. – вторинна. З 2005 р. значимою стала участь іноземних інвесторів з Німеччини, Росії тощо. Утім таке хронологічне упорядкування досить умовне, адже форми приватизації співіснували. Так, іноземні інвестори намагалися працювати в

українській металургії й на початку 1990-х рр., інсайдерський контроль на деяких підприємствах зберігався й після 1998 р., а вторинна зміна власників – це постійний ринковий процес.

ІНСАЙДЕРСЬКА ПРИВАТИЗАЦІЯ

У теоретичному розділі вже розглядалося питання інсайдерської приватизації, яка передбачає отримання у власність активів директором підприємства або дотичними державними високопосадовцями. Фактична приватизація української промисловості розпочалася ще наприкінці 1980-х рр. і за інерцією проходила в такому ж форматі в першій половині 1990-х рр. Як зазначав у 2000 р. А. Гальчинський (на той час – радник з макроекономічної політики президента Л. Кучми), «де-факто процес роздержавлення та приватизації в Україні розпочався не з прийняття відповідних законів (1992 р.), а в горбачовську епоху. Інша річ, що це була не офіційна, а тіньова, неформальна, номенклатурно-бюрократична приватизація... На початковому етапі трансформаційного періоду (1992–1994) не лише юридична логіка, а й офіційна політика роздержавлення та приватизації визначалася в основному людьми, які прямо і безпосередньо були причетні до тіньового перерозподілу власності у горбачовський період. Зрозуміло, що ці особи не прагнули до офіційної легалізації напрацьованих у попередні роки тіньових зв'язків, через які й утверджувала себе приватно-номенклатурна власність, що стала на той період панівною»¹.

Безумовно, рушійною силою роздержавлення були партійна номенклатура та директорський корпус. Досить адекватно тогочасну ситуацію описав у своїх мемуарах Л. Кучма: «У директора заводу, у міністерського чиновника, у начальника міліції або комсомольського "лідера" можливостей було більше, ніж у токаря або доярки. Повторюю: поставити всіх у рівні стартові умови, а потім стежити,

¹ Гальчинський А. Власність, яка вона є, чи зможемо подолати глибоку деформованість? // Дзеркало тижня. – 30.09.2000.

щоб вони конкурували один з одним по-чесному, було нікому. Не існувало такої інстанції. Такою об'єднаною інстанцією мали б стати, власне, президент, уряд, парламент. Але коли "в товаришах згоди немає", вони тільки послаблюють один одного. Цим користуються спритні, але не дуже порядні особи й групи. Однак діють вони відповідно до наших законів»¹.

Разом тим номенклатура й директорат значною мірою спиралися на трудові колективи. Однією з форм збігу інтересів керівництва підприємств і робітників, яка набула особливої популярності, була оренда з викупом, поширення якої розпочалося ще з перебувочих гасел щодо «виробничої демократії». Так, з оренди розпочиналося роздержавлення меткомбінату «Азовсталь» та «Маріупольського меткомбінату ім. Ілліча», «Макіївського метзаводу ім. Кірова», «Авдіївського коксохімічного заводу», «Дніпропетровського трубного заводу», «Дніпропетровського заводу ім. Петровського» тощо.

Фактично «оренда з викупом» була простим способом легалізації контролю директорату над активами. Народний депутат В. Заплатинський відверто визнавав у 2002 р.: «По-перше, в умовах відсутності в Україні внутрішніх капіталів оренда підприємства була єдиним способом накопичити необхідні кошти для подальшого викупу тієї частини його майна, для якої не вистачало сумарної вартості приватизаційних паперів його працівників. По-друге, законодавство з оренди пропонувало найбільш простий і зрозумілий спосіб приватизації. Крім того, воно надавало керівництву підприємств економічну свободу та вказувало шлях виходу з адміністративної системи»².

Однак, якщо «оренда з викупом» частково вирішувала соціально-політичну проблему створення нового класу власників, то економічна ефективність цієї форми викликала багато запитань. Фактично економіка отримувала ті ж технологічно відсталі підприєм-

¹ Кучма Л. После майдана. – М., 2007.

² Заплатинский В. Особенности приватизации на Украине // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 4. – http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/12_4_02.htm.

ства, ті ж трудові колективи та той же менеджмент (з радянською трудовою етикою), але тепер без централізованих державних інвестицій, а інших інвесторів – внутрішніх чи іноземних – не було.

Окрім того, виникала й нова соціальна проблема – «оренда з викупом» відсікала від приватизації значну частину українських громадян, що начебто порушувало норми соціальної справедливості. Відповіддю на цей виклик була популістська сертифікатна приватизація, з якою в масовій свідомості й пов'язують приватизаційні процеси в 1990-х рр. У 1993 р. виданий Указ Президента України «Про корпоратизацію підприємств», за яким на базі державних заводів та організацій мали створюватися акціонерні компанії для відкриття шляху до застосування інших форм роздержавлення, ніж оренда з викупом. А щоб подолати протидію та саботаж на місцях, Фонду держмайна України заборонялося укладати угоди про оренду без корпоратизації. Пік корпоратизації припав на 1995–1996 рр.¹, що дало можливість реалізовувати акції підприємств на сертифікаційних аукціонах.

Про недоліки сертифікатного роздержавлення свідчить те, що 7,8 млн українських громадян не взяли в ній участь (5,3 млн не отримали сертифікати, а 2,5 млн їх не використали)². Крім того, з погляду принципів корпоративного управління, більша кількість власників (акціонерів) ускладнює пошук компромісу та відповідно забезпечення ефективності роботи підприємства порівняно з компаніями, якими володіють декілька осіб (за інших рівних умов). До речі, як показала українська виробнича статистика, на кінець 1990-х рр. підприємства з високою концентрацією власності демонстрували кращі показники економічної діяльності³.

Наукова література містить різні підходи до визначення ініціатора сертифікатної приватизації. Так, на думку А. Гальчинського,

¹ Там само.

² Гальчинський А. Власність, яка вона є...

³ Білоцерківець О., Кошик О. Приватизація в Україні: вибір моделі, структура і наслідок процесу // Українська приватизація: плюси та мінуси. – К., 2001. – С. 98.

це була компартійна парламентська більшість, а О. Білоцерківець і О. Кошик указують, що механізми сертифікатної приватизації розроблені ліберальними економістами на чолі з віце-прем'єром В. Лановим¹. Фактично, інсайдерська приватизація (директорат плюс трудові колективи) і ліберальна модель антагоністичні, але в цьому контексті сертифікатна приватизація виявилася компромісною для обох сил, даючи «інсайдерам» на місцях і в парламенті, з одного боку, і «лібералам» в уряді та їхнім іноземним радникам, з іншого, сподівання на забезпечення інтересів кожного табору. А перехід від вірогідності до реальності залежав від реального балансу сил у владі, насамперед у виконавчій її гілці. Саме з цього конфлікту інтересів і виростав вплив чиновницького апарату на економічні процеси та на перерозподіл власності в країні.

У подальших приватизаційних процесах у трудових колективах спочатку залишали невеликий пакет акцій, який згодом розмивався. Винятком став «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», показавши наочний приклад еволюції колективної власності. У 1997 р. було створено ЗАТ «Ілліч-Сталь», акції якого належали Організації орендарів меткомбінату (близько 50 % робітників) і голові профспілки. Ця компанія сконцентрувала понад 30 % акцій «ММК ім. Ілліча». А у 2000 р. Верховна Рада прийняла закон «Про особливості приватизації пакета акцій, що належить державі у статутному фонді відкритого акціонерного товариства "Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча"», згідно з яким пріоритетне право на викуп 50 % акцій підприємства отримало «Ілліч-Сталь», ставши фактичним власником заводу. Після цього розпочався процес викупу у фізичних осіб акцій «Ілліч-Сталі», здійснюваний самою компанією. Частка власності орендарів поступово, але неухильно зменшувалася: у 2000 р. орендарі володіли 93,7 % акцій «Ілліч-Сталі», у 2005 р. – 87,48 %, у 2007 р. – 68,69 %, а на початку 2009 р. їх частка впала до 49,5 %. У 2010 р. Організація орендарів

¹ Там само. – С. 77.

самоліквідувалася внаслідок вимушеного злиття «ММК ім. Ілліча» з «Метінвестом», про що йтиметься далі.

Скуповування в робітників акцій мажоритарними акціонерами було звичайною справою. Останнім прикладом такого підходу стала приватизація «Криворіжсталі» 2004 р., коли 6,98 % акцій розміщувалися на умовах пільгового продажу: 5 % виокремлено для керівництва підприємства, 1,1 % – для робітників, а залишок – для інших громадян, які мали право на пільгове придбання (наприклад, колишні працівники-пенсіонери). Майже відразу керівництво комбінату та представники інвестиційних компаній розгорнули кампанію з викупу акцій у робітників. А з 2006 р. новий власник «АрселорМіттал» також викупував цінні папери меткомбінату. Станом на початок 2010 р. приватним інвесторам належало вже 4,2 % акцій, причому 1,38 % з них були у вільному обігу на фондовому ринку, тобто належали фінансовим компаніям. При цьому комбінат декілька разів виплачував дивіденди, на відміну від багатьох інших українських компаній, однак робітники все-таки продавали акції. Отже, ідея «народного капіталізму» навіть у випадку досить ліквідного активу фактично провалилася – робітники віддавали перевагу отриманню грошової винагороди сьогодні, а не майбутньому прибутку від зростання ціни акцій або від дивідендів.

Загалом приватизаційні процеси до 1998 р. мали переважно гібридний характер: частина акцій передавалася трудовим колективам і директорату, частина реалізовувалася на сертифікаційних аукціонах, а частина – на некомерційних конкурсах (див. табл. 11–13). Офіційною метою останніх було залучення стратегічних інвесторів, які купували акції підприємств за цінами, нижчими від ринкових, однак за це були зобов'язані профінансувати кредиторську заборгованість, інвестиційні програми заводу, поповнити обігові кошти тощо.

**Таблиця 11 – Приватизація в чорній металургії
(станом на початок 1998 р.)**

<i>Підприємство</i>	<i>Стан</i>	<i>Плани</i>
Металургійний комбінат «Азовсталь»	1993 р. – став орендним підприємством; 1996 р. – створено ВАТ; 1997 р. – 4,1 % акцій продано за приватизаційні сертифікати, 37,94 % – у власності товариства орендарів «Азовсталі»	1,25 % акцій продати на фондових біржах, 25,5 % – продати на міжнародному комерційному конкурсі, 6,96 % – розповсюдити за пільговою підпискою
«Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	5,3 % акцій продано за приватизаційні сертифікати, 31 % були у власності Організації орендарів «ММК ім. Ілліча»	5,3 % акцій розповсюдити за пільговою підпискою
Металургійний комбінат «Запоріжсталь»	Був у державній власності	Викуп 11,9 % акцій колективом за приватизаційні папери та грошові кошти. Продаж пакетів акцій 25 %, 15 % і 14,63 % на некомерційному конкурсі у квітні – вересні 1998 р.
«Єнакіївський металургійний завод»	100 % у приватній власності: 13 % – трудовий колектив, 37 % – «Данко», 24,9 % – «Ембролл-Україна», 9 % – «Комекс-Брок»	–
«Запоріжжюкс»	51 % акцій у власності трудового колективу та керівництва, 20 % – у державній власності, 29 % – інституційні інвестори	–
«Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»	25 % акцій закріплено за державою, 2,2 % – у власності трудового колективу, 35 % – належали компаніям, що входили до фінансової групи «Інтергаз», і банку «Фінанси та кредит», 7 % – продані за приватизаційні сертифікати	До 1 серпня 1998 р. продати акції, що залишилися на фондовому ринку (тимчасово перебувають під управлінням першого віце-прем'єр-міністра А. Голубченка)

Джерело: на основі даних видань «Рынок капитала» (1998, № 11), «Металл бюллетень. Украина» (1997, № 2)

**Таблиця 12 – Приватизація феросплавних заводів
(станом на початок 1998 р.)**

<i>Підприємство</i>	<i>Стан</i>	<i>Плани</i>
«Нікопольський завод феросплавів»	77,12 % акцій у державній власності, 21,44% – у трудового колективу та керівництва підприємства, 1,44 % – продано за приватизаційні сертифікати	25,1 % акцій залишити у державній власності, а решту продати стратегічному інвестору
«Запорізький завод феросплавів»	26 % акцій закріплено у державній власності, 24 % – продано за приватизаційні сертифікати інвестфонду «Сігма» (скасовано судом), 25 % – продано на некомерційному конкурсі за 12,9 млн грн ТОВ «Washington Foundation» (скасовано судом)	–
«Стахановський завод феросплавів»	12,2 % акцій продано робітникам, 5 % – продано на фондовій біржі, 21,4 % – продано на сертифікаційному аукціоні	51,42 % акцій продати на некомерційному конкурсі

Джерело: на основі даних видання «Рынок капитала» (1998, № 11)

**Таблиця 13 – Приватизація трубних заводів
(станом на початок 1998 р.)**

<i>Підприємство</i>	<i>Стан</i>
«Нижньодніпровський трубопрокатний завод»	1994 р. – створено ВАТ. 100 % акцій у приватній власності: 78,07 % – викуплено працівниками підприємства. Згідно з угодою про оренду з викупом, 6,58 % акцій продано на некомерційному конкурсі компанії «Bipe & Co. Ltd», 10,8 % – продано за приватизаційні сертифікати
«Новомосковський трубний завод»	100 % – у приватній власності: 42,98 % – в орендарів, 24 % – у банка «Кредит-Дніпро»
«Луганський трубний завод»	100 % – у приватній власності: 65,43 % акцій – у орендарів
«Харцизький трубний завод»	88 % акцій – у державній власності
«Дніпропетровський трубний завод»	88 % акцій – у орендарів

Джерело: на основі даних видання «Рынок капитала» (1998, № 11)

Утім некомерційні конкурси ставали майданчиком боротьби фінансово-промислових груп за активи – показовим у цьому сенсі є проведений задля продажу 25 % акцій «Запорізького заводу феросплавів». Фонд держмайна висунув такі умови до потенційних покупців: вкласти 24 млн грн інвестицій, ще 2,5 млн грн спрямувати на поповнення обігових коштів. У конкурсі взяли участь п'ять компаній, переможець – ТОВ «Washington Foundation» – запропонував за акції 12,9 млн грн і взяв на себе інвестиційні зобов'язання на суму у 229,6 млн грн – незвично великий на той час обсяг для української промисловості. Однак саме великі обсяги й викликали сумніви в сумлінності інвестора, чим і скористалися конкуренти, оскарживши в суді результати конкурсу та виборовши підтримку судового рішення урядом¹. Подібні конфлікти – нове явище в середині 1990-х рр. – стали звичними в подальшому, коли розпочався вторинний перерозподіл власності.

ВТОРИННА ПРИВАТИЗАЦІЯ

1998 р. став першим роком, коли за офіційною статистикою в приватному секторі промисловості було вироблено більше продукції, ніж у державному. Цього ж року закінчилася масова (сертифікатна) приватизація, після чого основними гравцями на полі роздержавлення стали фінансово-промислові групи. Важливою особливістю процесів у сфері відносин власності на межі 1990-х – початку 2000-х рр. стала поява профільних власників, у чиїх стратегіях металургія (не як торгівля, а як виробництво) зайняла одне з провідних місць. Відповідно, з'являвся український приватний капітал, який приходив з довгостроковим баченням розвитку металургійних активів (утім формально вони приходили як іноземні власники з різноманітних офшорів).

¹ Харченко А. Запорозький завод ферросплавов // Рынок капітала. – 1998. – № 11. – С. 51–52.

Тут варто сказати про існування в 1990-х рр. реальної альтернативи до цього варіанта розвитку відносин власності. Структурні трансформації в українській промисловості могли піти й у напрямі створення великих державних корпорацій. Так, у перші роки незалежності існувала ідея об'єднання всіх республіканських металургійних активів під дахом однієї державної корпоративної структури «Українська металургійна компанія», яка мала замінити собою міністерство промисловості. Її ініціатором виступав тогочасний керівник Держметалургпрома О. Поживанов, а противниками – перший Міністр промисловості України В. Гладуш та його заступник, а згодом міністр А. Голубченко. І хоча справа дійшла до створення відповідної юридичної особи, компанія так і не запрацювала – керівництву Міністерства промисловості вдалося переграти своїх опонентів (до речі, схожа доля спіткала й ініціативу голови Держкомітету з хімії щодо створення «Української хімічної компанії», до якої мали входити провідні підприємства хімії)¹.

Значно далі в реалізації зайшов інший проект – акціонерна група «Україна» (створена у 1992 р. у Швейцарії), що охопила п'ять металургійних і п'ять хімічних підприємств. Характерно, що на керівників, які не бажали приєднуватися до групи, чинився адміністративний тиск (зокрема до групи був відряджений генерал СБУ О. Нездоля²). Офіційним завданням цієї управлінської структури були координація експортної діяльності підприємств і відстеження дотримання ними державних інтересів. Навколо фінансових потоків компанії розгорнулася боротьба, зокрема в друкованій пресі проводилася кампанія проти «білокомірцевої мафії» – так охарактеризував українське керівництво АГ «України» народний депутат Г. Омельченко. Урешті в 1995 р. з ініціативи першого віце-прем'єр-міністра П. Лазаренка група була ліквідована, і підприємства розпочали самостійну роботу на зовнішніх ринках.

¹ Грищенко С. Умел превратить противников в союзников // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи. Воспоминания современников. – К, 2011. – С. 264–266.

² Нездоля А. Человек в радость // Виктор Гладуш... – С. 240–241.

Утім ідея формування державних управлінських структур з порядку денного не знімалася. Так, наприкінці 1998 р. створена державна акціонерна компанія «Укррудпром», чіями засновниками виступили Мінпромполітики та Фонд державного майна. До ДАКу було передано повністю або частково державні пакети акцій 15 гірничорудних підприємств і науково-дослідних інститутів. Уважалося, що консолідація цих підприємств та виведення їх з-під безпосереднього управління чиновників дадуть кращий ефект. Однак навіть за умов «економічного експерименту» в ГМК 1999–2000 рр. гірничорудні підприємства демонстрували гірші показники, ніж металургійні заводи. Хоча слід ураховувати й протидію роботі «Укррудпрому» з боку приватних структур, що раніше стали фактичними власниками гірничо-збагачувальних активів.

У 1998 р. з метою інтенсифікації видобутку дорогоцінних металів створено ДАК «Українські поліметали». Можна також згадати, як об'єднання «Укркокс» пропонувало надати йому право розпоряджатися державними пакетами акцій коксохімічних підприємств – така рекомендація була озвучена в аналітичних висновках «Міжвідомчої аналітично-консультативної ради з питань розвитку виробничих сил і виробничих відносин» під керівництвом академіка І. Юхновського¹.

В історичній ретроспективі можна констатувати неефективність державних корпорацій. За фактичними результатами їх створення стало кроком назад, бо не супроводжувалося управлінськими інноваціями, не змогло забезпечити ефективні концентрацію та спрямування інвестиційних ресурсів.

Завершення великої приватизації в промисловості – великих і стратегічно важливих підприємств, т. зв. групи В та Г – припало на 2000–2004 рр. Звичайно, приватизаційні конкурси супроводжувалися гострою конкуренцією між фінансово-промисловими

¹ Коксохимия. Анализ. Рекомендации // Металл бюллетень. Украина. – 1998. – № 5. – С. 12.

групами, тому попри низьку вартість об'єктів (часто нижчу за ринкову, хоча були й численні винятки), грошовий потік до держбюджету значно зріс. Таким чином, розповсюджені уявлення про розпродаж промисловості є міфом.

Гостра конкуренція між ФПГ і відсутність у високопосадовців прагнення дотримуватися державної стратегії врешті-решт призвели до структурних викривлень в галузі.

По-перше, це стосується розриву виробничих ланок усередині ГМК: наприклад, одні ФПГ мали надмірні коксохімічні потужності, в інших спостерігався їх дефіцит, а раніше підприємства складали цілісні збалансовані виробничі комплекси. Не дотримувався й принцип наскрізної приватизації (від руди до прокату).

По-друге, міною сповільненої дії стала приватизація ДАК «Укррудпром», розподіленої не за критерієм економічної чи виробничої доцільності, а залежно від впливу й результатів публічної та кулуарної боротьби між ФПГ.

По-третє, великою стратегічною помилкою стала приватизація «Криворіжсталі». Насамперед це була політична помилка: меткомбінат рано чи пізно слід було приватизувати, проте однозначно не напередодні президентських виборів, адже це прогнозовано і законмірно викликало в суспільстві великий негативний резонанс. До речі, частково це був змушений визнати й Л. Кучма, указуючи в мемуарах: «Однією з помилок була не до кінця продумана приватизація "Криворіжсталі"». Хоч тут президент певніше шкодує, що дав тим самим дав «козир у руки опозиції»¹, тоді як сам факт роздержавлення й очевидно занижка ціна продажу меткомбінату не розглядалися ним як помилкові.

Іноземні інвестиції та реприватизація

Як уже зазначалося, іноземний капітал був присутній в українському ГМК ще на початку 1990-х рр., але його обсяги були об-

¹ Кучма Л. После майдана...

меженими насамперед через проблемний економічний клімат в Україні. Власне, суспільство як на початку 1990-х рр., так і пізніше не було психологічно готовим до приходу іноземних власників: згідно з опитуванням, проведеним Міністерством статистики УРСР у 1991 р., менше 10 % робітників промисловості хотіли б працювати на підприємствах з участю іноземного капіталу¹.

Реальний прихід у галузь іноземних інвесторів спостерігався з другої половини 1990-х рр., і найуспішнішим іноземним проектом стала діяльність «Істіл Україна», яка позиціонувалася як перша стовідсоткова іноземна (пакистанська) інвестиція у вітчизняному ГМК. Цей приклад можна екстраполювати, щоб побачити, якою могла бути доля галузі, якби на початку реформ у неї масово прийшов іноземний капітал. Компанія (вона називалася MetalRussia і займалася торгівлею металом) у 1996 р. викупав мажоритарний пакет акцій найбільш технологічно розвинутого українського метпідприємства «Донецький металургійний завод». У міні-завод, який сформувався в результаті його реструктуризації, було вкладено близько 150 млн дол. (тільки в 1997 р. – 95 млн дол.), натомість цехи, що залишилися в державній власності, поступово занепадали, і їх технологічне оновлення розпочалося тільки на початку 2002 р. з утворенням «Донецьксталі».

Аналогічно на початку 2000-х рр. у трубну промисловість прийшов шведський капітал. У результаті реструктуризації в 1999 р. «Нікопольського Південнотрубного заводу» (НПТЗ) створено 16 закритих акціонерних товариств, 11 з яких розташовано на одному виробничому майданчику. Зокрема з цеху № 5, який виробляв труби з титану, створено окрему компанію, 51 % акцій якої продано компанії «Карл. Едблум. Титан АБ». Інші цехи заводу приватизовано корпорацією «Інтерпайп» та близькими до неї компаніями, причому всі борги залишено на державному підприємстві НПТЗ, яке не займалося виробничою діяльністю, а лише володіло залишками

¹ Білоцерківець О., Кошик О. Приватизація в Україні... – С. 73.

державних пакетів акцій приватизованих підприємств. Окрім того, де-факто знищувалося виробництва високотехнологічних тонкостінних труб (ТВЦ № 4), і лише втручання фахівців Дніпропетровської обласної державної адміністрації зупинило цей процес, а ТВЦ № 4 врешті опинився під управлінням Національного космічного агентства України під назвою ДП «Нікопольський трубний завод».

Схожа доля могла спіткати й найбільший меткомбінат України «Криворіжсталь». У січні 1998 р. Мінпромполітики видало наказ про виведення прокатних цехів в окремі юридичні особи – «Криворізький державний металопрокатний завод» та «Криворіжстальпрокат», тоді як гірничо-збагачувальний комбінат, коксохімічне, доменне та сталеплавильне виробництва (найбільш енерго- та ресурсоємні) лишалися у складі «Криворіжсталі». При цьому нові підприємства мали розпочати свою фінансову історію з чистого аркуша, а рахунки комбінату були заблоковані через велику кредиторську заборгованість. Більше того, відповідальність за іноземні кредити, отримані під державні гарантії, теж залишалися на меткомбінаті. Насамперед через це вже у квітні 1998 р. кабмін В. Пустовойтенка призупинив дію наказу Мінпромполітики, тим самим порятувавши цілісний виробничий комплекс¹.

Прихід великого іноземного капіталу в ГМК України став результатом двох стратегічних політичних помилок – спершу приватизації «Криворіжсталі», а потім її націоналізації та повторної приватизації. Щодо другої Л. Кучма, який свого часу прийняв рішення про роздержавлення підприємства, так оцінював події 2005 р.: «Продати таке підприємство іноземцям – значить, ніби вирвати підприємство з країни, з вітчизняної економіки. Хазяїн-іноземець може почати диктувати свої умови усій нашій металургії. І не тільки їй. Не думаю, що Віктор Ющенко цього не розуміє. Подібне він розумів завжди. Але дуже вигідно йому було використовувати таку карту, як "Кри-

¹ Остановлено выделение прокатных производств Криворожстали в отдельную компанию // Металл бюллетень. Украина. – 1998. – № 3. – С. 59.

воріжсталь", у боротьбі за президентське крісло. Дуже привабливо було обіцяти озолотити "свою націю", відібравши таке багатство у зятя Кучми. Коли вибори залишилися позаду, Ющенко, можливо, і був би радий забути про цю обіцянку, але вже не міг¹. Націоналізувавши «Криворіжсталь», треба було залишати її в державній власності, поки не спаде політична напруга, і національний капітал зміг би викупити підприємство за справедливою ціною.

Ситуацію навколо меткомбінату варто розглядати в контексті реприватизаційних заходів уряду Ю. Тимошенко 2005 р. Спроби реприватизації стали результатом синтезу постреволюційного популізму «помаранчевої команди», зведення особистих рахунків між політичними та бізнес-елітами, а також суперечок між ФПГ. Особливо яскраво цей синтез проявився в боротьбі за «Нікопольський завод феросплавів», який де-факто контролював В. Пінчук, а частиною акцій заводу володіла група «Приват». Оскільки В. Пінчук у масовій свідомості уособлював несправедливу приватизацію часів «пізнього» Л. Кучми, то він і став головною ціллю реприватизаційної політики прем'єра Ю. Тимошенко при стриманій підтримці президента В. Ющенка. Своєю чергою, опальний бізнесмен також широко використовував популістські методи – можна згадати виведення трудового колективу на фізичний захист території заводу від можливого захоплення «приватівськими рейдерськими структурами» за участі Фонду держмайна та організацію прямої трансляції на загальнонаціональних телеканалах, підконтрольних В. Пінчукові. Важливо, що спілка Кабмін – ФДМ – «Приват» була ситуативною, кожен із «союзників» діяв у власних інтересах. Водночас конфлікт між В. Пінчуком і Ю. Тимошенко тривав на особистому рівні й розпочався в першій половині 1990-х рр., коли вони спільно вели бізнес. Емоцій додавав розгром ЄЕСУ Ю. Тимошенко на межі 2000-х рр. і конфлікт між В. Пінчуком та І. Коломойським. У серпні 2005 р., даючи інтерв'ю «Дзеркалу тижня», І. Коломойський так прокоментував

¹ Кучма Л. После майдана...

ситуацію з В. Пінчуком: «2003 р. ми його попереджали: "Життя – це супермаркет, бери що хочеш, але каса – попереду"»¹.

Розв'язка конфлікту навколо НЗФ доводила помилковість політики реприватизації: держава не змогла повернути акції, але негативний осад – політичний і соціальний – залишився. Урешті-решт, бізнесмени домовились через посередників.

В. Пінчук міг бути позбавлений і підприємств, отриманих у результаті реструктуризації ВАТ «Нікопольський Південнотрубний завод». У вересні 2005 р. закінчила роботу міжвідомча робоча група, що вивчала ситуацію на ВАТ «НПТЗ», і дійшла висновку, що попри ряд позитивних моментів (збереження 13 тис. робочих місць, виплату заборгованостей із зарплати, збереження виробничої бази), існували й суттєві негативні наслідки:

- «утрачена всесвітньо відома торгова марка "Нікопольський Південнотрубний завод";

- зруйновано механізм чіткої міжцехової виробничої кооперації;

- у системі створених трубних заводів практично відсутня

скоординована:

- комплексна програма науково-технічного розвитку;

- програма виробничої діяльності;

- програма зовнішньоекономічної діяльності;

- цінова політика;

- технічна політика реконструкції та технічного переозброєння;

- маркетингова діяльність;

- система забезпечення сировиною та матеріалами;

- підприємство фактично втратило контроль над новоствореними суб'єктами господарювання;

- ВАТ "НПТЗ" фактично не отримало інвестицій від співзасновників господарських товариств»².

¹ Ігор Коломойський: «Я казав Пінчуку: "Життя – це супермаркет, бери що хочеш, але каса – попереду"» // Дзеркало тижня. – 20.08.2005.

² Висновки Міжвідомчої робочої групи з вивчення ситуації на Нікопольському Південнотрубному заводі та новостворених в процесі реструктуризації суб'єктів господарювання. – 26.09.2005. – http://www.spfu.gov.ua/ukr/news_big.php?id=1054.

Однак відставка уряду Ю. Тимошенко зняла гостроту питання, особливо в частині особистих стосунків. Про реприватизацію вже не йшлося, однак структурам, близьким до «Інтерпайпа», довелося викупити за ринковою ціною пакет ВАТ «НПТЗ».

Повертаючись до питання наслідків, які мала для розвитку вітчизняного ГМК реприватизація «Криворіжсталі», можна констатувати таке. Хоча державі вдалося повернути акції (крім проданих трудовому колективу), проте, як і слід було очікувати, на розвиток підприємства ресурсів держава не мала, а через нестабільну ситуацію сподіватися на позикові кошти було не варто – вони обійшлися б занадто дорого. Необхідність демонстрації виконання передвиборчих обіцянок зумовила оголошення нового конкурсу для продажу реприватизованого пакета акцій. Однак треба нагадати, що «Криворіжсталь» могла б стати основою для створення української металургійної компанії світового рівня, а вітчизняні компанії не могли кожна самостійно взяти участь у конкурсі за новою ціною. Консорціум «Індустріальна група» (близький до «ІСД») спромігся утворити міжнародний консорціум з провідною європейською металургійною компанією Arcelor; у конкурсі також брала участь російська «Смарт-груп», яка, проте, від самого початку вважалася аутсайдером аукціону. Перемогла ж транснаціональна компанія Mittal Steel (формально – її німецьке підприємство), власник якої Лакшмі Міттал поставив собі за мету створити найбільшу у світі металургійну компанію.

Власне, конкурс 2005 р. був уже не українською грою. У той час компанія Mittal Steel намагалася поглинути Arcelor, топ-менеджмент якого виступав проти такої обладки. Купівля «Криворіжсталі» для цих компаній означала посилення позицій однієї з них у глобальному протистоянні. Українське підприємство могло б суттєво підвищити вартість Arcelor, тим самим ускладнивши плани поглинання з боку Mittal Steel. Проте в підсумку криворізький меткомбінат покращив переговornу позицію Mittal Steel, якій вдалося на своїх умовах створити новий металургійний гігант «ArcelorMittal».

Прихід іноземного власника зробив ситуацію навколо комбінату більш прозорою, але не обійшлося без зіткнень з кримінальними й напівкримінальними структурами, яких зрештою відсікли від збуту металопродукції «АрселорМіттал Кривий Ріг». На новий топ-менеджмент, українців й іноземців, здійснено декілька замахів та акцій залякування. Були і непорозуміння культурного ґатунку – зокрема зіткнення між індійськими спеціалістами, які приїхали працювати в Кривий Ріг, і місцевим населенням на побутовому рівні.

Новий власник, відомий у всьому світі своїм досить економним ставленням до соціального питання, також узяв курс на зменшення кількості працюючого персоналу, однак під тиском профспілки й держави в особі Фонду держмайна України був змушений це робити поступово й цілком відповідно до «Кодексу законів про працю», як це суворо обумовлювалося прийнятими інвестиційними зобов'язаннями (інколи висловлювалась думка, що за стандарт соціальних вимог до Mittal Steel були взяті пропозиції «Індустріального союзу Донбасу» при купівлі «Гути Честохової», коли українська й індійська компанії зіткнулися в протистоянні навколо польського підприємства).

Крім Mittal Steel, значних іноземних інвестицій в український ГМК у 2005–2007 рр. не було. Серед менш резонансних і масштабних проектів можна згадати купівлю російською компанією «ВСМПО Авісма» у 2005 р. 100 % акцій трубного заводу «СЕТАБ Нікополь» (51 % акцій володіла шведська компанія «Карл. Едблум. Титан АБ»). Досить умовно до іноземних інвестицій можна віднести об'єднання металургійних активів «Смарт-груп» (в Україні вважалася російською компанією, а в Росії – українською) та «Метінвеста», про що йтиметься далі. Переговори про продаж активів або власних акцій російським компаніям вели «Інтерпайп» та «ІСД», однак економічна криза зірвала переговори в першому випадку та загальмувала в другому.

РОЗВИТОК В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Світова криза 2008–2009 рр. українською негативно позначилася на вітчизняному ГМК. У першій половині 2008 р. відбувалося нечуване зростання цін на металопродукцію, а разом з ними зростав і оптимізм металургів, які не звертали увагу на сигнали про стагнацію на суміжних ринках, зокрема в будівництві та секторі нерухомості, не говорячи вже про кризові явища в економіках розвинутих країн. Спекулятивне зростання обернулося у вересні 2008 р. різким падінням попиту на металопродукцію на міжнародному ринку. Причому українська металургія, яка приблизно 80 % своєї продукції відправляла на експорт, зазнала глибшого падіння порівняно з іншими країнами: світове виробництво сталі у вересні – листопаді порівняно з червнем – серпнем 2008 р. впало на 15 %, у Росії, Туреччині та США – на 23,5 %, а в Україні – на 43,6 %. Найбільш важким виявився листопад 2008 р. – вітчизняним підприємствам уперше від середини 1990-х рр. довелося призупинити виробничий процес.

За підсумками року галузь продемонструвала падіння в 11,6 %, однак реальний стан був гіршим. Як повідомляв Держкомстат, у 3-му кварталі 2008 р. спад відносно до такого ж періоду попереднього року становив 8,3 %, а в 4-му кварталі – 43,7 %. Металургійні компанії були змушені згорнути програми модернізації, зменшувати заробітну плату, вводити скорочений робочий тиждень, на порядку денному встало питання проведення масових звільнень робітників. Виникли проблеми з обслуговуванням валютних кредитів, узятих для технічного переозброєння підприємств. Паралельно розгорталася банківська криза, яка звужувала можливості для реструктуризації боргів та перекредитування.

Особливо постраждали меткомпанії, які не мали власних гірничорудних активів – корпорація «ІСД», «Запоріжсталь», ММК ім. Ілліча. Суттєво послабилися позиції цих підприємств на

ринку через вищу собівартість продукції: у 2008 р. вона складала 607 дол./тонна, тоді як в інтегрованих українських підприємств («Метінвест» та «АрселорМіттал Кривий Ріг») – на 73 дол. менше, близько 534 дол./тонна.

Держава запізнилася з антикризовою політикою, хоча Міністерство промполітики занепокоїлося ситуацією ще в серпні: наприкінці місяця під егідою Кабміну проведено нараду керівників міністерств і представників металургійних підприємств щодо ситуації в галузі. Між іншим вирішено звернутися до інших країн з ініціативою провести переговори щодо добровільного самообмеження випуску металу¹. Утім на найвищому політичному рівні робився вигляд, що світова криза Україну мине. Про це ще у вересні 2008 р. заявляла прем'єр-міністр Ю. Тимошенко, щоб заспокоїти населення. Коли підприємства почали зупинятися, уряд повернувся до використання традиційних методів підтримки галузі за рахунок державних монополій. У листопаді був підписаний «Меморандум про взаєморозуміння між Кабінетом Міністрів та підприємствами ГМК», за яким зокрема знижувалися тарифи на залізничні перевезення, прискорювалося повернення експортного ПДВ, відкладалися терміни виконання інвестиційних зобов'язань. Ці заходи були доволі поверховими й могли лише пом'якшити падіння – уряд не був здатен компенсувати втрати на зовнішніх ринках, – а тому здійснювалися переважно з однією метою – ФПГ брали на себе соціальні зобов'язання не проводити масових скорочень робітників і вчасно сплачувати заробітну плату.

Проблем промисловості додало й підвищення ціни на російський природний газ після газового конфлікту січня 2009 р. між Україною та Росією, що, однак, підштовхнуло підприємства до зменшення споживання природного газу й активізації енергозбереження, зокрема до впровадження технології пиловугільного вдування.

¹ Грищенко С. Українська металургія-2008: успішний старт, криза та її уроки // Дзеркало тижня. – 14.03.2009.

Складна ситуація в ГМК залишалася й у 2009 р. Частина підприємств боролися за виживання, інші відклали до кращих часів масштабні програми технічного переозброєння. Хоча урядом була продовжена дія Меморандуму, стан в основних металоспоживаючих галузях – машинобудуванні та будівництві – погіршувався, тож ціни трималися на низькому рівні (цінова динаміка на внутрішньому ринку подана на рис. 3 згідно з прайс-листами підприємств, на практиці рівень цін був ще нижчим). Своєю чергою, кон'юнктура світового ринку відновлювалася також повільно. Ситуацію ускладнювала політична боротьба напередодні президентських виборів – можновладцям не було діла до проведення ефективної антикризової економічної політики, пріоритет віддався соціальному популізму, а опозиція інколи діяла за принципом «чим гірше, тим краще».

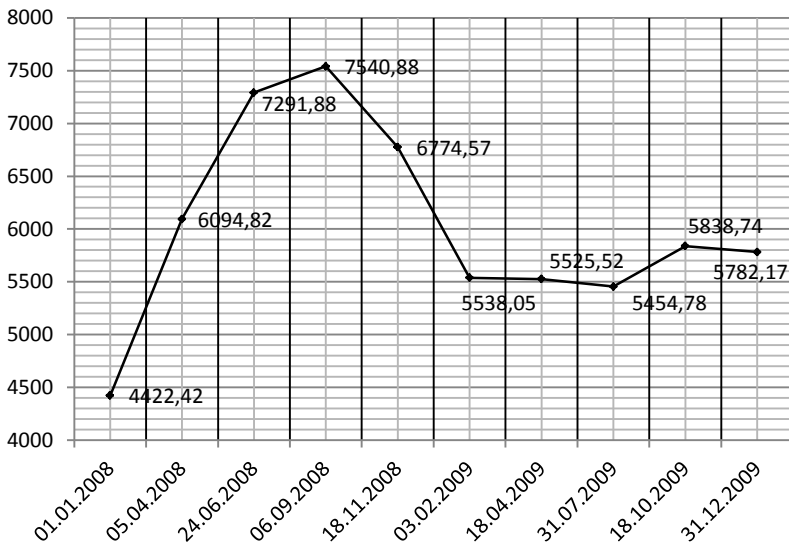


Рис. 3 – Динаміка внутрішніх цін на чорний металопрокат у 2008–2009 рр. (грн, у поточних цінах)

Джерело: бізнес-портал реального сектора економіки UGMK.INFO

Незначне економічне поживлення на світовому ринку в другій половині 2009 р. не спричинило кардинального поліпшення ситуації, а лише прискорило розв'язку з компаніями, які не мали власної сировинної бази. Уже в січні 2010 р. стало відомо про купівлю 50 % акцій корпорації «ІСД» пулом анонімних російських інвесторів. Улітку того ж року «ММК ім. Ілліча» став об'єктом рейдерського захоплення, і задля захисту підприємства його власники були змушені піти на об'єднання з «білим лицарем»¹ – «Метінвестом» (компанії швидко підписали таку угоду про поставки сировини на меткомбінат, яка робила володіння ним рейдерами недоцільним). Услід настала черга меткомбінату «Запоріжсталь», 50 % акцій якого були виставлені на продаж і стали яблуком розбрату між «Метінвестом» та черговими (або тими самими) анонімними російськими інвесторами, що врешті-решт і отримали цей пакет. Однак компанія Р. Ахметова зуміла домовитись з іншими акціонерами про купівлю 25 % та опціон щодо викупу акцій, які лишилися (детальніше перипетії навколо «ІСД», «ММК ім. Ілліча» та «Запоріжсталі» описані в наступному розділі).

Усе це давало основу для песимістичних поглядів на перспективи галузі й національної економіки в цілому. Наприклад, політолог Ю. Алексєєв давав такий прогноз: «Післякризовий розвиток, доволі ймовірно, буде відбуватися шляхом нарощування обсягів виробництва в традиційних локомотивах вітчизняної економіки – металургії та хімічній промисловості, причому реалізовуватися він буде на технологічно відсталій, ресурсо- й енерговитратній базі. Як і раніше, продукція цих галузей буде займати основну частку в експорті країни, у результаті чого зростання промислового виробництва, валютних надходжень і врешті добробуту мільйонів громадян буде залежати від кон'юнктури світових ринків. Подібний сценарій передбачає кількісне, а не якісне зростання... За такого економічного

¹ «Білим лицарем» корпоративним сленгом називається компанія, яка допомагає іншій компанії, що стала об'єктом недружнього поглинання, шляхом злиття з нею.

базису неминуче збереження кланово-олігархічної системи політичної влади, "квазідемократії", де при всіх зовнішніх атрибутах демократичного ладу буде забезпечене політичне панування великого капіталу»¹.

Однак стан справ не тільки викликав спротив у кабінетах інтелектуалів, але й давав нові сподівання в кабінетах чиновників. Так, кризовий стан в ГМК був використаний для посилення сумнівів у доцільності обмеження втручання держави в розвиток галузі. Міністерство промислової політики протягом 2009 р. розробило проект «Концепції Державної цільової науково-технічної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України на період до 2020 року», згідно з яким оптимальним уважався сценарій «підсилення регуляторної ролі держави в умовах повністю приватизованої металургійної галузі». Обґрунтовувалося це так: «Про перспективність такого варіанта подальшого розвитку металургії України свідчать довгострокові прогнози розвитку світової економіки, згідно з якими в усьому світі підсиляться тенденції до націоналізації природничих, енергетичних, банківських ресурсів та мас-медіа. Передбачається зростання та посилення монополій, у першу чергу державних. Не виключена реформа грошової системи США, що призведе до низки кризових явищ у світі, особливо у сфері малого та середнього бізнесу. На провідні геополітичні позиції вийдуть держави з давніми культурними коренями – Китай та Індія. Усе це потребує концентрації ресурсів та підіймає провідну роль держави, передусім у здійсненні координованої науково-технічної політики»². При досить правильній оцінці тенденцій, тут кінцевою стратегічною метою пропонувалася сумнівна рекомендація повернутися, фактично, до державного капіталізму. На тактичному рівні пропонувався комплекс заходів державної

¹ Алексеев Ю. Украина и европейский глобализм (1989–2009). – К., 2010. – С. 122–123.

² Проект «Концепції Державної цільової науково-технічної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України на період до 2020 року», 23.02.2010.

підтримки ГМК, який застосовувався в 1990-х рр. й був припинений із закінченням економічного експерименту на початку 2000-х рр.: «Створення сприятливих умов для інвестування, залучення іноземних кредитів та зарубіжних компаній для модернізації та реконструкції підприємств, використання системи пільгового кредитування через надання бюджетних позик, державне гарантування повернення позик комерційним банкам і компенсацію відсоткових ставок, 100-відсоткове використання підприємствами нарахованих екологічних зборів»¹. Ці антикризові заходи більше підходили до інших секторів промисловості – їхня нерозвинутість як внутрішнього ринку споживання металопродукції стала однією з причин такого глибокого падіння вітчизняного ГМК у 2008–2009 рр. Очевидно, що державна економічна політика мала б сконцентруватися на поліпшенні загального ділового клімату, а не створювати постійно тепличні умови для однієї галузі. Примітно, що розробників проекту концепції не бентежила ідея підтримувати за рахунок українських платників податків підприємства, що перебували в іноземній власності. Утім навряд чи це – щира думка розробників проекту концепції, а певніше, свідчення загальної слабкості системи стратегічного програмування в Україні, коли значна частина документів розробляються й приймаються лише формально, щоб ніколи більше до них не звертатися. І в такому вигляді подібні документи більше відображають умонастрої своїх розробників, ніж є указівками для практичного виконання.

У будь-якому разі вищезгадана концепція так і не набула чинності, а після зміни президента в рамках адміністративної реформи в грудні 2010 р. прийнято рішення про розформування Міністерства промислової політики. Такий крок здійснювався ще наприкінці 1990-х рр., але половинчато – замість міністерства було створене Державне агентство з промислової політики. Тепер же рішення було більш адекватним: частина повноважень Мінпром-

¹ Там само.

політики, пов'язаних насамперед з науково-технічною та торговою політикою, передавалися Міністерству економічного розвитку та торгівлі, а управління підприємствами, де залишилася частка акцій держави, – новоствореному Агентству з управління державними корпоративними правами та майном. Слід визнати, що ця управлінська конфігурація краще відповідала економічним умовам і ролі держави в розвитку промисловості, яка має фокусуватися на непрямому впливі та формуванні сприятливого середовища для економічного розвитку, що, до речі, є головною передумовою для реального відокремлення влади й бізнесу.

У результаті кризи українська металургія за деякими виробничими показниками була відкинута на десятиліття назад. Так, у 2009 р. випуск готового прокату був меншим, ніж у 1995 р. (16,1 млн тонн проти 16,6), виготовлення труб (1,7 млн тонн) спустилося майже до рівня 2000 р. (1,74 млн тонн). Рівня початку 2000-х рр. не було досягнуто й у 2011 р. (див. табл. 14).

Таблиця 14 – Виробничі показники української металургії (2008–2011 рр.)

	2008	2009	2010	2011
Обсяги виробництва, % до попереднього року	88,4	73,4	112,3	108,5
Чавун, млн тонн	31,0	25,7	27,4	28,9
Сталь (включаючи напівфабрикати), млн тонн	37,9	30,3	33,3	35,5
Готовий прокат, млн тонн	20,5	16,1	17,5	19,5
Трубна продукція, млн тонн	2,5	1,7	1,9	2,4

Джерело: Статистична служба України

Таким чином, за 2008–2009 рр. ГМК України зазнав кардинальних змін. Світова економічна криза привела не тільки до глибокого падіння основних виробничих і фінансових показників роботи, але й до суттєвого зниження потенціалу металургійної галузі, у результаті чого одна частина компаній перейшла у власність іноземних інвесторів, а друга – під контроль вітчизняних вертикально-інтегрованих компаній. Перспективи українського ГМК

залежать від прискорення технологічної та управлінської модернізації, що нерозривно пов'язане з подальшою інтеграцією в міжнародні фінансові та корпоративні структури. У соціальному плані очікується підвищення відповідальності самого бізнесу та вимогливості до дотримання відповідних стандартів з боку центральних і місцевих органів державної влади.

ВИСНОВКИ

Гірничо-металургійний комплекс України зазнав після 1991 р. кардинальної трансформації, що було пов'язане, по-перше, зі зміною пріоритетів державної промислової політики. Слід указати, що лише з кінця 1990-х рр. металургійна галузь стала отримувати більш-менш ефективну державну підтримку, оскільки раніше пріоритетними формально вважалися машинобудівні та оборонно-промислові галузі, а де-факто більше уваги приділялося нафтогазовій промисловості. Економічний експеримент у ГМК став відправною точкою виходу української промисловості із затяжної кризи, однак галузевий егоїзм металургів і гірників, які домоглися продовження експерименту, тим самим не допустивши його розповсюдження на інші галузі промисловості, обмежив позитивний ефект від заходів державної підтримки.

По-друге, у галузі відбулася широкомасштабна приватизація, найслабшою стороною якої були не стільки концептуальні прорахунки у формах роздержавлення та порушення під час конкурсів з продажу державних пакетів акцій, скільки інституційна слабкість підтримки перетворень. Приватизація передбачає не тільки зміну форми власності – від державної або колективної до приватної, – але й створення умов для гарантування прав володіння. У контексті останнього слід відзначити, що формування фінансово-промислових груп і їхнє намагання посилити свій вплив на органи державної влади значною мірою стало результатом заповнення вакууму у сфері гарантування прав власності.

По-третє, збереження орієнтації на державну підтримку гірничо-металургійного комплексу, яка з новою силою проявилася під час економічної кризи 2008–2009 рр., свідчить про незавершеність структурної перебудови національної промисловості. Держава важко дає раду виконанню водночас ролі регулятора, який перебуває над господарськими конфліктами та повинен діяти непрямыми акціями, та економічного актора, який володіє інфраструктурою, залізничним транспортом, є нафтогазовим монополістом. А це, своєю чергою, підштовхувало фінансово-промислові групи до посилення свого політичного впливу та до розширення впливу на інші сектори економіки, тобто до продовження екстенсивної гонитви за державною власністю замість концентрації на інтенсивному розвитку вже набутих активів.

РОЗДІЛ 4

МЕТАЛУРГІЙНІ КОРПОРАЦІЇ В УКРАЇНІ: ЛОГІКА РОЗВИТКУ

Ретроспекція історії у світлі капіталізму буде справедливою за умови точного дотримання сформульованих Марксом правил: від початку всесвітньої історії є історією випадковостей, а не необхідності; розривів і меж, а не тягlosti. Бо ж відбувалися великі події, дивовижні зустрічі, які могли б статися і деінде, іншим разом або не статися взагалі...: як-от зустріч приватної власності з ринковим виробництвом – двох суттєво відмінних форм розкодування, здійснюваних через приватизацію і через абстрагування.

*Ж. Дельоз, Ф. Гваттарі
«Анти-Едип: Капіталізм і шизофренія»*

У розвинутих країнах великі корпоративні структури були і є основою стабільного економічного зростання та поліпшення добробуту населення. Те, що ці суспільні ролі покладені на великий капітал, тісно пов'язане зі становленням глобальної ринкової економіки, виникненням «держави добробуту», неоднозначними шляхами розвитку демократичних політичних систем і формування інститутів громадянського суспільства, спроможних здійснювати значний вплив на державну політику та стратегію бізнесового сектора.

У ринковій економіці корпорації являють собою механізми ціноутворення, розподілу праці, а також розподілу дефіцитних ресурсів. Крім того, корпоративні структури є інститутом концентрації людських, фінансових, виробничих, науково-технічних ресурсів з метою їх оптимального використання, а також засобом зниження транзакційних витрат.

У країнах з розвинутою демократією корпорації виконують роль основного роботодавця, а також, через розповсюдження своїх акцій та інших цінних паперів, є інструментом перерозподілу прибутків серед різних соціальних груп. Відтак корпорації перебувають у полі постійної уваги громадських і державних організацій, які намагаються зменшити їхній негативний вплив на навколишнє середовище (екологічне законодавство) і запобігти зловживанням ними монопольним становищем (антимонопольне законодавство), регламентують взаємовідносини з найманими працівниками (соціальне законодавство та професійні спілки) тощо.

Безперечно, діяльність корпорацій у розвинутих країнах не проходила без порушень, злочинів різного ступеню тяжкості та соціальних конфліктів. Однак саме баланс взаємовідносин у трикутнику «корпорації – держава – громадянське суспільство» став становим хребтом «соціально-орієнтованих розвинутих економік». Утім, чим далі від центрів сучасного капіталізму, тим більше спостерігалось дисбалансів у співвідношенні цих елементів, причому не на користь суспільства. Тим не менше, для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою інтеграція у світову господарську систему була пов'язана саме зі створенням власних корпоративних структур і приходом транснаціональних корпорацій.

В умовах поглиблення глобалізаційних процесів корпоративні структури з метою підвищення власної конкурентоздатності, отримання доступу до відносно дешевих фінансових ресурсів для технічної модернізації, утримання або розширення ринків збуту вимушені транснаціоналізуватися. Це відбувалося шляхом купівлі

закордонних активів, виходу на первісне розміщення акцій, проведення запозичень на міжнародних фінансових ринках тощо. Разом з тим транснаціоналізація «за формою» часто не ставала такою «за суттю»: центри прийняття ключових стратегічних рішень залишалися на національних територіях розвинутих країн.

Усі вищезначені тенденції розвитку провідних світових корпорацій можна віднайти в менших масштабах і в українських аналогах. На різних етапах новітньої історії та чи інша тенденція виходила на перший план, тож у розвитку вітчизняних корпоративних структур можна виокремити три періоди:

1. Фрагментація виробничих комплексів радянського типу та формування первинного капіталу (1991–1998 рр.).

2. Формування фінансово-промислових конгломератів (1999–2004 рр.).

3. Створення спеціалізованих металургійних компаній і транснаціоналізація (2004–2008 рр.).

ФРАГМЕНТАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ КОМПЛЕКСІВ РАДЯНСЬКОГО ТИПУ ТА ФОРМУВАННЯ ПЕРВИННОГО КАПІТАЛУ (1991–1998 РР.)

СТАН «НАПІВКОЛАПСУ-НАПІВХАОСУ»

Входження вітчизняної промисловості в 1990-ті рр. ознаменувалося двома тенденціями: руйнуванням управління радянського типу й розривом традиційних господарських зв'язків та хаотичним пошуком форм господарювання, адекватних до нових умов. Усе це стосувалося як старих, так і нових підприємств, створених в останні роки існування СРСР. На думку Я. Жаліло, «через фрагментацію управління за нерозвиненого ринкового середовища стратегії новостворених приватних економічних суб'єктів не лише вийшли з-під державного контролю, але й втратили взаємокоординованість.

Слід визнати, що можливості українських підприємств до самовдосконалення було переоцінено. З одного боку, економічна політика не сприяла акумуляції, мобілізації і навіть збереженню інвестиційних ресурсів, фактично розмивала економічну міць переважної більшості підприємств. З іншого боку, і їхні керівники виявилися нездатними до активних рішучих дій в умовах ринку, що народжувався, а приватизаційні процеси не забезпечили створення широкого про шарку ефективних реальних власників засобів виробництва»¹.

Перший етап соціально-економічних трансформацій був пов'язаний з вольовими рішеннями тодішньої політичної еліти. Про олігархію тоді не йшлося, майбутні олігархи тільки опановували правила роботи «в ринковій економіці по-українськи», використовуючи на свою користь недосвідченість, прорахунки і помилки влади. Відповідальність за занепад перших років незалежності лежить передусім на політиках, що досить аргументовано пояснював С. Кульчицький: «Українська політична еліта була недосвідченою і несміливо приймала власні рішення, тому що її раніше привчили тільки виконувати вказівки союзного центру. Ринкові перетворення були позбавлені інтелектуального забезпечення, яке врахувало б національні інтереси... Невідповідність між новим законодавством і економічною практикою призводила до істотного послаблення, а подекуди й фактичного усунення впливу держави на розвиток економіки. Таким чином, в Україні створювалася легітимна основа для криміналізації народногосподарського життя. Дрібні і великі функціонери могли цілком безперешкодно привласнювати "нічийну" власність, користуючись здійснюваною ними владою». Однак далі дослідник не менш критично висловлюється про джерела й засоби формування нової бізнес-еліти: «Тривалий етап перебування української економіки у стані напівколапсу-напівхаосу пояснювався не тільки недосвідченістю або недостатньою інтелектуальністю, але й злою волею багатьох представників колишньої компартійно-радян-

¹ Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика. – К., 2003. – С. 133.

ської номенклатури, яка гарячково міняла владу на власність. Відсутність запобіжників, здатних попередити використання влади в інтересах особистого збагачення, була зовсім не випадковим явищем»¹.

Дійсно, керівники великих державних підприємств, що перейшли на господарський розрахунок, пішли найпростішим шляхом в умовах, коли держава перестала контролювати ціни. Замість підвищення ефективності виробництва й продуктивності праці, користуючись монопольним становищем своїх підприємств, вони піднімали ціни (дані про вагу монополій в українській промисловості див. у табл. 15) і при цьому за радянською традицією «вибивання фондів» отримували великі державні кредити, що тільки підштовхувало гіперінфляцію та зрештою призводило до занепаду промислового потенціалу.

**Таблиця 15 – Питома вага підприємств-монополістів
у базових галузях промисловості України (станом на 1991 р.)²**

Галузь	%
Металургія	76
Машинобудування	90
Хімічна промисловість	76

Слабкі спроби урядів припинити хибну практику наштовхувалися на жорстку протидію «червоних директорів». Описуючи тенденції першої половини 1990-х рр., О. Бойко зазначав: «У суспільстві склалася структури, не зацікавлені у проведенні послідовних ринкових перетворень, які б включали демонополізацію та приборкання інфляції, адже подібні кроки уряду позбавляли їх шалених надприбутків. Ці сили, як барометр, реагували на дії уряду. Як тільки уряд перекинув незароблені трудом і товарною продукцією суто цінові і монополістичні надприбутки в промисловості, – характеризував ситуацію, що склалася, прем'єр-міністр <(мається на увазі

¹ Кульчицький С. Закономірності державотворчого процесу... – С. 65.

² Складена на основі даних праці: Бойко О. Україна 1991–1995 рр.: тині минулого чи контури майбутнього? (Нариси з новітньої історії). – К., 1996. – С. 95.

Л. Кучма – В. Г.)», – відразу всі інфляційні апетити у суспільстві заховалися під дах банків. Самі ці прибутки банки спрямували на доларову конвертацію,.. чим остаточно доби́ли економіку в умовах гострої енергетичної кризи. Але були й інші сили, не зацікавлені у стабілізації. Це мафіозно-спекулятивні структури, їх корумповані лобі у владних структурах, певні політичні кола»¹.

Факт наявності якихось структур, що дестабілізували країну на початку 1990-х рр., не підтверджується з ретроспекції двох десятиліть від тих подій. Людям було досить важко погодитися з кардинальними змінами після тривалого періоду радянської стабільності, саме тому «теорія змови» видавалася більш вірогідною, ніж раціональне осягнення спонтанного процесу. Новітня історія вітчизняної промисловості і є запереченням різноманітних «теорій змови» – можна згадати не одне велике підприємство, де адекватні дії керівництва дали можливість зберегти виробничий потенціал у період економічного спаду попри недолугість політиків і жорсткі дії організованих злочинних угруповань та конкурентів, а не міфічних «мафіозно-спекулятивних» структур.

Боротьба навколо законодавчого забезпечення діяльності ФПГ

Уже на початку 1990-х рр. серед вітчизняних політичних та бізнес-еліт, що форсовано формувалися, було розуміння: вагома альтернатива до утворення на місці радянських промислових об'єднань нових великих інтегрованих структур з участю фінансових інституцій відсутня. При цьому було зрозуміло, що немає й альтернативи їхній подальшій транснаціоналізації в тій чи тій формі, особливо в контексті відновлення господарських зв'язків на пострадянському просторі. Вище вже згадувалися ідея створення «Української металургійної компанії» на базі підприємств чорної металургії та робота акціонерної групи «Україна», яка включала підприємства металургійної та хімічної галузей. В обох випадках давалися взнаки

¹ Бойко О. Україна 1991–1995 рр... – С. 87.

недостатність політичної волі для гарантування їхньої стабільної роботи, а також відсутність належного законодавчого забезпечення. Результатом був значний рівень суб'єктивності рішень щодо долі цих господарських утворень, а у випадку АГ «Україна» – ще й ручне управління її роботою (наприклад, група на прохання Кабміну «добровільно» та безповоротно фінансувала перевезення імпортової сільгосппродукції, терміново оплачувала частину боргів «Газпрому» за поставлений Україні природний газ тощо)¹.

Отже, була очевидною необхідність нового підходу до управління промисловістю і перетворення корпорацій на його провідні інструменти. У посланні до Верховної Ради 1994 р. Л. Кучма зазначав: «Промислово-фінансові групи зможуть сприяти відновленню старих та формуванню нових господарських зв'язків з підприємствами інших держав СНД. Президент України всебічно буде сприяти становленню та розвитку вказаної форми організації економічних зв'язків»², – і відповідно пообіцяв якнайшвидше створити Координаційну експертно-аналітичну комісію з питань функціонування ПФГ, до функцій якої мали ввійти оперативний розгляд пропозицій щодо створення корпорацій, проведення відповідної експертизи таких проектів, ведення єдиного державного реєстру ПФГ.

Політична боротьба (дещо спрощуючи, її можна назвати протистоянням «лівого» парламенту проти ринкових реформ, «червоних директорів» проти «риночників», хоча свою негативну роль зіграли й депутати національно-демократичного табору) привела до того, що результатом гарних ініціатив стали мертвонароджені нормативно-правові акти. У січні 1995 р. Л. Кучма видав указ «Про фінансово-промислові групи в Україні», де ПФГ розглядалися як «статутна або договірна юридична особа, створена шляхом об'єднання промисловими підприємствами, організаціями, банками та іншими суб'єк-

¹ Більш докладно див. спогади учасника тих подій: Нездоля А. Досье генерала госбезопасности Александра Нездоли. – Б. Церковь, 2003.

² Кучма Л. Шляхом радикальних економічних реформ. Про основні засади економічної та соціальної політики. Доповідь Президента України. 19.10.1994 р.

тами підприємницької діяльності (передачі у власність, в управління, в тому числі довірче) належного їм (закріпленого за ними) майна, фінансових ресурсів, а також передачі права управління господарською діяльністю для централізованого управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю¹. Документ передбачав, що ФПГ можуть створюватися за ініціативою насамперед самих суб'єктів господарювання, а дозвільна функція надаватиметься Міністерству економіки (експертиза техніко-економічних проєктів створення ФПГ) та Антимонопольному комітету (видача дозволів на створення). Указ мав досить ліберальний і прогресивний для того періоду характер, бо намагався не тільки створити законодавчий простір для процесів, що вже відбувалися в реальному секторі економіки, але й спрямувати їх у законодавче русло, хоча, слід визнати, при цьому формально порушував окремі положення наявного законодавства.

Верховна Рада в березні 1995 р. наклала вето на цей указ. Під час обговорення, крім формальних заперечень, від депутатів лунали звинувачення, що він буде сприяти легалізації кримінальних капіталів, суттєво зменшить податкові надходження до державного бюджету, створить великі монополії тощо. На підтримку виступили лише кілька депутатів, і серед них – член фракції КПУ О. Панасовський (директор Вуглегірської ДРЕС), який зазначав: «Ми вже звикли певною мірою і до обґрунтованих обурень промисловців, яких у Верховні Раді представляю я, за відсутності обігових коштів підприємств, про неймовірно високі відсоткові ставки комерційних банків, про необхідність отримання за будь-яку ціну пільгових кредитів за рахунок держбюджету. Хто під стратегічні інтереси забезпечення стійкого виробництва, а хто і для прикриття та виправдання власної бездіяльності. Однак, коли Президент пропонує вирішення цих питань принципово новим для нашої держави шляхом,

¹ Указ Президента України «Про фінансово-промислові групи в Україні», «Положення про фінансово-промислові групи в Україні». – Ст. 2.

але добре знайомим і розповсюдженим у всьому цивілізованому світі, ми починаємо ставити під сумнів правильність рішення, яке приймається або пропонується»¹.

Захисний виступ іншого депутата (у стенограмі помилково вказане прізвище наступного доповідача, депутата І. Муляви) з погляду подальшого розвитку подій точніше оцінював ситуацію: «Дуже легко наполягати на Законі <(вето на указ президента накладалося зокрема через те, що, на думку більшості депутатів, діяльність ФПГ мала регламентуватися саме законом – В. Г.)>, якби криза слухалася закону. Що ви можете запропонувати? Усі ми можемо запропонувати на заміну, якщо є об'єктивні економічні проблеми і які не чекають. Справа в тому, що ми зараз у стадії не тільки розвалу, але й переходу в первіснообщинний стан нашої економіки, коли немає ні фінансових ресурсів, ні технологічних, ніяких. Ми вже проїли все, що могли. І зараз доводиться застосовувати дійсно аварійний, рятувальний захід для об'єднання тих же промислових залишків капіталу із залишками фінансового капіталу, для полегшення звернення капіталу до сфери виробництва... Як ми можемо зараз говорити про якість там зростання економічне, якщо ми не можемо нічого зараз протипоставити ні капіталу тому ж російському консолідованому, я вже не згадую про закордонний, західний... Ми накладемо вето, і що від цього покращиться в нашій країні? Нічого... Не можна робити щось нове в економіці, не виходячи зі старих рамок, тому необхідно перенести нашу дискусію в русло не накладення вето, якщо щось чомусь суперечить, а пошуку виходу з цієї ситуації, можливо, зі створення робочої групи, і той ентузіазм, який проявила група "Реформи" та фінансова комісія, перенести в конструктивне русло, а не заборонне. Легко казати ні, спробуйте сказати так... Потрібно дивитися реально в економічні реалії сьогодення, а не в якісь теоретичні схеми. У нас надто багато теоретиків і надто мало економічних успіхів»².

¹ Стенограма засідання Верховної Ради від 2.03.1995. – http://static.rada.gov.ua/zakon/skl2/BUL23/020395_20.htm.

² Там само.

Наклавши вето, Верховна Рада запропонувала Кабміну разом з відповідними парламентськими комісіями та Адміністрацією Президента терміново розробити закон про ПФГ. Після численних узгоджень і компромісів Закон «Про промислово-фінансові групи» був прийнятий у листопаді 1995 р. Формально його розробником уважався Кабмін, однак текст документа був суттєво перероблений і фактично став дітищем групи депутатів, які входили до робочої групи. Закон ставив розбудову корпоративних структур під жорсткий державний контроль і був консервативним як за буквою, так і за духом. У ньому закріплювалася провідна роль у корпоративній структурі саме виробничого підприємства, яке випускає кінцеву продукцію (відповідно замість «фінансово-промислових груп» законодавці запропонували термін «промислово-фінансові групи»), що ігнорувало як світовий досвід, так й економічну суть підприємництва (бізнес – це насамперед заробляння грошей і тому провідна роль належить або фінансовій установі, або спеціальній компанії, яка керує переважно фінансовими потоками). Фактично ж ПФГ у парламентському варіанті документа являла собою консорціум. Більше того, відповідно до Закону, ПФГ «створюється за рішенням Уряду України на **певний термін** (!) з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України»¹ (виокремлення моє – В. Г.). У цьому визначенні видне банальне нерозуміння засад ринкової економіки – навіть бухгалтерський облік ведеться з припущення, що компанія буде існувати нескінченно довго. Отже, значна частина народних депутатів не бажали давати «зелене світло» формуванню цивілізованих ринкових структур. Тому не дивно, що процес пішов «у тінь», призвів до посилення корупції та непрозорості бізнес-процесів у галузі, її криміналізації, що врешті відсунуло вихід країни із соціально-економічної кризи.

Президент безрезультатно намагався внести зміни до вказаного закону, щоб зробити його більш дієвим. Нова спроба пере-

¹ Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21.11.1995 р.

глянути документ відбулася 1998 р. у Верховній Раді 3-го скликання. «Ліві» (В. Семенюк, фракція Соціалістичної та Селянської партій) говорили про кримінал та непокоїлися можливістю потрапляння до ПФГ підприємств з державною формою власності; «праві» (Г. Мачуленко, І. Полюхович, фракція Народного Руху України) убачали в ПФГ засіб розширення співробітництва з російськими ФПГ, що, на їхню думку, не мало сенсу через «технологічну відсталість» останніх; соціал-популісти (О. Єльяшкевич, фракція «Громади») пророкували різке скорочення податкових надходжень через створення ПФГ¹. Але все ж таки законопроект, розроблений Кабміном, був прийнятий у першому читанні. Оскільки ситуація в промисловості стрімко змінювалася і формування нових великих управлінських структур відбувалося де-факто поза законодавчим полем, гострота необхідності термінового упорядкування цієї сфери зменшилася, і новий законопроект так і не був прийнятий.

Історія закону про ПФГ завершується зверненням у лютому 2010 р. прем'єр-міністра Ю. Тимошенко до парламенту з пропозицією його скасування. Ініціатива була підтримана у квітні того ж року урядом М. Азарова, й у вересні Верховна Рада визнала закон таким, що втратив чинність, – за проголосували 229 депутатів. Примітно: виступаючи від імені Кабміну, перший заступник міністра економіки В. Бандуров назвав закон недоцільним як з юридичного, так і з економічного погляду, звернувши увагу, що за період його дії створено лише одну ПФГ «Титан», яка до того ж розпалася.

«ПРИВАТИВСЬКА» МЕРЕЖЕВА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

Не маючи прозорого шляху розвитку, великий капітал формувався спорадично, тож прихід у металургійну галузь деяких нишніх великих бізнесменів, як-от групи «Приват», був доволі випадковим. На початку бізнес майбутніх «приватівців» із металургією

¹ Стенограма засідання Верховної Ради від 8.09.1998. – <http://iportal.rada.gov.ua/meeting/stenogr/show/2128.html>.

пов'язувала лише освіта – Дніпропетровський металургійний інститут. Наприкінці 1980-х рр. вони займалися імпортом комп'ютерної та іншої оргтехніки з Південно-Східної Азії, а на початку 1990-х рр. уже освоювали сегмент нафтопродуктів.

1992 р. засновано «ПриватБанк», що дав ім'я всьому фінансово-промислового конгломерату (ідея створення банку начебто належала С. Тігіпку). Цей один з найбільших українських банків залишається ключовим активом, що переважно визначає стратегію всієї групи. Як фінансова установа, він був доволі прозорою структурою. Більше того, банк, що обслуговує мільйони людей (за його інформацією, на 2011 р. тільки рахунків фізичних осіб – 12,5 млн), був практично недоторканим і для держави, і для конкурентів (проте на початку 2000-х рр. під час боротьби за контроль над метпідприємствами головний офіс банку був на деякий час паралізований правоохоронними органами). Не менш важливо, що «ПриватБанк» для багатьох диверсифікованих бізнесів конгломерату означав доступ до відносно дешевих фінансових ресурсів. Це частково пояснює, чому «приватівські» структури в реальному секторі економіки не спрямовувалися на прозорість – не було мотивації. Як зауважував близький до цієї групи бізнесмен Г. Корбан, «у Коломойського є чудовий інструментарій – "ПриватБанк", номер один в Україні. І через цей банк він має доступ до міжнародних ресурсів. У Ахметова та Пінчука немає такого інструментарію, через це вони прагнуть на IPO»¹.

Засновниками «ПриватБанку» вважають Л. Милославського, О. Мартинова, С. Тігіпка, Г. Боголюбова, І. Коломойського (а також іноді вказують А. Стеценка, директора футбольного клубу «Дніпро»), з часткою кожного близько 16,25 %². Станом на 2011 р., згідно з інформацією на офіційному сайті банку, серед головних акціонерів – І. Коломойський (49,15 %) та Г. Боголюбов (48,99 %).

¹ Геннадій Корбан: «Коломойський, як Плюшкін, не любить продавати – він тільки купує» // Українська правда, 26.10.2007.

² Сергій Тігіпка: «Після чуток, що мене викинули з вікна під час Майдану, я дзвонив мамі та заспокоював її» // Українська правда. – 5.05.2008.

Як і для багатьох інших великих компаній з пропискою у Дніпропетровську, нарощування потенціалу «Привата» пов'язане з діяльністю П. Лазаренка та Л. Кучми. Стосовно першого інформація практично відсутня, але про тісне співробітництво може свідчити таке. Коли в 1996 р. київська компанія «Інтергаз» відмовилася спонсорувати дніпропетровський футбольний клуб «Дніпро», саме за наполяганням керівника області П. Лазаренка «Приват» «добровільно-примусово» став опікуватися командою (тільки декілька років потому І. Коломойський став щирим фанатом футболу). Проте група підтримувала команду у своєму стилі – компанія «ФК Дніпро-96», формальний власник клубу, тривалий час (до продажу «приватівських» металургійних активів російській гірничорудній компанії «Євраз-груп») входила до числа найбільших металотрейдерів країни. Можна також згадати свідчення І. Коломойського, що П. Лазаренко, коли був прем'єр-міністром, познайомив його з К. Григоришиним, після чого вони разом «зайнялися» Марганецьким та Орджонікідзевським гірничо-збагачувальними комбінатами¹.

Не набагато більше інформації можна знайти про взаємодію «Привата» на початку 1990-х рр. з Л. Кучмою. Але про її існування можна висновувати хоча б із пояснень С. Тігіпком причин власного приходу в політику: «У мене були відповідні зобов'язання перед Кучмою. Ми з ним дуже багато працювали ще до того, як він пішов у Президенти в 1994 році. Коли я був секретарем обкому комсомолу, Кучма тоді очолював завод, і ми почасти зустрічалися по роботі. Він мені декілька разів серйозно допомагав, підтримував деякі молодіжні проекти. Свого часу я був у нього позаштатним консультантом. З іншого боку, я пішов у політику, тому що існувало якесь побоювання і, відповідно, бажання захистити свій бізнес. Зокрема, «ПриватБанк», де я був акціонером»². Тут варто нагадати, що С. Ті-

¹ Свідчення Ігоря Коломойського в Лондонському суді // Українська правда. – 9.07.2010.

² Сергій Тігіпко: «Після чуток, що мене викинули з вікна під час Майдану, я дзвонив мамі та заспокоював її» // Українська правда. – 5.05.2008.

гіпко з «ПриватБанку» перейшов на посаду віце-прем'єра уряду П. Лазаренка, був віце-прем'єром і у В. Пустовойтенка в розпал політичного протистояння по лінії Кучма – Лазаренко, і до 2001 р. працював міністром економіки у В. Ющенка.

«ІНТЕРПАЙПІВСЬКА» МОДЕЛЬ

Інший варіант утворення первісного капіталу являла собою група «Інтерпайп» – на відміну від багатьох інших ФПГ, початок цього конгломерату був так чи інакше пов'язаний з інноваційною діяльністю. Але опис початку корпоративного шляху засновником «Інтерпайпа» В. Пінчуком більше нагадує легенди про звичайних хлопців, які винятково завдяки своїм здібностям без зовнішньої допомоги змогли пробитися вгору. Так, спочатку В. Пінчук працював у Державному науково-дослідному проектному трубному інституті (свого часу – один з провідних науково-дослідних центрів галузі), де займався впровадженням (фактично, комерціалізацією) винаходів (власних і не тільки) на радянських металургійних підприємствах. В одному з інтерв'ю він розповідав, що в 1987 р. домовився про впровадження інновацій на Могилівському металургійному заводі за умови, що протягом декількох років буде отримувати 7,5 % від прибутку, реально сформованого за рахунок упровадження: «Загалом вони заборгували мені за перший рік 76 тис. рублів, з них одразу виплатили половину – 38 тис. Прийшли ці 38 тис. на рахунок інституту... Декілька тижнів громада трубного інституту обговорювала, як поділити ці гроші і чи можна це зробити? І в результаті вирішили... не роздавати! Заплатили, щоправда, премії, невеликі. Але всю суму керівництво інституту не відважилося заплатити. Я за цю науку також вдячний. Завдяки цьому уроку я став приватним підприємцем»¹.

¹ Виктор Пинчук: «Ночным сторожем на заводе я работал через каждые два дня» // Факты и комментарии. – 14.12.2005.

У кінці 1980-х – на початку 1990-х рр. багато вчених з підприємницькою жилкою, які раніше «вибивали» для своїх НДІ та КБ госпдоговори від міністерств і підприємств (їх на виробництві називали «товкачами»), у нових економічних умовах створювали невеликі фірми, тобто займалися тією ж роботою, але мали можливість спрямовувати більшу частину прибутків самим науковцям, зберігаючи, утім, відрахування до фондів установ. До середини 1990-х рр., коли обсяги промвиробництва впали майже вдвічі й промисловці прагнули елементарного виживання своїх підприємств, більшість упродовжувальних фірм припинили існувати. Більше того, тиснув і психологічний фактор – багато науковців не хотіли займатися торгівлею, бо виживали лише ті компанії, що спромоглися переорієнтуватися з наукової діяльності на торгівлю (неважливо чим), а також ті, що мали зв'язки в органах державної влади.

До таких належала фірма Пінчука, який так розповідав про диверсифікацію діяльності: «Якось на одному заводі до мене звернулися з пропозицією: "Слухай, допоможи нам із сировиною. Потрібен чавун, потрібен рулонний метал..." Гроші їм були непотрібні. Свою продукцію – труби! – продати мені вони були згодні лише за сировину для виробництва цих самих труб. Я кажу: "Добре, спробую". Пішов на один металургійний комбінат, запропонував: "Продайте мені чавун". Вони відповідають: "Знаєш, ми готові продати тобі чавун, але у нас, на жаль, немає коксу". Я тоді пішов на коксохім, кажу: "Продайте мені кокс!" Мовляв, на металургійному комбінаті мені сказали: якщо ти нам знайдеш кокс, ми тоді тобі надамо чавун. А на коксохімі мені кажуть: "Ми готові тобі поставити кокс, але нам потрібне коксівне вугілля, потрібна шихта..." У результаті я дійшов до шахтарів: "Мені потрібне коксівне вугілля". Вони кажуть: "Питань нема. Але нам потрібні... труби!"... Але шахтарям були потрібні ще так звані товари народного вжитку. Коротше кажучи, дістали ми для шахтарів різні там кухонні комбайни, телевізори, холодильники, соковижималки... Навіть певну кількість "Таврій"!.. Тому що попро-

сили: "Потрібні і "Таврії". Ми і "Таврії" поставили. "Таврії" були тоді у великому дефіциті... А на завод труб пішли вагони чавуну!... Ми локально, на своєму рівні, замінили функції Держплану. Ми почали склеювати те, що зруйнувалося. Інакше тоді економіка працювати не могла. Вона розвалилася!.. І ось на це місце просто приходили люди, що якимось чином склеювали. Ніхто ще не розумів, що таке маркетинг, що якимось чином потрібно будувати усі ці ланцюжки Держплану»¹. Однак, чи багато здібних людей у той період могли дістатися до керівництва, щоб попрацювати для них заміною Держплану? Питання риторичне.

Згідно з інформацією ЗМІ, «Інтерпайп» у перші роки свого існування був родинним підприємством: В. Пінчук заснував його та розвивав за підтримки В. Аршави, голови Дніпропетровського облздороввідділу й приятеля П. Лазаренка. За іншою версією, на початковому етапі Пінчуку допомогли його батьки, що також працювали в трубній галузі. Щодо впливу на становлення власного бізнесу родинних зв'язків В. Пінчук досить категоричний: «Розмови про капітал "по блату", завдяки родинним відносинам і так далі – для мене повна маячня! Я сам став спочатку мільйонером, потім мультимільйонером... Ось таким чином – у результаті професійної діяльності, "Інтерпайп" займався імпортом в Україну туркменського та російського газу як дилер газової компанії "Ітера"»².

Від середини 1990-х рр. «Інтерпайп» купував акції трубних підприємств, а торгівельна діяльність дозволяла тоді отримувати надприбутки, що дозволило його власнику купувати рідкісні зразки образотворчого мистецтва для власної колекції, запрошувати відомі російські театральні колективи та виконавців класичної музики, які за інших умов не мали б шансів виступати в Україні. Ясна річ, усе це відбувалося на тлі зубожіння більшої частини населення, але на захист власника «Інтерпайпа» свідчить те, що більшість вітчизняних

¹ Там само.

² Там само.

бізнесменів періоду початкового накопичення капіталу на культуру зовсім не звертали увагу, не кажучи про вже фінансування будь-яких заходів.

На початку 1990-х рр. В. Пінчук мав спільний бізнес з Ю. Тимошенко в рамках корпорації «Співдружність». Однак Ю. Тимошенко, за деякою інформацією, не без допомоги П. Лазаренка, відтіснила партнера від управління компанією та вивела частину активів і бізнес-процесів у новостворену корпорацію «Єдині енергетичні системи України». 1996 р. відбувся дивний інцидент – В. Пінчука викрали та вимагали викуп у 5 млн дол. Гроші були сплачені, бізнесмена повернули неушкодженим. Однак затято ходили чутки, що це була акція залякування з боку П. Лазаренка. За іншою версією, подію пов'язували з конфліктом «Інтерпайпа» та донецьких комерційних структур навколо «Харцизького трубного заводу»¹.

У результаті 1997 р. Пінчуку довелося починати якщо не спочатку, то принаймні в складних умовах. Того ж року він офіційно займає посаду президента науково-виробничої інвестиційної групи «Інтерпайп» (а наступного обирається в парламент), яка стала базовою структурою для побудови фінансово-промислового конгломерату й буде відігравати значну роль у трубній підгалузі ГМК у подальшому.

МОНОПОЛІСТИЧНА АКТИВНІСТЬ ЄЕСУ

Структури, подібні до «Привата» та «Інтерпайпа», у середині 1990-х рр. не могли за потужністю порівнятися з корпорацією «Єдині енергетичні системи України» (ЄЕСУ), яку пов'язували з іменами Ю. Тимошенко та П. Лазаренка. В період свого найбільшого розвитку корпорація контролювала до 10 % виробництва металу та більше 25 % виробництва труб. За інформацією, розповсюдженою

¹ Экспортные перспективы Харцизьского трубного завода: ЕЭСУ или Газпром // Металл бюллетень. Украина. – 1997. – № 2. – С. 47.

її представниками, на замовлення корпорації в 1996 р. вироблено й реалізовано понад 1,5 млн тонн металопродукції¹.

На початку 1990-х рр. Ю. Тимошенко займалася постачанням паливно-мастильних матеріалів, заснувавши для цього корпорацію «Український бензин» (відому під аббревіатурою КУБ), стратегія якої на ринку одразу ж була агресивною. Як згадував політичний консультант Ю. Тимошенко А. Золотарьов, в офісі КУБу під час святкування річниці заснування повісили гасло: «Хто з нами не працює, той з нами не їсть!»²

Основою ж бізнесу корпорації ЄЕСУ було постачання російського газу в Україну для промислових підприємств, переважно за бартерними схемами: грошові розрахунки між ЄЕСУ та заводами були зведені до мінімуму, при цьому вартість продукції занижувалася, а на зовнішніх ринках знову ставала повною. Примітно, що початок корпорація брала від спільних комерційних структур Ю. Тимошенко та В. Пінчука. Їхня компанія «Співдружність» забезпечувала газом до 70 промпідприємств (згодом В. Пінчука витіснили з бізнесу). Уже 1996 р. ЄЕСУ контролювала поставки понад 2000 підприємств. Той же А. Золотарьов згадував: «ЄЕСУ працювала за правилами, які вона не прописувала. Коли керівництво одного з металургійних підприємств Дніпропетровська вийшло на "Газпром" і домовилось про прямі поставки газу, його досить грубо відтіснили. З погляду нормальних конкурентних відносин це нечесно. Але це у великих і малих масштабах у нас досі є повсюдною практикою, коли близькість до влади стає конкурентною перевагою. Чи в Донбасі все було інакше?»³ Він також згадує, що сама Ю. Тимошенко постраждала в 1994 р., поставивши до Китаю партію металу, але так і не отримавши оплати за неї.

¹ Корпорация ЕЭСУ будет защищаться от государственного давления с помощью международной адвокатуры // Металл бюллетень. Украина. – 1997. – № 2. – С. 5.

² Первый политехнолог Тимошенко: «Мотивов убивать Щербаня не было» // Лига-Новости. – 15.11.2011.

³ Там само.

До речі, первісні спроби ЄЕСУ «зайти» на підприємства Донбасу наштовхнулись на протидію локальних центрів впливу. Згодом їм удалося домовитись, однак, напевне, не без допомоги прем'єр-міністра П. Лазаренка (у чому конкретно вона полягала й наскільки узгоджувалася із законодавством, українські правоохоронні органи намагаються розібратися понад десять років). Урешті створений у 1995 р. «Індустріальний союз Донбасу» став молодшим партнером ЄЕСУ в регіоні з поставок газу.

Накопичивши ресурси – як економічні, так і політичні, ЄЕСУ почала не тільки розширювати свій операційний контроль над підприємствами, але й брати участь у їх приватизації: зокрема у власність корпорації перейшли пакети акцій «Південного гірничо-збагачувального комбінату» та виробника трубної продукції «Дніпропетровського металургійного заводу ім. Комінтерну». Крім того, ЄЕСУ у травні 1997 р. виграла некомерційний приватизаційний конкурс на придбання 26 % акцій «Харцизького трубного заводу» (ХТЗ) – на той час монопольного на пострадянському просторі виробника труб великого діаметру для нафтогазової галузі. Показово, що попри жорстку боротьбу за ХТЗ між «Газпромом», «Інтерпайпом» і різноманітними донецькими компаніями («ІСД», «ДАНКО», «АЛМАР») 1995–1996 рр., яка супроводжувалася й кримінальними ексцесами, у приватизаційному конкурсі «чомусь» взяла участь лише одна дніпропетровська корпорація, запропонувавши за пакет 500 тис. грн, а також зобов'язавшись інвестувати 18 млн дол. (балансова вартість основних фондів ХТЗ складала 670 млн грн)¹.

Зараз складно говорити, як саме ЄЕСУ планувала структурувати свої численні бізнеси, зокрема й металургійний. Після того, як у травні 1997 р. Л. Кучма відправив П. Лазаренка у відставку, на ЄЕСУ розпочалася атака державних правоохоронних органів, однак формально сама корпорація мало чим володіла, тому правоохоронці

¹ Корпорація ЕЕСУ будет защищаться от государственного давления с помощью международной адвокатуры // Металл бюллетень. Украина. – 1997. – № 2. – С. 5.

лише заблокували її операційну діяльність. У відповідь на численні перевірки керівництво ЄЕСУ звернулося до своїх бізнес-партнерів: боржників закликали не повертати свої борги корпорації, а кредиторам – звертатися до суду з вимогами виконання зобов'язань і тим самим банкрутувати корпорацію.

У випадку з ЄЕСУ держава фактично вперше розпочала реприватизаційну політику (і це мало більш далекосяжні наслідки – імовірно, реприватизаційний пафос Ю.Тимошенко 2004–2005 рр. підживлювався пам'яттю про втрачений великий бізнес). Так, були скасовані результати приватизаційного конкурсу з ХТЗ (як тоді заявляв т. в. о. голови Фонду держмайна В. Лановий, це начебто ніяк не пов'язувалося із впливом політичних чинників, а винятково з тим, що ЄЕСУ були одним учасником конкурсу, а статутний фонд підприємства не був проіндексований¹). Під час боротьби за підприємство в хід пішли не тільки судові позови, але й міжнародні зв'язки. Наприклад, «Газпром» – основний покупець продукції ХТЗ – несподівано на місяць припинив прийом харцизьких труб начебто через проблеми з їхньою якістю. Урешті підприємство відійшло під контроль «ІСД».

До 2001 р. тягнулись судові баталії навколо 26 % акцій «Дніпропетровського метзаводу ім. Комінтерну», коли врешті-решт Фонду держмайна вдалося відсудити цей пакет. Однак де-факто підприємство перейшло під контроль групи «Приват». Така ж ситуація склалася й на «Південному ГЗК»: у тому ж 2001 р. приватівські структури «перехопили» контроль над підприємством у топ-менеджменту Тимошенко.

Епізод з ЄЕСУ став першим прикладом масштабного зіткнення держави й великої фінансово-промислової групи. І зараз, з ретроспективи понад 10 років, можна стверджувати, що корпорація, поєднавши амбітний підприємницький дух і доступ до можливостей державної машини, своїм безумовним домінуванням гальмувала

¹ Там само.

розвиток інших корпоративних структур в промисловості. Очевидно, що зникнення ЄЕСУ (безвідносно до політичних чинників, які його зумовили, і якими методами це забезпечувалося) створило більш конкурентне середовище, зокрема в гірничо-металургійному комплексі і, відповідно, вивільнило простір для формування більш цивілізованих корпоративних структур.

Отже, у досліджуваний період відбувалося приховане, тіньове й частково криміналізоване формування великих управлінських структур. У цей час виникала і нова система відносин влади та бізнесу. Систему, що склалася, слушно описує політолог Ю. Алексєєв: «В Україні з перших років незалежності розвивався чиновницький капіталізм. Колишні партійні та комсомольські боси, що прийшли до керівництва державою, намагалися узурпувати владу і не допустити "чужих". Відзначимо, що серед колишніх партійців виявилось немало здібних бізнесменів і політиків. Фінансові магнати в ті роки також прагнули влади. З олігархами довелося ділити владу та гроші. Зійшлися два принципи: спочатку влада, а потім гроші, пізніше змінилася послідовність – гроші, а потім прохідне місце в партії»¹.

Українські корпоративні структури в ГМК, які могли б претендувати на статус «національних чемпіонів» (так у західних ЗМІ називають провідні та найбільш конкурентоспроможні корпорації), у своїй більшості тупцювали на місці на початковому етапі інституційного розвитку та являли собою фінансово-промислові конгломерати. Навіть найбільш розвинуті компанії, пов'язані з металургією, не вийшли на рівень відповідності до середніх світових зразків, особливо в підходах до корпоративного управління та фінансової прозорості.

¹ Алексєєв Ю. Украина и европейский глобализм... – С. 26.

Водночас такий стан справ був адекватною відповіддю на економічну й політичну ситуацію в країні. На цьому тлі можна чітко побачити прорахунки державної промислової політики у взаємодії з вітчизняними корпоративними структурами та антимонопольному регулюванні галузі, не говорячи про застару законодавчу базу, яка вже не відповідала ані поточним потребам, ані перспективному розвитку галузі.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ КОНГЛОМЕРАТІВ (1999–2004 рр.)

У розпал президентської передвиборчої кампанії 1999 р. Л. Кучма, виступаючи на з'їзді «Українського союзу промисловців і підприємців», у своєрідному звіті про свою роботу протягом попередніх п'яти років визнавав: «Дуже слабким місцем залишається реформування первинних суб'єктів господарювання – підприємств та організацій»¹. Однією з головних проблем був політичний конфлікт навколо проведення приватизації, адже Верховна Рада кілька разів блокувала відповідні програми, які мали компромісний характер. Урешті президент Л. Кучма видав відповідний указ, який ураховував інтереси обмеженого кола груп впливу. Це привело до посилення негативних наслідків провалу державної політики у формуванні цивілізованих корпоративних відносин від спорадичної приватизації металургійних підприємств, яка визначалась ситуативним співвідношенням сил фінансово-промислових груп, а не довгостроковими суспільними інтересами. Непрозорі, а часом і корумповані конкурси поглибили розрив господарських зв'язків і законсервували процес технологічної модернізації металургійного вироб-

¹ Алексеев Ю., Кульчицький С., Слюсаренко А. Україна на зламі історичних епох (Державотворчий процес 1985–1999 рр.). – К., 2000. – С. 279.

ництва. Перше спричинила ще одна лінія конфліктів, цього разу – між новими власниками за активи; у результаті такої боротьби штучно розривалися технологічні ланцюжки, сформовані протягом десятків років. Друге ж зумовлювалося незацікавленістю нових власників металургійних підприємств у їхньому подальшому розвитку – для них ці активи не видавалися цінними в майбутньому.

Водночас було б неправильним зображати ситуацію тільки в чорних тонах. 1999–2004 стали роками відчайдушної спроби створення, хай і з корупційним складником, передумов для формування національних корпоративних структур, що згодом могли б відповідати світовим стандартам. На початку періоду формування таких національних структур у широкому загалі сприймалося з певною часткою песимізму, тому корпоративний розвиток переважно бачився в контексті розгортання міжнародної кооперації. Наприклад, у 2000 р. В. Литвин писав: «Перспективним напрямом як виробничої співпраці, так і розширення ринків збуту, взаємної торгівлі є створення транснаціональних та міжнародних корпорацій. Адже світові ТНК вже контролюють 40 % промислового виробництва й понад 50 % світової торгівлі. Процес їх створення в Україні вже розпочався (виробництво газових труб з антикорозійним покриттям, нафтових труб, виробництво металокорду, автомобільних двигунів, літаків та ін.). Однак діючих ТНК в Україні ще немає, й це ставить її поки що осторонь від основного шляху світового прогресу»¹. Примітно, що в кінці досліджуваного періоду вітчизняні корпорації стають самостійними гравцями, тому фахівці вже приділяли більше уваги не транснаціоналізації, а взаємовідносинам держави і великого бізнесу. Так, Я. Жаліло у 2003 р. зазначав: «Державне регулювання форм інституціалізації узгодження корпоративних інтересів та відносин влади і бізнесу є важливою складовою загальної стратегії, яка має на меті забезпечення якомога повнішого врахування інтересів провідних політико-економічних груп за

¹ Литвин В. Україна на межі тисячоліть (1991–2000 рр.). – К., 2000. – С. 166–167.

вибору стратегічних пріоритетів у державній економічній політиці. Перехід від олігархічної до інституційної моделі впливу корпоративних інтересів на вибір стратегічних пріоритетів економічної політики держави є необхідною умовою переходу до стратегії економічного зростання¹. Тим самим підтверджувалося, що відбулося становлення національного капіталу.

Говорячи про відносини держави і бізнесу, не можна не згадати про корупційний складник, який, очевидно, не дозволяв долучатися до українського ГМК світовим лідерам або великим інвесторам і створював тепличні умови для концентрації національного капіталу. Утім тут варто прислухатися до думки дослідника Кембриджського університету Д. Лейна, який, розмірковуючи про державну підтримку олігархічних структур, щиро зазначив: «Краще корупція та підтримка, ніж відсутність підтримки й економічна стагнація. У цьому випадку корупція не є основною проблемою. Головне – це економічне зростання, яке створює робочі місця. Унаслідок в населення збільшуються доходи, зростає попит. Одним словом, формується економічний процес, що саморозвивається»². За такою логікою національний капітал, між іншим, мусить стратегічно зайнятися розвитком високотехнологічних галузей (тож саме заради цього його й варто підтримувати), оскільки прихід закордонного капіталу в ці сектори української економіки є малоімовірним.

Отже, у 1999–2004 рр. у ГМК набрали сили й впливу такі вітчизняні корпоративні структури, як «Інтерпайп», «Індустріальний союз Донбасу» (згодом поділений на власне «ІСД» та «Систем Капітал Менеджмент»), група «Приват», «Укрпідшипник», група «Фінанси та Кредит», група «Укрсиббанк» тощо. Протягом цих років металургія утвердилася в ролі безумовного лідера серед інших галузей вітчизняної промисловості – головним експортером і донором державного бюджету. Паралельно з формуванням корпоративних

¹ Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика. – К., 2003. – С. 342–343.

² Олигархи есть во всех странах // Компаньон. – 2003. – № 29. – С. 19.

структур відбувалася суттєва декриміналізація роботи галузі: конфлікти все частіше вирішувалися в публічний і політичний спосіб, хоча повного звільнення від криміналу не сталося.

Відзначимо, що більшість фінансово-промислових груп на той час були слабо структурованими конгломератами, які контролювали (інколи без формального права власності) підприємства з різних галузей економіки. Найбільш наочним прикладом цього в розглядуваний період була група «Приват», яка об'єднувала різноспрямовані бізнеси, пов'язані між собою партнерськими, іноді дружніми стосунками їхніх власників. Як уже показувалося вище, схема роботи групи була мережевою, без єдиної керуючої структури. Певним галузевим або проблемним напрямом опікувався окремий партнер. Така побудова приводила до формування або реальних, більш-менш структурованих, або віртуальних холдингів. Пізніше Г. Корбан так опише активи, контрольовані «Приватом»: «Це дуже великий феросплавний холдинг, дуже великий нафтовий холдинг, металургійний холдинг, є коксохімічний бізнес, є машинобудівні активи. Вони меншою мірою профільні, але вони є. Є харчові активи, наприклад, торгова марка "Біола"»¹.

Із середини 1990-х рр. «Приват», як й інші ФПГ, переходить від переважно торгівельно-посередницьких схем до пошуку можливостей отримати промислові активи у свою власність. Хоча «приватівські» структури і брали участь у багатьох приватизаційних конкурсах, однак своєрідною «візитівкою» цього конгломерату стала активна участь у перерозподілі власності вже роздержавлених підприємств. Цим частково можна пояснити першоджерела формування «рейдерського» іміджу «Привата», що почасти діяв за принципом «експропріації експропріаторів». Утім багато бізнесменів, з якими «Приват» мав корпоративні конфлікти, ставали, хоча й без особливого ентузіазму, його партнерами, як-от В. Пінчук, К. Григоришин, В. Новінський.

¹ Геннадій Корбан: «Вплив на "1+1" – це більше, ніж мати свою фракцію в парламенті...» // Українська правда. – 24.10.2007.

Провідну роль серед партнерів у групі відігравав І. Коломойський. Повсякчас він «перший серед рівних» (зокрема в партнерстві із співзасновниками «ПриватБанку»), але за більшістю напрямів – провідний партнер. Коксохімічним напрямком опікувався В. Шульман, феросплавний скеровував сам І. Коломойський, проте торгівлею феросплавами займався О. Мартинов. Вищезгаданий Г. Корбан запевняв, що «всі корпоративні права Коломойського ефективно менеджуються, а підприємства – керуються. Інша справа, що Коломойський не створює фірму "КЛМ", у якій в нього було б 99 %, і на яку були б виведені всі його активи»¹. А сам І. Коломойський розповідав: «Група "Приват" ніколи не буде структурованою одиницею, тому що група "Приват" – це міф, фантом! Не існує такої юридичної особи, немає юридичного поняття "група "Приват". Тому і нема ніякої можливості зробити публічним те, чого насправді не існує»².

Бізнес-стратегія «Привата» за багатьма напрямками фокусувалася на здійсненні портфельних або навіть венчурних інвестицій. Головним завданням було одержання якнайбільшого прибутку за якнайменший період часу. А це, своєю чергою, передбачало мінімум капіталовкладень у модернізацію підприємств, доволі низьку зарплату в пересічних робітників, мінімальну увагу до вирішення соціальних і екологічних проблем. Сам І. Коломойський визначав справу, якою займався, як «тиражування грошових знаків»³. Через такий підхід, типовий для багатьох ФПГ на етапі становлення, у промисловців склався доволі негативний образ від управління підприємствами групою «Приват».

Насправді за багатьма бізнес-напрямами «Привата», наприклад, у харчпромі або банківському секторі, існували довгострокові стратегії та надходили значні інвестиції. Однак підприємства чорної металургії та гірничорудного сектора, які входили

¹ Геннадій Корбан: «Коломойський, як Плюшкін, не полюбляє продавати – він тільки купує» // Українська правда. – 26.10.2007.

² Ігор Коломойський: «Так, я – фанат Ющенка» // Українська правда. – 2.04.2008.

³ Там само.

до орбіти «Привата», значних інвестиційних ресурсів на розвиток не отримували.

Серед багатьох «приватівських» структур на металургії «спеціалізувався» «Приват-Інтертрейдинг». Спочатку підприємства, що перебували в державній власності, потрапляли під неформальний контроль групи, зокрема «Дніпропетровський меткомбінат ім. Держинського» та «Дніпропетровський метзавод ім. Петровського» (наприклад, через заборгованість за кредитами). Підконтрольність «Приватові» не приносила підприємствам масштабної модернізації та суттєвого покращення економічних показників, чого не можна сказати про «приватівські» фірми-постачальники на заводи і продавців їхньої продукції. У цьому відношенні особливо показовим був ДМЗ ім. Петровського, де «Приват» отримав в управління державний пакет акцій. Серед експертів досі побутує анекдот чи бувальщина, що ілюструє «компетентність» спеціалістів групи в галузі металургії, про те, як для технологічного оновлення «Петрівки» було досить дешево придбане обладнання збанкрутілого в США міні-метзаводу та перевезене до Дніпропетровська, де навіть почали рити котлован. Однак виявилось, що американське устаткування у принципі не можна підключити до української електромережі – не той стандарт, що, утім, не заважало керівництву заводу тривалий час звітувати центральним і місцевим органам влади про амбітні плани майбутнього технологічного переозброєння, навіть показували «високим гостям» підготовлений котлован.

Безперечно, ніщо не минає без сліду, тому не дивно, що конкуренти неодноразово успішно використовували негативні показники роботи підконтрольних підприємств для дискредитації «Привата» та «вибивання» групи з приватизаційних конкурсів. Наприклад, у період «великої приватизації» у 2003 р. «Приват-Інтертрейдинг» через свої погані фінансово-економічні показники не зміг конкурувати за придбання державних пакетів акцій «Дніпровського меткомбінату ім. Держинського» (на той час перебував під управ-

лініям харківського фінансово-промислового конгломерату «Укр-сіббанк», після чого на приватизаційному конкурсі був придбаний «ІСД») та «Дніпропетровського метзаводу ім. Петровського» (також виграв «ІСД»). Утім в останньому випадку вже через півроку, у червні 2004, ДМЗ було перепродано «Привату», який де-факто контролював близько 48 % акцій підприємства (судячи з усього, в цю угоду «ввійшли» врегулювання ситуації з боргами «Дніпровського меткомбінату ім. Дзержинського» та гарантії поставки на нього сировини з підконтрольних групі гірничо-збагачувальних комбінатів та коксохімічних заводів).

Формальні слабкі позиції на конкурсах компенсувалися активністю в судах і в лобістській роботі з можновладцями з метою зміни умов приватизації. Беручи участь у конкурсних аукціонах, «Приват-Інтертрейдинг» почасти сподівався на можливість надалі «вирішити питання» в судах. Під час згаданого конкурсу по ДМКД, «приватівська» структура йшла на нього, знаючи, що навіть формально не відповідає умовам, не говорячи вже про порушення економічної логіки: офіційно фінансові показники роботи «Приват-Інтертрейдинга» були гіршими, ніж у підприємства, яке компанія хотіла приватизувати. А під час конкурсу з придбання державного пакета акцій «Петрівки» представник групи відверто запропонував на 30 млн грн менше стартової ціни, тим самим автоматично випадаючи з подальших торгів. Через такий стиль у власність групи «Приват» потрапляли підприємства, малопривабливі для інших ФПГ. Зокрема в липні 2003 р. «Приват-Інтертрейдинг» закріпив свій вплив на «Дніпропетровському металургійному заводі ім. Комінтерну», придбавши у ФДМ 59,49 % акцій підприємства за 10,81 млн грн (усього на 10 тис. грн більше від початкової ціни). Тоді «конкурентом» «Приват-Інтертрейдинга» на цьому конкурсі було ВАТ «Суша балка» (також контролювалося «Приватом»). Слід зазначити, що до 2001 р. завод контролювала корпорація «ЄЕСУ».

Усе це напевне свідчить, що або «Приват» не розглядав свою присутність у чорній металургії як довгострокову стратегію, або його

топ-менеджери не відчули момент переходу України до нової фази, коли методи «дикого капіталізму» 1990-х рр. відійшли у минуле.

На відміну від чорної металургії, у гірничорудному секторі «Приват» діяв з більшим успіхом; можливо, через специфіку підгалузі, що менше, ніж заводи, потребувала коштів на модернізацію. Серед перших придбань групи – «Південний ГЗК», що «перейшов» до «Привата» від «ЄЕСУ», причому доволі туманно. Відома така версія: Ю. Тимошенко намагалася продати частину пакета акцій «Південного ГЗК» російській «Смарт-груп», однак «Привату» вдалося перехопити оперативний контроль над підприємством і врешті закріпити за собою близько 50 % акцій. Причому акції були переоформлені на «Приват» всупереч побажанням колишніх власників. У 2001 р. Тимошенко назвала це «крадіжкою», з чим не погоджувався Г. Корбан, який наполягав: «Я знаю, що Коломойський у Тимошенко нічого не відбирав, щоб доплачувати їй гроші. Коломойський купував ПГЗК у партнера Тимошенко по бізнесу Олександра Гравця. Він сплатив йому повністю всю суму»¹. Конфлікт навколо «Південного ГЗК» урегулювали тільки у 2005 р. В одному з інтерв'ю І. Коломойський на питання: «Правда, що у підсумку після призначення Тимошенко прем'єром ви доплатили за Південний гірничо-збагачувальний комбінат?» – відповів: «Ми сьогодні на цю тему говорити не будемо. Сьогодні про це не можна говорити»².

Слідом за «Південним ГЗК» «Приват» отримав контроль над ГЗК «Суша Балка». 2002 р. «приватівські» структури були допущені до конкурсу з продажу акцій «Північного ГЗК», який завершився на користь «Укрсиббанку» О. Ярославського. А за рік до приватизації ДАК «Укррудпром» група «Приват» зчепилася з «СКМ» Р. Ахметова в боротьбі за контроль на «Центральному ГЗК». Конфлікт дійшов до захоплення в липні 2003 р. київським спецпідрозділом «Беркут»

¹ Геннадій Корбан: «Коломойський, як Плюшкін, не любить продавати – він тільки купує» // Українська правда. – 26.10.2007.

² Ігор Коломойський: «Янукович мені особисто пропонував увійти в список Партії регіонів» // Українська правда. – 31.03.2008.

і співробітниками прокуратури центрального офісу «ПриватБанку» в м. Дніпропетровську. Фактичною метою цього заходу було примусити зберігача акцій «Центрального ГЗК» – компанію «Славутич-Капітал» – унести право «СКМ» на 25 % + 1 акція в реєстр акціонерів. Урешті «Центральний ГЗК» дістався «СКМ», а у 2008 р. І. Коломойський фразу журналіста «Української правди»: «У підсумку Центральный ГЗК опинився у руках Ахметова», – прокоментував так: «Якщо опинився, значить, по праву»¹.

Гірничорудні придбання дали «Привату» можливість взяти участь у приватизації активів ДАК «Укррудпром», до яких, згідно зі спеціальним законом, були допущені компанії з досвідом управління гірничо-збагачувальними комбінатами (відповідно, «ММК ім. Ілліча» та «ІСД» опинилися поза конкурсом, що в подальшому обернулося для них великими проблемами). Унаслідок група здобула легітимізацію свого оперативного контролю на «Криворізькому залізорудному комбінаті», «Сухій Балці», «Південному ГЗК».

Наприкінці 1990-х рр. група «Приват» приходять у коксохімічну підгалузь, викупивши у російського бізнесмена К. Григоришина контрольні пакети «Баглейкоксу» та «Дніпродзержинського коксохімічного заводу». К. Григоришин у Лондонському суді так описував цю угоду: «У 1999 я був примушений до ще однієї невідгідної домовленості, на цей раз щодо мажоритарних часток, які я утримував у двох коксохімічних заводах, придбаних у попередньому році, "Баглеї" та ДКЗ. Вадим Шульман, партнер пана Коломойського та постачальник сировини на "Баглеї", подзвонив мені особисто і сказав, що я повинен продати всі свої акції в "Баглеї" та ДКЗ за собівартістю, інакше я буду "мати проблеми з бандитами". Я відмовився. Два чи три місяці потому пан Коломойський та пан Боголюбов подзвонили мені та наполягали, щоб я зустрівся з ними в їхньому офісі, щоб обговорити ці заводи та вугільний бізнес загалом.

¹ Ігор Коломойський: «Якщо президентом стане Тимошенко, я себе бачу в еміграції» // Українська правда. – 28.03.2008.

Знову мені сказали, що якщо я не пристану на їхню пропозицію щодо придбання моїх акцій, вони змусять мене перевести їх безкоштовно. Вони сказали, що пан Шульман – їхній третій партнер і що вони хочуть разом придбати мою частку в цих заводах. Виявилося, що партнерство не обмежувалося цими людьми; воно також включало Суркісів і Пінчука. Урешті мені довелося погодитися на ціну 24 млн доларів за $\frac{3}{4}$ моєї частки та 6 млн доларів щодо моєї частки в боргу, яку я теж продав. Це була невдячна угода. На той момент вартість частки в ДКЗ та "Баглеї", яку я був змушений продати, складала близько 100 млн доларів. Сьогодні я оцінив би їх у 480 млн доларів¹.

При цьому на підприємствах залишився міноритарний пакет Григоришина, який розповідав: «Моя полишена міноритарна частка в "Баглеї" та ДКЗ не приносила дивіденди, які мала б приносити. За останні п'ять років нові акціонери, очолювані Суркісом і паном Коломойським, перевели з "Баглеї" та ДКЗ у свої компанії не менше 400 млн доларів, як підтвердив пан Пінчук. На основі моїх 25 % акцій, мої дивіденди за останні 5 років <станом на 2006 р. – В. Г.> мали б складати близько 50–60 млн доларів. Однак я не отримав жодного платежу². А на завершення сюжету слід зазначити, що К. Григоришин виграв справу в Лондонському суді.

Окрім «Баглеїкоксу» та ДКЗ, «Приват» також контролював «Дніпрококс», пов'язаний в один промкомплекс з «ДМЗ ім. Петровського». Маючи профіцит коксу та залізної руди (понад їх споживання металургійними заводами), «Приват» налагоджує їх експорт – обмежуючи поставки українським меткомбінатам, руйнуючи технологічні ланцюжки, сформовані ледь не під час будівництва заводів наприкінці XIX – початку XX ст.

Підприємства, що зазнали обмежень в отриманні сировини, були вимушені здійснювати поставки з-за кордону, що, своєю

¹ Показання Константина Григоришина в Лондонском суде. Полная версия // Українська правда. – 11.07.2007.

² Там само.

чергою, збільшувало собівартість кінцевого продукту. Орієнтована на експорт стратегія «Привата» не влаштувала підприємства, які від неї постраждали, і також була неприйнятною для посадовців, відповідальних за державне регулювання галузі. На обмеженні експорту сировини почали наполягати навіть ліберально налаштовані члени уряду. У березні 2003 р. в Міністерстві промислової політики серйозно обговорювалося питання повернення до розподілу ресурсів – зробити чинним рішення балансових нарад (щомісячні зустрічі керівників підприємств ГМК і галузевих асоціацій, на яких приймалися оптимальні рішення з розподілу ресурсів та які згодом втратили свою регулюючу функцію). Однак до цього справа не дійшла, але у відповідь на дії «Привата» через дружні вугільні компанії металурги знижували поставки вугілля на приватівські коксохіми. Звичайно, від війн за сировину, зумовлених зокрема невпорядкованою приватизацією, страждала економіка загалом, не говорячи вже про саму галузь.

Іншу модель функціонування, протилежну «приватівській» мережевій моделі, сповідували власники «Інтерпайп». 1998–2004 рр. для цієї компанії стали не тільки періодом розширення, вона також вийшла на перші ролі в частині впровадження більш прозорих управлінських рішень. Це був час інституалізації її як великої навіть за європейськими мірками трубною корпорації та однієї з найбільших і найвпливовіших українських ФПГ.

Окрім приватизації, компанія встановлювала оперативний контроль і над підприємствами, що залишалися формально в державній власності, наприклад, над ВАТ «Нікопольський Південно-трубний завод». У 1999 р. рішенням Кабінету Міністрів він був реструктурований, після чого на його основі створено 11 ЗАТ, більша частина яких контролювалися інтерпайпівськими структурами або їхніми бізнес-партнерами. Наступним етапом стала спроба збанкрутувати головне держпідприємство (воно не вело господарської діяльності, хоча частина боргів решти ЗАТ списувалися на нього),

яку ініціювала компанія «Дніпробленерго» – на той момент її контролювали структури В. Пінчука. Після тривалого періоду санації (2004–2007 рр.) підприємство врешті було приватизоване: пакет з 96,67% акцій був проданий за 352,62 млн грн.

«Інтерпайп» також пробував, але невдало, закріпитися на «Луганському трубному заводі», який з 2003 р. поступово переходить у власність «Запоріжсталі».

Окрім трубних заводів, наприкінці 1990-х рр. «Інтерпайп» цікавився й іншими металургійними активами, наприклад придбавши пакет акцій «Алчевського меткомбінату» і «Алчевського коксохімічного заводу», на яких кілька років доводилося працювати разом з «Індустріальним союзом Донбасу», поки останній 2004 рр. не став повноправним власником цих підприємств. Від 2003 р. В. Пінчук контролював господарську діяльність електрометалургійного заводу «Дніпроспецсталь», що належав російському бізнесменові К. Григоришину. За однією з версій, останній заручився підтримкою В. Пінчука в конфлікті з братами Суркісами та І. Коломойським. За іншою, висловленою І. Коломойським у свідченнях Лондонському суду з посиланням на К. Григоришина, останній змушений був віддати Пінчукові частину пакета акцій заводу в обмін на особисту свободу (російський бізнесмен був заарештований у Києві за незаконне зберігання наркотиків і вогнепальної зброї, які йому були підкинута при затриманні). В. Пінчук таке трактування подій категорично відкидав. Так чи інакше, але 2004 р. «Інтерпайп» придбав у К. Григоришина 60 % акцій «Дніпроспецсталі».

На початку 2000-х рр. «Інтерпайп» відчутно просунувся на шляху формування корпоративної структури: було впроваджено дивізійний принцип організації управління, але при цьому жорстко консолідувалися фінансові та матеріальні ресурси. Посилення ролі керуючої структури ускладнювало та бюрократизувало управління, але, на думку керівництва, робило його більш ефективним у тих конкретних економічних умовах (крім того, власники могли вже

менше занурюватися в проблеми цього бізнес-напряму, а згодом взагалі відійти від операційного управління ним). У рамках корпорації був створений «Інститут розвитку», який концентрував планування, розробку й реалізацію єдиної технологічної та інноваційної політики підприємств «Інтерпайпа».

У 2003–2004 рр. В. Пінчук здійснює спробу кардинально розширити свій металургійний бізнес. Його структури беруть участь у приватизації «Нікопольського заводу феросплавів» (через промислово-фінансовий консорціум «Придніпров'я») і КДМК «Криво-ріжсталь» (спільно з Р. Ахметовим і О. Ярославським). В останньому випадку 14 червня 2004 р. консорціум «Інвестиційно-металургійний союз» придбав у ФДМ 93,02 % акцій меткомбінату. Улітку 2004 р. разом з російською компанією «СУАЛ» «Інтерпайп» купує «Запорізький алюмінієвий комбінат». Існувала версія, що в цьому випадку компанія виступала посередником і гарантом угоди.

У досліджуваний період інші ФПГ шукали власні моделі діяльності, які можна розташувати на шкалі між «мережевим» «Приватом» та досить структурованим «Інтерпайпом». При цьому магістральним шляхом розвитку українських ФПГ в ГМК став досвід саме останньої компанії, про що свідчить розвиток «Полтавського ГЗК», «Індустріального союзу Донбасу» та «Систем Кепітал Менеджмент».

Взаємовідносини двох останніх компаній були дуже показовими для розглядуваного періоду. На початку «ІСД» являв собою різнобарвний конгломерат із різногалузевих підприємств, частина яких контролювалася, наприклад, через отримання в управління державних пакетів акцій або через контроль топ-менеджменту заводів. Корпорація, заснована в грудні 1995 р. (цікавий офіційний перелік її засновників – Донецьке регіональне відділення Академії технологічних наук України, Академія економічних наук України, Донецька торгово-промислова палата, проектно-будівельне підприємство «Азовінтекс», ЗАТ «Візаві», згодом серед офіційних власників «ІСД» залишаться тільки останні дві компанії), спершу

працювала в стилі, близькому до ЄЕСУ, чиїм молодшим партнером з поставок російського газу на промислові підприємства Донбасу вона була (див. рис. 4). У подальшому керівництво корпорації вибудовувало активи за ланцюжком «вугілля – кокс – метал».

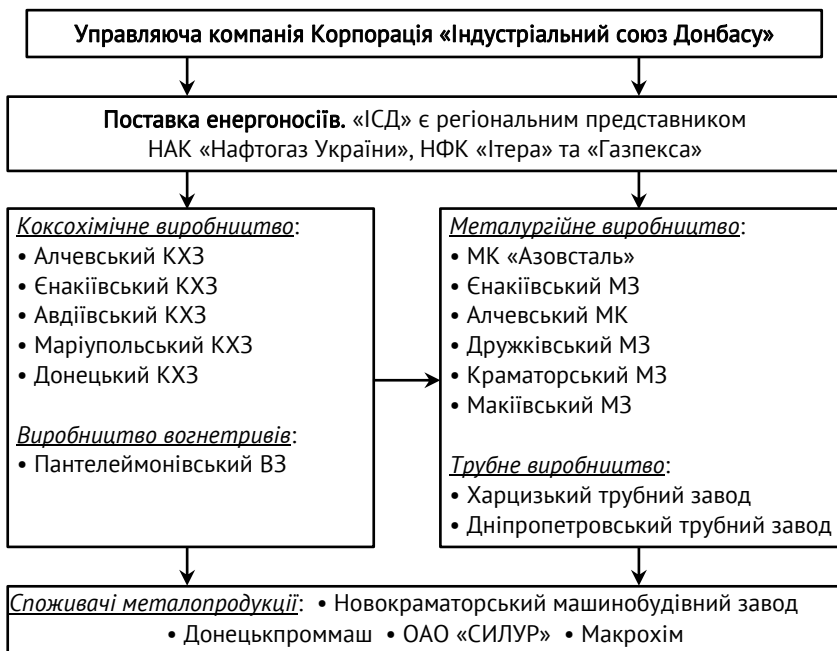


Рис. 4 – Структура корпорації «Індустріальний союз Донбасу» на початку 2000-х рр.¹

Історія «ІСД» цікава ще й тим, що наочно показує, як формувалися фінансово-промислові групи. Особи, з якими пов'язують певні компанії, часто були лише публічними виразниками, і за ними стояли значно ширші групи власників². У випадку розділення «ІСД» і

¹ Текущее и перспективное потребление металлов в России и Украине. – СПб., 2003. – http://www.marketing.spb.ru/mr/industry/consumption_metal_02_5.htm.

² В одному з інтерв'ю відомий політик О. Кужель сказала: «А по поводу финансового становления вопросы есть не только к 100 богатейшим гражданам Украины, но и к тем 500, фамилий которых мы с вами и не знаем» (Українська правда. – 30.11.2011).

«СКМ», напевне, мало місце виокремлення як раз такої групи непублічних акціонерів. Компанія «СКМ», заснована в листопаді 2000 р., лише у 2002–2003 рр. офіційно закріпилась на частині активів «ІСД» і відокремилась у самостійну фінансово-промислову групу.

У публікаціях початку 2000-х рр. зустрічаються багато гіпотез щодо причин розділення «ІСД». Згідно з найчастіше згадуваною, реальні керівники корпорації не дійшли згоди щодо стратегії участі в публічному політичному житті. «Старші товариші» (називались В. Янукович, В. Гайдук, С. Тарута) начебто вважали, що треба «йти у владу», а команда Р. Ахметова переконувала, що насамперед слід зосереджуватися на нарощуванні економічних ресурсів, причому із застосуванням сучасних методів управління. Відповідно, «при формуванні своєї команди Рінат Ахметов зробив ставку на молодих амбіційних менеджерів, які поєднували в собі досвід практичної роботи на українському фондовому ринку зі знанням західних стандартів управління. Ядро керівництва "СКМ" – це особи, які працювали до того або в інвесткомпанії "Керамет-Інвест" (через неї укладались багато угод в інтересах донецького бізнесу), або в українській дирекції PriceWaterhouseCoopers»¹. Іншими словами, кістяк управлінців «СКМ» склали менеджери другої хвилі «капіталістичного» призову, у яких не було ані радянського досвіду «червоних директорів», ані «героїчних подвигів» вуличних авторитетів.

У перші роки свого існування «СКМ» керувало окремими підприємствами, контрольованими «ІСД». Примітно, що у травні 2004 р. управління ще однією частиною активів «ІСД» було передане «Індустріальній групі». Ймовірно, саме її створення зумовлювалося специфікою відносин між акціонерами: уже після 2009 р., у контексті бажання одного з них (В. Гайдуга) «вийти» з металургійного бізнесу, «Індустріальна група» стала самостійною компанією, управляючи неметалургійними підприємствами.

¹ Тыщук О. Донецкая расфасовка. ИСД делится активами // Металлургический компас. – 2003. – № 6. – С. 8.

У 2003 р. в інтерв'ю «Дзеркалу тижня» президент «ІСД» С. Тарута назвав розділення активів з «СКМ» «реструктуризацією бізнесу». При цьому, коментуючи продаж пакетів акцій меткомбінату «Азовсталь» та «Харцизького трубного заводу», він наголошував: «Передача пройшла цивілізовано, у вкрай коректній формі. Розділення дозволило нам сконцентруватися на ключових проектах, насамперед, у металургійній області»¹. Спершу компанії зберігали видимість партнерства, однак з часом конкуренція між ними наростала. Остаточо їхні шляхи розійшлися під час приватизації підприємств ДАК «Укррудпром», у рамках якої «СКМ» отримала великий профіцит залізорудної сировини, а «ІСД» не отримала жодного гірничорудного активу. Вочевидь, у тій ситуації конкурентами та владою «ІСД» сприймався як загрозовіший суперник, якого слід ослабити, ніж відносно молода й відносно маловідома компанія Р. Ахметова (як писав один з ділових часописів у 2003 р., «ніхто з ключових менеджерів "СКМ", крім власника компанії, практично не відомий у вітчизняних бізнес-колах... "Систем Кепітал Менеджмент" має порівняно невеликий досвід роботи в якості керуючої компанії та майже не з'являється на вітчизняних ділових тусовках. У пошуку нових партнерів вона віддає перевагу закордонним форумам»²).

Урешті розділення «ІСД» і «СКМ» посилювало конкуренцію на ринку в цілому та явно сприяло його розвитку.

Тенденції початку 2000-х рр.

У 1998–2004 рр. помітнішими стали зміни реальних пріоритетів державної промислової політики. Раніше перші особи держави пріоритетними галузями називали автомобілебудування, авіабудування, суднобудування, ракетно-космічну галузь. Насправді ж ці сектори промисловості переживали глибоку кризу й досі не вийшли

¹ Сергей Тарута: «Времена "набеговой экономики" уже не вернуться» // Зеркало недели. – 1.11.2003.

² Ахметов и его команда // Деловой журнал. – Июль 2003. – С. 29.

з неї. Як кажуть спеціалісти з корпоративного управління, продавати компанію (наразі – приватизувати великі машинобудівні підприємства) варто тоді, коли шкода. Тобто це слід було робити в середині 1990-х рр., поки підприємства зберігали великий кадровий, науково-технічний та виробничий потенціал, однак натомість стратегічні високотехнологічні підприємства, залишившись у державній власності, повільно, але неухильно занепадали.

Симптоматично, що з кінця 1990-х рр. проблематика розвитку ГМК зайняла провідні місця в порядку денному державного керівництва. На місце високотехнологічних амбіцій прийшли прагматичні підходи, а окрім декларацій мали місце й конкретні стимулюючі рішення, насамперед економічний експеримент у галузі (друге півріччя 1999 – 2002 рр.), що дозволив істотно поліпшити фінансовий стан підприємств.

На межі століть у вітчизняну кольорову металургію прийшов потужний іноземний стратегічний інвестор – компанія «Російський алюміній», яка взяла під контроль алюмінієву галузь України. В інших секторах ГМК домінував національний капітал, причому українські корпоративні структури шукали шляхи поступового відходу від роботи за тіншовими або напівтіншовим схемами, не примножуючи політичні ризики та не втрачаючи при цьому економічної ефективності. З іншого боку, вітчизняні ФПГ, відчуваючи себе впевнено «вдома», почали скуповувати зарубіжні активи – у Польщі, Угорщині, Італії, Росії, пізніше в Болгарії та Грузії.

Найбільшого суспільного резонансу набула боротьба корпорації «ІСД» за польський металургійний комбінат Huty Stali Czestochowa (виробляв понад 60 % польського гарячекатаного листа, який постачався зокрема на суднобудівельні верфі північної Польщі). У жорсткій боротьбі з Mittal Steel (точніше, на той час LNM Group), що 2005 р. придбає найбільший український меткомбінат «Криворіжсталь», корпорація отримала контроль над польським активом. Не останню роль у цьому зіграли ефективно побудована міжнародна

піар-кампанія та підтримка з боку українського уряду (між іншим, один зі співвласників корпорації В. Гайдук на той час займав посаду віце-прем'єра). А сама участь «ІСД» у приватизаційному конкурсі перетворилась на своєрідне міжнародне змагання, і українське населення «вболівало за своїх» як за національну збірну з футболу. Зрозуміло, що українська компанія намагалася запевнити польські уряд і суспільство, що є цивілізованим, серйозним і респектабельним інвестором. Тогочасний директор з корпоративних прав та інвестицій корпорації «ІСД» О. Пилипенко зазначав: «Ми зіштовхнулися з тим, що на Україну, на українців, українські компанії поляки дивляться з певною часткою упередження, і ми як ініціатори великих інвестиційних проектів у Польщі сьогодні намагаємося вплинути на існуючі стереотипи. Однак наші зусилля небезмежні, і вочевидь Україні як державі потрібно більш активно і впевнено демонструвати нашому стратегічному європейському партнеру зміни в нашій країні, які реально відбуваються. Адже саме такі проекти і надають позитивний імпульс польсько-українським відносинам»¹. У цьому контексті привертає увагу досить іронічне зауваження оглядача агентства «Контекст»: «У придбанні польського метпідприємства зацікавлені досить сильні та досвідчені компанії, тому, за словами експертів, процес приватизації комбінату для "ІСД" буде досить складним: це ж не вітчизняні підприємства купляти і не з українськими бізнес-групами "домовлятися"»².

Звернімо увагу, що польське підприємство на той момент перебувало в досить важкому фінансовому та технологічному стані (борги перед державою та приватними компаніями складали понад 300 млн дол.). При цьому «ІСД» виграв приватизаційний конкурс передусім за рахунок більш потужного порівняно з конкурентами соціального пакета та відповідних домовленостей із профспілкою заводу. Серед бізнес-цілей цього придбання були отримання доступу

¹ Прес-реліз ІСД. – 25.07.2003.

² Стойко О. Польща: отдам «в хорошие руки» меткомбинат Huty Stali Czestohowa // Агентство деловой информации «Контекст». – 28.07.2003.

до європейського ринку готової металопродукції (особливо після вступу Польщі до ЄС у 2004 р.), ринку збуту напівфабрикатів з українських підприємств корпорації, посилення впливу на суміжні галузі польської промисловості (зокрема суднобудування). У подальшому комерційні структури, близькі до ІСД, купили також дві суднобудівні верфі в Польщі.

Піком функціонування тогочасної національної корпоративної моделі та водночас демонстрацією її істотних недоліків стали приватизаційні процеси 2004 р., зокрема роздержавлення підприємств ДАК «Укррудпром» і Криворізького державного металургійного комплексу «Криворіжсталь», здійснені для задоволення вузькокорпоративних інтересів з ігноруванням інтересів галузі та держави. «Особливості» приватизації «Укррудпрому» заклали підвалини для монополізації ринку залізорудної сировини й порушення технологічних ланцюжків, що прогнозовано негативно відбилосся на конкурентоспроможності компаній, яким не вдалося придбати сировинні активи. А скандальний конкурс з «Криворіжсталі» призвів насамкінець до втрати національним капіталом цього стратегічного активу.

СТВОРЕННЯ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ МЕТКОМПАНІЙ І ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ (2004–2008 рр.)

Радикальні політичні зміни, що відбулися після президентських виборів 2004 р., похитнули позиції частини власників провідних вітчизняних ФПГ. Це своєю чергою підштовхнуло останніх до прискорення процесів упровадження цивілізованих стандартів корпоративного управління. Наприклад, СКМ й «Інтерпайп» провели радикальну реструктуризацію свого металургійного бізнесу в напрямку підвищення його прозорості та створення спеціалізованих (зокрема металургійних) корпоративних структур.

Особливо цікавим був досвід «СКМ», яка свої бізнеси структурувала за галузевим принципом. Так, для управління металургійними активами створено компанію «Метінвест», що задала нові корпоративні стандарти роботи в галузі (інша справа, що компанії не завжди вдавалося за ними працювати – українська бізнес-реальність брала своє). Інші ФПГ також формували дочірні компанії, що працювали за міжнародними стандартами. В «ІСД», наприклад, такою була металоторгівельна «Українська гірничо-металургійна компанія».

«СКМ» увела практику постійного інформування громадськості про свою діяльність відповідно до міжнародних стандартів – на це працювали потужні піар-служби та групи позаштатних спеціалістів. З 2003 р., коли до «СКМ» цілком перейшло управління підприємствами, переданими від «ІСД», вона постійно демонструвала підвищення прозорості в роботі та намагалася продемонструвати власну соціальну відповідальність попри негативний імідж у значної частини населення. Власне, у рамках цієї стратегії й почала працювати новостворена «Метінвест». Для розуміння глибини зміни ситуації в інформаційному середовищі української металургії показовим є розгублене зауваження французьких консультантів компанії «Софрес Консей», залучених у 1997 р. для проведення дослідження на замовлення Міністерства промислової політики України 12 великих українських метпідприємств, які перебували у державній власності (майже половина з них зараз входить до «Метінвеста»): «З погляду експертів, збір інформації виявився не таким легким, як очікувалося, через небажання деяких посадових осіб розкрити інформацію, яка вважається секретною. В умовах попередньої економічної системи будь-які відомості та дані стосовно ринків, поставок, витрат і фінансів вважалися секретними. В умовах ринкової економіки така інформація широко доступна, і «Софрес Консей» упевнена, що чорна металургія скоро адаптується в новому інформаційному середовищі, оскільки саме таке

ставлення є вирішальним фактором у досягненні місцевих та іноземних інвесторів і банкірів для фінансування переозброєння підприємств»¹.

Безперечно, відносній прозорості роботи СКМ і «Метінвеста» сприяла й політична кон'юнктура – владні партнери компанії (різного ступеня близькості) постійно були при виконавчій владі за винятком півтора років після помаранчевої революції. Разом з тим створення «Метінвеста» презентувалося 6 червня 2006 р. (див. рис. 5), коли шанси на прем'єрство Ю. Тимошенко були вищими, ніж у В. Януковича (він обійняв цю посаду за два місяці). Імовірно, тим самим СКМ хотіла продемонструвати, що готова працювати за будь-якого уряду.



Рис. 5 – Корпоративна структура «Метінвеста» станом на 2006 р.

Джерело: презентаційні матеріали компанії, 2006 р.

Крім того, для «СКМ» металургія була профільним бізнесом і згідно зі стратегією компанії мала такою залишатися принаймні на середньострокову перспективу. Відповідно, компанія інвестувала

¹ Перевооружение черной металлургии Украины... – С. 5.

значні кошти в технологічну та управлінську модернізацію. Крім того, перед топ-менеджерами «Метінвеста» ставилося завдання підготувати компанію до IPO до кінця 2008 р.

Певна стабілізація політичної ситуації навколо «СКМ», особливо в контексті того, що В. Янукович став прем'єр-міністром і одним з головних кандидатів на посаду президента, дала можливість компанії наростити свій корпоративний потенціал. Так, у 2007 р. «Метінвест» провів злиття з металургійними активами «Смарт-груп», яке, що важливо, відбувалося на фоні політичної кризи: навесні президент В. Ющенко розпустив парламент, нові вибори призначалися на вересень 2007 р., і саме у вересні оголошено про об'єднання метактивів двох компаній. Таким чином, під контроль «Метінвеста» переходили «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат», «Макіївський металургійний завод» і металопрокатний завод у Болгарії «Promet Steel». В об'єднаній компанії «Смарт-груп» отримала 25 % + 1 акцію.

Найбільш цінним набуттям став саме ІнГЗК, що значно посилило вплив «Метінвеста» на українську металургію загалом, зокрема через збільшення ціни на залізну руду й нав'язування не вигідних умов поставок (наприклад, за принципом «бери або плати» чи фіксацією ціни на тривалий період), при недостатній якості сировини (низькому вмісті заліза). Це привело до проведення «ІСД» пробної поставки руди з Бразилії, однак портова інфраструктура України виявилася неготовою приймати суди з глибокою осадкою: їх розвантажували в румунській Констанці й уже далі на менших судах везли до Дніпродзержинська для потреб місцевого металургійного комбінату, що відповідно ще збільшувало вартість руди. Поставляти сировину з Бразилії «ІСД» намагався й пізніше – у 2009 та 2011 р., однак тут було більше намагання натиснути на переговорну позицію «Метінвеста», оскільки місцева руда залишалася більш конкурентоздатною за економічними показниками.

У цей час ряд ФПГ, що за президентства В. Ющенка стали новими владними фаворитами, або забарилися з реорганізаційними

заходами (як «Смарт-груп», яка вирішила за краще об'єднати свої метактиви з «Метінвестом»), або навіть не збиралися їх проводити (група «Приват»), залишаючись конгломератним утворенням. Іншими словами, доступ до адміністративного ресурсу консервував їхній інституційний розвиток.

Утім «Привату» пощастило, і він, як виявилось згодом, дуже вчасно (у грудні 2007 р.) продав більшість своїх активів у вітчизняному ГМК російській «Євраз-груп». До угоди ввійшли «Дніпропетровський метазавод ім. Петровського», «Дніпрококс», «Баглейкокс», «Дніпродзержинський коксохімічний завод», ГЗК «Суха Балка» та частка в «Південному ГЗК». За оцінками експертів, вартість угоди склала 1,7 млрд дол. готівкою. До того ж «Приват» отримав сумарно 9,72 % акцій самої «Євраз-груп», тож вартість продажу сягнула 3 млрд дол. У квітні 2008 р. І. Коломойський назвав суму в 4 млрд доларів, з яких 1 млрд був отриманий грошима, і повідомив, що велися переговори про продаж метактивів також з Р. Ахметовим, але той не був готовий заплатити грошима всю суму, а ставати акціонером у «Метінвесті» очільник «Привата» не захотів¹.

Під час угоди «Привата» і «Єврази» один з провідних партнерів групи Г. Боголюбов увійшов до ради директорів «Євраз-груп». Показово, що «Приват» продав свої активи на суму, яка майже вдсятеро перевищувала ціну купівлі, не говорячи вже про фінансові ресурси, вилучені під час приватівського «управління» підприємствами.

Безумовно, угода була вигідною для «Привата» – не лише у світлі значного здешевлення цих активів за рік, в умовах кризи (за оцінкою І. Коломойського, у 2009 р. їхня ціна була вчетверо нижчою, ніж напередодні кризи). Угоду І. Коломойський вважав реакцією на злиття метактивів «Смарт-груп» і «Метінвеста», а у 2008 р. доволі емоційно розповідав: «І ми зрозуміли: або сьогодні ми повинні що-небудь зробити, або завтра нас просто не буде. Він (Ахметов)

¹ Ігор Коломойський: «Так, я – фанат Ющенка» // Українська правда. – 2.04.2008.

привласнить у тебе ринок, буде робити якісь картельні відносини, забере твоїх споживачів, буде не давати тобі дихати всередині твого ж підприємства»¹ (мова йшла про «Південний ГЗК»).

Майже півтора роки потому бізнесмен був більш розсудливим: «Продаж метактивів став результатом цілої низки подій. У свій час ми з Новінським були промисловими партнерами. А після того, як він об'єднався з Ахметовим, інші підприємства втратили сенс, не залишилося перспектив їхньої подальшої інтеграції. І треба було розмірковувати: чи то об'єднуватися з ІСД, чи то вливатися в "Метінвест" до Ахметова, чи то шукати когось іншого. Ну от і знайшли когось іншого. Тобто поштовхом стало об'єднання Новінського та Ахметова»².

На відміну від чорної металургії, «Приват» суттєво просунувся в розбудові феросплавного холдингу. Група намагалася поставити під контроль вітчизняні феросплавні заводи ще від середини 1990-х рр. У 1996 р., незважаючи на конкуренцію з боку «Інтерпайпа», «Приват» разом з К. Григоришиним здобув велику частину акцій Орджонікідзевського та Марганецького гірничо-збагачувальних комбінатів, тоді як блокуючі пакети відійшли В. Пінчуку (по 25 % у кожному підприємстві). З 2002 р. приватівські структури почали контролювати Запорізький та Стаханівський феросплавні заводи, придбавши акції в К. Григоришина³.

Однак у подальшому «Приват» фактично був відсторонений від приватизації ключового активу у підгалузі – «Нікопольського заводу феросплавів». Точніше, на початку обговорювалося питання спільної з «Інтерпайпом» приватизації заводу, і при цьому І. Коломойський нібито наполягав на тому, щоб заплатити ринкову ціну за актив, проти чого виступив В. Пінчук. Останній прагнув, щоб

¹ Там само.

² Ігор Коломойський: «Між нами з Пінчуком гарантів бути не може – ми самі собі гаранті» // Українська правда. – 25.08.2009.

³ Свідчення Ігоря Коломойського у Лондонському суді // Українська правда. – 9.07.2010.

йому перепродали «Марганецький ГЗК» та «Орджонікідзевський ГЗК», але бізнесмени не зійшлися в ціні¹.

Коломойському вдалося отримати тільки 26 % акцій «НЗФ», а «Інтерпайп», використовуючи «виписані» під нього додаткові умови приватизаційного конкурсу, додав до тих 13 %, що мав, ще 50 % акцій. У відповідь «Приват» не лише ініціював додаткову емісію акцій на «Марганецькому ГЗК» та «Орджонікідзевському ГЗК», але й зі шкодою для себе розпочав сировинну блокаду «НЗФ». Проте В. Пінчук організував поставки руди з Африки (Габон, Гана) та Австралії.

Надалі розпочалася реприватизаційна кампанія 2005 р., яку «Приват» з великою користю для себе використав. Спочатку, скооперувавшись з Фондом держмайна України, він спробував витіснити структури В. Пінчука з «НЗФ», а коли справа зайшла в глухий кут судових розглядів, власник «Інтерпайпа» пішов на мирову угоду: оперативне управління заводом віддавалося приватівським структурам, а він натомість зберігав за собою певний опосередкований вплив на завод, про ступінь і форму якого жодна зі сторін не розповідала. Водночас В. Пінчук отримав частку у «віртуальному» феросплавному холдингу «Привата» (можливо, 20 % – принаймні в таких обсягах І. Коломойський оцінював «опосередкований вплив» В. Пінчука на «НЗФ»²).

Паралельно з боротьбою за українські активи «Приват» скуповував феросплавні підприємства за кордоном: зокрема румунський завод Feral, грузинські «Зестафонський завод феросплавів» та «Чіатурмарганець», а також активи в Польщі, Гані, США, Австралії (див. табл. 16).

¹ Ігор Коломойський: «Янукович мені особисто пропонував увійти в список Партії регіонів» // Українська правда. – 31.03.2008.

² Ігор Коломойський: «Між нами з Пінчуком гарантів бути не може – ми самі собі гаранти» // Українська правда. – 25.08.2009.

**Таблиця 16 – Закордонні феросплавні активи групи «Приват»
(станом на 2009 р.)¹**

<i>Підприємство</i>	<i>Країна</i>	<i>Потужність</i>	<i>Профіль</i>
Алапаєвський МЗ	Росія	36 тис. т	Феромарганець
SC Feral SRL	Румунія	250 тис. т	Силікомарганець, феромарганець, ферохром
Stalmag	Польща	72 тис. т	Феромарганець
Felman Production	США	90 тис. т	Силікомарганець
Zestafoni ferroalloy plant	Грузія	150 тис. т	Силікомарганець, феромарганець
«Чіатурмарганець»	Грузія	1,1 млн т	Марганцева руда
Nsuta Gold Mining/ Ghana Manganese	Гана	1 млн т	Марганцева руда
Consolidated Minerals	Австралія	1 млн т	Марганцева руда

У 2004 р. «приватівські» структури придбали в Росії «Алапаєвський металургійний завод» (виробляє феросплави), і це було одним з найменш вдалих придбань «Привата». Навіть до кризи 2008–2009 рр. підприємство працювало вкрай нестабільно: з 2005 р. воно переважно простоювало, а місцева влада погрожувала підняти питання про вилучення заводу з «приватівської» власності. Спроби перепродати його навіть з мінімальною націнкою були безрезультатними, і з початком кризи «Алапаєвський металургійний завод» остаточно занепадає. У 2009 р. велися переговори з «Новолипецьким металургійним комбінатом» щодо купівлі ним заводу, але судячи з усього, сторони не зійшлися в ціні.

З 2008 р. «Приват» вів боротьбу за контроль над австралійською OM Holdings (OMH), сконцентрувавши 11,7 % акцій цієї великої компанії з видобутку марганцевої руди та повідомивши про бажання збільшити свою частку до 25 %, а також зайняти до третини місць у раді директорів. Австралійцям удалося ухилитися від недружнього захоплення шляхом внесення змін до статуту компанії.

У цілому «Приват» сформував умовний феросплавний холдинг, який став одним з найбільших глобальних гравців. За видо-

¹ Карпенко Г. Рынок марганца: «Приват» пересидит кризис в Африке // Бизнес-портал UGMK.INFO. – 29.09.2009.

бутком марганцю група охопила майже 30 % світового ринку, за виробництвом феросплавів – 15–20 %. За оцінкою І. Коломойського, вартість феросплавного бізнесу «Привата» до кризи складала не менше 20–30 млрд дол.¹

Логічним продовженням політичних змін після президентських виборів 2004 р. стали корпоративні конфлікти навколо раніше приватизованих активів. Найбільш резонансними були реприватизація та повторний продаж «Криворіжсталі», а також дестабілізація ситуації навколо «Нікопольського заводу феросплавів». Як це не парадоксально, вигоди від тіньової приватизації 2004 р. та вибіркової реприватизації 2005 р. отримали закордонні компанії. Так, з перемогою у повторному конкурсі з продажу «Криворіжсталі» в Україну прийшла одна з провідних світових меткомпаній Mittal Steel. Пізніше вона злилася з іншим іноземним учасником конкурсу – найбільшим європейським металовиробником Arcelor (брав участь у боротьбі за меткомбінат спільно з українським консорціумом «Індустріальна група»).

Як було показано вище, головною ціллю реприватизаційної політики уряду Ю. Тимошенко стали активи В. Пінчука, чим спробували скористатися й інші ФПГ. Уже в лютому 2005 р. Печерський суд Києва скасував своє рішення від 25 серпня 2004 р. про законність приватизації «Криворіжсталі» й після реприватизації підприємство було знову виставлене на продаж. Якщо ситуація з реприватизацією «Криворіжсталі», хоч і викликала суспільний резонанс, але пройшла досить спокійно, то «НЗФ» став епіцентром протистояння держави в особі Фонду держмайна, структур «Інтерпайпа» та «Привата». Деякі епізоди конфлікту, наприклад, коли трудовий колектив вивели для захисту території заводу від можливого захоплення, транслювалися на всю Україну телеканалами, підконтрольними В. Пінчукові. У ЗМІ також поширювалася думка, що ФДМ у справі «НЗФ» діяв в інтересах «Привата» (цю тезу повторив і президент В. Ющенко). Насправді ж це був ситуативний союз – кожен

¹ Ігор Коломойський: «Так, я – фанат Ющенка» // Українська правда. – 2.04.2008.

з фігурантів діяв у власних інтересах: за такого розподілу акцій Фонд держмайна вимушено блокувався з «Приватом», та коли конфліктуючі ФПГ врешті домовилися про розподіл впливу, у програвші лишилася саме держава. В одному з інтерв'ю І. Коломойський підтвердив, що у В. Пінчука збереглася можливість впливати на НЗФ («опосередковано, не дуже може впливати... в межах 20 %»). Беручи до уваги, що «Приват» створив великий міжнародний феросплавний холдинг (умовний, без юридичної формалізації), можна припустити, що В. Пінчук отримав у ньому певну умовну частку.

Таким чином, від спроби реприватизувати «НЗФ» виграли перш за все «приватівські» структури. Серед переможців називали також компанії, близькі до російських бізнесменів О. Бабакова (депутата Держдуми РФ) і М. Воєводіна (VS Energy), які начебто виступили посередниками в урегулюванні конфлікту між «Інтерпайпом» і «Приватом» та гарантами досягнутих домовленостей, завдяки чому отримали 9 % «НЗФ». В. Пінчук категорично відмовлявся коментувати подібну інформацію, а І. Коломойський заявив: «Між нами з Пінчуком гарантів бути не може – ми самі собі гаранти». Так чи інакше, 14 березня 2007 р. Верховний суд України скасував рішення про визнання приватизації «НЗФ» недійсною, тим самим поставивши крапку в конфлікті навколо підприємства. У травні 2008 р. «Інтерпайп» вийшов і з іншого спірного активу – «Дніпро-спецсталі», пакет акцій якого був проданий структурам, близьким до І. Коломойського і О. Бабакова. Час продажу пакета був вдалим – угода відбулася на піку вартості металів.

2006 р. науково-виробничу інвестиційну компанію «Інтерпайп» було реструктуровано – її звільнили від непрофільних активів (вони були виокремлені в самостійні бізнеси) і перетворили групу на трубно-колісну компанію. Управління колишніми активами «Інтерпайпа» стало здійснюватися за принципом фонду прямих інвестицій на основі загальної портфельної стратегії, для чого у 2007 р. створено керуючу структуру – інвестиційно-консалтингову групу «EastOne» з офісом у Лондоні (див. рис. 6).



Рис. 6 – Корпоративна структура групи «EastOne» станом на 2011 р.¹

Отже, В. Пінчук із бізнесмена, що займається стратегічним управлінням власними активами, перетворився на стратегічного інвестора, поставивши за мету оптимізацію: «У мене частка індустріального бізнесу буде значно зменшуватися і складе точно менше половини... Мене більше цікавить збалансованість власного портфеля та його ефективність, ніж надувати щоки і говорити: "Ось, я тут головний начальник!" Скажу відверто – у мене немає мрії стати, наприклад, трубним королем»².

У 2006–2007 рр. на ринку вперто оберталася інформація про можливий продаж «Інтерпайпа». Так, у 2007 р. відбулися переговори з російською «Трубною металургійною компанією», контрольованою бізнесменом Д. Пумп'янським. Каменем спотикання стала ціна – росіяни готові були заплатити 2 млрд дол., а українці хотіли на 0,5 млрд дол. більше, причому В. Пінчук мав отримати 20–25 % акцій в об'єднаній російсько-українській компанії.

¹ Контракты Онлайн. – <http://companies.kontrakty.ua/holdings/12.html>.

² Виктор Пинчук: «У меня нет мечты стать трубным королем» // Українська правда. – 18.07.2007.

Не домовившись із росіянами, стратегію свого розвитку компанія акцентувала на залученні позикового капіталу (випуску єврооблігацій, кредитах міжнародних банків). Більше того, почалася підготовка «Інтерпайпа» до виходу на IPO. Таким чином, планувалося отримати до 1 млрд дол., але світова економічна криза 2008 р. перекреслила ці наміри.

Завершуючи опис періоду 2004–2008 рр., слід зазначити, що реприватизація та повторна приватизація меткомбінату «Криворіжсталь» мали неоднозначні наслідки для розвитку корпоративних структур в Україні. З одного боку, прихід провідної світової металургійної ТНК у вигляді Mittal Steel обіцяв запровадження нових інституційних підходів, принципів соціальної відповідальності великого бізнесу та – опосередковано – стимулювання до вдосконалення корпоративних стратегій інших українських металургійних компаній. Утім через п'ять років після купівлі «Криворіжсталі» принципові позитивні зміни в секторі практично не спостерігаються. Не відбулися істотні позитивні зрушення й від приходу російських корпорацій «Русал» та «Євраз-груп». Загалом незавершеність розбудови цивілізованих корпоративних структур додала проблем вітчизняним компаніям у період світової економічної кризи 2008–2009 рр.

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН І СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА 2008–2009 РР.

Світова економічна криза 2008–2009 рр. була не найкращим часом для розбудови корпоративних структур. Ретроспекція десятилітнього розвитку показує, що українські меткомпанії ходили замкненим колом, бо в умовах гарної кон'юнктури світового ринку не мали достатніх мотивів для вдосконалення (принцип «бо ж і так

усе гарно» змінився за кризи на «не до жиру – аби живу»). Однак, діючи (точніше не діючи) таким чином, дуже складно створити компанію зі стабільним розвитком, конкурентоспроможну на глобальному ринку, здатну стати «національним чемпіоном».

ПРОБЛЕМИ «ПРИВАТА» ТА «ІНТЕРПАЙПА»

Одним з головних наслідків кризи став вимушений вихід з галузі групи «Приват», для якої ГМК не був профільним бізнесом: група так і не створила профільну корпоративну структуру, присутність ФПГ у ГМК була непрозорою, а стиль роботи залишався на рівні середини 1990-х рр. Так, уже у 2010 р. «Приват» утратив вплив на «Південний ГЗК». Хоч «приватівська» частка була продана «Євразу» ще у 2007 р., оперативне управління зберігалось за конгломератом і здійснювалося в його звичному стилі; у квітні 2010 р. доволі несподівано відбулася заміна голови наглядової ради Г. Корбана, а потім і керівництва комбінату. Після цього в середині травня представника «Привата» Г. Боголюбова виключили з ради директорів «Євраз-груп». Із гірничорудних активів у «Привата» залишився «Криворізький залізорудний комбінат» (іншими співвласниками були структури, близькі до СКМ), оперативний контроль за яким здійснювали менеджери «Привата» (узимку – навесні 2010 р. «приватівські» структури використовували комбінат навіть для фізичного блокування роботи «євразівського» ГЗК «Суха балка»), але постійно зберігалася загроза повторення «Криворізьким залізорудним комбінатом» долі «Південного ГЗК».

Групі «Приват» вдавалося зберігати свої позиції на метзаводі «Дніпроспецсталь», де її частка складала трохи більше 34 % акцій, а мажоритарний пакет належав російським структурам О. Бабакова та М. Воеводіна. Проте оперативний контроль залишався за «Приватом»: генеральний директор заводу В. Корнієвський, колишній керівник «Дніпропетровського метзаводу ім. Петровського», був «тимчасово» призначений під час переходу «Дніпроспецсталі» від

В. Пінчука до нових власників – тому, щоб не допустити заміни керівництва, «Приват» блокував проведення зборів акціонерів. Урешті під контролем «Привата» залишався метзавод «Комінмет».

Чи не найбільше порівняно з іншими ФПГ постраждали від економічної кризи 2008–2009 рр. трубні заводи «Інтерпайпа». Навіть у 2010 р. деякі виробничі цехи простоювали або був виведені з експлуатації. Зокрема на «Новомосковському трубному заводі» не працював трубний цех № 1, що випускав труби великого діаметру 1020 мм, а цех № 2 працював нерегулярно і мав частину обладнання законсервованим, на «Нижньодніпровському трубопрокатному заводі» трубопрокатний цех № 1 виведено з експлуатації, трубоелектрозварювальний цех № 2 законсервовано, у трубопрокатному цеху № 3 працювала тільки ділянка холоднодеформованих труб. Компанія «Ніко Тьюб» працювала лише «на замовлення», через що різко «стрибали» місячні показники роботи підприємства.

Цьому є декілька пояснень. По-перше, вітчизняна трубна галузь, попит на продукцію якої чутливий до найменших коливань кон'юнктури на ринках споживачів (нафтогазовий сектор, будівництво, житлово-комунальне господарство), продемонструвала глибокий занепад.

По-друге, головним ринком збуту трубної продукції підприємств «Інтерпайпа» була Росія, тож політичні та економічні протиріччя між країнами 2005–2009 рр. опосередковано негативно впливали на позиції компанії В. Пінчука.

По-третє, криза наздогнала «Інтерпайп» у розпал технічного переозброєння, для якого використовувався переважно позиковий капітал. Уже наприкінці 2008 р. компанія, працюючи на випередження, достроково викупила частину єврооблігацій з дисконтом 50 % від номіналу. У 2009 р. «Інтерпайп» марно намагався реструктурувати борги за своїми облігаціями, а в лютому 2010 р. не виплатив піврічний купон за єврооблігаціями на суму 8,75 млн, що свідчило не стільки про нездатність сплатити борг, скільки про спроби

вплинути на переговорний процес із власниками цінних паперів. Утім міжнародна репутація компанії, безумовно, постраждала.

Через кризу були істотно зменшені темпи будівництва на території «Нижньодніпровського трубопрокатного заводу» нового електросталеплавильного підприємства «Інтерпайп Сталь», відомого також як «Дніпросталь»¹, з орієнтовною виробничою потужністю 1,32 млн тонн сталі на рік. Проект прогнозованою вартістю 610 млн дол. мали закінчити до кінця 2009 р., але через кризу терміни будівництва були зміщені, а кошторис витрат зріс через підвищення вартості позикового капіталу. Крім того, були й суто політичні труднощі: прем'єр-міністр Ю. Тимошенко не лише не сприяла, а й заважала реалізації проекту, зокрема виникли проблеми із забезпеченням підприємства електроенергією. Зрештою мінімізувати негативний вплив на проект «Дніпросталь» особистого конфлікту «Пінчук – Тимошенко» допомогло посередництво голови Дніпропетровської облдержадміністрації В. Бондаря.

Утім В. Пінчук не уникнув конфлікту навколо «Дніпросталі» і з місцевою владою, причиною якого стала не політика, не криза і навіть не корупція, а глобалізація. Справа в тому, що генеральний підрядник будівництва об'єкта італійська компанія «Даніелі» зазвичай для побудови своїх об'єктів залучає робочу силу з країн Південно-Східної Азії, і для будівництва заводу в Дніпропетровську привезла робітників з Таїланду та В'єтнаму. Однак місцева влада різко виступила проти, адже в розпал кризи знизилася зайнятість населення, особливо в будівельному секторі. Після палких дискусій іноземні робітники, звісно ж, залишилися (інакше ще більше зросла б собівартість будівництва, а його темпи впали б), але при цьому збільшилася квота місцевих фахівців і будівництво продовжилося.

¹ Технічні подробиці проекту «Дніпросталь» див.: Стасовский Ю., Кривченко Ю., Бабенко Г. Проектирование современных производств обработки металла давлением : учебник. – Днепропетровск, 2009. – С. 478–487.

ПРОДАЖ 50 % АКЦІЙ «ІСД» РОСІЙСЬКОМУ КАПІТАЛУ

Ще одним наслідком кризи стало пожвавлення процесів злиття та поглинання у вітчизняному ГМК. Першою в черзі таких подій став продаж російським інвесторам контрольного пакета акцій корпорації «Індустріальний союз Донбасу», про що ЗМІ повідомили на початку січня 2010 р. Проте через два роки, коли пишуться ці рядки, для широкого загалу залишається невідомим, хто став покупцем. Показово, що в червні 2010 р. президент В. Янукович розповідав про плани зустрітися з українськими співвласниками «ІСД», щоб нарешті дізнатися, хто насправді став їхніми партнерами. Чи була така зустріч – не відомо, однак достовірної інформації про власників й досі немає.

За прес-релізом компанії, групу нових співвласників «ІСД» очолив бізнесмен О. Катунін, свого часу співзасновник «Євраз-груп», а після продажу власного пакета акцій – засновник компанії Carbofer General Trading (Швейцарія), яка 2004 р. купила європейську металотрейдерську збутову мережу «Євраз». Утім восени 2009 р., за декілька місяців до появи інформації про угоду з «ІСД», ця мережа знову була продана «Євраз-груп». При цьому остання повідомляла, що їй не знадобилися великі кошти, оскільки Carbofer мала значні обсяги заборгованості (очевидно, за поставлений раніше метал). Таким чином, видається досить сумнівним, що інвестор, змушений продавати фактично за борги частину свого бізнесу, зміг викласти за контрольний пакет акцій української корпорації велику суму: загальна сума угоди купівлі-продажу, природно, не озвучувалася, однак, за оцінками експертів, вона могла сягати до 2 млрд дол. Утім контраргументом може бути те, що в Європейському Союзі продукцією метпідприємств «ІСД» торгувала інша афілійована металотрейдерська компанія – Dufferco, тож О. Катунін, відповідно, міг продати мережу «Євраз» через непотрібність.

Реальними покупцями акцій «ІСД» могли стати російські «Металоінвест» або «Євраз-груп» – такі версії були найпоширені-

шими серед експертів і журналістів, – оскільки ці компанії могли б вирішити головну проблему української корпорації – відсутність власної залізорудної бази. Більше того, у 2007–2008 рр. проходили перервані через світову фінансову кризу переговори між «ІСД» і «Металоінвестом» про злиття. Однак у 2009–2010 рр. згадані російські компанії самі зазнавали відчутних проблем з реструктуризацією боргів, тому для них було досить складно спершу купити акції, а після цього ще й розв'язувати боргові проблеми «ІСД». Частково версію про участь «Металоінвеста» або «Євраз-груп» поставив під сумнів і экс-співвласник «ІСД» В. Гайдук (власне, його частка була викуплена іншими українськими акціонерами С. Тарутою та О. Мкртчаном і опісля перепродана росіянам) в інтерв'ю тижневику «Коментарі»: «Я не впевнений (хоча не можу стверджувати), що за цим стоїть Алішер Усманов або "Євраз"»¹.

Крім того, як показав подальший розвиток подій, «євразівські» структури в Україні в традиційному конфлікті навколо поставок сировини між «ІСД» і «Метінвестом» зайняли нейтральну або навіть дружню до компаній Р. Ахметова позицію. Урешті вірогідну участь в угоді «Євраз-груп» або «Металоінвеста» не було сенсу приховувати, принаймні тривалий час, – хіба аби не дратувати своїх кредиторів, змушених погодитися на затримку повернення боргів. Наприклад, уважалось, що з таких мотивів російська меткомпанія «Мечел» не хотіла афішувати купівлю нею «Донецького електрометалургійного заводу» в березні 2010 р., однак 2011 р. офіційно визнала своє право власності на цей актив.

Привертає увагу участь в угоді російського державного «Внешнекономбанку» (ВНЕБ), на рахунках якого, за інформацією українських ЗМІ, протягом принаймні 2010 р. залишалися куплені російськими інвесторами акції «ІСД». Більше того, банк скупив борги корпорації, зокрема перед українським «Промінвестбанком»

¹ Віталій Гайдук: «Я продал своїм партнерам свою долю. Точка» // Коментарии. – 15.01.2010.

(викупленим ВЕБом у вересні 2008 р.), і отже, мав досить вагомий вплив на контроль та вплив на «ІСД». Це та деякі інші аспекти породили версію, що справжніх нових власників контрольного пакета акцій «ІСД» варто шукати у вищому політичному керівництві Російської Федерації (наприклад, тогочасний прем'єр-міністр В. Путін був головою спостережної ради банку), аргументів на користь якої додали перипетії з продажем 50 % акцій іншого українського металургійного комбінату – «Запоріжсталі».

БОРОТЬБА ЗА «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

У травні 2010 р. серед експертів металургійного ринку циркулювала інформація про можливу купівлю «Метінвестом» 50 % акцій меткомбінату «Запоріжсталь». Продавцем пакета мала виступити компанія Midland Resources (власники Е. Шифрін та А. Шнайдер), а вартість угоди оцінювалась близько 690 млн дол. Однак в останній момент, за 11 днів до закриття угоди, компанія-продавець, яка у попередній угоді зобов'язалась не вести переговори з третіми сторонами (а насправді вела їх паралельно з компанією Р. Ахметова), передумала й продала свої 50 % акцій «неназваним російським інвесторам» за 850 млн дол., при цьому виплатила 50 млн дол. неустойки ахметівській компанії за зрив купівлі-продажу.

Звернімо увагу, що угода з купівлі 50 % акцій «Запоріжсталі» знову пройшла за участю «Внешекономбанку», а також російської інвестиційної компанії «Тройка Діалог», і за повідомленнями ЗМІ, деякі аспекти угоди попередньо «обговорювались в Кремлі». Примітно також, що акціонери «Запоріжсталі», які продали свою частку, були помічені в Адміністрації Президента України.

Р. Ахметов вирішив, що через зрив угоди від недоотримав не 50 млн дол., а 110 млн дол., і звернувся з відповідним позовом до лондонського суду (хоча офіційно зв'язок з компанією-позивачем замовчувався), який з кінця травня 2010 р. заборонив будь-які операції з російськими та українськими активами Midland Resources.

У січні 2011 р. стало відомо, що лондонський суд змусив останню виплатити компанії Р. Ахметова 105 млн дол.¹

Паралельно розвернулася боротьба за другий мажоритарний пакет акцій «Запоріжсталі», адже через конфлікт капіталізація підприємства підвищилась і відповідно до котирувань акцій улітку 2010 р. складала загалом 2,1 млрд дол. – отже, 50%-й пакет акцій уже коштував не 850 млн дол., а більше 1 млрд дол.

У питанні про «неназваних російських інвесторів» примітний момент: в інтерв'ю українським ЗМІ представники ВЕБу визнали, що «перебувають у процесі купівлі контрольного пакета акцій "Запоріжсталі", відмовившись назвати імена бенефіціарів – зацікавлених осіб». Більшість експертів сходилися на тому, що це ті ж самі особи, які купили 50-відсотковий пакет акцій «ІСД». Судячи з усього, Р. Ахметов теж уважав саме так: уже у травні – червні одночасно з конфліктом навколо «Запоріжсталі» на підприємства «ІСД» були подані позови на суму 1,7 млрд грн щодо відшкодування боргів за поставки сировини, а також недобір законтракованих обсягів залізної руди в період кризи (відповідно до укладених трирічних контрактів, поставки відбувалися на умовах «бери або плати»).

Роботу з позовами проти «ІСД» активізували й інші дружні Р. Ахметову бізнес-групи. Наприклад, О. Ярославський домігся позитивного для себе судового рішення щодо виплати йому 67,3 млн грн за позовом проти «Дніпровського металургійного комбінату ім. Держинського», який тягнувся ще з 2002 р. 27 червня 2010 р. з'явилася інформація про накладання судового арешту на майно корпорації. Задля недопущення судових приставів, якби вони з'явилися, у приміщенні заводууправління меткомбінату терміново оголосили дезінфекцію та заблокували підходи до нього. Проте головна допомога надійшла від ВЕБу у вигляді кредиту на 300 млн дол., якими ситуація була залагоджена, – показовою є надоперативність російського держбанку при прийнятті рішення щодо кредитування.

¹ Стали известны новые собственники «Запорожстали» // Дело. – 6.1.2011.

Були й інші цікаві збіги. Саме в червні 2010 р. НАК «Нафтогаз України» обмежила постачання природного газу на підприємства «ІСД» через накопичені ними борги, через що той же «Дніпродзержинський меткомбінат» на два тижні зменшив обсяги виробництва продукції. Оплативши борги за газ, меткомбінати корпорації зіштовхнулися з новими труднощами – гірничо-збагачувальні комбінати Р. Ахметова та «Південний ГЗК» (належить порівну співвласнику «Метінвеста» «Смарт-груп» і російській «Євраз-груп») засумнівалися в платоспроможності заводів, припинили поставки залізорудної сировини, і підприємства були змушені перейти на використання вторинної сировини. У наступні місяці гострота протистояння навколо «Запоріжсталі» спала й перемістилась у судову та корпоративну площину.

Боротьба за другу половину акцій «Запоріжсталі» розтяглася більше ніж на рік: лише в липні 2011 р. прес-служба «Метінвеста» повідомила про придбання компанією 50 % у інших співвласників групи «Індустріал», яка своєю чергою володіла 50 % акцій запорізького меткомбінату (крім того, до угоди ввійшли пакети акцій «Запорізького залізорудного комбінату», «Запоріжжоксусу», «Запоріжвогне-триву»). За повідомленнями ЗМІ, бенефіціарами групи «Індустріал» були В. Сацький, І. Дворецький та А. Абдінов.

У цьому корпоративному конфлікті привертає увагу слабка роль державного регулювання, зокрема повне ігнорування Анти-монопольного комітету основними фігурантами тих подій. На запит журналістів прес-служба АМКУ відповіла, що холдинг «Метінвест» з приводу концентрації частки в «Запоріжсталі» або групі «Індустріал» не звертався¹. Згідно ж із фінансовою звітністю «Метінвеста», станом на кінець 1-го півріччя 2011 р. компанія на своєму балансі мала лише 24,9 % акцій «Індустріала», куплених за 208 млн дол.²

¹ Ахметов и Ко проигнорировали АМКУ при покупке доли в «Запорожстали» // Бизнес-портал UGMK.INFO. – 12.07.2011.

² Ахметов должен выкупить 25 % акций «Запорожстали» до 4 августа 2012 года // Бизнес-портал UGMK.INFO. – 18.10.2011.

До речі, російські співвласники «Запоріжсталі» також не отримували попереднього дозволу на придбання акцій підприємства.

Так чи інакше, загальна сума угоди «Метінвеста» та «Індустріала» не розголошувалась, однак за непрямыми даними, склала 416 млн дол., при цьому за 30 млн дол. компанія Р. Ахметова придбала опціон на купівлю ще 50 % групи «Індустріал», яким мала скористатися до серпня 2012 р. Це дозволило б «Метінвесту» стати мажоритарним співвласником меткомбінату, і тоді, ймовірно, ще з більшою гостротою розгорнулася б боротьба за повний контроль над підприємством.

ВИМУШЕНИЙ ПРОДАЖ «ММК ім. Ілліча»

Паралельно з конфліктом навколо «Запоріжсталі» не менш детективний сюжет розгортався з іншим незалежним гравцем на металургійному ринку України – «Маріупольським меткомбінатом ім. Ілліча». 26 травня 2010 р. у день закриття угоди між російськими інвесторами і Midland Resources щодо «Запоріжсталі» два представники невідомих кіпрських офшорних компаній зібрали прес-конференцію й оголосили, що викупили в інтересах певних «російських інвесторів» 100 % акцій компанії «Ілліч-сталь», яка контролювала 90 % акцій «ММК ім. Ілліча», і що угода відбулася з повної волі акціонерів української компанії.

Однак незмінний генеральний директор меткомбінату й один з його основних власників В. Бойко був здивований цією інформацією та спочатку заперечив сам факт перемовин з будь-ким. Згодом він заявив, що підприємство стало жертвою рейдерського захоплення. Версія В. Бойка була такою: брокер, який відповідав за технічне переведення акцій «ММК ім. Ілліча» з однієї юридичної особи на іншу, перекинув їх на рахунки кіпрських офшорних компаній, які, своєю чергою, перекинули їх на інші компанії (тут явно далася взнаки корпоративна недорозвинутість маріупольського підприємства). У зворотному напрямі через російський «Внешторгбанк» перераховано

239 млн грн. Скільки при цьому отримав сміливий брокер – невідомо. Керівництво «ММК ім. Ілліча» – чи не останній осередок «червоних директорів» у галузі – було розгублене й навіть не знало точно, хто стояв за рейдерами, називаючи багатьох фігурантів – від української групи «Приват» до російської ФПГ «Базовий елемент» О. Дерипаски. Утім однією зі згаданих кіпрських компаній керував І. Горн, який раніше брав участь у рейдерському захопленні «Чорноморського суднобудівного заводу» (м. Миколаїв) на користь «Смарт-груп» В. Новинського та був деякий час його топ-менеджером (а ще раніше працював на скандально відомого російського бізнесмена Л. Чорного, допомагаючи йому отримати контроль над українськими алюмінієвими активами). Однак улітку 2010 р. бізнес-партнер Р. Ахметова заперечив зв'язки з І. Горном, заявивши, що той давно був звільнений.

У цьому скандалі ВЕБ не згадувався, і мало хто пов'язував «неназваних російських інвесторів» «ММК ім. Ілліча» з «неназваними російськими інвесторами» «ІСД» і «Запоріжсталі». Називання рейдерами росіян могло бути й блефом, і спробою використати сприятливу зовнішньополітичну кон'юнктуру – навряд чи вже стане відомим, хто ж насправді стояв за рейдерами й у чиїх інтересах вони діяли.

Подальший розвиток ситуації був таким. «Білим лицарем» виступила компанія «Метінвест» Р. Ахметова, яка давно виявляла бажання купити «ММК ім. Ілліча». Щоб зробити аферу рейдерів недоцільною, компанії уклали угоду про постачання концентрату, коксу та залізної руди на 25 років вперед і на таких умовах, що будь-який недружній інвестор отримував би більше проблем, ніж вигод від володіння меткомбінатом. Це змусило нових формальних власників «ММК ім. Ілліча» з Кіпру погодитися на повернення акцій і отримання назад своїх 30 млн дол., заплачених за підприємство.

Включення «ММК ім. Ілліча» до структури «Метінвеста» привело до перерозподілу акцій серед його акціонерів. В. Бойко отримав 5 % об'єднаної компанії, а пакети «СКМ» і «Смарт-груп» зменшилися відповідно до 71,25 % (з 75 % мінус 1 акція) і 23,75% (з 25 % плюс 1 акція).

ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ ПІД ВПЛИВОМ КОНСОЛІДАЦІЇ

У результаті процесів злиття та поглинання в українському ГМК збільшився ступінь концентрації виробників металопродукції. Фактором Х залишалося питання, під чиїм остаточним контролем мала опинитися «Запоріжсталь», адже якби меткомбінат діставався Р. Ахметову, об'єднана компанія контролювала б майже 50 % загального українського випуску металопродукції. Однак якби «Запоріжсталь» входила певним чином до орбіти «ІСД», позиції цих корпорацій вирівнювалися б і складали по 35–38 % (див. табл. 17). На третьому місці залишився б меткомбінат «АрселорМіттал Кривий Ріг», з традиційно високою питомою вагою угод на прямі поставки продукції.

Таблиця 17 – Частки провідних українських виробників сталі (2009 р., % від загального обсягу виробництва)

<i>«Метінвест»</i>	
«Азовсталь»	15,6
«Єнакіївський металургійний завод»	8,0
«ММК ім. Ілліча»	14,4
Усього	38,0
Усього у випадку злиття із «Запоріжсталлю»	49,0
<i>«ІСД»</i>	
«Алчевський меткомбінат»	12,2
«Дніпровський меткомбінат ім. Дзержинського»	11,6
Усього	23,8
Усього у випадку злиття із «Запоріжсталлю»	34,8
<i>«АрселорМіттал Кривий Ріг»</i>	17,0
<i>Інші</i>	10,2

Джерело: побудовано на основі даних «Металл-кур'єра» без урахування можливих змін часток через синергетичний ефект злиття

Станом на 2012 р. інтрига фактично була знята. «Метінвест» використав свій опціон і разом з іншими інвесторами став власником 50,0032 % акцій «Запоріжсталі». Оперативний контроль над підприємством перейшов до топ-менеджерів зі структур Р. Ахметова, однак, допоки російські інвестори володіють другим мажори-

тарним пакетом, ситуація може бути переграна під впливом зовнішньополітичних факторів.

Пертурбації з перерозподілом власності на металургійних комбінатах привели до змін правил гри й на ринку металоторгівлі. На вторинному ринку металопродукції спостерігався ще більший ступінь концентрації, зокрема й через економічну кризу 2008–2009 рр., яка сильніше вдарила по дрібних і середніх металотрейдерах, що не входили до великих фінансово-промислових груп.

На першому етапі кризи невеликі компанії опинилися в дещо кращому становищі, оскільки не мали великих запасів продукції, ціна на яку різко падала. Великі ж трейдерські компанії не тільки мали на складах значні запаси металу, але й були вимушені «підставляти плече допомоги» дружнім метзаводам, закупаючи в них продукцію, оскільки керівництво вважало погіршення кон'юнктури тимчасовим явищем і чекало на поліпшення ситуації найближчий часом. Однак на пікові кризи дрібним компаніям довелося піти з ринку металу – на ньому збільшилася конкуренція, окремі метзаводи намагалися наростити прямий продаж металопродукції, навіть в обхід традиційних партнерів та афілійованих з ними трейдерських структур, не кажучи вже про незалежних торговців.

Криза підштовхнула процеси злиття. Так, у травні 2009 р. компанія «Альтаір-Д» (восьме місце на ринку за обсягами продажів за даними «Української асоціації металоторгівців») поглинула компанію «Вега-С» (15 місце), у результаті чого створено нову об'єднану компанію «АВ Метал Груп», однак це об'єднання допомогло компанії лише втриматися в кінці десятки лідерів (див. табл. 18).

Консолідація у сфері виробництва закономірно привела до збільшення питомої ваги металотрейдерських компаній лідерів галузі. За першість на українському ринку конкурували «Метінвест-СМЦ» та «Українська гірничо-металургійна компанія» (ексклюзивний дистриб'ютор підприємств «ІСД»). За ними з великим відривом ішли «МД-груп» (близька до «Запоріжсталі») та незалежні компанії «Комекс», «Вікант», «Каскад».

Таблиця 18 – Топ-10 українських металотрейдерів за обсягами реалізації (2009 р., тис. тонн)

<i>Компанія</i>	<i>Закуплено всього</i>	<i>У т. ч. імпорт</i>
«Метінвест-СМЦ»	294,631	17,795
«УГМК» (ІСД)	131,388	1,146
«МД-груп» («Запоріжсталь»)	115,630	0
«Комекс»	80,196	5,447
«Вікант»	76,225	0,628
«Парк плюс»	47,410	0
«Запоріжметалхолдинг» («Запоріжсталь»)	40,341	0,672
«Каскад»	40,275	17,482
«АВ Метал Груп»	37,935	3,269
«Трансагентство»	36,507	0

Дані: «Українська асоціація металоторгівців»

В період кризи краще від інших (точніше, не настільки погано як інші) почувалася компанія Р. Ахметова – за підсумками 2009 р. вона відірвалася від найближчого конкурента «УГМК» більше ніж удвічі (табл. 18), але погана кон'юнктура не заважала обом компаніям відкривати нові торговельні майданчики в українських регіонах.

Об'єднання «Метінвест-СМЦ» з трейдерськими структурами «ММК ім. Ілліча», а у перспективі й «Запоріжсталі», створює безумовного монополіста. Ще у 2010 р. металоторговці середнього рівня виказували острах, що «Метінвест-СМЦ» разом з металобазами мариупольського меткомбінату (їхня частка на вторинному ринку металопродукції оцінювалася у 2–3 %) будуть використовувати своє ринкове домінування для маніпуляції цінами на ринку та витіснення незалежних від ФПГ торгових компаній. І хоча це повною мірою не сталося, однак змусило «незалежників» так чи інакше узгоджувати свою збутову політику з провідним металотрейдером Р. Ахметова. Крім того, побічним ефектом концентрації металотрейдерського бізнесу стало певне збільшення імпорту металу на український ринок, зокрема з Росії, оскільки він став більш конкурентоздатним з огляду на монополістичні тенденції всередині країни.

Примітна бездіяльність Антимонопольного комітету України в сфері недопущення монополізму на ринку металопродукції, особливо при врахуванні політичної підтримки компаній Р. Ахметова. Так, свого часу АМКУ відмовився визнати компанію «Метінвест» монополістом у залізорудному секторі України і застосувати до неї антимонопольне законодавство, а для обґрунтування свого рішення включив в український національний ринок залізорудної сировини гірничо-збагачувальні комбінати європейської частини Російської Федерації. У цьому контексті привертає увагу, що в перипетіях змін власників провідних металургійних компаній країни про АМКУ згадували чи не в останню чергу. У тому ж випадку махінацій з акціями «ММК ім. Ілліча» ефективна робота АМКУ унеможливила б ситуацію, коли власники меткомбінату дізнаються про начебто продаж своїх акцій з прес-конференції рейдерів. Очевидно, якби АМКУ працював жорстко та без огляду на чини й посади, політичний вплив і фінансові заохочення, то Україна не славилася б розмахом рейдерських захоплень підприємств. У розвинутих країнах антимонопольні служби інколи викликають більше страху в нечистих на руку бізнесменів, ніж податкова чи поліція.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НА СЕРЕДНЬОСТРОКОВИЙ ПЕРІОД

Отже, у результаті економічної кризи 2008–2009 рр. в українській металургії прискорилися процеси консолідації й у підсумку галузь виявилася поділеною між трьох основних гравців: «Метінвеста» та, із суттєвим відставанням, «Індустріального союзу Донбасу» й «АрселорМіттал Кривий Ріг» (див. табл. 19). При цьому входження до складу «ІСД» та «Запоріжсталі» «неназваних російських інвесторів» відкинуло назад розбудову прозорих корпоративних структур. Навпаки, включення «ММК ім. Ілліча» в «Метінвест» і впровадження внутрішніх корпоративних стандартів цю прозорість підвищили,

але водночас посилили проблему монополізму на ринку. Саме собою існування монополій не є проблемою, але тільки за обмеження їхньої діяльності антимонопольним законодавством.

Таблиця 19 – Провідні українські виробники сталі (2011 р.)

<i>Компанія</i>	<i>Обсяг виробництва, тис. тонн</i>	<i>% від загального виробництва в Україні</i>
«Метінвест», усього	18212	52,53
«Азовсталь»	5587	16,12
«Єнакіївський металургійний завод»	2669	7,70
«ММК ім. Ілліча»	6142	17,72
«Запоріжсталь»	3814	11,00
«ІСД», усього	6971	20,10
«Алчевський меткомбінат»	3773	10,88
«Дніпровський меткомбінат ім. Дзержинського»	3197	9,22
«АрселорМіттал Кривий Ріг»	5743	16,57
Інші	3743	10,80
Усього в Україні	34668	100,00

Джерело: побудовано на основі даних «Металл-кур'єра» без урахування можливих змін часток через синергетичний ефект злиття

Очевидно, у найближчій перспективі «Метінвест» нарощуватиме своє домінування на українському ринку, а майбутнє «ІСД» багато в чому залежатиме від його здатності вирішити проблему надійних й економічно обґрунтованих поставок залізорудної сировини – іншими словами, від темпів міжнародної інтеграції. Найпевніше, це вже будуть поставки з іноземних джерел – насамперед якогось російського гірничо-збагачувального комбінату. При цьому відставання в перебудові корпоративної структури, зокрема у виокремленні спеціалізованої гірничо-металургійної компанії, стримуватиме «ІСД» у «капіталістичному змаганні».

У довшій перспективі на розвиток ФПГ в українському ГМК впливатимуть два різноспрямовані процеси: посилення в багатьох економіках світу ролі держави та продовження процесів дистанціювання бізнесу й влади в самій Україні, – відтак, для прояснення ситуації потрібен політекономічний відступ.

Одним із довгострокових наслідків світової кризи може стати відхід від ліберального капіталізму. Попри офіційний ринковий пафос останніми роками роль держави посилювалася не тільки в країнах, що розвиваються, але й у розвинутих. А здійснювана ними антикризова політика тільки загостила ситуацію і зробила більш явними масштаби впливу держави на економіку. Показовим прикладом антиринкової тенденції стали масштабні пакети фінансової допомоги приватним банківським установам.

Однак керівництво розвинутих країни ще не прийшло до визнання того, що державне втручання в економіку є не тимчасовим, антикризовим інструментом, а довготривалим фактором, що й частково зумовило неефективність запроваджуваних заходів. Досить згадати, що топ-менеджери установ, які опинилися на межі банкрутства та звернулися за допомогою до держави, продовжували отримувати великі зарплати і премії, неначе кризи й не було, а отже, порушувався баланс інтересів в економіці й у суспільстві. Однак справа навіть не в цьому – неефективність державних дій полягала в тому, що допомога не змінювала кардинально ситуацію в національних економіках, а тільки відкладала проблеми на майбутнє. Тому за першою хвилею кризи, коли держави рятували приватні фінансові установи, закономірно піднялася друга, пов'язана вже з державними фінансами.

На цьому тлі країни, які розвиваються та в економіці яких значну роль відігравали державні компанії, значно легше перенесли першу хвилю кризи та закономірно не мали через це власних проблем з державними фінансами, а навпаки, пропонували свої кредитні ресурси для підтримки найбільш слабких країн першого світу. Це заклало міну уповільненої дії під державні фінанси країн-донорів і тим самим сформувало передумови для третьої хвилі кризи або для радикального перерозподілу економічної та політичної влади у світовій економіці¹.

¹ Більш детально див.: Головкин Владимир: «Нынешний кризис – это перераспределение экономической мощи и власти между развитыми и развивающимися» // Диалог.UA. – 26.03.2012. – <http://dialogs.org.ua/ru/dialog/page136-2094.html>.

У будь-якому разі, чим глибше розвинуті країни поринатимуть у кризу, викликану значною мірою розширенням простору неефективних дій державних інституцій, тим більшої популярності набиратиме концепція державного капіталізму. Як категорично пишуть дослідники журналу «The Economist» у доповіді «Державний капіталізм», «зараз майже по всьому світу держава святкує перемогу над ринком і авторитаризм святкує перемогу над демократією... Невидима рука ринку поступається шляхом видимій і часто авторитарній руці державного капіталізму»¹. Примітно, що ця доповідь підготовлена переважно на основі даних про три країни, що розвиваються, – Китай, Росію та Бразилію.

Одним з наслідків окресленої тенденції стала необхідність поглиблення регіональної економічної інтеграції. Для України це перетворилось не стільки на економічний, скільки на політичний вибір між Митним союзом і Зоною вільної торгівлі (ЗВТ) з Європейським Союзом. Однак до інтеграційних проектів приєднуються держави, а працювати в нових умовах покликаний великий бізнес, і зазвичай, чим більше політики при прийнятті рішень, тим важче далі вести господарські справи. Що ж до вектора економічної інтеграції, то слід зазначити: економіка – це наполовину психологія. Варто зважати, що для української політичної еліти – як для чинної влади, так і для більшої частини опозиції – звичнішою була б інтеграція на пострадянській схід, а створення ЗВТ з ЄС є руйнуванням зони комфорту, що ламає хоч і не оптимальні, однак відносно стабільні порівняно з 1990-ми рр. соціально-економічні відносини в суспільстві, а головне, може привести до надлому й без того досить крихкої волі до реформ².

¹ Special report “State Capitalism” // The Economist. – 21.01.2012. – P. 3. – http://media.economist.com/sites/default/files/sponsorships/MM150/20120121_state_capitalism.pdf.

² Більш докладно про участь України у економічних інтеграційних проектах див.: Головка В. Можливості зон торгівлі для України: ЄС, Митний союз ЄврАзЕС, СНД // Шлях до зони вільної торгівлі між ЄС та Україною: виклики та можливості для торгівлі та інвестицій. – Прешов; Ужгород, 2011. – С. 70.

ВИСНОВКИ

Для української промисловості змінюються зовнішньоекономічний контур і орієнтири розвитку.

По-перше, українська промисловість виявляється затиснутою між кризовим Євросоюзом і державно-капіталістичною Росією – при тому найбільшими торгівельними партнерами України.

По-друге, розгортання тенденцій в напрямі розбудови державного капіталізму ускладнить утримання ринкових позицій вітчизняними приватними компаніями, зокрема металургійними, адже їм усе більше доводиться конкурувати з державними або тісно пов'язаними з державою компаніями, що принаймні матимуть доступ до дешевших фінансових ресурсів і користуватимуться підтримкою на політичному рівні.

По-третє, сама ідеологія «державного капіталізму» знецінює курс реформ останніх 20 років в Україні, вимушені втрати, понесені національною економікою та суспільством з перспективою отримання сумнівних результатів. Тим самим може виявитися поставленим під сумнів сформований господарський устрій і на порядок денний вийдуть питання націоналізації.

По-четверте, масштабна економічна присутність іноземних державних компаній несе політичні й соціальні ризики, особливо з урахуванням можливості їхньої непрозорої діяльності.

На сьогоднішні в Україні провідною тенденцією є прагнення дистанціювання бізнесу і влади. При тому йдеться не про ідеалістичне їх розділення, а навпаки – наявна ситуація, коли політична еліта, шукаючи власну суспільну нішу, намагається звільнитися від впливу великого бізнесу. Це було б однозначно позитивною і закономірною тенденцією, якби паралельно частина політеліти не формувала власні бізнес-структури. Утім й останнє несе певний позитивний сигнал – принаймні зберігаються баланс інтересів і певна конкуренція між «старими» та «новими» бізнес-структурами. В іншому разі мали б місце не спроби формування «власних» комер-

ційних структур, а надання пріоритетів формуванню державних компаній (такий приклад один – формування концерну «Укроборонпром», який об'єднав більшість державних підприємств оборонно-промислового комплексу). Власне, для вітчизняних гірничо-металургійних ФПГ найбільш важливими є політичні та соціальні ризики – тому вже сьогодні необхідно розробляти й реалізовувати амортизувальні стратегії. Утім основна концептуальна база для підготовки таких стратегій уже підготовлена – це «Принципи корпоративного управління»¹, розроблені «Організацією з економічного співробітництва та розвитку» (ОЕСР), які лишається тільки втілити в практику з урахуванням уроків недавнього минулого українського бізнесу, держави та суспільства. Однак і цього буде недостатньо без урахування новітньої історії та останніх тенденцій у політичній і суспільній динаміці в Україні.

¹ OECD Principles of Corporate Governance (Принципы корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития), 2004. – <http://www.oecd.org/dataoecd/57/18/32159669.pdf>.

РОЗДІЛ 5

ВЕЛИКИЙ БІЗНЕС І ПОЛІТИКА

«Мільйони – це бізнес, мільярди – це політика».

Цей поширений вислів, приписуваний американському бізнесмену Г. Форду, є актуальним не тільки для сталих демократій з розвинутою ринковою економікою, але й ще більшою мірою для взаємовідносин великого капіталу та державної влади у трансформаційних суспільствах. Принаймні тому що, по-перше, отримання в них надбагатства без допомоги (або бездіяльності) державних високопосадовців майже неможливе, а по-друге, таких багатіїв мало, оскільки в перехідних соціумах відсутня економічна інфраструктура, яка б забезпечувала відносно вільну конкуренцію та перерозподіл матеріальних благ. Відповідно, високий рівень концентрації економічної влади неодмінно веде й до посилення впливу на політичну сферу, особливо в умовах відсутності сталих демократичних цінностей у політичній еліті і нерозвинутості громадянського суспільства, а врешті й до утворення олігархічної політичної системи.

Як показує новітня політична історія України, на різних її етапах характер впливу великого бізнесу на політику змінювався. Ситуацію допоможе прояснити поділ Аристотелем «неповноцінних» (або «перехідних» – у сучасній політкоректній термінології) дер-

жавних систем на тиранію, олігархію, демократію¹ (повноцінними ж філософ уважав монархію, аристократію, політію²). Отже, державні інституції, які дістались Україні від СРСР, самою логікою своєї побудови тяжіли до аристотелівської «тиранії». Відповідно, у першій половині 1990-х рр. бізнес об'єктивно сприяв демократичним процесам, розхитуючи конструкції радянської державності та намагаючись забезпечити незворотність суспільних трансформацій. Однак союз щойно народжених «олігархії» та «демократії» виявився нетривалим. З другої половини 1990-х рр. економічна логіка підштовхувала вже до зворотного: збереження та подальше накопичення багатств потребувало певного рівня авторитарності в політиці. До речі, це властиве не тільки українському варіанту капіталістичної модернізації. Відомий біржовий спекулянт і благодійник пост-радянського громадянського суспільства Дж. Сорос описував анти-демократичну роль капіталу на периферії капіталістичної системи так: «Економічний розвиток потребує накопичення капіталу, а воно, в свою чергу, вимагає низького рівня заробітної плати та високих процентів на заощадження. Добитися цього легше за авторитарної влади, що здатна присилувати людей, аніж за демократичної, яка дослухається побажань електорату»³. В українському випадку державна влада не могла собі дозволити бути авторитарною в класичному розумінні, що поставило б під сумнів легітимність нової політичної еліти. По-перше, нова українська державність здобувалася

¹ «По суті, тиранія – та ж сама монархічна влада, але вона має на меті власні інтереси. Тобто вигоди одного правителя. Олігархія ж пильнує інтересів багатих. Демократія захищає інтереси немісущих верств населення. Жодна з цих форм державного устрою не має на меті загальних інтересів» (Аристотель. Політика. – К., 2005. – С. 76–77).

² «Монархічне правління, яке має на увазі загальну користь, ми зазвичай вважаємо царською владою; влада ж небагатьох – аристократична за характером, бо в цьому випадку управляють кращі, або (називається так) тому, що уряд має на увазі вище благо держави й громадян. Коли ж править більшість в інтересах загальної користі, то така форма відома під назвою, спільною для всіх форм державного устрою, – політія» (Там само. – С. 76).

³ Сорос Дж. Криза глобального капіталізму. Відкрите суспільство під загрозою. – К., 1999. – С. 130.

під демократичними гаслами, а одночасне зuboжіння населення стало ціною, заплаченою за демократичний вибір. По-друге, сусідство з авторитарнішим і разом з тим заможнішим сусідом – Російською Федерацією – формувало своєрідну граничну межу можливої авторитарності для України (іншими словами, українська держава перестала б існувати, якби була авторитарнішою, ніж російська, а суспільство лишалося б менш заможним). До цього можна додати сусідство з розширеним демократичним Євросоюзом, для якого поява на східних кордонах ще одного авторитарного державного утворення формувала б нові виклики. Отже, на шляху авторитарності стояли неможливий електорат і зовнішньополітичні чинники.

Ця суперечність між «тиранією» та «демократією» відбилась і на вітчизняному великому бізнесі, якому також довелося обирати у 2004 р. Як уїдливо охарактеризував події тогочасних президентських виборів народний депутат від КПУ Ю. Соломатін, Майдан був «путчем мільйонерів проти мільярдерів»¹. Однак насправді ідея «помаранчевої революції» не могла бути успішною без підтримки (хай і прихованої) великим капіталом опозиційного тоді кандидата В. Ющенка. У результаті 2005–2009 рр. стали періодом ситуативного союзу «олігархії» та «демократії», зруйнованого світовою економічною кризою, яка винесла на порядок денний новий «авторитарний» цикл.

Загалом слід зазначити, що кожен із суб'єктів суспільного розвитку – держава, бізнес, соціум – має виконувати свої завдання. Держава повинна забезпечувати безпеку та рівні умови для бізнесу й громадян; бізнес – максимізувати прибутки та накопичувати матеріальні блага, мінімізуючи екологічні та соціальні витрати; соціум – розвивати соціальний капітал і зберігати демократичні цінності, не розмінюючись на популістські подачки.

¹ Цит. за: «Коммунисты на Майдане будут рассказывать про "путч миллионеров против миллиардеров". Опять» // Цензор. – 26.10.2005.

ЛОБІЗМ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Однією з основних сфер взаємовідносин держави та великого бізнесу є лобіювання останнім власних інтересів. Як і у випадку з фінансово-промисловими групами, лобізм як політична діяльність в Україні також законодавчо не врегульований. На початку 1990-х рр. група народних депутатів під керівництвом голови Ради промисловців і підприємців України при Кабінеті Міністрів В. Суміна розпочала розробку відповідного законопроекту, але до передачі його в парламент справа не дійшла¹. Перша практична спроба унормування цієї сфери припадала на 1999 р., коли до Верховної Ради були подані два законопроекти: «Про лобіювання в Україні» (квітень, народний депутат І. Шаров, «Народно-демократична партія») і «Про правовий статус груп, об'єднаних спільними інтересами (лобістських груп) у Верховній Раді України» (листопад, народний депутат Ю. Сахно, «Народно-демократична партія»).

Законопроект І. Шарова трактував лобіювання досить широко – як «діяльність громадян і їх об'єднань будь-якого виду та форми, не заборонених законом, в тому числі політичних, релігійних, профспілкових, комерційних, жіночих, молодіжних тощо, зареєстрованих як "лобісти" для легального впливу на органи законодавчої і виконавчої державної влади та органи місцевого самоврядування, метою якої є відстоювання інтересів різних зацікавлених верств та груп населення в здійсненні певної економічної, соціальної, культурної політики в Україні, сприяння у здійсненні державою протекціоністської політики на національному, регіональному, галузевому рівнях, формування адекватного інтересам лобістів правового поля, системи практичної реалізації відповідних політичних і соціально-економічних програм, формування певної громадської думки в державі» (ст. 1

¹ Гнатенко Н. Пошуки шляхів легалізації лобізму в Україні: зміна парадигм // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – № 1. – 2012. – С. 172.

законопроекту)¹. Так само широко визначалися об'єкти лобіювання, до яких віднесено майже всі органи державної влади та місцевого самоврядування, включаючи Президента України, посадових осіб Адміністрації Президента, Національного банку тощо (ст. 6), але за винятком органів судової влади, Збройних Сил, спецслужб і правоохоронних органів. Засновниками лобістських утворень згідно із законопроектом могли бути як українські, так й іноземні фізичні та юридичні особи, а також міжнародні структури (ст. 18).

Законопроект Ю. Сахна, навпаки, мав вузьку сферу застосування, оскільки намагався регламентувати лише лобістський вплив на прийняття законодавчих актів Верховною Радою (ст. 2 законопроекту²). Відповідно, об'єктами впливу визначалися народні депутати, їхні фракції та групи, комітети й тимчасові спеціальні комісії парламенту. При цьому заборонялося здійснювати вплив на Голову Верховної Ради, його заступників, працівників структурних підрозділів Секретаріату й Управління Справами Верховної Ради (ст. 3). Коло ж лобістських груп обмежувалося громадськими організаціями, профспілками, підприємницькими об'єднаннями та організаціями, а також різноманітними групами народних депутатів, зокрема міжпарламентськими. Іншими словами, пропонувалося частково легалізувати стан речей, коли народні депутати де-факто займалися обстоюванням інтересів комерційних структур.

Обом законопроектам властиві декларативний характер і неузгодженість з іншими нормативно-правовими актами, тому до розгляду в сесійній залі парламенту вони не дійшли: проект І. Шарова був відкликаний у 2001 р., а проект Ю. Сахна так і залишився на етапі ознайомлення з ним депутатів.

До етапу першого читання дійшов законопроект народного депутата І. Гриніва («Наша Україна») та експертів громадської організації «Лабораторія законодавчих ініціатив» «Про діяльність

¹ Законопроект «Про лобіювання в Україні».

² Законопроект «Про правовий статус груп об'єднаних спільними інтересами (лобістських груп) у Верховній Раді України».

лобістів у Верховній Раді України», поданий до парламенту в листопаді 2003 р¹. Як і в законопроекті Ю. Сахна, сфера унормування лобізму обмежувалася лише Верховною Радою. Автори зняли скандальне положення про надання легітимності бажанню народних депутатів виступати суб'єктами лобіювання. Водночас законопроект не вистачало практичної спрямованості: наприклад, автори виходили з того, що впровадження пропонованих норм не вимагатиме фінансових витрат, але насправді передбачалися цілий комплекс додаткового робочого навантаження на співробітників Апарату Верховної Ради (реєстрація, контроль, підготовка звітів тощо), публікація поточної інформації та звітів у ЗМІ, що підпорядковувалися парламенту, та ін. Крім того, проблема узгодження законопроекту з іншими нормативно-правовими актами перекладалася на Кабмін, якому відводилося три місяці на подання до Верховної Ради пропозицій щодо необхідних змін до законів України та на приведення нормативно-правових актів уряду у відповідність до закону в разі його прийняття. Законопроект, природно, за результатами першого читання в кінці 2005 р. був відхилений.

Нова спроба введення лобіювання в законні рамки здійснена у 2008 р. під час чергової кампанії з розробки заходів щодо боротьби з корупцією. Зокрема серед положень Рішення Ради національної безпеки та оборони України від 31 жовтня 2008 р. «Про стан протидії корупції в Україні» зазначалося: «Невідкладно внести на розгляд Верховної Ради України проекти законів, прийняття яких зумовлено приєднанням України до Конвенції ООН проти корупції, Кримінальної конвенції Ради Європи проти корупції та Додаткового протоколу до неї: зокрема, про лобіювання, про внесення змін до Законів України "Про політичні партії в Україні" та "Про вибори народних депутатів України" щодо фінансування

¹ У вересні 2003 р. народним депутатом Верховної Ради 1-го скликання А. Ткачуком, на той час головою громадської організації «Інститут громадянського суспільства», був оприлюднений законопроект «Про врегулювання лобістської діяльності в органах державної влади». Однак у Верховну Рада він так і не був поданий.

діяльності політичних партій і виборчого процесу»¹. Відповідно, на початку 2009 р. на базі Міністерства юстиції створено робочу групу для розробки концепції законопроекту «Про лобіювання» за концепцією, ухваленою Кабінетом Міністрів у квітні 2009 р., однак під назвою «Про вплив громадськості на прийняття нормативно-правових актів». Пропозицію про зміну назви вніс перший віце-прем'єр О. Турчинов, аргументувавши її стійкою асоціацією терміна «лобіювання» з корупцією². У грудні 2009 р. в розпал президентської кампанії затверджений Кабміном законопроект мав уноситися до Верховної Ради.

Проте після обрання нового президента робота над ним відтерміновувалася майже на півроку. У червні 2010 р. Секретаріат Кабміну провів засідання робочої групи з доопрацювання документу, унаслідок чого у жовтні народним депутатом В. Коновалюком («Партія регіонів») до Верховної Ради поданий законопроект «Про регулювання лобістської діяльності в Україні». Лобізм тут визначався як «законний вплив зареєстрованих та акредитованих в установленому порядку осіб (лобістів), який здійснюється на замовлення, на органи державної влади та місцевого самоврядування, їх посадових і службових осіб під час розробки та прийняття (участі у прийнятті) ними нормативно-правових актів» (ст. 1)³. Тобто, на думку ідеологів документу, лобізмом можуть займатися лише відповідним чином зареєстровані особи (фізичні та юридичні), і навіть громадські організації, політичні партії, релігійні організації та інші утворення повинні діяти при цьому через посередників. До того ж звужувалося коло об'єктів лобіювання: крім органів судової влади та силових відомств, пропонувалося заборонити зовнішній вплив на прийняття рішень Національним банком, Державною податковою адміністрацією та Державною митною службою (ст. 9).

¹ Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 31.10.2008 «Про стан протидії корупції в Україні».

² Уряд ухвалив проект Концепції і закликав подумати над назвою, 24.04.2009.

³ Законопроект «Про регулювання лобістської діяльності в Україні».

Цей документ, як і його попередники, отримав негативний відгук Головного науково-експертного управління Верховної Ради, хоч і з рекомендацією відправити на доопрацювання після першого читання, а не відхилити. Основною претензією називалося те, що він «створює зовнішню видимість регулювання законної лобістської діяльності без належного нормативно-правового забезпечення останньої». Крім того, законопроект не передбачав законодавчого обмеження діяльності незареєстрованих в установленому порядку лобістів, тому у висновку зазначалося: «Враховуючи те, що "тіньове" лобіювання в умовах вітчизняних реалій де-факто є значно ефективнішим за передбачене у проекті легальне, а його здійснення не пов'язане із необхідністю дотримання вимог законності, відкритості, підзвітності та виконанням численних процедурних формальностей, прийняття проекту навряд чи сприятиме виведенню вітчизняних лобістів із тіні»¹.

На думку експертів Верховної Ради, «ефективне законодавче врегулювання лобістської діяльності у вітчизняних умовах може бути здійснено виключно як елемент комплексного оновлення законодавства про правовий статус органів і посадових осіб публічної влади, побудованого на принципово новій концепції відносин між особою та суб'єктом владних повноважень»². Іншими словами, необхідно реформувати засади державного управління, де унормування лобізму виступає лише одним зі складників. З експертним висновком можна погодитися лише за буквою, але не за духом. Для вирішення майже будь-якого актуального питання соціально-економічного розвитку необхідні системні заходи, які, однак, важко втілюються на практиці (досить згадати про тривалий і болісний процес прийняття «Податкового кодексу» у 2010 р.). Краще рухатися до мети вдосконалення законодавства малими кроками, ніж чекати на глобальні, одномоментні дії й не прогресувати взагалі. Поява легаль-

¹ Висновок на проект Закону України «Про регулювання лобістської діяльності в Україні».

² Там само.

них лобістів дала б можливість розпочати реальний рух у бік розбудови більш цивілізованих відносин держави та бізнесу.

Законопроект В. Коновалюка мав розглядатися парламентом у першому читанні (планувалося також провести парламентські слухання з питань лобізму), однак улітку 2012 р. був знятий з розгляду. Таким чином, лобістська діяльність у найближчій перспективі буде залишатися поза межами законодавчого поля.

ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ЛОБІЗМУ ЯК ПОЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

З точки зору історичної ретроспективи, відносини великого бізнесу та державних органів влади в Україні формувались як продовження радянської моделі лобіювання, для якої був характерний синкретизм господарської, політичної (партійної) та профспілкової сфер. Крім того, свою роль зіграли і спільні «номенклатурні» корені формування нової політичної та бізнесової еліт. «Зв'язки» були цінним соціальним капіталом. Ось як описував радянський номенклатурний синкретизм Л. Кучма: «Металу в СРСР вироблялося багато. Розподіляв його «Союзглавметалл» згідно з заявками міністерств і заводів. Все начебто враховувалося, але перебої з поставками окремих видів металопродукції траплялися навіть на «Південмаші». Коли наші «штовхачі» не могли оперативно закрити дірки в поставках, вже я, директор заводу, у ролі «штовхача» найвищого рівня, звертався до Віктора Дмитровича <Гладуша – генерального директора «Криворіжсталі» – В. Г.> за допомогою. Питання відразу ж оперативно вирішувалося. Та й Гладуш не раз дзвонив мені з проханнями «Криворіжсталі» або інших підприємств гірничо-металургійного комплексу спроектувати та виготовити яке-небудь складне обладнання, допомогти технікою, спеціалістами у вирішенні виникаючих авральних проблем. Допо-

магати, підтримувати один одного у середовищі директорів підприємств тоді було нормою, святим обов'язком. Адже усі ми працювали на одну країну!»¹. Отже, країна розпалась, а зв'язки та способи вирішення проблем залишилися.

Природно, що з початком ринкових трансформацій бізнес відіграв активну, ініціативну роль у діалозі з владою, поступово її збільшуючи. Безперечно, у рамках цих відносин виникав і корупційний складник, тож можна погодитися з оцінкою, сформульованою в матеріалах громадського обговорення законопроекту «Про лобіювання», підготовленого Міністерством юстиції: «Присутність корупційної складової під час прийняття нормативно-правових актів в Україні, поза сумнівом, є фактором дисгармонії у збалансованому поєднанні різноманітних суспільних інтересів. Можна припустити, що такий формат лобіювання детермінований перш за все тим, що єдиним його діяльним суб'єктом в Україні виступає бізнес у особі фінансово-промислових груп, інтереси яких досить глибоко інтегровані з процесом прийняття нормативно-правових актів. З подальшими ринковими перетвореннями суб'єкти господарювання все більше почали усвідомлювати свої інтереси та потребували на дієві способи їх вираження на правотворчому рівні. Тому досить логічним є те, що великий бізнес став активно шукати "точки доступу", за допомогою яких він міг би робити вплив на прийняття тих або інших нормативних рішень. За відсутності легітимних і прозорих форм впливу на владні установи, цілком закономірно, що відповідні суб'єкти почали активно практикувати неоднозначні у правовому сенсі діяння, які мають на меті відтворення їх інтересів у змісті нормативно-правових актів і інших рішень, які приймаються органами державної влади»².

Узагальнюючи досвід лобістської діяльності металургійних ФПГ у 1991–2009 рр., можна виокремити чотири основні складники:

¹ Кучма Л. Государственные люди // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи... – С. 194.

² Проблеми легітимації інституту лобіювання в Україні та шляхи їх розв'язання : Матеріали громадського обговорення, м. Київ, 12.10.2009. – К., 2009. – С. 36–37.

- інституційний (коли інструментом виступали об'єднання та організації промисловців);
- проектний (коли для вирішення конкретного питання великі компанії залучали, зокрема на фінансових засадах, певних народних депутатів (або їх групи), високопосадовців центральних і місцевих органів влади тощо, що, однак, не передбачало тривалої співпраці);
- міжособистісний (коли лобіювання відбувалося через родинні, дружні й подібні зв'язки);
- партійний (коли інструментом виступали політичні партії та групи народних депутатів).

Кожен із них потребує розгляду на прикладі лобістської стратегії окремих металургійних ФПГ.

ГАЛУЗЕВЕ ІНСТИТУЦІЙНЕ ЛОБІЮВАННЯ

Значну роль у політичному та громадському лобіюванні інтересів гірничо-металургійного комплексу загалом (особливо в 1990-х рр.) відігравали галузеві об'єднання: виробничо-господарське об'єднання «Металургпром», об'єднання трубних підприємств «Укртрубопром», господарське багатопрофільне об'єднання «Укр-кокс», асоціація підприємств-виробників вогнетривів «Укрвогнетрив», Українська асоціація виробників феросплавів та іншої електрометалургійної продукції «Укрфа», асоціація «Укрвртормет», об'єднання метизних заводів «Укрметиз», асоціація «Укррудпром», асоціація підприємств чорної металургії «Укрмет» тощо, – більшість з яких виростили з радянських управлінських структур.

Найбільш показовим прикладом еволюції організації – від радянських управлінських структур до лобістських об'єднань промисловців – був «Металургпром». Історія цього об'єднання 20 металургійних підприємств та 15 науково-дослідних і проектних інсти-

тутів починалася з Міністерства чорної металургії УРСР, розташованого в м. Дніпропетровську. У 1987 р. його трансформовано спочатку в Державне виробниче об'єднання металургійних підприємств «Південметалургпром», а згодом в Державний комітет УРСР з металургійної промисловості. У 1992 р. на базі цієї структури створено управління Міністерства промисловості, яке в 1994 р. переведено до столиці. Водночас Указом Президента створено виробничо-господарське об'єднання «Металургпром» з метою «забезпечення координації діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу, які належать до сфери управління Міністерства промисловості України»¹ і перебували у загальнодержавній власності.

На початковому етапі розгортання приватизаційних процесів у галузі координаційна функція «Металургпрому» та подібних йому структур була важливою, оскільки частково компенсувала різкий «вихід» держави зі сфери управління підприємствами. Тим паче, це відбувалося за відсутності сформованої ринкової інфраструктури та нестачі досвіду управління компаніями в нових умовах господарювання, обтяжених національними особливостями процесу первинного накопичення капіталу. Так, інструментом координації виступали спеціалізовані ради, засновані при «Металургпромі», – виробничих балансів, технічна, економічна, трудового та соціального захисту, з яких найбільший вплив мали перші, щомісячні, де керівники підприємств і галузевих об'єднань обговорювали проблемні питання розвитку гірничо-металургійного комплексу та виробляли спільні підходи до їх вирішення. Присутність же високопосадовців Міністерства промисловості, а згодом промислової політики (на рівні заступників міністра) і Міністерства економіки (на рівні керівників управлінь) тривалий час робила балансіві наради досить ефективним каналом лобювання інтересів металургів у вищих ешелонах влади й майданчиком для вирішення конфліктів між підприємствами.

¹ Указ Президента України «Про заходи щодо вдосконалення координації діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу», 19.08.1994.

Однак з формуванням металургійних фінансово-промислових груп і нарощуванням ними власного політичного потенціалу вплив як подібних нарад, так і галузевих об'єднань і профільного міністерства на процеси в галузі поступово зменшувався.

Утім робота галузевих об'єднань залишалася важливою в частині формування сприятливої громадської думки й інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств галузі та профільних органів державної влади, а також при захисті позицій вітчизняних металовиробників у спірних питаннях щодо доступу на зовнішні ринки. Наприклад, особливо тривалою й принциповою була інформаційна дуель між «Укртрубопромом» та його російським аналогом «Фондом російської трубої промисловості» навколо питання квотування українських поставок на ринок РФ.

Одним з найамбітніших проектів створення потужного лобістського об'єднання стала Українська асоціація підприємств чорної металургії «Укрмет», яка в 1998 р. об'єднала 28 підприємств і організацій, десять років потому представляла інтереси 15 метпідприємств, 10 галузевих об'єднань і 6 комерційних компаній. У керівництві організації різного часу були колишні високопосадовці, що курирували промисловість у декількох урядах. «Укрмет» брала активну участь у переговорах щодо надання Україні статусу країни з ринковою економікою, у розподілі між українськими метпідприємствами квот на поставку продукції, отриманих у рамках угоди з Євросоюзом, виступала основним переговорником з провідною лобістською організацією західноєвропейських металургів «Єврофером» тощо.

Після 2004 р. виникають нові галузеві асоціації й об'єднання, однак жодне з них не змогло стати настільки ж впливовим, як, наприклад, «Металургпром» у другій половині 1990-х рр. – частково через те, що нові об'єднання часто представляли інтереси якоїсь однієї фінансово-промислової групи й у цій якості не могли стати комунікаційними майданчиками для багатьох зацікавлених сторін. Водночас варто ураховувати, що сам факт виникнення й

діяльності подібних структур був досить позитивним фактором і відображав пошук бізнесом цивілізованіших і прогресивніших методів лобіювання своїх інтересів.

Зі свого боку держава також намагалася дати сигнали, хоча й слабкі та непослідовні, про готовність співпрацювати з бізнесом за новими, більш цивілізованими й прозорими правилами, принаймні в публічній сфері. Тут можна згадати «Раду підприємців» при Кабінеті Міністрів України (створену вперше в 1993 р., тоді ж ліквідовану, а в 1997 р. створену знову) і «Український союз промисловців та підприємців» (створений 1992 р.), який тісно співпрацював з центральними й місцевими органами влади. Ці організації були легальними каналами лобіювання, однак не стали значущим інструментом впливу для металургійної галузі.

Чергова спроба цивілізувати відносини «держава – бізнес» прийшлася на кінець 2005 – 2006 рр. Спочатку уряд Ю. Єханурова підписав «Меморандум про взаємодію» з 30 галузевими об'єднаннями, згодом при Кабміні В. Януковича створено «Раду національних асоціацій товаровиробників», де серед 40 об'єднань понад 10 представляли різні підгалузі ГМК (примітно: до переліку не ввійшло одне з найвпливовіших об'єднань галузі «Металургпром», очевидно, від чорної металургії уважалася достатньою присутність асоціації «Укрмет»)¹. Попри жвавий публічний старт цього комунікаційного майданчика до формування взаємовигідного діалогу влади та бізнесу в його рамках справа так і не дійшла, частково через спалах політичної кризи навесні 2007 р., який привів до позачергових виборів. У таких умовах увага з боку державних високопосадовців була слабкою, тим паче, наприкінці 2007 р. вчергове змінився склад Кабміну, і робота Ради стала зводитися до зустрічей представників лише самих товаровиробників і підготовки звернень до органів виконавчої влади. Урешті в червні 2010 р. Рада рішенням Кабміну

¹ Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Ради національних асоціацій товаровиробників при Кабінеті Міністрів України», 8.12.2006.

була ліквідована, і хоча її учасники прийняли рішення продовжити роботу на неофіційних, громадських засадах¹, однак де-факто системну роботу налагодити так і не вдалося.

Серед тенденцій, намічених після 2010 р., слід відзначити новий цикл посилення ролі галузевих об'єднань при певному зменшенні кількості асоціацій, які працювали реально, а не на папері. Він пов'язаний з тим, що розбудова жорсткої вертикалі влади вимагала більш інтенсивного діалогу ФПГ з державою. Тим паче, урядова команда, гостро критикована за близькість до тих чи тих великих бізнесменів, принаймні в публічній сфері намагалася від них дистанціюватися. З іншого боку, фінансово-промислові групи, що не мали прямого впливу на владу або певним чином пов'язувалися з опозиційними силами, також потребували публічного інструменту впливу. Відтак, і уряду, і ФПГ стало доцільніше діяти в тіснішій взаємодії з галузевими організаціями.

У цілому, інституційне лобіювання було однією з найбільш цивілізованих серед застосовуваних українським ГМК форм, яка, з цього погляду, мала перспективне майбутнє. Водночас перешкодою для нього часто виступала й виступає неспроможність таких об'єднань зберегти рівновіддаленість до провідних металургійних ФПГ. Саме ті об'єднання, яким вдалося це зробити, не знижуючи власної лобістської потужності, можуть не тільки гуртувати навколо себе профільні підприємства, але й підштовхнути бізнес і державу до внормування відносин згідно із міжнародними нормами. Крім того, потрібні також осучаснення основних форм діяльності об'єднань, кадрове омолодження, посилення матеріально-технічної бази тощо.

¹ Повідомлення з офіційного сайту Ради (www.rnat.org.ua).

ПРОЕКТНЕ ЛОБІЮВАННЯ

У 1990-х рр. ситуація в економіці змінювалася блискавично. Інколи податкове та митне законодавство переглядалося чи не щомісяця, і при цьому цілі сфери господарських відносин не врегульовувалися належним чином. Це створювало відчуття всездозволеності як у бізнесменів-початківців, так і в держслужбовців. У ситуації, коли нова політична система ще не стабілізувалася, а усталені зв'язки між підприємцями і чиновниками ще не налагодилися, найбільш розповсюдженою формою лобіювання бізнес-інтересів стало забезпечення «вирішення питань» у кожному окремому випадку, що, природно, стало плідним ґрунтом для розквіту корупції. За свідченнями представників ГМК, у високопосадовців сформувалася своєрідна негласна система тарифів на «послуги»: стільки-то коштувало комплементарне судове рішення, стільки-то – неувага до формального порушення законодавства, стільки-то – «правильне» визначення індикативних цін на експортну продукцію й так далі, аж до необхідності задобрити інспекторів з пожежного та санітарного нагляду, щоб вони не звертали увагу на ігнорування підприємцями застарілих радянських норм.

Безперечно, корупція – це соціально зло. Утім, не виправдовуючи її, слід зазначити таке. У 1990-х рр. український чиновник мав мізерну зарплату і низький рівень соціального захисту, але мусив приймати рішення інколи на мільйони чи десятки мільйонів доларів – тож мало хто в такій ситуації міг встояти перед спокусою. Саме це сприяло формуванню системи хабарництва, яке проникло майже в усі рівні державної влади. Крім того, «заплямованість» чиновника корупцією робила з нього ідеального виконавця, як це досить аргументовано показав К. Дарден у запропонованій власній концепції «хабарництва, що укріплює державу» («Хабарництво замінює собою почуття обов'язку чи особистої лояльності, будучи основою для міцного зв'язку чиновників в ефективній ієрархічній

організації»¹). Тому проблема полягала не тільки в існуванні самої корупції, але й у тому, наскільки неухильною була воля влади (судової, законодавчої, виконавчої, центральної та місцевої) до її поступового подолання. А це вже висувало більш широку проблему соціального розвитку, адже корупція є не стільки економічним явищем, скільки культурним. Крім того, велику роль мали незбалансованість і нескоординованість дій органів державної влади. Так, за словами бізнесменів, хабарі чиновникам за президентства Л. Кучми були нижчими, ніж за президентства В. Ющенка: тут діяв не особистісний фактор, а окреслена проблема, і саме корупція забезпечувала необхідну координацію дій для конкретного проекту, пов'язаного як з будівництвом підприємствами нового, так і з захопленням чужого.

Опосередковано можливість такого тлумачення корупції підтвердила зміна ситуації після 2010 р. з так званими рейдерськими захопленнями підприємств, пік яких прийшовся на 2006–2007 рр. Один з найбільш відомих і водночас один з найбільш одіозних «фахівців» з недружного поглинання компаній (у пострадянській економічній соціології виник спеціальний термін для цього явища – «силове підприємництво»²) Г. Корбан, описуючи стан речей у 2010–2011 рр., зазначав: «Вона <(нова владна команда – В. Г.)> просто побудувала досить сильну вертикаль. Раніше ти міг діяти через суди й інші органи, тому що без вертикалі було легко зробити горизонтальні зв'язки. А сьогодні, щоб вирішити якийсь конфлікт, не обов'язково звертатися до суду. Можна звернутися до вертикалі влади, і влада своєю командою вирішить цей конфлікт. Ця діяльність <(рейдерство – В. Г.)> втратила всякий смисл і всякий зміст»³. Слова підтверджувалися і реаліями: той же Г. Корбан улітку 2010 р. програв боротьбу за «Південний гірничо-збагачувальний комбінат», чию опе-

¹ Дарден К. Целостность коррумпированных государств: взяточничество как неформальный институт управления // Прогнозис. Журнал о будущем. – 2009. – № 2. – С. 117.

² Див., напр.: Волков В. Силовое предпринимательство, XXI век: экономическо-социологический анализ. – СПб., 2012.

³ Лямець С. Геннадій Корбан: «Я би зміг відібрати Полтавський ГЗК» // Економічна правда. – 24.04.2012.

ративну господарську діяльність контролювали його структури, не даючи основним акціонерам доступу до управління цим активом.

З концентрацією виробничих і кадрових ресурсів у рамках ФПГ, а також з поступовим підвищенням прозорості їхньої роботи звужувалось і поле для застосування «фінансових схем» у взаємодії бізнесу та влади. Так, інструментом «вирішення питань» ставали ступінь легальної оптимізації податків і підтримка місцевої інфраструктури з огляду на те, що деякі металургійні підприємства ФПГ продовжували виконувати містоутворюючу функцію. А в період економічної кризи 2008–2009 рр. ще одним інструментом стало штучне утримання робочих місць металургійними компаніями в обмін на державні преференції.

Наочним прикладом застосування власне «проектних» форм лобювання була група «Приват», яка, на відміну від багатьох ФПГ, тривалий час не ставила за мету створення постійного політичного лобі. У 2004 р. Г. Боголюбов розповідав: «Ми лобіюємо наші інтереси через депутатів, які представляють Дніпропетровську область. Ми прийняли рішення бути бізнесменами, а не політиками. Я вважаю це однією зі стратегій, що дозволяє нам бути сильнішими. Якийсь час було ризиковано бути бізнесменом з політичними зв'язками в поляризованому політичному середовищі»¹.

Як і в бізнесі, група віддавала перевагу ситуативним союзам, уникаючи довготривалих зобов'язань, очевидно, вважаючи такий підхід більш ефективним і дешевим інструментом забезпечення власних інтересів. Навесні 2008 р. І. Коломойський так оцінював свій політичний потенціал: «В мене досить обмежений вплив на політику – можливо, більше бажань впливати, аніж можливостей реалізувати ці бажання»². При цьому бізнесмен стверджував, що всі політичні проекти – його власні ініціативи, а не стратегія бізнесів групи.

¹ Olearchuk R. Privatbank's secretive mogul finally talks // KyivPost. – 29.07.2004.

² Ігор Коломойський: «Якщо президентом стане Тимошенко, я себе бачу в еміграції» // Українська правда. – 28.03.2008.

Однак, оскільки в більшості бізнесів І. Коломойський був провідним партнером, то декларована аполітичність є досить умовною.

Можна нагадати, що на етапі становлення «Привата» в середині 1990-х рр. ця неформальна група у політичному лобіюванні спиралася на П. Лазаренка та Л. Кучму. Представником інтересів групи в центральних органах влади вважався С. Тігіпко (у 1992–1994 рр. – голова правління та співвласник (до 2000 р.) «Приват-Банку»), який працював у трьох урядах: П. Лазаренка, В. Пустовойтенка, В. Ющенка. Під час президентських виборів 2004 р. «Приват» диверсифікував політичні ризики, і сам І. Коломойський зізнавався у вимушеній підтримці приватівськими комерційними структурами кандидата в президенти В. Януковича, а щодо В. Ющенка сказав: «Підтримував, але морально. Інакше не міг»¹. Разом з тим, циркулювала інформація про певну фінансову підтримку виборчої кампанії через людей з найближчого оточення І. Коломойського.

Практика диверсифікації політичних ризиків продовжувалася й далі: на парламентських виборах 2006 і 2007 р. підтримувалися партія «Наша Україна» та БЮТ². Близькі до «Привата» комерційні структури підтримували у 2006 р. «Селянську партію України», за списками якої йшли співвласник «ПриватБанку» О. Мартинов і кілька приватівських топ-менеджерів³). Обговорювалося також фінансування виборчої кампанії партії «Пора», але безрезультатно.

За результатами позачергових виборів 2007 р. у парламент пройшли люди, які вважалися близькими до групи «Приват», – С. Олійник і А. Портнов. І. Коломойський заперечував свій сильний вплив на їхні рішення, однак на питання про певну підтримку «Приватом» «Блоку Юлії Тимошенко» бізнесмен у властивому собі стилі відповідав: «Швидше морально, ніж матеріально»⁴. У ЗМІ

¹ Ігор Коломойський: «Так, я фанат Ющенка» // Українська правда. – 2.04.2008.

² Гранина В. Всплытие покажет // Контракти. – 2007. – № 40, жовтень.

³ Орбіти «олігархів» – 2006. Кого ведуть на вибори Ахметов, Суркіс, Пінчук?.. // Українська правда. – 13.02.2006.

⁴ Ігор Коломойський: «Якщо президентом стане Тимошенко, я себе бачу в еміграції» // Українська правда. – 28.03.2008.

також циркулювала інформація про фінансування приватівськими структурами політичних проектів В. Балого, однак І. Коломойський подібні припущення категорично заперечив.

Таким чином, поряд з «проектним» лобіюванням, сама логіка політичних процесів підштовхувала бізнесменів до розширення інструментів впливу. До речі, за словами І. Коломойського, напередодні виборів 2006 р. В. Янукович йому особисто пропонував долучитися до передвиборчого списку «Партії регіонів» навіть без прийнятої в таких випадках оплати місця в прохідній частині списку – на відповідне питання журналіста бізнесмен відповів: «Ні за скільки, просто. Все таки, Дніпропетровськ, значний капітал, знакова фігура і таке інше»¹. Як відомо, І. Коломойський пропозицію голови «Партії регіонів» не прийняв.

На виборах 2010 р. підтримку «Привата» мав кандидат у президенти В. Ющенко, однак головним фаворитом став В. Янукович, особливо перед другим туром. Водночас складно точно сказати, чи підтримувалася І. Коломойським або його бізнес-партнерами Ю. Тимошенко. У цьому контексті важливими є слова Г. Корбана, близького до групи бізнесмена, – відповідаючи на питання, чи була якась координація в «Приваті» стосовно надання підтримки комусь із кандидатів на президентських виборах, він відповів: «Кожен автономний, але, безсумнівно, певна координація існує. Причому ця координація не заважає кожному з нас мати власні політичні погляди»². Так чи інакше, у ніч після другого туру президентських виборів І. Коломойський особисто приїхав у виборчий штаб В. Януковича в київському готелі «Інтерконтиненталь» привітати переможця.

Після 2010 р., коли відбулися консолідація та персоніфікація влади, роль «проектного» лобіювання значно знизилась. У нових політичних умовах відносини великого бізнесу та держави тяжіли до системної співпраці, де все більшу роль на публічному рівні стали відігравати інституційні й партійні канали лобіювання.

¹ Ігор Коломойський: «Янукович мені особисто пропонував увійти в список Партії регіонів» // Українська правда. – 31.03.2008.

² Корбан Г.: «Креатив частіше за все я беру на себе» // Власть денег. – 23.11.2009.

МІЖСОБИСТІСНІ ЗВ'ЯЗКИ ТА ЛОБИЮВАННЯ

Важко переоцінити роль родинних і дружніх відносин у забезпеченні бізнес-інтересів. «Підтримка своїх» є властивістю людської природи незалежно від соціально-економічної формації. Однак, подібно до багатьох явищ, ця риса в пострадянських країнах стала гіпертрофованою в умовах відсутності традиції й ефективних інститутів забезпечення більш-менш рівних умов господарювання та дієвого громадського контролю за державною владою. Можна також згадати радянську практику отримання матеріальних благ за допомогою зв'язків і блату, яка, хоч і гостро критикувалася, була непоборною. А при розгортанні капіталістичних відносин, в умовах руйнування соціальних структур і формування нових еліт, «потрібні зв'язки» стали одним з факторів успіху багатьох бізнесменів.

До відносно нових політико-економічних явищ у пострадянських республіках можна віднести феномен «Родини» – за часів СРСР вплив родичів високопосадовців на формування економічних і політичних рішень хоча й існував, але суттєво обмежувався. В Україні роль родинних відносин між можновладцями та бізнесменами асоціювалася з приватизаційними успіхами «Інтерпайпа» у металургійній галузі на межі 2000-х рр. Більше того, у громадській думці з подачі опозиційних політичних сил сформувалося стійке уявлення, що родина другого президента Л. Кучми поставила під свій контроль цілі сектори національної економіки, яке, безперечно, не відповідало дійсності. Напевне, ще немає достатньої часової дистанції для адекватної оцінки розміру й визначальності впливу цього президента на посилення бізнес-структур В. Пінчука, але теза про те, що належність до родини Л. Кучми відкривала перед бізнесменом усі чиновницькі двері, видається гіпертрофованою. У багатьох журналістських критичних публікаціях картина взаємовідносин значно спрощувалася, у чому проглядалося намагання (певніше, через інтелектуальні лінощі, ніж цілеспрямований злий

умисел) створити образ, подібний до «Сім'ї» за російським зразком (впливової родини президента РФ Б. Єльцина). Свою роль відіграв і психологічний складник, бо ж значно привабливіше пояснити успіх опонента допомогою високоповажних родичів. Однак неправдивим було б і протилежне твердження – нібито Л. Кучма зовсім не докладав рук до бізнес-успіхів «Інтерпайпа», особливо на ниві приватизації стратегічних підприємств країни. Навіть якщо припустити відсутність прямих доручень президента, то навряд чи урядовці зберігали неупереджене ставлення до бізнесів В. Пінчука. Принаймні хоча б через це «корупційне навантаження» на «Інтерпайп» було меншим, ніж на інші компанії, – а в просякнутій хабарництвом Україні це досить вагома конкурентна перевага.

За розповідями самого В. Пінчука, він познайомився з Л. Кучмою в грудні 1995 р. під час відкриття нової установки вакуумування сталі на «Нижньодніпровському трубопрокатному заводі». Тоді бізнесмен тільки почав скуповувати акції цього підприємства, але вже мав вплив на дирекцію – саме директор заводу і представив В. Пінчука президенту. Виявилось, що останній уже чув про молодого підприємця як про особу, що подарувала Дніпропетровську рояль «Стенвей», тому спитав тільки: «А-а, це ти рояль подарував?»¹. В. Пінчук увійшов у родину президента Л. Кучми у зв'язку з одруженням на його дочці Олені у 2002 р. (перед цим кілька років вони прожили в цивільному шлюбі).

До 2004 р. родинні зв'язки з президентом дійсно могли допомагати розвитку бізнесу «Інтерпайпа», однак з приходом до влади управлінських команд В. Ющенка та Ю. Тимошенко ця спорідненість, навпаки, загрожувала втратою власності, та й самому екс-президенту необхідна була підтримка – як моральна, так і матеріальна. До своєї честі, В. Пінчук не пробував переглянути власний сімейний статус і підтримував численні ініціативи та проекти Л. Кучми.

¹ Виктор Пинчук: «Ночным сторожем на заводе я работал через каждые два дня...» // Факты и комментарии. – 14.12.2005.

Після «помаранчевої революції» бізнесмен неодноразово заявляв, що ні він, ні його дружина, ні тесть не планують повертатись у політику. У сенсі офіційних посад або депутатського мандату так і сталося, але опосередковано В. Пінчук продовжував суттєво впливати на політичну сферу через належні йому загальнонаціональні й регіональні ЗМІ та через фінансування політичних партій, до чого бізнесмена підштовхували ускладнення навколо його активів, насамперед металургійних і медійних. Про боротьбу навколо реприватизації метзаводів йшлося вище, а щодо ЗМІ досить симптоматичною була заява віце-прем'єр-міністра з гуманітарних питань М. Томенка в лютому 2005 р.: «Гадаю, Віктор Михайлович Пінчук розуміє, що він разом з дружиною не може бути власником трьох телеканалів»¹.

Позбувшись «родинного» лобістського потенціалу, В. Пінчук поставив на лобіювання різноманітних політичних сил, природним союзником серед яких була «Партія регіонів» на чолі з В. Януковичем. Окрім того, під час парламентських виборів у ЗМІ циркулювала інформація про підтримку «Народної партії»², блоків «Пора-ПРП» та «Віче»³, однак сам бізнесмен цю інформацію спростовував.

На президентських виборах 2010 р. певною підтримкою В. Пінчука користувався А. Яценюк і його партія «Фронт змін». При цьому йшлося не стільки про пряме фінансування, скільки про надання доступу до підконтрольних бізнесмену ЗМІ. В одному з журналістських розслідувань з приводу джерел фінансування передвиборчої кампанії лідера «Фронту змін» зазначалося: «Що ж до прямої фінансової підтримки, редакції "Української правди" не вдалось отримати з цього приводу переконливої інформації. Люди з оточення кандидата говорять про "спонсорство у вигляді ефірів". Джерела УП на телеканалах, контрольованих Віктором Пінчуком,

¹ Николай Томенко: «Думаю, Виктор Михайлович Пинчук понимает, что он не может быть владельцем трех телеканалов» // Комментарии. – 9.02.2005.

² Бабанина Н. Голубь мира // Эксперт-Украина. – 8.06.2009. – № 22.

³ Орбіти «олігархів» – 2006. Кого ведуть на вибори Ахметов, Суркіс, Пінчук?.. // Українська правда. – 13.02.2006.

також стверджують, що в керівництва є неофіційна вказівка підтримувати Арсенія Яценюка. Водночас, нещодавно одне з джерел УП, близьких до В. Пінчука, розповіло, що власник EastOne вельми скептично став відгукуватися про перспективи молодого політика. За словами співрозмовників редакції, на одній із зустрічей у вузькому колі В. Пінчук сказав, що не до кінця вірить в успіх президентської кампанії А. Яценюка»¹.

Відповідно, основна політична ставка В. Пінчука в президентських перегонах 2010 р. робилася на В. Януковича. Важливо, що лобістська підтримка на найвищому рівні знадобилась «Інтерпайпу» вже у квітні 2010 р., коли закінчилася дія угоди з Російською Федерацією про добровільне самообмеження (квотування) поставок українських труб. Відтак уже в травні на найвищому рівні – під час зустрічі президентів В. Януковича та Д. Медведева – питання було врегульоване, і допуск продукції української компанії на російський ринок був відновлений.

Приклад «Інтерпайпа» показує, що родинні зв'язки між діловими людьми й політиками обмежено впливають на забезпечення сприятливого середовища для розвитку бізнесу, а з огляду на демократичний процес, навіть з поправкою на його українські особливості, уносять додаткові ризики у випадку зміни можновладців. Окрім того, намагання вузького кола родин монополізувати вплив на економіку чи окремі галузі може принести їм лише тимчасовий позитивний ефект і в довготривалій перспективі створює більше проблем та невпевненість у майбутньому.

Разом з тим, квазіродинні (так зване кумівство, або nepoтизм) і дружні відносини, навпаки, будуть суттєво впливати на подальший розвиток політичних й економічних еліт. До речі, нетворкінг (networking) – пошук зв'язків, бажано дружніх, – уважається в розвинутих країнах природним і потрібним заняттям для ділових

¹ Найем М. Арсеній Яценюк: источники финансирования // Украинская правда. – 21.07.2009.

людей – за словами одного з молодих західних мільйонерів, «успішний бізнес будується на соціальній мережі бізнес-лідера»¹. Однак це висуває жорсткіші умови до дотримання інституційних стандартів лобіювання.

ЛОБІЮВАННЯ ЧЕРЕЗ ПОЛІТИЧНІ ПРОЕКТИ

СИСТЕМА ВЗАЄМОДІЇ ФПГ ТА ВЛАДИ ПІСЛЯ 2004 Р.

За демократичної політичної системи партії й політики виконують представницькі функції та виступають об'єктом лобістської діяльності з боку комерційних структур, однак в Україні ці суб'єкти політичного процесу самі часто виступали бізнес-лобістами, про що свідчила присутність у представницьких та виконавчих органах державної влади власників і топ-менеджерів провідних фінансово-промислових груп.

На початку 1990-х рр. у Верховній Раді не йшлося про системне лобіювання інтересів окремих бізнес-структур – тоді просувалися інтереси цілих галузей, і можна відзначати існування «аграрного», «оборонно-промислового», «металургійного» тощо лобі. Із середини 1990-х рр. роль парламентських партій зменшувалася, що частково зумовлювалося й виборчою системою – народні депутати обирались у мажоритарних округах, тому мало залежали від партій. Запровадження в 1998 р. і 2002 р. часткового обрання депутатів за партійними списками привело до відновлення впливу парламентських партій, особливо після «оксамитової революції» 2000-го р., коли вперше за роки незалежності ліві сили втратили контроль над Верховною Радою. Однак провідну й активну роль у лобіюванні бізнес-інтересів відігравала все-таки виконавча гілка влади.

¹ Шкарпова Е. Жизнь как стартап. Семь вопросов Бену Казноке // Forbes. – Май 2012. – С. 30.

Неочікувані для значної частини політичної та ділової еліти результати президентських виборів 2004 р. зламали встановлену за часів адміністрації Л. Кучми систему лобювання бізнес-інтересів. Насамперед це відчули ФПГ, що зробили основну ставку на кандидата від діючої влади В. Януковича. Водночас просування інтересів бізнес-структур, що в тій чи тій формі підтримували «помаранчевих» лідерів, за «накатаними» старими схемами також відбувалося зі складнощами, що, з одного боку, зумовлювалося пропагандистськими принципами, проголошуваними новою владною командою, зокрема щодо розділення бізнесу й влади, а також боротьби з корупцією, а з іншого боку, відсутністю в новій правлячій коаліції збалансованої системи стримувань і противаг. Лобістські дії одних центрів впливу всередині виконавчої влади не тільки наштовхувалися на протидію інших конкуруючих груп, але й визначалися ними як однозначно корупційні.

За таких умов попередня система лобювання, коли ФПГ орієнтувалися на просування своїх представників на вищі посади у ключових органах державної влади та на подальше забезпечення їхньої лояльності, стала менш ефективною. Водночас не сформувалася й нова, прозоріша та цивілізованіша система лобювання, тож руйнація старої системи при не сформованій новій, зробила неефективною й саму державну владу, яка не мала відповідальності ані перед виборцями (суспільством), ані перед бізнесом.

Утім частина можновладців намагалася відшукати нові формати комунікації між державою та бізнесом, яка на перших порах здійснювалася з максимально можливою на той час прозорістю. Наприклад, президент В. Ющенко влаштовував публічні зустрічі з представниками великого бізнесу – як з провідними компаніями-імпортерами, так і великими вітчизняними промисловими підприємствами, – що широко висвітлювалось у загальнонаціональних ЗМІ. Однак реальний ефект від того був невеликий: досягнуті попередні домовленості наштовхувалися на відсутність волі політиків

їх виконати або на саботаж – прихований чи відкритий – з боку інших центрів впливу в органах державної влади.

Перше півріччя 2005 р. цілком продемонструвало, що сформована в Україні система державного управління не могла функціонувати в умовах прозорості та відсутності тіньових фінансових потоків. Наприклад, кошти, заплановані в державному бюджеті на офіційні поїздки президента країни у 2005 р., закінчились у третьому кварталі. Відповідно, Кабмін звернувся до Верховної Ради про розширення відповідної статті видатків, а згодом довелося відшукувати додаткові фінансові ресурси для здійснення президентської роботи, однак їхні джерела не розголошувалися¹. Для більш чіткого розуміння ситуації можна згадати, що офіційний місячний оклад президента в першій половині 2005 р. складав приблизно 515 дол. США (без нарахувань) і на той час дорівнював пересічній зарплаті менеджера середньої ланки в київських компаніях. З червня 2005 р. ця сума збільшилася до 4684 дол. (або 140 % від зарплати прем'єр-міністра, яка складала 3346 дол.)² і відповідала зарплатам топ-менеджерів середніх компаній.

Ситуація із залученням фахівців до роботи на вищих посадах в органах державної влади залишалася складною – офіційні заробітні плати були в десятки, а то і більше разів нижчими, ніж у приватному секторі. При тому намагання згладити цю різницю стало гарним об'єктом для критики з боку політичних опонентів. Так, восени 2005 р. Кабмін підняв оклад прес-секретаря Президента до ринкового на той час рівня 18 тис. грн (до цього він складав 700 грн, а з надбавками – 2–3 тис. грн)³, що зумовило хвилю невдоволення – мовляв, влада дбає лише про себе, – адже офіційно середня зарплата в Україні на той час складала трохи більше 800 грн. Такі популістські висловлювання широко підтримувалися населен-

¹ Кабмін просит денег на поездки Ющенко // Украинские новости. – 19.09.2005.

² Зарплаты Ющенко и Тимошенко – восемь тысяч долларов на двоих // Украинская правда. – 14.07.2005.

³ Українська правда. – 31.10.2005.

ням, яке не знало про реальний стан справ з фінансуванням політиків і чиновників. Відповідно, влада була змушена повертатися до публічної демонстрації скромності та погоджуватися на тіншові фінансові схеми, від яких лишався один крок до відновлення масштабної корупції. До речі, прес-секретар І. Геращенко задля зменшення критики на Секретаріат Президента заявила, що третину від нової зарплати перераховуватиме дитячій лікарні¹.

Слід зазначити, що й після 2005 р. в різних політичних таборах, коли їхні представники приходили до влади, виникали ініціативи щодо підвищення витрат на утримання держслужбовців, які, однак, наштовхувалися на популістську критику тих, хто ще вчора керував країною й пропонував те саме. Результатами такого популізму та відсутності політичного компромісу з цього питання стали одночасно низький фаховий рівень держслужбовців (особливо на середній та низовій ланках) і розквіт хабарництва.

Після 2010 р. ситуація кардинально не змінилася – показовими є слова директора однієї з великих фінансових компаній: «Мені кілька разів пропонували посісти високу державну посаду. Завжди, не роздумуючи, відмовлялася. Я не альтруїстка і не безсрібниця, яка може працювати за 5000 гривень. А вбудовуватися в систему влади, де кожен міркує, як краще монетизувати свою посаду, у мене немає жодного бажання»². Дійсно, не варто розраховувати на сумлінність і чесність чиновників, які отримували офіційно копійчну зарплатню, а приймали рішення вартістю в мільйони гривень, – лише каральні методи боротьби з корупцією тут зарадити не могли.

Примітно, що саме корупційні скандали, які зсередини зруйнували «помаранчеву» команду (у вересні 2005 р. у відставку одночасно були відправлені прем'єр-міністр Ю. Тимошенко і секретар РНБОУ П. Порошенко), і підвели своєрідну риску під романтичним

¹ Новий регіон. – 18.11.2005.

² Принципы Валерии Гонтаревой // Forbes. Woman. – Зима 2011/2012. – С. 54.

періодом президенства В. Ющенка. Уряд Ю. Єханурова взяв курс на встановлення більш прагматичного, але й менш публічного діалогу влади та бізнесу. На відміну від Кабміну Ю. Тимошенко, з його вибірковими реприватизаційними ініціативами, новий уряд був більш поміркованим, і вже цим створював сприятливіше інвестиційне середовище. З одного боку, він приділяв більше уваги як домовленостям президента з підприємцями, так і самому бізнесу; а з іншого, – наповнення державного бюджету для фінансування популістської соціальної політики вимагало збільшення податкових надходжень, і для цього поміркований мир з ФПГ значно вигідніший, ніж гаряча реприватизаційна війна. Великий капітал теж робив кроки назустріч, збільшуючи податкові відрахування, що, своєю чергою, давало можливість Кабміну звітувати про детінізацію економіки та відносин із бізнесом¹.

Така ситуація спостерігалася до парламентських виборів весни 2006 р. і характеризувалася суттєвим дистанціюванням держави від ФПГ. І хоча до деяких з них у владних кабінетах дослухалися більше, загалом підтримувався баланс, позначений не стільки родинними чи дружніми зв'язками в органах державної влади, скільки реальною економічною вагою, наслідком чого стало таке:

- конкуренція між ФПГ значною мірою перемістилась у публічну сферу;
- через майбутнє зростання ролі парламенту (унаслідок упровадження політичної реформи 2004 р.) фінансово-промислові групи розгорнули боротьбу за поширення свого впливу на депутатський корпус і політичні партії;
- відбулася демократизація роботи ЗМІ, оскільки ФПГ створювали значну кількість власних газет, телеканалів, журналів, інтернет-сайтів, конкуренція між якими за вплив на аудиторію вимагала покращення професійних стандартів, зокрема зменшення цензури з боку власників.

¹ Михайлова Л. Єхануров стабилизировал экономику. Что дальше? // УНИАН. – 16.05.2006.

Взаємодія партій і ФПГ на парламентських виборах 2006 р.

Після парламентських виборів 2006 р. в повну силу мала вступити прийнята в грудні 2004 р. політична реформа, ключовим елементом якої стало посилення ролі Верховної Ради: з президентсько-парламентської республіки Україна перетворювалася на парламентсько-президентську. При цьому партії ставали основними суб'єктами виборчого процесу, і закриті списки, коли виборці часто знали лише першу п'ятірку кандидатів, давали можливість проводити до Верховної Ради представників різноманітних ФПГ. Ознакою виборів 2006 р. стало перевищення пропозицій фінансування від бізнесу над можливостями «прохідних» партій і блоків у їх освоєнні.

У тій суспільно-політичній ситуації важко було передбачити, як проголосує населення в умовах постреволюційної ейфорії. Через це у виборах взяли участь, крім парламентських партій, чимало нових політичних сил, а також реанімувалися проекти, які в попередні роки відійшли від активної діяльності. Відтак, вибори стали рекордними за числом партій і блоків (табл. 20), серед яких варто виокремити «фаворитів» і «венчурні» проекти.

Таблиця 20 – Партії та виборчі блоки – суб'єкти виборчого процесу на парламентських виборах (1998–2012 рр.)

<i>Рік виборів</i>	1998	2002	2006	2007	2012
<i>Кількість</i>	30	33	45	20	21

Джерело: Центральна виборча комісія

До «фаворитів» виборів 2006 р. належали парламентські провладні й опозиційні партії – Народний Союз «Наша Україна», Блок Юлії Тимошенко, «Соціалістична партія», «Народна партія», «Партія регіонів», «Комуністична партія». З погляду стратегії подальшої діяльності, актуальним завданням для партійних лідерів було одночасне залучення фінансів та уникнення сильної залежності від якоїсь однієї ФПГ.

Характерною рисою виборів стало зменшення можливостей використання, як це було раніше, фінансових і адміністративних

ресурсів державних монополій (наприклад, «Укрзалізниця» та «Нафтогазу України»). Серед форм фінансування збільшилися можливості для прозорих інвестицій у партії: через скасування законодавчих обмежень на розміри передвиборчих фондів політичні структури могли відкрито показувати джерела надходжень. Утім ця практика поширення не набула, оскільки бізнес не поспішав з розкриттям своїх фінансових схем і політичних пріоритетів, тим паче, що деякі ФПГ підтримували одночасно декілька політичних структур, а отже, продовжували домінувати тіньові схеми.

Появі «венчурних» проектів сприяло збільшення кількості протестного електорату, розчарованого політичною ситуацією в Україні та невиконанням новою владною командою передвиборчих обіцянок, висловлених під час Майдану. Зниження бар'єру проходження партій і блоків у парламент за загальнодержавним виборчим округом до трьох відсотків також давало певні надії на успіх. Усе це уможливило появу нових (наприклад, «Віча» І. Богословської, «Пори» В. Каськіва, «Держави» Г. Васильєва, «Союзу» О. Костусєва, блоку Є. Марчука тощо) та активізацію старих, занепалих політичних проектів («Прогресивної соціалістичної партії України», «Трудової України», Всеукраїнського об'єднання «Громада», «Партії зелених України»). «Венчурним» політичним проектам була властива скерованість на вузький сегмент електорату із жорсткими ідеологічними установками, як-от крайнім лівим або націоналістичним політичним силам. Ще одним розповсюдженим варіантом були партії «одного політика», і часто ці варіанти конфігурації збігалися.

Частина згаданих проектів мали відверто маргінальне забарвлення та зазвичай фінансувалися якоюсь однією ФПГ. Ураховуючи ідеологічну вузькість і часто скандальний імідж лідерів, спрогнозувати шанси цих суб'єктів виборчого процесу було досить складно (власне, саме тому, за аналогією до бізнесу, їх і запропоновано називати «венчурними»), тому провідні ФПГ робили ставку на співпрацю з «фаворитами», а «венчурні» проекти виступали допоміж-

ними політичними ставками. Результати парламентських виборів показали правильність такої стратегії (див. табл. 21), адже жоден з «венчурних» проєктів у парламент не пройшов.

**Таблиця 21 – Результати парламентських виборів 2006 р.
(% голосів виборців за політичні сили, що пройшли бар'єр 3 %)**

Партія регіонів	32,12
«Блок Юлії Тимошенко»	22,29
Блок «Наша Україна»	13,95
Соціалістична партія України	5,69
Комуністична партія України	3,66

Джерело: Центральна виборча комісія

Якщо президентські вибори 2004 р. показали неможливість в Україні отримання бажаного результату з головною ставкою в передвиборчій боротьбі на адміністративному ресурсі, то низькі результати «венчурних проєктів» на парламентських виборах 2006 р. довели, що великі передвиборчі бюджети також не можуть забезпечити проходження «кишенькової» партії до Верховної Ради.

Переформатування відносин ФПГ і політичних партій

Варто розглянути відносини «партії – фінансово-промислові групи» і з позиції останніх. Після закінчення періоду «великої приватизації» та президентських виборів 2004 р. бізнес-структури орієнтувалися на захист отриманої власності, на створення сприятливих умов для розвитку активів і на лобістську допомогу держави в реалізації зовнішньоекономічних проєктів. У проміжку між президентськими виборами 2004 р. і парламентськими 2006 р. провідні металургійні ФПГ реалізовували стратегії, скеровані на створення прозорих компаній відповідно до світових стандартів. Це було виправданим не тільки з господарського (розбудова ефективніших бізнес-процесів) і фінансового (залучення дешевших кредитних ресурсів) поглядів, але й з урахуванням необхідності зменшення впливу політичних ризиків (звуження простору для можливого

політично мотивованого тиску на компанії). Зокрема такі стратегії обиралися «СКМ», «ІСД», групою «Фінанси та кредит» («Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»).

Утім для політично вразливіших ФПГ на реалізацію подібних стратегій часу не було. Наприклад, «Інтерпайп» також проводив реструктуризацію, однак окрім власне економічних завдань вона мала на меті ускладнення потенційного недружнього поглинання підприємств цієї ФПГ (іншими словами, протидію рейдерським захопленням). Крім того, розглядалася можливість продажу трубних активів і виходу з цього бізнесу.

Частина ФПГ, які диверсифікували політичні ризики під час президентських виборів 2004 р. («Приват», «ММК ім. Ілліча», «Запоріжсталь», «Смарт-груп»), не переймалися перебудовчими планами – давалися взнаки властивий стиль ведення бізнесу та порівняно менший економічний потенціал.

Згідно з обраними стратегіями ФПГ вибудовували співпрацю з політичними партіями та блоками, і на парламентських виборах 2006 р. утворилася така картина.

«СКМ» активно підтримувала «Партію регіонів», але в ЗМІ циркулювала інформація про підтримку блоку «Наша Україна» комерційними структурами, близькими до цієї ФПГ. Поштовхом до виникнення подібних гіпотез стали декілька зустрічей В. Ющенко з Р. Ахметовим і його бізнес-партнерами, а також підтримка благодійних ініціатив Президента.

«ІСД» підтримував провладні того часу блок «Наша Україна» та «Блок Юлії Тимошенко», але на регіональному рівні спостерігалася також співробітництво корпорації з «Партією регіонів».

«Інтерпайп» намагався максимально розширити свій політичний вплив, скорочений після президентських виборів 2006 р., і серед парламентських сил основну ставку робив на блок «Ми» В. Литвина¹.

¹ Орбіти «олігархів» – 2006. Кого ведуть на вибори Ахметов, Суркіс, Пінчук?.. // Українська правда. – 13.02.2006.

Також певною підтримкою цієї ФПГ користувались і «венчурні проекти», наприклад, «Віче», і мали місце спроби налагодження контактів з представниками провладних на той час партій, насамперед блоку «Наша Україна».

«Приват» традиційно диверсифікував свої «політичні інвестиції», ставлячи (спільно з іншими ФПГ) на фаворитів виборчих перегонів. У той же час пріоритетом у співробітництві користувалися «Блок Юлії Тимошенко» та блок «Наша Україна», чії партійні списки містили кандидатів, яких відносили до «приватівської» групи впливу, і таких, що вважалися дружніми з керівниками цього фінансово-промислового конгломерату¹.

Серед інших ФПГ варто згадати співпрацю групи «Фінанси та кредит» («Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», К. Жеваго) з «Блоком Юлії Тимошенко», «ММК ім. Ілліча» – із «Соціалістичною партією України», «Мідланд груп» («Запоріжсталь») – з блоком «Наша Україна».

ФПГ та дострокові парламентські вибори 2007 р.

Політична криза весни 2007 р., яка привела до позачергових виборів, поставила ФПГ у складну ситуацію. По-перше, провідні політичні сили могли дозволити собі визначати масштаб співпраці з тими чи тими спонсорами. У короткий часовий проміжок передвиборчої кампанії для нових політичних проектів шансів не було, тому кількість учасників виборів впала з 45 до 20. Природно, основна увага приділялася парламентським партіям і блокам, які ставали менш залежними від своїх фінансових спонсорів.

По-друге, позачергові вибори означали для ФПГ появу нової «неочікуваної статті витрат», хоча слід відзначити – сама політична криза не вдарила по економіці. Спрощуючи, можна стверджувати: допоки на зовнішніх ринках зберігалися високі ціни на українську металопродукцію, вітчизняні політики могли продовжувати з'ясо-

¹ Там само.

увати стосунки скільки завгодно. Провідні ФПГ з 2006 р. зробили серйозні кроки щодо підвищення прозорості своїх головних бізнесів, що, з одного боку, ускладнювало використання старих тіньових схем фінансування політичних проектів, а з іншого, – підвищувало їхню залежність від оцінок закордонними інвесторами політичних ризиків країни. Збільшення останніх приводило до ускладнення залучення кредитних ресурсів, тим паче, що українські ФПГ почали виводити свої бізнеси на IPO (так, у червні 2007 р. на Лондонській фондовій біржі свої акції розмістила «Феррекспо» К. Жеваго).

По-третє, одним з основних інструментів боротьби за голоси виборців став соціальний популізм за рахунок державного бюджету, від якого насамперед вигравали політичні сили, що контролювали на той час виконавчу гілку влади – «Наша Україна» та «Партія регіонів», а також частково Соцпартія. Це певним чином урівнювало й девальвувало внески в партійні каси з боку ФПГ. Крім того, посилювався фіскальний тиск на бізнес (примушення до авансової виплати податків та інших соціальних платежів, затримка з поверненням ПДВ, регуляторні рішення, що ускладнювали легальну мінімізацію податків тощо).

У такий ситуації політичні проекти ставали чимось подібним до акціонерних товариств, контрольний пакет акцій яких тримали партійні лідери. Відповідно, на позачергових виборах 2007 р. сформувалася така картина співробітництва ФПГ і політичних сил.

«Партії регіонів» удалося сконцентрувати навколо себе більшість провідних ФПГ. В одному з інтерв'ю І. Богословська (після провалу проекту «Віча» вона перейшла в «Партію регіонів») відверто заявила, що ця політична сила має стати лобістом Р. Ахметова, В. Пінчука, Д. Фірташа, В. Гайдука й І. Коломойського (про останнього вона додала, що він також фінансує «Нашу Україну» та «БЮТ»). У той же час І. Богословська зазначила: «Партія регіонів має стати майданчиком для вироблення спільного підходу всіх ФПГ до реформ, вигідних країні загалом. Це краще, ніж воювати одне з од-

ним»¹. Однак це відображало переважно політичні амбіції партії, ніж реальний стан, адже її економічна база формувалася здебільшого за рахунок «СКМ» і структур Д. Фірташа (у ЗМІ вони фігурували як група «Росукренерго», пізніше було створено управляючу компанію «Group DF»). Крім того, традиційними партнерами партії були бізнес-структури, підконтрольні братам Ключевим (так звана група «Укрпідшипник»)².

Серед нових партнерів «Партії регіонів» можна згадати голову «Українського союзу промисловців і підприємців» А. Кінаха, який перейшов у «Партію регіонів», а також «Смарт-груп» В. Новинського, яка об'єднала свої металургійні активи з дочірньою компанією «СКМ» – «Метінвестом».

Економічна база «Народної самооборони – Нашої України» формувалася насамперед за рахунок двох груп спонсорів. «Нашеукраїнське» крило фінансувалося групою «Приват» і дещо менше «Індустріальним союзом Донбасу» та «Укрпромінвестом» П. Порошенка. Крило «Народної самооборони» співпрацювало з бізнес-структурами Д. Жванії.

«Блок Юлії Тимошенко» почував себе у фінансовому плані впевненіше й незалежніше, ніж інші політичні сили, оскільки у 2006 р. як фаворит виборів спромігся забезпечити собі масштабні спонсорські внески, не витрачені повністю на передвиборчу кампанію. Це також дозволило «БЮТу» зберегти належний рівень фінансування своєї діяльності, коли частина депутатів-бізнесменів перейшли з фракції до т. зв. «антикризової коаліції». Утім у 2007 р. проводилася робота із залучення нових коштів, і традиційними партнерами виступали «Приват», структури К. Жеваго, «ІСД».

Основними спонсорами «Комуністичної партії України» залишалися структури російського бізнесмена К. Григоришина³. Крім того, комуністи як учасники «антикризової коаліції» могли розра-

¹ Найем М. Без «Вече» // Фокус. – 10.08.2007.

² Гранина В. Всплытие покажет // Контракты. – 2007. – № 40, жовтень.

³ Там само.

ховувати на певну матеріальну допомогу з боку спонсорів свого старшого партнера – «Партії регіонів».

Лідер «Блоку Литвина» публічно спростовував інформацію ЗМІ про отримання фінансування з боку провідних ФПГ, і під час 9-го з'їзду Народної партії заявив журналістам: «Скажу щиро, щоб покласти край цим розмовам. Я хотів би, щоб мене фінансували і Порошенко, і ІСД, і Тігіпко, і Ахметов, і хто у нас ще є з багатих людей. Сьогодні, користуючись нагодою, я звертаюся до них: підтримайте фінансово Народну партію – ми ці гроші відразу перерахуємо на дитячі будинки»¹. Утім аналіз партійного списку блоку дозволив журналістам висновувати, що він (точніше, його співзасновник «Трудова партія») співпрацював принаймні з бізнес-структурами В. Хмельницького² – у 2006 р. депутата від БЮТУ, потім учасника «антикризової коаліції», у 2007 р. народного депутата від «Партії регіонів».

Основним спонсором «Соціалістичної партії України» виступав «Металургійний комбінат ім. Ілліча», не здатний, проте, тримати фінансовий тягар повноцінної передвиборчої кампанії. Тому партія розраховувала також на політичний ресурс: соціалісти очолювали Міністерство транспорту та зв'язку (М. Рудьковський) і Фонд державного майна (В. Семенюк), – що, однак, не допомогло їй пройти трьохвідсотковий бар'єр і потрапити до парламенту (див. табл. 22).

Отже, позачергові вибори 2007 р. привели до нового формату відносин влади та бізнесу, суттєво розширивши поле маневру політиків і, відповідно, звузивши його для великого бізнесу. Економічна ж криза другої половини 2008 – 2009 рр. закріпила цей стан: спад на закордонних ринках збуту змусив ФПГ просити допомоги у держави, що закономірно знижувало їхній політичний вплив.

¹ Козак О., Мусиенко В. Сирота-Литвин – сила? // Главред. – 3.08.2007.

² Див.: Грач И. Кто есть кто в списках: Блок Литвина // Главред. – 10.08.2007; Бабанина Н. Голубь мира // Эксперт-Украина. – 8.06.2009. – № 22.

**Таблиця 22 – Результати парламентських виборів 2007 р.
(% голосів виборців)**

«Партія регіонів»	34,37
«Блок Юлії Тимошенко»	30,71
«Наша Україна – Народна самооборона»	14,15
«Комуністична партія України»	5,39
«Блок Литвина»	3,96
«Соціалістична партія України»	2,86

Джерело: Центральна виборча комісія

Утім напередодні президентських виборів 2010 р., коли шанси основних кандидатів – В. Януковича та Ю. Тимошенко – були рівними, зниження політичного впливу бізнесу було малопомітним, оскільки обидва кандидати намагалися максимально мобілізувати всі наявні ресурси. Тільки після закінчення виборів розпочався процес певного віддалення великого капіталу від держави і формування його відносин з новим політичними феноменом – повноцінною «партією влади».

ЛОБІЮВАННЯ ЧЕРЕЗ ПАРТІЮ ВЛАДИ

Хоча термін «партія влади» й застосовувався в Україні до тих чи тих політичних сил з другої половини 1990-х рр., але це переважно метафорично, ніж для відображення їхнього реального впливу. Так називали «Народно-демократичну партію» на виборах 1998 р. та партії, об'єднанні в блок «За єдину Україну», на виборах 2002 р., які, хоча й були провладними та користувалися підтримкою з боку виконавчої гілки, проте не отримували в парламенті визначального впливу. Певніше, вони виступали основою для утворення ситуативної провладної більшості: у трикутнику «президент – прем'єр-міністр – "партія влади"» остання була ненадійним елементом. Власне, лише після президентських виборів навесні

2010 р. сформувалася ситуація, коли в парламенті виникла стала більшість на основі «Партії регіонів», якій, відповідно, і слід далі приділити основну увагу.

Формування політичного потенціалу «партії влади»

Порівняно з іншими парламентськими силами «Партія регіонів» традиційно відзначалася внутрішньою монолітністю та високою партійною дисципліною, головню через те, що від початку свого виходу на загальнонаціональну політичну сцену вона мала, з одного боку, сильну регіональну («донецьку») ідентичність з відповідною електоральною базою, а з іншого, – обмежені (не за обсягами, а за кількістю спонсорів) джерела фінансування. На ці сильні сторони «Партії регіонів» указували і її політичні опоненти, і представники ФПГ, що не входили до кола її постійних спонсорів. Наприклад, неформальний очільник групи «Приват» І. Коломойський дав у 2008 р. партії таку рельєфну оцінку: «Янукович і компанія – це усталена, добре структурована, згуртована й цинічна промислово-політична корпорація, яка переконана, що її інтереси вищі за інтереси країни та народу, що проживає в цій країні. Для неї влада – це і мета, і засіб, і вони ні перед чим не зупиняться на шляху до влади і для утримання цієї влади. Нехай впаде Україна, але залишиться Партія регіонів»¹.

Згадана монолітність «регіоналів» пройшла декілька серйозних випробувань, перше з яких – після поразки В. Януковича на президентських виборах 2004 р. Однак уже в другій половині 2005 р. відцентрові тенденції вдалося зупинити, і до парламентських виборів 2006 р. «Партія регіонів» відновила свій потенціал.

Друге випробування пов'язане із закономірною необхідністю розширення політичного впливу та економічної бази за рахунок інкорпорації інших політичних груп і ФПГ. При цьому керівництво

¹ Ігор Коломойський: «Янукович мені особисто пропонував увійти в список Партії регіонів» // Українська правда. – 31.03.2008.

партії утримувало курс на уникнення створення блоків із союзниками політичними силами, коли інші провідні політичні сили робили ставку саме на блоки: таким шляхом зокрема пішли «Батьківщина», створивши «Блок Юлії Тимошенко», «Наша Україна» як об'єднання партій, яке згодом сформувало розширений союз з «Народною самообороною», «Народна партія» та «Трудова партія», сформувавши 2007 р. «Блок Литвина». Своєю чергою, «Партія регіонів» наполягала на повноцінній інтеграції інших політсил до своїх лав, хоча при цьому на її керівництво здійснювався тиск, зокрема зовнішньополітичний. У цьому контексті заслуговують на увагу свідчення народного депутата Т. Чорновола: «Дуже жорстко росіяни тиснули на Януковича у 2005 році, щоб він у 2006 році на вибори йшов не Партією регіонів, а блоком, в який мала бути включена Республіканська партія Бойка і СДПУ(о) Медведчука. Це як обов'язковий варіант. І з побажанням про Вітренко і ще кілька структур. Відторгнення було сильне»¹. Урешті лише напередодні дострокових виборів 2007 р. члени «Республіканської партії», «СДПУ (о)», а також «Віча» долучилися до лав «регіоналів».

Досить важким для партії був період кінця 2007 (після виборів) – 2009 рр. «Регіонали» перебували в опозиції, тоді як промислове крило партії потребувало підтримки з боку діючої влади та, відповідно, шукало шляхи порозуміння з нею, зумовлюючи внутріпартійні конфлікти. Жорсткі дискусії викликала згода одного з лідерів партії Р. Богатирьової стати головою Ради національної безпеки і оборони України, ще більше непорозумінь спричинили спроби утворити так звану «широку коаліцію» з БЮТ. Апогей протистояння припав на березень 2009 р., коли партія опинилася на межі розколу. Р. Ахметов і впливовий партійний функціонер В. Тихонов публічно критикували один одного, останній висловив невдоволення побажанням, висловленим донецьким бізнесменом

¹ Тарас Чорновіл: «Коли Януковичу дзвонили з Москви, він шипів охоронцю "Меня нет"» // Українська правда. – 29.05.20112.

урядові Ю. Тимошенко щодо швидшого виходу з економічної кризи. А. Ключев, солідаризуючись з Р. Ахметовим, взагалі виступив за очищення рядів партії: «На жаль, напередодні президентських перегонів вони <(деякі однопартійці – В. Г.)> дозволять собі висловлювання, які продиктовані політтехнологами конкуруючих партій і спрямовані на ображення лідерів Партії регіонів, руйнування її єдності»¹. А народний депутат Н. Шуфрич ще жорсткіше вказав, що з лав партії мають піти ті, хто «плете інтриги». Хоча прізвища й не називалися, але критика явно спрямовувалася на групу С. Львовчкіна та Ю. Бойка. У відповідь С. Львовчкін публічно заявив, що група А. Ключєва працює на користь прем'єр-міністра Ю. Тимошенко². Так чи інакше, В. Януковичу вдалося знайти компроміс між конфліктуючими сторонами без втрат для «Партії регіонів», що суттєво визначило його перемогу на виборах 2010 р.

Станом на 2010 р. у «партії влади», крім, власне, самого Президента, можна було виокремити чотири основні групи впливу: Р. Ахметова, братів Ключєвих, С. Львовчкіна і Ю. Бойка, адміністративно-бюрократичну³, – які в різний час конфліктували між собою, зокрема й навколо впливу на лідера партії В. Януковича. Крім них, також можна виокремити групи інтересів, що входили в орбіту основних центрів впливу, і регіональні групи.

Тривалий час «Партія регіонів» перебувала під значним впливом групи Р. Ахметова, який інколи межував з монопольним. Зокрема на дострокових парламентських виборах 2006 р. майже 50 % прохідної частини виборчого списку формувалися за «квотою Ахметова»: до неї увійшли топ-менеджери провідних компаній, що належали бізнесмену⁴. При цьому публічно Р. Ахметов

¹ Інтерфакс-Україна. – 15.05.2009.

² Фокус. – 13.02.2009 г.

³ Термін «бюрократична» тут не має негативних смислових конотацій і визначає, що група формувалась за рахунок професійних державних високопосадовців.

⁴ Орбіти «олігархів» – 2006. Кого ведуть на вибори Ахметов, Суркіс, Пінчук?.. // Українська правда. – 13.02.2006.

наполягав, що фінансова підтримка «Партії регіонів» є його особистою ініціативою, а численні комерційні структури (насамперед «СКМ») до співробітництва відношення не мають.

На люди донецький бізнесмен своєї впливовості на внутріпартійні процеси не демонстрував, більше того – давав зрозуміти, що його депутатський мандат – вимушений захід (у Верховній Раді він практично не з'являвся). З офіційних посад Р. Ахметова належало тільки членство в президії партії. Після обрання президентом В. Януковича інтереси донецького бізнесмена враховувалися при розподілі портфелів (в уряді, президентській адміністрації, регіональних державних адміністраціях тощо), насамперед пов'язаних з реальним сектором економіки.

Братів Андрія та Сергія Ключєвих, з базовою бізнес-структурою «Укрпідшипник», вважають традиційними спонсорами «Партії регіонів»¹, і вони тривалий час успішно балансували між бізнесовою групою Р. Ахметова й адміністративно-бюрократичною групою. Інколи в ЗМІ з посиланнями на політологів йшлося про формування спільної групи Ахметова – Ключєвих, однак певніше можна констатувати наявність стратегічного союзу, зважаючи на спільність їхніх інтересів як представників реального сектора економіки. Їхнє зближення було природним на тлі посилення позицій у «Партії регіонів» групи С. Львовчкіна та Ю. Бойка, які представляли інтереси насамперед торгово-посередницького капіталу. Зокрема під час прем'єрства В. Януковича 2006–2007 рр. спостерігалася жорстка конкуренція між А. Ключєвим (віце-прем'єром) і Ю. Бойком (міністром паливно-енергетичного комплексу) за контроль над галуззю. Між групами Р. Ахметова та братів Ключєвих, з одного боку, та С. Львовчкіна і Ю. Бойка, з іншого, спостерігалися непорозуміння навколо питання утворення «широкої коаліції» з «Блоком Юлії Тимошенко». Пік загострення припав на перші місяці 2009 р.:

¹ Див. напр.: Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством. – К., 2007. – С. 72. – <http://c-e-d.info/img/pdf/velikiiukrkapital.pdf>.

промислове крило виступало за пріоритетність якнайшвидшого виходу з економічної кризи (що передбачало об'єднання зусиль з конкуруючими політичними силами, насамперед з Ю. Тимошенко), а слабо пов'язана з реальним сектором економіки група Львовчкіна – Бойка (за ними стояв також підприємець Д. Фірташ) наполягала на реалізації популістських стратегій, орієнтованих на президентські вибори 2010 р., і виступала за ситуативний союз з президентом В. Ющенком. Загалом В. Янукович підтримав другу групу, реалізуючи унаслідок свою переможну виборчу кампанію багато в чому згідно з пропозиціями С. Львовчкіна (проте варто відзначити, що за підсумками 2009 р. українська економіка продемонструвала найгірші результати у світі – зокрема падіння ВВП склало 14,8 %¹).

Сильною стороною групи Ключєвих була гнучкість у пошуку компромісів з різноманітними політичними силами та бізнес-групами, як-от відносини з маріупольською групою «Партії регіонів» за лідерством власників меткомбінату ім. Ілліча (почесний президент – В. Бойко). Через економічні суперечки з Р. Ахметовим навколо умов поставки залізорудної сировини напередодні виборів 2006 р. маріупольці вийшли з лав партії та почали співпрацювати із «Соціалістичною партією». Утім Ключєвим удавалося зберігати комунікацію з В. Бойком і опосередковано впливати на рішення СПУ, зокрема щодо її входження до антикризової коаліції. Така дипломатичність групи Ключєвих неодноразово ставала в нагоді, особливо за необхідності зібрання ситуативної більшості для голосування з проблемних і важливих для «Партії регіонів» питань. Після 2010 р., після призначення А. Ключєва першим віце-прем'єр-міністром, а у 2012 р. секретарем РНБОУ, вплив групи зростав.

Говорячи про лобістський потенціал груп Р. Ахметова та братів Ключєвих, варто звернути увагу на присутність у «Партії регіонів»

¹ Дані Державного комітету статистики України.

промисловців, які пройшли до парламенту за партійними списками, регулярно підтримували партію, не беручи, проте, активної участі в управлінні нею. Вони розглядали партію як інструмент лобювання власних бізнес-інтересів, однак не піднімалися до рівня «високої» політики й кулуарних інтриг. Найбільш впливовими промисловцями-регіоналами були (за алфавітом):

- В. Богуслаєв – співвласник найбільшого двигунобудівного заводу України «Мотор-Січ», уважався одним з найбільш авторитетних лідерів і лобістів оборонно-промислового комплексу (виступав проти інтеграції в НАТО та за поглиблення інтеграції з Росією), представляв інтереси запорізьких регіоналів;

- В. Горбаль – співвласник «Укргазбанку», лобював інтереси банківського сектора, входив до наглядової ради НБУ, певний час був лідером київської групи ПР;

- А. Деркач – мав інтереси в атомній і оборонній промисловості, при цьому володів і адміністративним ресурсом (у спецслужбах, сам певний час був співробітником СБУ, а його батько очолював цю структуру за президентства Л. Кучми), раніше був у партії «Трудова Україна», потім у «Соціалістичній партії», згодом перейшов до «Партії регіонів»;

- брати Ландики – представляли сектор споживчого обладнання (найбільші виробники холодильників в Україні), виступали за захист внутрішнього ринку від імпорту, при цьому Валентин мав вплив на донецьку, а Володимир – на луганську організації «Партії регіонів»;

- Д. Святас – один з найбільш активних автомобільних лобістів, був співвласником компанії «АвтоІнвестСервіс» (АІС);

- Г. Скудар – лобіст підприємств важкого машинобудування, контролював «Новокраматорський машинобудівний завод»;

- В. Хмельницький – був одним з найбільш впливових бізнесменів в Україні, але безпосередньо всередині «Партії регіонів» мав обмежений вплив.

Кожен з указаних промисловців був самодостатньою особистістю, але в економічних питаннях вони являли собою монолітну, узгоджену групу, яка, тим не менш, прислухалася до Р. Ахметова та А. Ключєва, а в суто політичних питаннях переважно підкорялася В. Януковичу. Майже кожен із цих бізнесменів за своєю квотою привів до парламенту за списком ПР від одного до трьох депутатів, але після 2010 р. їхній вплив зменшився, що, як зауважувалося вище, було закономірним результатом політичного розвитку країни.

Група Львовочкіна – Бойка стала досить унікальним об'єднанням адміністративного та фінансового ресурсів. Перший уособлював собою С. Львовочкін (утім у ЗМІ оберталася також інформація про його підтримку В. Пінчуком), другий – Ю. Бойко та бізнесмен Д. Фірташ. Саме така конфігурація ресурсів визначила досить швидке зростання впливу групи всередині «Партії регіонів». Примітно, що приєднання групи до партії відбулося після введення компанії «Росукренерго» в схему поставок газу в Україну. Хоча частина регіоналів-промисловців критикувала роботу цієї комерційної структури, очільникам групи вдалося переконати керівництво партії продовжити співробітництво. У результаті С. Львовочкін і Ю. Бойко у 2007 р. потрапили до парламенту за списком «Партії регіонів» і стали заступниками лідера партії, а С. Львовочкін також узяв на себе великий обсяг бюрократичної роботи, що дало можливість впливати на формування керівних органів партії. Група досить швидко стала противагою до Р. Ахметова, А. Ключєва та М. Азарова й розширила В. Януковичу простір для політичного маневру¹.

Стосунки В. Януковича та С. Львовочкіна мають давню історію. За розповсюдженою в експертних колах версією, свого часу 27-річний С. Львовочкін отримав посаду в Адміністрації Президента Л. Кучми саме за протекцією В. Януковича, тоді голови Донецької

¹ Кирюхин Д. Экономический прагматизм Украины // Русский журнал. – 1.03.2010.

обласної державної адміністрації. Відповідно, на межі 2000-х рр. науковий консультант Л. Кучми сприймався як лобіст інтересів донецького бізнесу в Києві¹, а пізніше був противагою до впливу голови президентської адміністрації В. Медведчука².

Так чи інакше, про виняткову довіру лідера «Партії регіонів» до С. Льовочкіна свідчили й відгуки однопартійців³. Однак стрімке зростання впливу групи Льовочкіна – Бойка було несподіваним для традиційних впливових центрів всередині «Партії регіонів», тим паче, що він був непропорційно великим з огляду на кількісну присутність представників групи в складі партії, не говорячи вже про її слабкий електоральний потенціал. Так, Б. Колесніков у 2009 р. категорично заявляв: «Ціна впливу Бойка та Льовочкіна – два депутатські мандати, які в них поки є... Якщо кожен, хто в Партії регіонів без року тиждень, продовжуватиме ставити власні інтереси вище від партійних, тому в партії робити нічого. А тим паче в президії Партії регіонів»⁴. Утім щодо кількості мандатів цієї групи Б. Колесніков помилявся: серед депутатів-«регіоналів» була рідна сестра С. Льовочкіна Ю. Новікова, до групи можна зарахувати також народних депутатів І. Мирного та О. Волкова – керівників комерційних структур Д. Фірташа, вона могла розраховувати і на підтримку народних депутатів О. Лукаш, Е. Прутніка, О. Лавриновича, на рівні ж середньої керівної ланки партії вплив групи був ще більшим. Так чи інакше, група не лише вистояла у внутрішньопартійній

¹ Синельников О. Человек за спиной президента // Українська правда. – 25.07.2003.

² Левочкин С.: «Я знаю, что переговоры о коалиции "Нашей Украины" и Партии регионов успешно продвигаются» // Українська правда. – 28.04.2006.

³ У 2007 р. джерела журналістів «Української правди» свідчили про період другого прем'єрства В. Януковича: «Раньше бывали дни, когда Янукович проводил в день по 30 встреч. Жить в таких условиях было просто невозможно! Сейчас Левочкин – это горлышко от бутылки, через которое нужно пройти, если хочешь попасть к Януковичу». Більше того, вони стверджували, що С. Льовочкін зберігав факсиміле прем'єра (Українська правда. – 02.03.2007).

⁴ Борис Колесников: «Цена влиянию Бойко и Левочкина – два депутатских мандата, которые у них пока есть» // Українська правда. – 12.02.2009.

боротьбі, але й посилила свої позиції, що зокрема засвідчили кадрові призначення в уряді й Адміністрації Президента після перемоги на виборах 2010 р.

Одним з дієвих інструментів посилення групи Львовочкіна – Бойка було знаходження ситуативних союзників. Найбільш яскравий приклад – залучення політика та бізнесмена В. Хорошковського, який, будучи у 2009 р. головою Митної служби України, пішов на конфлікт з прем'єр-міністром Ю. Тимошенко щодо розмитнення газу «Росукренерго»: здається, цей, первісно посадовий, конфлікт переріс в особистий. У результаті В. Хорошковського звільнено з посади, однак указом президента В. Ющенка призначено заступником голови СБУ, а у 2010 р. указом уже президента В. Януковича – головою спецслужби. При цьому В. Хорошковський, досить самодостатня фігура з погляду як бізнесу, так і політики, став сприйматися як учасник указаної групи інтересів, хоч це і не відповідало реальному стану справ.

За подібною схемою група концентрувала навколо себе високопоставлених урядовців періоду президенства Л. Кучми, які опинилися поза впливовими політичними силами, наприклад Д. Табачника, призначеного міністром освіти та науки, В. Яцубу, – міністром регіонального розвитку та будівництва, пізніше головою Севастопольської міської державної адміністрації, Ю. Алексєєва, – головою Національного космічного агентства України тощо. Досить амбітним проектом посилення групи стало входження до лав «Партії регіонів» С. Тігіпка й інших членів партії «Сильна Україна» задля нарощення впливу та послаблення «старих кадрів» у партії. Природно, це наштовхнулося на протидію впливових «регіоналів», тому злиття хоч і відбулося (зі значною затримкою – лише у 2012 р.), однак кінцева мета повною мірою досягнута не була¹.

¹ Высоцкий С. Жестокие выборы. О чем говорит список партии регионов // Лига-Новости. – 2.08.2012.

АДМІНІСТРАТИВНО-БЮРОКРАТИЧНА ГРУПА

Виокремлення адміністративно-бюрократичної групи зумовлене тим, що саме «Партії регіонів», порівняно з іншими політичними силами, удалося сконцентрувати у своїх лавах досвідчених державних управлінців. Відсутність цього кадрового резерву (який, утім, значною мірою був носієм консервативного підходу) стала однією з причин провалів у роботі «помаранчевих» урядів 2005–2006 рр. і 2007–2010 рр., яким властиві низький рівень виконання прийнятих на вищому рівні рішень і низька керованість соціально-економічних процесів.

Адміністративно-бюрократична група інтересів «Партії регіонів» не була однорідною – найбільший вплив мала підгрупа професійних чиновників і апаратників, неформальним лідером якої можна вважати нинішнього прем'єр-міністра М. Азарова. Важливість їхньої ролі стає зрозумілішою, якщо згадати про формування «Партією регіонів» найбільш розгалуженої системи місцевих партійних організацій. І якщо наближені бізнес-групи постачали необхідний фінансовий ресурс, то саме «бюрократи» забезпечували оперативне управління первинними осередками. Як правило, «бюрократи» не мали амбіцій щодо встановлення власного контролю за партією – практично єдиним винятком стали події 2005 р., коли В. Януковича могли усунути від партійного керівництва. При цьому адміністративно-бюрократична група не була якимось сталим союзом, а певніше, залежала від кадрових перестановок у виконавчій владі та партійних структурах.

Роль адміністративно-бюрократичної групи зростала в періоди приходу до влади – у 2006–2007 рр. та з 2010 р. (примітно, що, ставши президентом, В. Янукович полишив посаду голови партії, і його місце зайняв саме М. Азаров). Крім того, до часу формування всередині партії групи Львовчкіна – Бойка саме «бюрократи» відігравали роль противаги до бізнесових груп впливу. Окремою підгрупою можна назвати «старі кадри» –

управлінців і апаратників, які стояли біля витоків «Партії регіонів», – її неформальними лідерами були В. Рибак та В. Тихонов, свого часу віце-прем'єри в уряді М. Азарова. До неї ж можна віднести впливового громадського діяча та господарника Ю. Звягільського, колишнього прем'єр-міністра, голови ради організації орендарів «Шахти ім. Засядька».

Економічною базою адміністративно-бюрократичної групи насамперед були управління коштами державного бюджету та лобістська допомога фінансово-промисловим групам на непостійній (проектній) основі.

В адміністративно-бюрократичній групі варто також виокремити специфічний центр впливу – керівництво профспілок, яке спиралося на структури, що залишилися від радянських профспілок (зокрема вони продовжували контролювати значні обсяги нерухомого майна). Лідерами тут були В. Хара та О. Стоян, які згодом під тиском інших «регіональних» груп інтересів вимушено поступилися своїми посадами.

З 2010 р. спостерігається втрата автономності адміністративно-бюрократичної групи як закономірний результат, з одного боку, розширення владних повноважень, а з іншого, – необхідності вписуватись у вертикаль президентської влади в умовах посилення впливу інших груп.

РЕГІОНАЛЬНІ ГРУПИ

Попри стійкий імідж монолітної «донецької» політичної сили в «Партії регіонів» присутні групи інтересів з інших областей України. При цьому у сфері зовнішніх комунікацій, зокрема з політичними опонентами, інше регіональне походження не відіграло значної ролі, однак у випадку внутрішньопартійної боротьби мала місце гра на регіональних відмінностях, які могли схилити чашу терезів під час того чи того конфлікту на користь певного центру

впливу. Найбільш консолідованими серед таких груп були луганська, кримська та харківська.

Історично першою і найбільш впливовою регіональною групою в лавах «Партії регіонів» були вихідці з Луганської області – вона певний час відіграла роль внутрішньої опозиції та виступала противагою до інших груп інтересів переважно через бізнес-конфлікти: донецький бізнес уважав Луганщину сферою своїх виняткових інтересів, що було не до вподоби місцевим. Протистояння мало прихований і затяжний характер, зокрема в цьому контексті можна згадати, як у період президентської кампанії 2009 р. в деяких місцевих радах Луганської області частина депутатів демонстративно вийшли з лав «Партії регіонів».

«Луганським» традиційно надавалося місце заступника голови партії та місце в президії. Перехід з 2010 р. багатьох впливових «регіоналів» у центральні та місцеві органи виконавчої влади створив умови для посилення впливу «луганської групи». Так, їхній лідер О. Єфремов був обраний головою фракції «Партії регіонів» у Верховній Раді й розглядався як реальний претендент на посаду голови партії після уходу з неї В. Януковича. Утім після відставок з високих посад і повернення в кінці 2010 р. частини впливових регіоналів до партійних справ вплив луганської групи дещо знизився.

Формування кримської групи інтересів стало результатом специфічної ролі цього регіону в українському політичному житті. У 2002–2007 рр. «Партія регіонів» у Криму нарощувала свій електоральний рейтинг за рахунок лівих (насамперед, Компартії та ПСПУ) і проросійських сил, для чого активно формувалися тісніші взаємини з місцевою адміністративно-бюрократичною та бізнесовою елітою. Проте з 2009 р. В. Янукович розпочав кадрові перестановки в кримському регіональному керівництві, граючи на внутрішніх суперечностях. Першим нівельовано вплив В. Кісельова – на той час одного з провідних публічних спікерів «Партії регіонів»

у загальнонаціональному масштабі. При цьому центральне керівництво партії спиралося на допомогу кримського «авторитетного» депутата О. Мельника.

Указана тенденція ще в більший мірі проявилася після перемоги на президентських виборах 2010 р. Уже в березні керівництво АРК зазнало переформатування: новим прем'єр-міністром став впливовий донецький «регіонал» В. Джарти, а колишніх місцевих очільників, які належали до «Партії регіонів», переведено на відповідальні керівні посади до сусідніх областей. Згодом экс-голову кримського уряду А. Гриценка звинувачено в корупції (за справами, які мали місце протягом його роботи в автономії) і засуджено до ув'язнення. У той же час В. Джарти намагався обмежити вплив О. Мельника на місцевому рівні. Після смерті В. Джарти його посаду знову зайняв не кримський функціонер, а А. Могильов, довірена людина В. Януковича, колишній міністр внутрішніх справ. У такий спосіб зменшувалися претензії кримських «регіоналів» на статус виняткової групи всередині партії та відбувалася їх переорієнтація на роботу задля користі всієї політичної сили, а не лише своєї території.

Формування харківської групи тісно пов'язане з особистістю Є. Кушнарєва, у 2004–2006 рр. провідного публічного спікера та ідеолога «Партії регіонів». Однак після його трагічної загибелі у 2006 р. група занепадала. Певним імпульсом для відновлення її впливу стало призначення на посаду віце-прем'єр-міністра з гуманітарної політики В. Семиноженка, утім відродження не відбулося, а сам високопосадовець у результаті урядових кадрових перестановок утратив посаду і зайняв менш статусне місце голови Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України. Резервом для відновлення впливу харківської групи була також наявність у регіоні великої ФПГ О. Ярославського. До президентських виборів 2004 р. вона розвивалася в загальнонаціональному масштабі (була відома як група «Укрсіб-

банку»), однак після поразки В. Януковича сконцентрувалася переважно на харківському регіоні. У випадку розширення сфери діяльності ця бізнес-група напевно намагатиметься сформувати власне лобі в «партії влади».

Огляд регіональних груп інтересів всередині «Партії регіонів» був би неповним без розгляду ситуації в Києві. І справа не тільки особливому статусі столиці, адже значна частина її населення досить критично ставилася до цієї політичної сили. Саме останній момент суттєво зумовив факт появи восени 2004 р. Майдану як особливого феномену в українській політиці. Після 2005 р. на роль лідера київських «регіоналів» претендували Р. Богатирьова, В. Джарти, Д. Табачник, В. Горбаль, однак без значних позитивних електоральних результатів. Лише з осені 2010 р. з призначенням на посаду голови КМДА О. Попова та в умовах фактичного усунення від влади мера Л.Черновецького виникли передумови для формування більш впливової столичної групи.

Можна прогнозувати, що інститут «партії влади» продовжить укріплюватися в українській політичній системі, адже це є закономірним процесом «вистигання» суспільства після п'яти бурхливих років політичної боротьби. При цьому пряме представництво бізнесу в «партії влади» зменшуватиметься, і лобістський вплив усе більше здійснюватиметься непрямыми методами. Іншими словами, усе менше олігархів і топ-менеджерів великих компаній прагнутимуть отримати депутатські мандати чи зайняти високі чиновницькі посади. Система еволюціонуватиме до стану, коли інтереси фінансово-промислових груп лобіюватимуть професійні політики.

Водночас монополізація влади однією партією несе великому бізнесу значні довгострокові ризики. Підтримка більш-менш прозорого балансу між політичними силами, навіть за умов доміну-

вання однієї з них, знижує політичні ризики й робить суспільство більш керованим і спрямованим на сталий розвиток. А необхідність підтримки кулуарного балансу сил в умовах політичного монополізму не тільки гальмуватиме організаційний розвиток великого бізнесу, але й робитиме його уразливим.

Для усвідомлення сказаного досить згадати ситуацію після 2004 р., тримаючи в полі уваги те, що підвищення монополізації політичної системи збільшує ризики. А це, своєю чергою, суттєво детермінує мотивацію великого бізнесу до збереження конкурентної політичної системи в Україні.

ВИСНОВКИ

Огляд процесу формування та розвитку системи лобіювання фінансово-промисловими групами своїх інтересів в органах державної влади показав її суттєву еволюцію. Якщо спершу провідна роль належала особистим зв'язкам, то згодом усе важливішими ставали різноманітні інституційні канали, насамперед політичні партії. Однак це не означає набуття лобіюванням ефективною та прийнятною з погляду етичності й законності форми. На порядку денному стоїть питання створення первинної легальної основи лобістської діяльності, хоча б у частині унормування просування комерційних інтересів через парламент. У цьому питанні рух до мети означає більше, ніж отримання результатів за стислий час. Можна стверджувати, користуючись словами відомого американського інтелектуала Ф. Фукуяма, що в Україні створені «погані інститути» лобіювання. Зокрема, рецензуючи книжку «Чому нації занепадають», він зазначав: «Погані інститути – це продукт політичних систем, які створюють приватну вигоду для еліт, навіть якщо це веде до зuboжіння суспільства. Візьміть ту ж Нігерію: багато мультиміліонерів і 70 % населення за межею бідності. Для таких еліт чинити "вірно" – означає втратити власну ренту, тому ні про-

повіді, ні погрози заморозити черговий транш майже не впливають на її поведінку»¹.

Утім Україна – не Нігерія, насамперед оскільки стереотипи поведінки та трудова етика тут зовсім інші. Тому подальша еволюція системи лобіювання залежатиме від того, чи вдасться уникнути монополізації політичної системи і яку динаміку в цьому контексті матимуть взаємини великого бізнесу та суспільства.

¹ Fukuyama F. Acemoglu and Robinson on Why Nations Fail // The American interest. – 26.03.2012.

РОЗДІЛ 6

ВЕЛИКИЙ БІЗНЕС І СУСПІЛЬСТВО

Серед кращих людей запанував мовчазно-похмурий, а серед гірших – зловтішний песимізм, і аж через довгі роки, коли внаслідок політичної боротьби і воєн щезло все віджиле, була вироблена нова мораль і переінакшений світ – аж тоді й культура змогла реально оцінити себе і знайти своє справжнє місце.

Герман Гессе, «Гра у бісер»

Сучасний український науковець Є. Головаха, описуючи інтелектуальну ситуацію в пострадянській соціології, зауважував: «У нас не було соціологічної теорії суспільства, у якому доводилося б жити й працювати», – а далі категорично стверджував: «Сучасні соціологічні знання – досить сумнівна основа для пояснення суспільства, соціальних процесів і явищ»¹. Ця оцінка цілком стосується й історичних досліджень того, як суспільство або його окремі верстви взаємодіяли з фінансово-промисловими групами як соціальними інститутами. Вище вже показано, що в науковій літературі взаємини суспільства і фінансово-промислових груп зображуються переважно в одній площині – крізь призму отримання в приватну власність

¹ Головаха Е. Социологическое знание и процесс исследования современных социальных процессов // Проблеми розвитку соціологічної теорії. Соціальні процеси в Україні. Четверта Всеукраїнська соціологічна конференція, 21.05.2004, м. Київ. – К., 2004. – С. 13–14, 23.

останніми засобів виробництва, що раніше, начебто, були «під владою народу», а тому майже аксіоматично трактуються як конфліктні й суперечні. Однак цей погляд на суспільну роль великого капіталу і його вплив на український соціум є дуже звуженим та ігнорує неоднозначність соціально-економічних процесів, бо ж робітники працювали на підприємствах, що належали ФПГ, населення споживало вироблені ними товари, уболівало за спортивні команди, утримувані олігархами, читало їхні газети та дивилося їхні телеканали – принаймні картина є значно складнішою.

Також на початковому рівні залишаються дослідження формування національної еліти, зокрема бізнесової (паркетні видання про ділову еліту до уваги не беруться) – ідуть дискусії про визначення, що таке українські еліти та кого можна до них відносити.

Для подання «стереоскопічного» бачення цих аспектів діяльності ФПГ варто розглянути такі питання:

- вплив ФПГ на публічну сферу, зокрема на засоби масової інформації та спорт (на прикладах найбільш популярних його видів – футболу та баскетболу);
- дихотомію громадської думки щодо ФПГ;
- сутність впливу великого капіталу на зміни в соціальній структурі українського суспільства.

ФПГ І ЗАСОБИ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Вплив великого капіталу на засоби масової інформації вважається обов'язковою умовою його впливу на суспільство, і разом з тим, «приватність» мас-медійної сфери стала передумовою демократизації суспільного життя в Україні. І попри суттєві проблеми, демократичність ЗМІ постійно набирала обертів з кінця 1990-х – початку 2000-х рр., коли ФПГ стали вкладати більше коштів у розвиток існуючих чи у створення власних мас-медіа. Навіть у 2004 р.,

на який, вважається, припав пік політичної заангажованості в ЗМІ (досить згадати таке явище, як «темники»), не можна було впевнено говорити про суцільну монополізацію мас-медійної сфери однією політичною силою навіть щодо телебачення, не говорячи вже про друковані та, тим паче, інтернет-ЗМІ.

Після «щеплення цензурою» 2004 р. можна стверджувати, що в українських ЗМІ загалом дотримувалися свободи слова. Але це стало результатом не тільки принциповості журналістських колективів і неупередженості редакційної політики, але й конкуренції між ЗМІ, яка значною мірою була конкуренцією між фінансово-промисловими групами. Економічна криза 2008–2009 рр., яка вкрай негативно вплинула на ринок ЗМІ, показала наявність «надмірних потужностей» (особливо в підгалузі друкованих ЗМІ), негативних для прибутків телеканалів і газет, однак виграшних для українських глядачів і читачів.

Урешті варто зазначити, що українська медійна галузь стала однією з найбільш розвинутих в Європі за якістю та різноманітністю інформаційних продуктів, головню через те, що для провідних ФПГ мас-медіа насамперед є бізнес-проектами, а лише потім – політичним активом. Саме це привело до поширення, особливо після 2004 р., феномену «замовних матеріалів». Вітчизняні експерти з масових комунікацій одноставно негативно оцінюють це явище як таке, що не відповідає демократичним журналістським стандартам. Ось так узагальнив експертну думку дослідник Інституту політичних і етнонаціональних досліджень НАНУ В. Кулик: «Але, мабуть, найбільшою перешкодою на шляху демократизації медійної ділянки залишається готовність владців, політиків і бізнесменів купувати вигідні для себе представлення та готовність медійників – від чільних менеджерів до пересічних журналістів – такі представлення продавати. Незліченні "замовні" матеріали в усіх типах медій, звані в журналістському середовищі жаргонним словом «джинса», оглядачі кваліфікують, зокрема, як "цензуру грошей", що прийшла на

зміну "цензурі влади" (Сюмар), і як вияв "відвертої, неприхованої, нахабної корупції", що до неї вдаються геть усі впливові політики, демонструючи й реалізуючи таким чином свої справжні погляди на стосунки з медіями (Довженко)»¹.

Однак далі фіксування досить банального висновку, що «джинса» – це погано, експерти й дослідники не йдуть і не аналізують докладно цей феномен, щонайбільше звертаючи увагу на пов'язані з ним парадокси. Той же В. Кулик зазначав: «Звісно, цю цензуру та корупцію підтримують не тільки замовники публікацій, а й виконавці замовлень, нездатність яких опиратися спокусі легких грошей свідчить про кричущий брак професійної та громадянської відповідальності. Проте в небажанні боротися з корупцією медійники не самотні: цій боротьбі "опирається суспільство, коли воно знову й знову голосує за тих, хто його не раз обманював і грабував" (Бердичевська) та додаю тих, хто йому не раз брехав у своїх "замовних" текстах»². Отже виходить, що всі навкруги – політики, бізнесмени, журналісти та українське суспільство загалом – не доросли до розуміння високих стандартів, доступних лише купці експертів. Відтак, насправді тема суспільної ролі так званих «замовних матеріалів» ще чекає на вдумливих дослідників, а поки можна зауважити таке.

По-перше, в умовах україно-непрозорих політичних і економічних процесів саме «замовні» матеріали часто містили інформацію, яка більш-менш адекватно відображала ту чи ту внутрішньо-політичну ситуацію або корпоративний конфлікт. Можна спостерегти, що більшість «замовних» матеріалів не були брехнею, як це намагаються стверджувати експерти, а мали хибу в однібічному викладенні ситуації, бо складалися за схемою: «ФПГ А в певному конфлікті краща за ФПГ Б, оскільки...» (далі подавалися, зазвичай, правдиві дані про ФПГ Б); згодом ФПГ Б замовляла у відповідь медіа-кампанію, укидаючи в ЗМІ, зазвичай, правдиву інформацію про ФПГ А.

¹ Кулик В. Дискурс українських медій: ідентичності, ідеології, владні стосунки. – К., 2010. – С. 214. – (Збережено орфографію оригіналу).

² Там само.

По-друге, експерти не звертали увагу, що «замовні матеріали» врівноважували вплив на ЗМІ «мільярдерів» і «мільйонерів», а також тих бізнесменів, що володіли ЗМІ, і тих, що їх не мали. Іншими словами, слабші могли донести свою позицію або проблеми через конкуруючі між собою мас-медіа, не говорячи вже про економію коштів унаслідок нестворення власних інформаційних активів.

По-третє, «замовні матеріали» були вагомою статтею доходів ЗМІ в умовах низької платоспроможності населення і, відповідно, невеликої ємності рекламного ринку. Варто враховувати, що з покращенням економічної ситуації в країні виростили доходи від реклами й у мас-медіа, насамперед у телебачення, що дозволило суттєво зменшити обсяги «проплачених сюжетів». Загалом же ситуація з дотриманням журналістських стандартів на ТБ значно краща, ніж у більш фінансово вразливих друкованих газетах та журналах.

По-четверте, слід усвідомлювати, що кошти фінансово-промисловими групами сплачувалися не стільки за конкретний «замовний» матеріал, скільки за винесення на порядок денний суспільства того чи того питання, наприклад, ситуації з конфліктом акціонерів. У розвинутих країнах будь-яке непорозуміння між крупними акціонерами публічної компанії (чиї акції котуються на фондових біржах) стає публічно значимим, оскільки власниками маленьких пакетів акцій є десятки тисяч людей (прямо або через інвестиційні компанії). Відповідно, для ЗМІ ця тема теж є значимою. В Україні ж подібні конфлікти мало стосуються суспільства. За великим рахунком, соціуму все одно, хто мав більше прав на володіння «Нікопольським заводом феросплавів» – В. Пінчук, І. Коломойський або навіть державні чиновники. І вже зовсім йому байдуже до середніх підприємств і непублічних бізнесменів, про яких воно ніколи не чуло. Однак важливим є те, що в когось відбирають власність, як її відбирають, і саме це привертає увагу (інша справа, що одні, наприклад, прото-середній клас, сприйматимуть це насторожено, а прихильники лівих сил, навпаки, позитивно).

Можна погодитися з описом ситуації в ЗМІ, зробленим експрезидентом України Л. Кучмою: «Основні наші ЗМІ належать "олігархам". Чи мало з'являється замовних телесюжетів або статей? Причому таких явних, відвертих, що не лишається жодних сумнівів. Спочатку піднімається кампанія в пресі, потім беруться до вирішення відповідної економічної задачі. Це було б ще півбіди, але "олігархи", не секрет, займаються не тільки бізнесом, але й політикою. Вони змагаються і навіть воюють один з одним не тільки на економічному, але й на політичному полі. Насамперед для цього їм, власне, і потрібні власні ЗМІ. Газети, журнали, телеканали значною мірою служать засобом спілкування хазяїв один з одним. Вони посилають один одному "меседжі" з важливих для них приводів. Таким же чином вони вступають у певні відносини з владою»¹. До цього можна додати, що фінансово-промислові групи, які були наближеними до самого Л. Кучми і мали масштабний вплив на медійну сферу, чинили так само.

Заслуговує також на увагу спрощена теза Л. Кучми про обмеженість державної влади у впливі на ЗМІ: «Так що мені, щоб одним махом забезпечити європейські стандарти в цій сфері, довелося б відібрати ЗМІ в приватного сектора, де є й іноземний капітал. Це те саме, що відібрати завод. Але, по-перше, – за яким правом? У Президента України немає права відбирати власність у будь-кого. По-друге, що я з ними робив би, з віднятими ЗМІ? Як їх утримувати? У держави таких грошей немає, а наш рекламний ринок прогудувати їх не може. У цілому, якщо спокійно пройти всім логічним ланцюжком, то доведеться змиритися з тим, що до європейських стандартів нам просто треба дорости»². Багатому в чому з цією думкою можна погодитися, однак з неї випало те, що Президент України міг би, за бажання, «попросити» олігархів, щоб ЗМІ працювали «за європейськими стандартами», адже в 1994–2004 рр. держава неодноразово знаходила важелі тиску на найвпливовіших бізнесменів

¹ Кучма Л. После майдана. – К., 2008.

² Там само.

здля отримання економічного зиску, не кажучи вже про «щирю» виборчу підтримку провладних політиків, зокрема й Л. Кучми на виборах 1999 р., значною частиною «олігархічних ЗМІ».

Загалом же з інституційною розбудовою економіки та розширенням простору цивілізованих бізнес-відносин, дійсно, цивілізовуватимуться й засоби масової інформації. Наприклад, серед провідних вітчизняних мас-медіа значного поширення набула практика індикації проплачених матеріалів: на популярних телеканалах замовні матеріали в новинних програмах часто йдуть відразу після рекламної перерви, у друкованих ЗМІ вони виходять на «кольоровій заливці» або в рамці тощо. Однак магістральний шлях викоренення «джинси» пов'язаний з розширенням кола дійсно важливої для суспільства інформації.

Вплив ФПГ НА ТЕЛЕВІЗІЙНІ ЗМІ

Станом на осінь 2009 р. в Україні функціонували близько 600 телевізійних каналів – такою кількістю не могла похвалитися жодна з європейських країн, – із 16 загальнонаціональних серед них лише один належав державі.

Важливо, що ставлення до телебачення винятково як до політичного ресурсу закінчилося у 2004 р., відколи воно все більше розглядалося як повноцінний бізнес, навіть якщо він і робиться на політичній рекламі та відносинах з громадськістю (піарі). Така ситуація приводила до плюралізму думок і на самих каналах, і в публічній сфері загалом. Як уже вище згадувалося, передумова цього – у приналежності теле-ЗМІ різним ФПГ. Звичайно, «олігархічна» свобода слова не завжди була стійкою, оскільки ФПГ мають власні політичні та бізнес-інтереси, проте, з іншого боку, політики також намагалися впливати на інформаційну сферу через дружні їм ФПГ. Однак загалом загальнонаціональним телеканалам після 2004 р. вдавалося утримуватися від різких коливань своєї редакційної політики в бік певної сили (за винятком хіба що державного

«Першого національного», де вона мінялася відповідно до змін у вищих ешелонах виконавчої влади), зокрема й через те, що подібні коливання могли позначитися на бізнесовій складовій телебачення.

Тут варто враховувати, що вплив і популярність телеканалу вимірюються не абстрактно, а майже з математичною точністю. У табл. 23 вказана частка впливу телеканалів на українську аудиторію (особи старші 18 років, у містах з населенням більше 50 тис.) у 2009 р., напередодні президентських виборів.

Таблиця 23 – Частки загальнонаціональних каналів (2009 р.)

<i>Холдинг</i>	<i>Канал</i>	<i>Уся країна, частка, %</i>
«Інтер Медіа Груп»	«Інтер»	19,97
	«K1»	2,31
	«K2»	0,26
	«Мегаспорт»	0,72
	«НТН»	3,11
	ENTER FILM	0,40
	ENTER MUSIC	0,06
	Усього	26,83
Умовний холдинг В. Пінчука	«СТБ»	8,58
	«Новий канал»	7,24
	ICTV	7,98
	M1	0,81
	M2	0,16
	QTV	0,25
	Усього	25,02
Медіахолдинг «СКМ»	ТРК «Україна»	8,24
Холдинг СМЕ (група «Приват»)	«1+1»	9,47
	«Кіно»	0,59
	«СІТІ»	0,10
	Усього	10,16
5 канал (П. Порошенко, «Укрпромінвест»)	«5 канал»	1,49
<i>Інші</i>		
В. Костерін, «Партія зелених»	«Тоніс»	0,90
екс-генпрокурор Г. Васильєв, «Партія регіонів»	КРТ	0,27
А. Деркач, «Партія регіонів»	Ера	0,26
Г. Суркіс, у партнерстві з О. Роднянським	ТЕТ	1,91
А. Садовий, мер м. Львова	24 канал	0,35

Джерело: на основі даних дослідної компанії GfK Ukraine

Характеристика провідних телевізійних медіа-холдингів, які контролювалися українськими ФПГ у 2000-х рр., буде такою.

Офіційним власником холдингу «Інтер Медіа Груп», куди входили канали «Інтер», К1, К2, Мегаспорт, НТН, Enter Film, Enter Music, уважався В. Хорошковський – відомий український бізнесмен і політик, на час придбання акцій холдингу – віце-президент російської «Євраз-груп», пізніше голова Митної служби України, заступник, згодом голова Служби безпеки України, а у 2012 р. – перший віце-прем'єр-міністр України. Певний вплив на медіа-групу мав також Д. Фірташ (співвласник газотрейдера «Росукренерго», президент Group DF), що мав опціон на придбання акцій цього медіа-холдингу. Уперше його публічна участь у телевізійних ЗМІ відбулася на одному з ток-шоу саме каналу «Інтер». На цей телеканал претендував також російський бізнесмен К. Григоришин, стверджуючи, що попередній власник телеканалу «Інтер», покійний І. Плужников, зобов'язався продати канал саме йому. Також відомо, що Ю. Тимошенко проводила переговори з іноземними інвесторами щодо викупу акцій холдингу у В. Хорошковського.

У розглядуваний період телеканал «Інтер» був абсолютним лідером українського телебачення за розміром глядацької аудиторії, маючи 99 % технічного покриття країни та близько 20 % постійних глядачів. Загалом телеканали холдингу охоплювали 27 % глядацької аудиторії. У період президентської виборчої кампанії 2009–2010 рр. експерти указували на політичну заангажованість каналу «Інтер», особливо найпопулярнішої новинної програми «Подорожчів» та політичного ток-шоу «Свобода на Інтері», які в негативному світлі подавали інформацію про одного з кандидатів – Ю. Тимошенко, що мала конфлікти, зокрема особистий, з В. Хорошковським та Д. Фірташем.

Станом на 2009 р. медійними активами В. Пінчука (спочатку «Інтерпайп», потім «EastOne») керувало ЗАТ «ММЦ», яке контролювало роботу телеканалів СТБ, «Новий канал», ICTV, М1, М2, QTV (телеканалами М1 та М2 частково володів народний депутат М. Ба-

граєв, з 2006 р. – фракція БЮТ, з 2011 р. – Партія регіонів). Цей холдинг охоплював 25 % глядацької аудиторії та був лідером серед так званої «комерційно привабливої» аудиторії, тобто найбільш платоспроможних глядачів 14–49 років, частка яких сягала 50 %. Завдяки досить грамотно побудованій маркетинговій стратегії канали холдингу демонстрували позитивну динаміку навіть у кризові 2008–2009 рр. Їхня інформаційна політика була досить виваженою, крім ледь не єдиного винятку 2005 р., коли телеканали групи брали активну участь у захисті промислової власності В. Пінчука (зокрема можна згадати пряму трансляцію блокування трудовим колективом «Нікопольського заводу феросплавів» доступу на підприємство чиновникам Фонду держмайна України та фахівцям з «недружнього поглинання активів» групи «Приват»).

Хоча СКМ у 2007 р. задекларувала медіа одним з пріоритетних напрямів своєї діяльності, у 2009 р. телехолдинг перебував на етапі розбудови, а на 2011 р. суттєво відставав за популярністю та впливом навіть від іншого медійного проекту СКМ – «Сьогодні Мультимедиа», ядро якого складала щоденна газета «Сьогодні». До телехолдингу СКМ входили канали «Україна» та «Футбол», а також придбані в подальшому частки акцій кількох обласних телеканалів. Залучені великі інвестиції та запрошені іноземні спеціалісти (зокрема польський телережисер і телевізійник Вальдемар Дзікій, призначений керівником телерадіокомпанії «Україна») дали змогу підняти рейтинги лише на 3 %. Найбільша політична заангажованість телеканалу «Україна» спостерігалася під час президентських виборів 2004 р., у подальші роки інформаційна політика вирівнялася, хоча й мала певні «біло-блакитні» відтінки.

Про існування телевізійного холдингу І. Коломойського (група «Приват») можна говорити досить умовно. У 2009 р. бізнесмен тільки почав серйозно нарощувати свої медійні активи, зокрема викупив у транснаціональної компанії СМЕ (яка володіла телеканалом «1+1») 3 % акцій, що дозволило йому ввійти до ради директорів і

впливати на розвиток телеактивів в Україні. У січні 2010 р. І. Коломойський викупив за 319 млн дол. у СМЕ 100 % акцій телеканалів «1+1» та «Кіно», які на той час переживали не найкращі часи. Якщо на межі 1990–2000-х рр. «1+1» був піонером упровадження західних стандартів телебачення, то після звільнення продюсера каналу О. Роднянського й вимушеного продажу ним власного пакета акцій телеканалу став утрачати рейтинги (до 5–6 місця), а головне, потребував додаткових дотацій. З приходом нового власника «1+1» суттєво активізувався і почав відвойовувати позиції, зокрема за рахунок більш критичної до влади інформаційно-новинної політики.

Відповідно, політична заангажованість телеканалу була майже непомітною, однак інформаційна політика мала специфіку – критикувалися всі, відповідно до тези, що народ завжди правий, тому новинні програми набули присмаку «жовтизни». Очевидно, це був свідомий вибір власників і керівництва найкоротшого шляху до побудови прибуткового бізнесу.

Вплив на друковані ЗМІ

Формально друкована преса – газети та журнали – є другим за впливовістю після телебачення засобом масової інформації. Однак у впливі на політичне та економічне життя друковане слово може позмагатися з телебаченням, адже останнє «споживається» майже безплатно, а за кожен примірник газети громадяни свідомо платять зі своєї кишені. Крім того, серед людей, що регулярно читають пресу, більше тих, кого можна віднести до лідерів думки. Іншими словами, людина, погодившись з думкою газети, потенційно може переконати в ній ще декількох осіб.

Утім у сфері друкованих ЗМІ в Україні склалася цікава ситуація, коли найбільш впливові медіа-холдинги, що випускали друковані ЗМІ: «Український медіа холдинг», «КР-Media», «Галицькі контракти», «Бурда-Україна», «Бліц-Інформ», «Картель» тощо, – не мали яскраво вираженої політичної приналежності. І хоч вони

видавали впливові газети й журнали «Бізнес», «Контракти», «Ділова столиця», «Кореспондент», «Фокус» тощо, це не означало їхньої неучасті в інформаційних війнах на підтримку певної ФПГ або політичної сили. Та коли це й робилося, то переважно з погляду бізнесу, тобто в рамках окремих рекламних і піарних бюджетів.

Провідні ФПГ активно почали розвивати (створювати власні або купувати існуючі проекти) напрям друкованих ЗМІ на межі 2000-х рр. Одним з перших став В. Пінчук, притримавши ще в кінці 1990-х рр. газету «Факты и комментарии», що стала наймасовішим виданням в Україні. Під час президентських виборів 1999 р. експерти (зокрема з конкуруючих ЗМІ) визнавали, що великою кількістю голосів виборців Л. Кучма, обраний на другий президентський термін, зобов'язаний саме успішності цього видання.

У 2008 р. структури В. Пінчука придбали в німецьких і чеських власників видавництво «Економіка», яке випускало газети «Дело» та «ІнвестГазета», однак через економічну кризу налагодити успішний газетний бізнес не вдалося – друкований варіант газети «Дело» закрито, а «ІнвестГазета» продовжувала падати в рейтингах.

На відміну від В. Пінчука, топ-менеджери Р. Ахметова врахували ризики галузі друкованих ЗМІ та сконцентрувалися на розвитку одного друкованого продукту – газети «Сегодня», що стала другою за масовістю газетою країни. Оригінальним кроком також стало створення поліграфічного холдингу (розташованих як у Києві, так і в регіонах друкарень), який фактично став заробляти гроші на власні медійні проекти, друкуючи газети конкурентів.

Група «Приват» пізніше від інших ФПГ зайнялась структурованням своїх позицій на ринку друкованих ЗМІ. З розпорошених активів очільників «Привата» та їхніх бізнес-партнерів, зокрема О. Третьякова, у 2006 р. створено спільний холдинг на базі «Главред-медіа», до якого ввійшли тижневики «Главред» і «Профіль-Україна», щоденні газети «Новая», «Известия в Украине», «Газета по-київськи», щотижневі газети «Газета по-дніпровськи», «Газета

по-одеськи», «Газета по-харківськи», мережа київських районних газет («Газета нашого району»), щомісячний журнал «Телекритика», інформаційне агентство УНІАН, інтернет-портали «Главред», «Газета по-київськи», «ВІП», Stars.glavred, «Телекритика» тощо¹. Оскільки «Приват» очікував від медійних активів насамперед фінансової віддачі, багато газет були закриті через безнадійну збитковість, а ті, що лишилися, значного впливу на громадську думку не набули.

Експерти газетного ринку вважали, що «Приват» також мав певний вплив на найбільший прес-холдинг країни – «Український медіа холдинг», який видавав 35 газет і журналів, зокрема «Комсомольская правда в Украине», «Аргументы и факты в Украине», «Теленеделя» тощо, з читацькою аудиторією, що складала майже половину населення країни.

Власники «Індустріального союзу Донбасу» створили два холдинги. У 2003 р. – незалежний медіа-холдинг «Еволюшен Медіа» (наближений до В. Гайдука), що мав у складі газету «Kyiv Weekly», на основі якої згодом постали тижневики «Коментарі» та «Weekly.UA». У 2008 р. близькі до В. Гайдука структури стали співвласниками щоденної газети «День» (належала колишньому прем'єр-міністру Є. Марчуку), яка, однак, не увійшла до холдингу і працювала самостійно; більше того, незмінною лишилася головний редактор видання Л. Івшина, дружина Є. Марчука.

У 2005 р. бізнес-структури С. Тарути створили другий проект «ІСД» – холдинг «Медіа Інвест Груп», що включив газети «Экономические известия», часопис «Експерт-Україна», журнали «Металл», «Статус» тощо, частину з яких ліквідовано через економічні негаразди та провали в менеджменті 2008–2009 рр.

Опосередкованою причиною слабкості українського ринку друкованих ЗМІ як бізнесу став вихід з нього іноземних інвесторів: свої медіа-активи продали німецька Handelsblatt і чеська Economia a.s.;

¹ «Главред-медіа», «Пресцентр» та УНІАН об'єднано у холдинг. – <http://itua.info/business/10443.html>.

закрили газети швейцарська Ringier (володіла газетою «Блік»), голландська Telegraaf Media Group (володіла газетою «Обзор»); відмовилась від розгортання видавничого бізнесу в Україні польська Agora; американець Джед Санден, власник видавництва KP-Media, призупинив випуск чотирьох своїх видань (зокрема україномовного суспільно-політичного тижневика «Новинар» та щоденної газети «15 хвилин»), а у 2009 р. взагалі продав акції холдингу «KP Media» (газета «Kyiv Post» та інші) компанії Istil Group, яка, своєю чергою, напередодні кризи продала свій «Донецький електрометалургійний завод» російським інвесторам.

Про кількісні показники впливу та популярність друкованих ЗМІ суспільно-політичної та ділової тематики можна висновувати за даними табл. 24. Зокрема привертає увагу різкий перепад показників суспільних і ділових видань, де різниця становить цілий порядок.

Таблиця 24 – Охоплення читацької аудиторії загальнонаціональними друкованими ЗМІ суспільно-політичної та економічної тематики (2008–2009 рр.)

<i>Видання</i>	<i>Усього читачів у країні, тис.</i>	<i>Охоплення по країні, %</i>
«Факты и комментарии» (В. Пінчук)	1 713,22	10,76
«Сегодня» (Р. Ахметов)	1 269,02	7,97
«Аргументы и факты в Украине» (УМХ)	1 129,95	7,09
«Комсомольская правда в Украине» (УМХ)	774,35	4,86
«Вечірні Вісті» (БЮТ)	341,97	1,94
«Совершенно секретно» (УМХ)	210,42	1,32
«День» (В. Гайдук, Є. Марчук)	155,21	0,88
«Экономические известия» (С. Тарута)	112,28	0,7
«Коммерсантъ-Украина»	94,13	0,53
«Коментарі» (В. Гайдук)	73,71	0,46
«Дело» (В. Пінчук)	73,64	0,46
«ІнвестГазета» (В. Пінчук)	36,21	0,21
«Експерт-Украина» (С. Тарута)	33,55	0,21

Джерело: на основі даних ММІ'2008/4+2009/1, для «ІнвестГазети», «Дня» та «Вечірніх вістей» – ММІ'2008/2+2008/3, аудиторія – усі особи 12–65 років

Економічна криза 2008–2009 рр. досить відчутно вдарила по сектору ЗМІ як бізнесу. Не менш відчутним став вплив політичної стабілізації після 2010 р.: в умовах домінування «партії влади» функція ЗМІ як інструменту політичної та корпоративної боротьби дещо зменшилася. У результаті дії цих двох факторів – економічного та політичного – деякі ЗМІ (насамперед друковані) вимушені закритися або відмовитися від друкованої версії та зосередитися на своїх інтернет-проектах. При цьому знову на порядок денний вийшла проблема свободи слова та цензури в ЗМІ, особливо в регіональних. Однак видається, що магістральним шляхом розвитку галузі буде продовження її комерціалізації, тому ті ЗМІ, редакційна політика яких буде надто політично заангажованою (не важливо, провладно або опозиційно), поступатимуться популярністю та рекламними бюджетами більш-менш незалежним конкурентам. Розвиток галузі вийшов на такий рівень, що для успішної конкуренції необхідні суттєві фінансові ресурси – «політизовані» дотації не дадуть необхідного їх обсягу, а самоокупність «пропагандою» досить складно наростити.

ВЕЛИКИЙ КАПІТАЛ І СПОРТ

Спорт є одним з найдієвіших інструментів управління громадською думкою – варто згадати ідеологічні протистояння на міжнародних змаганнях спортсменів СРСР і США, НДР та ФРН. А як показував досвід західних країн, він може бути і прибутковим бізнесом. В Україні звернення фінансово-промислових груп до спорту відбувалося переважно під тиском влади, яка змушувала їх спонсорувати цю сферу, і лише згодом великий бізнес почав убачати в ній комерційний і політичний потенціал.

В Україні ж навіть великому спорту в 1990-х рр. було не до прибутків: у першій половині десятиліття спортсмени могли сподіватися переважно лише на підтримку з боку держави, однак з другої половини все більше уваги їм став приділяти великий бізнес. Інколи це було лише хобі олігархів, але частіше підтримка входила до пакета домовленостей з владою щодо соціальних зобов'язань – це і привело до формування «спонсорської моделі» розвитку окремих видів спорту. Не варто скидати з рахунків і те, що підтримка спортивних колективів, створених при промислових підприємствах, також здійснювалася за інерцією з радянських часів – особливо щодо дитячих і юнацьких спортивних закладів.

У цьому контексті показовою є доля найпопулярнішого в Україні виду спорту – футболу. Великий капітал прийшов у цю сферу в середині 1990-х рр., поступово відбираючи контроль над командами вищої ліги в занепадаючих промислових гігантів. Майже десятиліття пішло на те, щоб футбол від розваги чи прикриття основної господарської діяльності ФПГ став сприйматися одним з повноцінних бізнес-напрямів. Так, якщо Р. Ахметову – президентові клубу «Шахтар», і Г. Суркісу – колись президентові клубу «Динамо», футбол цікавий сам по собі, то інші впливові бізнесмени сприймали витрати на нього без ентузіазму та вимушено займалися ним під тиском влади. Наприклад, за спогадами Г. Боголюбова (одного зі співвласників активів групи «Приват»), командою «Дніпро» групу «Приват» змусив займатися П. Лазаренко, тоді голова Дніпропетровської обласної державної адміністрації: «Ми ж прийшли в "Дніпро" не через любов до спорту. У певний момент хтось мав підхопити падаючий клуб, який був у фінансовій ямі. До того ж, нас, за великим рахунком, змусив цим займатися Павло Лазаренко, тоді голова області»¹. У результаті фірма ФК «Дніпро-96» – юридична особа команди – одночасно була одним з найбільших металотрейдерів України. Однак потім І. Коломойський захопився футболом і почав

¹ Геннадий Боголюбов: «Игорь Коломойский по сути своей лидер» // Фокус. – 7.10.2006.

вкладати кошти в розвиток спортивної інфраструктури клубу. Уже у 2011 р. Р. Ахметов так оцінював ситуацію: «У "Дніпра" великі можливості. Є власник, який багато інвестує і хоче, щоб команда гарно грала. До того, що робить футбольний клуб "Дніпро", я ставлюся з повагою... "Дніпро" та "Шахтар" є конкурентами. Чим сильніше ми конкуруємо, тим краще для українського футболу»¹.

А О. Ярославський (у 1990-х рр. відомий як власник групи «Укрсиббанку») згадував, що розвивати харківський «Металіст» йому підказав той же Р. Ахметов: «Ринат заразив мене любов'ю до футболу. Раніше я не дуже цікавився спортом, а якщо й уболівав, то лише за "Шахтар". Ми з Ахметовим спілкувалися, я бачив, як він божевільно переживає за команду. Тоді я дивувався, як можна так нервувати. Пізніше він умовив мене подивитися на "Металіст", який тоді ще грав у Першій лізі. Каже: Саньочек, подивись на "Металіст", тобі будуть аплодувати стадіони, будеш там півтора мільйони витратити. Я так прикинув, що на це піти можна. У підсумку почав витратити 30 млн на рік... Тоді я взагалі не уявляв, що таке футбол, але хотів допомогти Харкову здобути команду»².

Після 2004 р. майже кожен з клубів елітного дивізіону належав тій чи тій фінансово-промисловій групі. Олігархи, зайнявшись футболом, почали розбудовувати інфраструктуру – у Донецьку, Дніпропетровську, Харкові за їхні кошти побудовано сучасні стадіони та тренувальні бази. Вони також вкладали кошти в розвиток дитячого футболу, що є природним, адже виховувати своїх футболістів дешевше, ніж купувати іноземних.

Перелік же ФПГ, які, наприклад, 2009 р. володіли футбольними клубами вищої ліги України, показує, що металурги в ньому займали провідне місце (див. табл. 25).

¹ Інтерфакс-Україна. – 19.12.2011.

² Ринат Ахметов: «У мамы был большой кошелек, а денег в нем никогда не было» // Сегодня. – 21.09.2011.

**Таблиця 25 – Власники клубів Вищої футбольної ліги України
(станом на 2009 р.)**

<i>Клуб</i>	<i>Власник ФПГ</i>	<i>Основна спеціалізація ФПГ</i>
«Арсенал» (Київ)	В. Рабінович (у ЗМІ також була непідтверджена інформація, що частину акцій клубу викупали І. Коломойський і Л. Черновецький)	Інвестиції, ЗМІ
«Ворскла» (Полтава)	К. Жеваго, Ferrexpro («Полтавський ГЗК»)	Гричорудний бізнес, машинобудування, банківська справа
«Динамо» (Київ)	Брати Суркіси. Тривалий час генеральним спонсором клубу був «ПриватБанк»	Електроенергетика, нерухомість
«Дніпро» (Дніпропетровськ)	І. Коломойський	Феросплави, фінанси, нафта
«Закарпаття» (Ужгород)	Н. Шуфрич	Будівництво, машинобудування, деревообробка
«Зоря» (Луганськ)	Луганський місцевий бізнес, партнерськи пов'язаний з групою «Приват»	Нафтопродукти, будівництво, торгівля
«Іллічівець» (Маріуполь)	В. Бойко, «Ілліч-сталь»	Чорна металургія, агропром
«Карпати» (Львів)	П. Диминський (директором клубу був О. Єфремов, у 1989–1995 рр. – заступник гендиректора «Запоріжсталі», а в 1995–1996 рр. голова управління Мінпромполітики)	Індустрія розваг, нафтопродукти, медіа
«Кривбас» (Кривий Ріг)	Група «Приват» (клуб щороку орендував до 10 футболістів «Дніпра»)	Феросплави, фінанси, нафта
«Металіст» (Харків)	О. Ярославський, група DCH (раніше була відома як група «Укрсиббанк»)	Будівництво, хімічна промисловість, до 2004 р. – чорна металургія
«Металург» (Донецьк)	С. Тарута, «Індустріальний союз Донбасу»	Чорна металургія, агропром, нерухомість
«Металург» (Запоріжжя)	І. Дворецький, «Запоріжсталь»	Металургія, машинобудування, транспорт
«Оболонь» (Київ)	О. Слободян, «Оболонь»	Торгівля пивом і безалкогольними напоями
«Таврія» (Сімферополь)	Д. Фірташ, співвласник компанії «Росукренерго», президент Group DF	Газова та хімічна промисловість, кольорова металургія
«Чорноморець» (Одеса)	Л. Клімов, «Імексбанк»	Фінанси
«Шахтар» (Донецьк)	Р. Ахметов, СКМ	Металургія, електроенергетика, вуглепром, фінанси, телекомунікації

З 2007 р. у футбольному житті з'явилися нові тенденції – елітний дивізіон став усе частіше розглядатися власниками клубів крізь призму бізнесу. Відповідно, у квітні 2008 р. створено «Прем'єр-лігу» з офіційною метою комерціалізації українського футболу, яку, однак, у наступні роки вона виконати не спромоглася, і не лише через економічну кризу. Майже відразу з моменту свого створення «Прем'єр-ліга» стала ареною боротьби власників клубів. Так, в установчому з'їзді не взяли участь власники «Дніпра» і «Металіста» через неврахування їхніх пропозицій у проектах установчих документів. Щоправда, згодом їм довелося долучитися до організації, щоб залишити свої команди у вищому ешелоні, та на цьому конфлікти не припинялися. Черговий з них виник навколо формування телевізійного пулу (визначення телеканалу, який транслюватиме ігри чемпіонату України) – тут І. Коломойський та І. Суркіс мали власну думку, відмінну від інших власників клубів. Точилася також боротьба за зміну керівництва організації, причому методами, аналогічними до використовуваних рейдерами для захоплення підприємств або для блокування роботи конкурентів: юристи, що представляли «Дніпро», оскаржили в суді сам факт створення «Прем'єр-ліги», через що результати всього футбольного сезону 2008–2009 рр., зокрема й участь українських футбольних команд у європейських турнірах, автоматично ставали недійсними. У решті «Дніпро» й «Металіст» домоглися позачергових зборів учасників «Прем'єр-ліги» з єдиним питанням порядку денного – переобрання керівництва організації. Однак кандидатуру С. Харченка, колишнього директора компанії «Медіа спорт промоушен», їм провести не вдалося, і В. Данилов лишився на посаді. Відтак конфлікт уважався врегульованим.

Так чи інакше, «спонсорська модель» привела до створення в Україні команд європейського рівня, однак спостерігалось суттєве відставання розвитку інфраструктури в регіонах і дитячо-юнацького футболу. Водночас позитивними є ініціативи футбольних регулюючих органів щодо розширення в професійних командах квот на україн-

ських гравців – вихованців клубу. Така норма – що, своєю чергою, є вимогою європейських футбольних організацій, веде до збільшення інвестицій в інфраструктуру й активізації роботи з юнацтвом.

Тенденції, подібні до футбольних, мали місце і в інших видах спорту. Наприклад, у баскетбольній Супер-лізі сім клубів належали різним «приватівським» компаніям, власником БК «Київ» був Д. Фірташ, БК «Азовмаш» – однойменне маріупольське машинобудівне підприємство, БК «Черкаські мавпи» – відомий бізнесмен та політик М. Бродський тощо (див. табл. 26). Тут також не обійшлося без конфліктів, унаслідок яких Вища баскетбольна ліга на певний час розпалася на дві організації.

**Таблиця 26 – Власники клубів баскетбольної Суперліги України
(станом на 2011 р.)**

<i>Клуб</i>	<i>Власник</i>
«Дніпро» (Дніпропетровськ)	«Приват» – «Біола» (головний спонсор)
«Політехніка-Галичина» (Львів)	«Приват» – НПК «Галичина» (головний спонсор)
«Ферро-ЗНТУ» (Запорозжя)	«Приват» – Запорізький завод феросплавів і Запорізький національний технічний університет
«ДнепрАзот» (Дніпродзержинськ)	«Приват» – ДніпроАзот
«Говерла» (Івано-Франківськ)	«Приват» – «Нафтохімік Прикарпаття» (спонсор)
«Одеса» («Акули») (Одеса)	«Приват»
«Будівельник» (Київ)	«Приват»
«Київ»	Д. Фірташ, співвласник компанії «Росукренерго», президент Group DF
«Черкаські мавпи» (Черкаси)	М. Бродський, бізнесмен та політик
«Кривбасбаскет» (Кривий Ріг)	А. Буряк, бізнесмен
«Хімік» (м. Південне, Одеська обл.)	«Одеський припортовий завод»
«Азовмаш» (Маріуполь)	«Азовмаш» (бізнесмени О. Савчук, Ю. Іванющенко)
«Донецьк»	Партія регіонів
«Миколаїв»	Муніципалітет

Напередодні кризи 2008–2009 рр. спостерігалися тенденції до активізації великого бізнесу в хокеї на льоду. Наприклад, корпорація «ІСД» почала спонсорувати клуб «Сокіл», який перебував у занедбаному стані, однак через економічну кризу співробітництво

припинено. Але з 2010 р. знову спостерігається розширення присутності ФПГ у цьому виді спорту.

В інших ігрових видах спорту, передусім через їх незначну популярність у населення, вітчизняні ФПГ менш активні, і їхня присутність менше афішувалася. Утім і на початку 2010-х рр. місцева влада намагалася залучити великий і середній бізнес до «добровільно-примусового» спонсорювання різних видів спорту.

Іноді розвиток непопулярних або нерозвинутих в Україні видів спорту: кінного (наприклад, консорціум «Індустріальна група»), гольфу (менеджмент ДАКХ «Артем») тощо – був наслідком уподобань власників і керівників компаній.

Нарешті, слід указати, що комерційні інтереси підштовхували бізнесменів вкладати кошти й у розвиток спортивної інфраструктури, як у випадку створення гірськолижного курорту «Буковель» структурами, дотичними до групи «Приват». Хоча його потенціал для професійного спорту досить обмежений, але принаймні це дало змогу поставити на найвищому державному рівні питання про можливість приймання Україною зимових олімпійських ігор. Така ж ситуація спостерігається й у водних видах спорту.

Отже, розвиток сучасного спорту в Україні значною мірою відбувався завдяки великому капіталу, хоча й на старому, радянському заділі. «Спонсорська модель» привела до виникнення осередків професійного спорту міжнародного рівня при одночасному занепаді інших видів спорту, не говорячи вже про деградацію спортивної інфраструктури для населення. Подальший розвиток взаємодії «бізнес – спорт», ймовірно, відбуватиметься при доповненні «спонсорської моделі» «комерційною», тобто при спрямуванні активності на задоволення потреби населення у спортивних послугах, а отже, і на розширення попиту на них (зокрема через цінову політику, адекватну до платоспроможності населення). Саме в цьому форматі спорт стане одночасно масовим і комерційно привабливим.

ВПЛИВ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ НА СУСПІЛЬСТВО

Можна погодитися з думкою відомого дослідника М. фон Гагена, що українська історія є «справжньою дослідницькою лабораторією для розгляду декількох паралельних процесів державного й національного розвитку та для порівняльної історії взагалі»¹. Дійсно, кожний оберт політичних, економічних, соціальних криз, на які багате українське минуле, приводив до нових зсувів у колективній свідомості суспільства, що формувало його багатуокладність. Крім того, на «поверхні» з'являлися і ставали доступними для вивчення глибинні ментальні та соціальні феномени, для опрацювання яких у стабільних соціумах потрібен досконалий методологічний апарат і тривалий час для проведення спостережень. У цьому контексті новітня історія України є однією з найбільш перспективних ділянок такої лабораторії, зокрема в історіографічному розділі вже вказувалося, що окремі її сюжети стали основною для вироблення нових концепцій розвитку перехідних суспільств².

У 1990–2000-х рр. попри глибоку соціально-економічну кризу чи не вперше за свою історію українське суспільство отримало можливість відносно вільного розвитку. Новонароджена держава та новоформовані еліти не могли суттєво впливати на соціум, що дозволило розвиватися новим умонастроям і новим ідентичностям, які спиралися на визнання домінування індивідуальних інтересів над державними чи колективними. Сукупність нових ідентичностей складалася разом з осередками сучасного капіталізму в Україні – особливо активно ці процеси відбувалися з початку 2000-х рр. і суттєво загальмувалися під впливом економічної кризи 2008–2009 рр. Динаміка нових ідентичностей у соціально-економічному вимірі тісно пов'язувалася з розвитком фінансово-промислових конгломератів.

¹ von Hagen M. Does has Ukraine a History? // Slavic review. – 1995. – № 4. – P. 673.

² Див., напр.: Darden K. Economic Liberalism and Its Rivals...; Levitsky S., Way L. Competitive Authoritarianism...

Стратегії ФПГ, зокрема реалізовані через засоби масової інформації та політичні групи впливу, і нові умонастрої населення збігалися принаймні у відкритості до міжнародних контактів і мотивації до інтеграції – господарської або інтелектуальної – у глобалізаційні процеси. Утім прирівнювати ідеологічні засади обох феноменів не можна – певніше, слід констатувати постійний діалог між ними.

Нові ідентичності були і є на сьогодні досить аморфними, аби чітко структурувати свої основи, а точніше, їх пошук ще триває, тому легше сказати, чим новий дискурс не є. Утім така невизначеність властива багатьом сучасним тенденціям: філософським, мистецьким, інтелектуальним тощо, – об'єднаним назвою «постмодернізм», тож доцільно надалі визначати їх як «постмодерністські». Серед іншого це дасть змогу, екстраполювавши «постмодерністські» характеристики, структурувати й новий дискурс, зокрема констатувати домінування в ньому ліберальних і космополітичних цінностей. Крім того, можна стверджувати, що їх носії схильні приєднуватися не стільки до соціальних груп, скільки до соціальних мереж, а отже, є менш політично активними в реальному – оффлайновому – світі. Інститут держави сутнісно сприймається ними радше як необхідне зло, а демократія – як, хоч і недосконала, але з більшим від інших простором для вільного розвитку особистості, форма суспільного устрою. Водночас вони мають відносно високий рівень лояльності до української державності, що, утім, не виключає високої критичності в оцінках діяльності вітчизняних політиків (незалежно від партійності) та органів державної влади, політичних і соціально-економічних результатів розвитку країни останніх двох десятиліть. Постмодерністський дискурс в Україні орієнтований переважно на західні культурні цінності та спосіб життя, проте є досить відкритим і для діалогу з незахідними культурами, насамперед російською. Більше того, значний обсяг західного культур-продукту засвоюється саме в російській інтерпретації, хоча й фільтрується відповідно до власного розуміння відмінностей між західною та євразійською культурою.

Для глибшого розуміння нових ідентичностей і впливу на їхнє формування великого капіталу слід розглянути комплекс питань:

- формування еліт і їхній вплив на ідентичності мас;
- провідні ідентичності в посткомуністичній Україні;
- місце нових ідентичностей у політичних і соціально-економічних процесах;
- взаємини в трикутнику «ФПГ – держава – суспільство».

ЕЛІТИ ТА ІДЕНТИЧНОСТІ

Будь-яка соціальна структура (зокрема й фінансово-промислова група) виступає об'єктом ідентифікації для індивідів. Точніше, цей процес є діалектичним: з одного боку, носіями ідентичності є окремі індивіди, але з іншого, для засвоєння особистістю певної ідентичності необхідне її самоототожнення із соціальною структурою, яка, своєю чергою, і продукує ідентичність¹. Німецько-американські соціологи П. Бергер і Т. Лукман пишуть: «Специфічні історичні соціальні структури породжують типи ідентичностей, які пізнаються в індивідуальних випадках»². Тож постає питання: які ідентичності породжують такі специфічні соціальні структури, як фінансово-промислові конгломерати? Тут йдеться не про вузьку інтерпретацію (наприклад, ідентифікацію робітника з певною ФПГ як роботодавцем, на відміну від співробітників іншої ФПГ), а про трансляцію більш широких світоглядних установок населенню – через медійні та політичні структури.

Процес ідентифікації полягає у виборі моделей (стереотипів) поведінки. Зазначимо: теоретично суспільство пропонує індивіду велику кількість ідентичностей, однак на практиці вибір залежить від аксіологічних пріоритетів, що можуть бути названі сакральними цінностями. Їх виробляють і ретранслюють у масову свідомість

¹ Теоретичні підходи до застосування ідентичності в гуманітарних науках див.: Головоко В. Ідентичність як метафора: шлях від психоаналізу до історіографії // Український історичний журнал. – 2002. – № 3. – С. 23–33.

² Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. – М., 1995. – С. 280.

політичні та економічні еліти, однак ретранслюються вони у спрощеному вигляді. Далі відбувається ще один виток спрощення, і внаслідок подвійної редукції в масовій свідомості формуються стереотипи: наприклад, людина з Донецька начебто обов'язково «поважає» Р. Ахметова й уболіває за «Шахтар», а з Дніпропетровська – відноситься до «кучмівського клану» та любить «Дніпро» тощо. Звідси розповсюджений у побутовій свідомості розподіл на «донецьких», «дніпропетровських» і т. ін., за яким простежуються обриси великих і малих фінансово-промислових конгломератів (детальніше див. у підрозділі про регіональні ідентичності).

Критерієм віднесення тих чи тих соціальних груп до еліти є наявність інтенціональної волі, або здібності до жертвовності заради ілюзорних цілей, які, серед іншого, включають жадобу багатства, слави, влади. Тут поняття «еліта» трактується в широкому сенсі: по-перше, еліта, яка тримає у своїх руках владу, по-друге, контр-еліта, яка має здібності до володарювання, але її доступ до влади з певних причин обмежений. У цьому випадку під владою розуміється «загальна сила, яка є результатом бажання жити разом і яка діє до тих пір, поки діє це бажання»¹. Відповідно, ресурсом влади є різні колективні ідентичності: родинна, територіальна, соціально-економічна, релігійна, політична, етнічна, національна, цивілізаційна, глобалізаційна (космополітична).

Еліта також продукує ідеологію, яка вибудовує та цементує ієрархію ідентичностей у масовій свідомості², однак цей процес є досить динамічним: навіть у стабільних суспільствах є конкуренція між різними групами еліт, яка відображається в конкуренції ідеологій і соціальних інститутів, що, своєю чергою, приводить до боротьби за лояльність і відданість індивідів. Говорячи про ієрархію ідентич-

¹ Рикер П. Мораль, етика и политика // Рикер П. Герменевтика. Этика. Политика : Московские лекции и интервью. – М., 1995. – С. 47.

² Про концепцію ієрархії численних лояльностей див.: Магочий П. Українське національне відродження. Нова аналітична структура // Український історичний журнал. – 1991. – № 3. – С. 97–107.

ностей, слід наголосити, що однією з головних функцій ідеології є фіксація її верхньої ланки (тобто найвищої сакральної цінності) та забезпечення їй соціальної лояльності. Наприклад, у нації-державі нею буде національна ідентичність (вища цінність – нація), в імперії – політична ідентичність (вища цінність – імперія) тощо.

Відповідно, розвиток суспільства стає результатом:

- 1) взаємодії елітних груп (еліта та контр-еліта з різними стереотипами поведінки) при виробленні певних ідентичностей та при подальшій їх трансляції у масову свідомість;
- 2) створення (оновлення) соціальних інститутів, які закріплюють нові конфігурації ідентичностей і підтримують нові стереотипи поведінки;
- 3) нової структуризації соціальних груп у відповідь на дії еліт.

Ідентичності на переході від УРСР до України

Виходячи з наведених вище теоретичних конструктів, можна реконструювати таку картину еволюції ідентичностей українського суспільства в останні десятиліття. З другої половини 1980-х рр. соціум постійно перебував у нестабільному стані через наростання кризових явищ у СРСР. За допомогою провідного концепту радянського суспільствознавства «нова історична спільнота – радянський народ», у якому відображалися як розуміння радянською елітою основних загроз від етнічних і національних рухів, так і її обмеженість та нездатність дати ефективну відповідь на старі й нові виклики, радянські ідеологи намагалися надбудувати цивілізаційну ідентичність, однак замість, власне, «надбудови» при реалізації цього підходу здійснювалися спроби перебудувати етнічні та національні ідентичності. Продовжуючи будівельну метафору, можна сказати, що проект їх перебудови розроблявся під російський національний шаблон.

Концепт «нація-держави», а також його різновид – союз «націй-держав» на чолі з провідною «нацією-державою» (зокрема за оруєлівським принципом «усі нації рівні, а деякі рівніші») – відповідав

індустріальному укладу, але Радянський Союз активно переходив на постіндустріальний (інформаційний) шлях розвитку, конкуруючи з іншою наддержавою – США – і західними демократіями. Перед цими політичними суб'єктами постала проблема розмивання міжнаціональних бар'єрів: економічних, ідеологічних, культурних тощо – без втрати при цьому політичної єдності, що зокрема підштовхнуло європейські демократії до формування досить ризикованого проекту – Європейського Союзу. Відповідно, і СРСР був надто потужним, великим і амбіційним, щоб залишатися в дитячих для нього шатах індустріальної держави – об'єднання націй, потребував подальшої внутрішньої інтеграції. Відповіддю радянських соціальних інженерів на цей виклик і став концепт «радянський народ», реалізація якого, однак, відбувалася в кращих радянських традиціях – чи то культурної революції, чи то колективізації.

На відміну від СРСР, західні держави, які намагалися послідовно сповідувати демократичні цінності, декларували і, наскільки це було можливим, утілювали принципи плюралізму інших ідентичностей за умови їхньої лояльності до демократичних стандартів. У СРСР же аналогічно декларувалася рівність, однак на практиці сповідувався мононаціональний підхід (в інтернаціональних шатах), який тільки провокував приховані конфлікти в суспільстві. Відповідно, на Заході соціальна енергія більш ефективно використовувалася для постіндустріального транзиту, що яскраво виявилось в лібералізації інформаційного обігу, зокрема через дотримання стандартів свободи слова у засобах масової інформації. У той же час Радянський Союз, вимушено, з ідеологічних поглядів, уводячи відповідні обмеження, сам гальмував власний розвиток. Отже, ініційована М. Горбачовим перебудова стала продовженням реалізації тупикової стратегії, але іншими методами – спочатку еволюційними, які згодом детонували в революційні.

Дещо спрощуючи для зручності подання головної ідеї, українські ідентичності 1980-х рр. на території Української РСР можна

подати як відкриту систему, верхівку ієрархії якої склали такі основні елементи:

1) радянська – по суті, цивілізаційна, однак незграбно реалізована як російська національна – ідентичність;

2) українська етнічна з елементами національної надбудови: з одного боку, як результат радянської квазідержавності УРСР, а з іншого, – як інерція державницьких змагань 1917–1921, 1940-х рр. (репресована в масовій свідомості місцевого населення);

3) ідентичності етнічних груп, що жили на території УРСР, насамперед російської.

Відповідно, елітні групи виступали носіями радянської ідентичності, і оскільки політична та економічна системи СРСР не передбачали існування легальної опозиції, контр-елітам залишалося розробляти ідентичності, які працювали переважно на розкол ідеологічно затвердженої лояльності.

Суспільно-політичні процеси другої половини 1980-х рр. винесли на порядок денний необхідність побудови національної ідентичності. Через кризу центру, яка унеможливила реалізацію варіанта радянської ідентичності, магістральним шляхом стала розбудова етнічних ідентичностей, насамперед титульної нації, що і сталося в результаті політичної революції 1991 р.: виникла Україна – нове державне утворення, якому були властиві проблеми занепаłego СРСР. Але в результаті краху радянської модернізації відбулося часткове повернення до «старих» форм самоідентифікацій, що В. Геєць пояснює так: «У разі, коли модернізаційний проект, ініційований у суспільстві, не дає бажаного результату, що влаштовує більшість, суспільство врешті-решт реалізує той проект (якщо його можна так назвати), який відповідає суспільній свідомості, де домінуватимуть елементи суспільної свідомості генетичного характеру – які залишилися, тобто існували в історичному минулому, тому й виникають з минулого колишні історичні форми суспільної життєдіяльності...»¹

¹ Геєць В. Общество, государство и экономика... – С. 30–31.

Виживання нової держави стало результатом соціально-економічної революції першої половини 1990-х рр., яку український соціолог В. Ворона описує так: «Внаслідок ліквідації, та й власне розкрадання державної власності, та руйнації економіки були практично декласовані робітничий клас та колгоспне селянство, які становили соціальне підґрунтя колишнього (соціалістичного) суспільства та головну опору державної влади»¹. Попри емоційність висловлювання важливою видається теза про розклад економічної бази вказаних соціальних верств, який, очевидно, підштовхував суспільство до нової структуризації.

Домінуючим суб'єктом політичної та соціально-економічної революції стала еліта, ядро якої сформували колишні носії радянської ідентичності за участю груп індивідів з українською етнічною ідентичністю, чий опис поданий у праці українського історика С. Кульчицького «Помаранчева революція»: «Частина компартійно-радянської номенклатури, користуючись прихованим "золотом партії" або високим становищем у господарських структурах, започаткувала невеликий, але впливовий прошарок банкірів, президентів фінансових компаній, біржовиків, власників підприємств і торгівельних фірм. Представники номенклатури, які перебували між крайніми групами, стали "партією влади" – безпартійною після заборони Компартії України. Склад владної корпорації став більш різноманітним, ніж у радянські часи, оскільки визначався не за анкетними даними, а за реальними здібностями людини (в тому числі кримінальними). Але основу цієї корпорації заклали професійні керівники. Серед них переважали фахівці з різних галузей економіки й культури, ретельно відібрані свого часу компартійними комітетами для керівної діяльності. Без таких фахівців з досвідом організаційної роботи суспільство не могло б нормально функціонувати. Разом з тим управлінці радянської доби внесли у владну корпорацію такі

¹ Ворона В. Десять років потому: час збирати каміння і час будувати // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментар науковців). – К., 2001. – С. 5.

риси, як корпоративізм, клановість, кругову поруку, консерватизм, цинічний прагматизм і безпринципність¹. Не менш влучно етос нової української еліти на початку 1990-х рр. сформулювала в одній з пісень рок-група «Брати Гадюкіни»: «І разом заспівали "Засвістали козаченьки", правда на мотив "Наш паровоз вперед летит"».

Як будь-яка революція, трансформації першої половини 1990-х рр. привели до реанімації архаїчних цінностей і стереотипів поведінки майже в усіх царинах життя. Так, в економіці занепали насамперед сектори, що були передовими в СРСР і чий рівень розвитку відповідав постіндустріальній економіці, – галузі, так чи інакше пов'язані з воєнно-промисловим комплексом. Відповідно занепали й технічні науки, які були ключовим фактором поступу до постіндустріалізму. Архаїзації сприяла й реалізація, хоча й повільна, стратегії розбудови нації-держави, побічними результатами чого стали економічне зростання 2000–2004 рр. та політична активізація населення. Однак концепція «нації-держави», доречна на початку ХХ ст., стала малоперспективною на початку ХХІ ст.: ті виклики, які врешті привели до розвалу Радянського Союзу, лишаються актуальними і для України. Намагання посилити реалізацію окремих її елементів лише підняло рівень суспільної напруги та зробило неминучим відкочування на новому політичному циклі. Водночас це прискорило кристалізацію провідних ідентичностей, включаючи ті, що сприяли ефективній відповіді на постіндустріальні виклики. Отже, в українському суспільстві 2000-х рр. можна виокремити принаймні три провідні ідентичності:

- націоналістичну;
- пострадянську;
- постмодерну.

¹ Кульчицький С. Помаранчева революція. – К., 2005. – С. 17.

НАЦІОНАЛІСТИЧНА ІДЕНТИЧНІСТЬ

Націоналістична ідентичність, продукт національного відродження XIX ст. та визвольних змагань 1920–1950-х рр., стала одним з провідних складників утворення новітньої української державності. Вплив націоналістичного складника протягом 1990-х рр. на державну гуманітарну політику поступово посилювався, але тільки після 2004 р. отримав значну державну підтримку. У той же час націоналістичному проекту властива різноманітність інтерпретацій: його носії так і не досягли ані політ-ідеологічної, ані світоглядної єдності. Територіально ядро прихильників цього проекту мешкає в західноукраїнських областях.

Ідеальний тип соціального устрою в рамках націоналістичного дискурсу описується формулою «єдиний народ – єдина мова – єдина держава», обов'язковою умовою ефективності якої, природно, є спільний погляд на минуле¹. Крім того, соціальні реалії України суттєво корегували цю формулу, примушуючи до ірраціональних конфліктів і не менш ірраціональних компромісів, унаслідок чого розмивалося ядро націоналістичного дискурсу.

Носії націоналістичної ідентичності схильні ототожнювати національні й державні інтереси, що зумовлює домінування колективних ідентичностей: «ми» ставиться вище, ніж «я». Відтак, властивий цьому дискурсу демократизм на рівні первинних громад на вищих щаблях соціальної ієрархії трансформується у схильність до вождізму й месіанства. Націоналістичний проект здатний створювати досить дієві інститути громадянського суспільства, зовні подібні до західних аналогів, однак з головними відмінностями – нетерпимістю до інакомислення та орієнтуванням на підпорядкування особистості колективним інтересам.

¹ Відмінності націоналістичного, пострадянського, постмодерністського дискурсів у розумінні минулого розкрито в праці: Головка В. Ідентичності проти історіографії: проблеми сприйняття голодомору 1932–1933 років сучасним українським суспільством // Голодомор 1932–1933 років в Україні: причини, демографічні наслідки, правова оцінка : матеріали міжнародної наукової конференції, Київ, 25–26.09.2008 / відп. ред. І. Р. Юхновський. – К., 2009. – С. 255–266.

Економічною базою для цієї ідентичності є аграрно-індустріальний тип господарювання – малий і середній бізнес, орієнтований переважно на сільське господарство, сферу традиційних послуг і товари народного споживання. Відповідно, присутня орієнтація на ліберальну економіку, рівні правила гри та конкуренцію для всіх господарюючих суб'єктів.

У культурній та історичній матриці націоналістичного дискурсу домінує козацька міфологія з елементами героїки боротьби за державну незалежність у ХХ ст. (Українська народна республіка, Українська повстанська армія, Організація українських націоналістів, дисидентський рух). Відтак, енергетичний потенціал проекту корениться в прагненні «справедливого покарання» зовнішніх і внутрішніх ворогів, які стояли на шляху до створення та розвитку української державності. Однак в умовах існування суверенної держави, коли на порядку денному стоять насамперед питання творення, а не руйнації, мобілізаційний вплив є досить обмеженим. Відносини цього типу ідентичності із сучасністю ускладнюються розривом між націоналістичними міфами про видатну націю та реальним станом справ у країні, що зумовлює потяг до інтелектуального та культурного ескапізму, відхід від реальності в минуле або її розчароване заперечення, а з іншого боку, постійний пошук зовнішніх і внутрішніх ворогів як у сучасності, так і в історичному минулому.

Націоналістична ідентичність тісно пов'язана з ідеологією етнократизму, суттєво критикованою дослідниками. Так, Л. Нагорна зазначає: «Ідеологія етнократизму орієнтується на маргінальні верстви суспільства, спекулює на почуттях ущемленості й меншовартості, комплексах "жертви", побутовому шовінізмі. Зовнішня привабливість етнократії як ідеології і практики зумовлена уявною простотою основоположного критерію: право на політичну владу постулюється простою належністю до етносу, що не вимагає від людини ані якихось заслуг, ані конкретних зусиль. При цьому таку стратегію досить легко камуфлювати захистом національної само-

бутності й культурних надбань. Як свідчать нові акценти у риторичі праворадикалів, вона виявляється сумісною і з позірною "лівизною", що бере на озброєння гасла соціального захисту громадян... Навіть у стертому, приглушеному вигляді пропаганда етнократії становить у поляризованому, сегментованому соціумі серйозну небезпеку, є постійним джерелом конфліктогенності»¹.

Та при всіх указаних проблемах слід підкреслити, що визнання України як демократичної та європейськи орієнтованої держави пов'язане саме з націоналістичним проектом, піком суспільної підтримки якого були президентські вибори 2004 р. та приблизно рік після них. При цьому спроба впровадження ліберальних принципів в економіку провалилася через внутрішню роз'єднаність політичних репрезентантів націоналістичного проекту, а також через нездатність «дрібнобуржуазних» політиків одночасно ефективно регулювати, контролювати та сприяти розвитку великого промислового бізнесу. У політиці труднощі реалізації проекту були пов'язані з неспроможністю дотримання в житті європейських демократичних цінностей, а в культурі – з намаганням замість виробництва сучасної культурної продукції протягти етнографічні раритети.

ПОСТРАДЯНСЬКА ІДЕНТИЧНІСТЬ

Українська пострадянська ідентичність стала результатом реалізації радянського модернізаційного проекту (1920–1980-х рр.) з територіальним ядром прихильників, локалізованим у тих регіонах України, які стали епіцентром індустріалізації та промислового розвитку 1950–1960-х рр.

Ідеальним типом соціального устрою для пострадянського дискурсу залишалось індустріальне суспільство, з гіпертрофованою роллю держави в економіці (чи то державний соціалізм, чи то державний капіталізм) і суспільному житті. Основні елементи цього

¹ Нагорна Л. Соціокультурна ідентичність: пастки ціннісних розмежувань. – К. : ІПіЕНД ім. І. Кураса НАН України, 2011. – С. 79–80.

проекту відповідають радянським, але відношення між ними зазнали суттєвих змін, зокрема при збереженні почасти сутності цінностей змінилася їхня оцінка на протилежну. Розпавшись, СРСР залишив потужну, але застарілу (на рівні 1960–1970-х рр.) економічну базу, а також розбалансовану систему суспільних відносин.

У сфері державного управління провідною технологією влади вважається об'єднання зусиль директорату (власників) великих промислових підприємств і номенклатури (професійних політиків і чиновників), які замість радянського спецобслуговування тепер отримують особливі відносини із законом і контролюючими органами, що можуть «не побачити» корупцію, ухиляння від сплати податків тощо.

В економічній сфері домінують прагнення отримати підтримку держави, явну чи приховану та схильність до монополізації провідних галузей промисловості, що обмежується такою ж установкою конкуруючих груп впливу. При цьому пострадянський проект орієнтований на формування й розвиток національного капіталу. Відповідно, іноземні стратегічні інвестори сприймаються радше небажаними конкурентами.

У суспільній сфері переважають псевдо-незалежні суспільні організації («совєцький» заміник інститутів громадянського суспільства на Заході), наприклад, професійні спілки на промислових підприємствах, які замість захисту інтересів робітників виступають, певніше, ще одним інструментом керування ними з боку директорату та власників. Як і в націоналістичному проекті, пострадянський дискурс базується на підкоренні особистих інтересів колективним – партійним, клановим тощо, що породжує ігнорування думки меншості й, тим паче, окремих особистостей, нетерпимість до інакомислення. З іншого боку, спостерігалася схильність до вибіркового патерналізму, який у пострадянських соціально-економічних умовах виродився в популістську політику за рахунок державного бюджету.

У рамках цього типу української ідентичності основним фактором життєвого успіху є матеріальний добробут. Як переконливо

показала фахівець зі зв'язків з громадськістю Н. Гумба, це стало результатом еволюції радянського «споживчого ідеалу» – «радянської мрії» – «квартира, дача, машина»¹. На основі даних спеціально проведених для її книги соціологічних досліджень авторка підсумовувала: «Визначальним чинником позитивного сприйняття жителями України рівня свого щастя є рівень доходу. Українці, які "можуть дозволити собі придбати все, що захочуть", всі без винятку (100 %), відчують себе щасливими. Частка щасливих людей серед тих, кому не вистачає грошей навіть на їжу, дорівнює лише 40 %. Таким чином, очевидно, що в Україні нині побудоване класичне суспільство споживання»². Очевидно, що олігархи є продуктом саме цього світосприйняття, однак слабкість середнього класу, який є основним споживачем, не дає розвиватися такій соціальній моделі.

У культурній сфері пострадянського дискурсу залишався значний вплив радянської історичної міфології з украленнями нових міфологічних фігур періоду первісного накопичення капіталу. Також варто відзначити його орієнтування на російські культурні продукти.

Звичним інтелектуальним середовищем проекту виступав технократизм, базований на принципі орієнтування мовної, історичної політики та іншої «гуманітарщини» на вирішення прагматичних політичних і економічних завдань. Тому в рамках пострадянського дискурсу відносно ефективно можуть вирішуватися саме «технократичні» (економічні, технологічні тощо) питання, однак відповідні дії стають незграбними й малоадекватними, торкаючись гуманітарних проблем або проблем, вирішення яких потребує певної традиції «культурної роботи».

Відносини із сучасністю в пострадянському дискурсі можна описати поняттям «наздоганяюча модернізація», з тією відмінністю, що за радянських часів це означало «наздогнати й перегнати Захід», а в незалежній Україні перелік «конкурентів» став менш

¹ Гумба Н. Правда про людину. – К., 2012. – С. 188.

² Там само. – С. 190.

амбіційним – Росія, держави Центрально-Східної Європи, Кавказу або Близького Сходу.

У той же час пострадянський проект не є самодостатнім, адже його походження тісно пов'язане з невдалою спробою реалізації концепту «нової історичної спільноти – радянського народу». В Україні існували спроби його переідентифікації в інший – «нову історичну спільноту – народ України», однак допоки невдалі, оскільки почасти збивалися на намагання під впливом політичної кон'юнктури захищати інтереси абстрактного «російськомовного населення». Унаслідок за інерцією де-факто продовжується реалізація концепції «радянської спільноти» вже неіснуючої держави. При цьому наявна внутрішня суперечність: у рамках пострадянського дискурсу національна держава має високу цінність, адже саме вона може підтримувати національний капітал і товаровиробників, розвивати й захищати національний ринок, однак як український спадкоємець радянського проекту не може цивілізовано дати раду культурній і етнічній різноманітності України.

Так чи інакше, але Україна вижила в 1990-х рр. як самостійна держава саме завдяки реалізації пострадянського проекту, який стабілізував суспільство й установлював його орієнтири, хай і приблизні, у перипетіях переходу від буденщини «розвинутого соціалізму» до буденщини «соціально-орієнтованої ринкової економіки». Водночас, «стабілізація» в цьому разі означала й уповільнення або навіть зупинку частини реформістських процесів у суспільстві. Зокрема йдеться про індивідуалізацію громадського життя, ліберальних перетворень в економіці, поглиблення політичної та культурної інтеграції з демократичними країнами.

ПОСТМОДЕРНА ІДЕНТИЧНІСТЬ: «ТРЕТЯ УКРАЇНА»

Обидві ідентичності – націоналістична та пострадянська – викристалізувалися на межі 1980–1990-х рр. й утворили динамічну рівновагу. Власне, у виокремленні цих двох дискурсів сучасних

суспільних процесів нічого кардинально нового немає. Щодо цього слушно висловилося Л. Нагорна: «Надто емоційні дискусії про дві (чи "двадцять дві") України велися впродовж усіх років незалежності. Призупинили їх переважно з етичних міркувань: диспутанти інстинктивно відчули, що своїми діями поглиблюють роздільну межу»¹. Чого тільки варта теза про існування двох ворожих цивілізацій: української та... донецької, – висловлена Б. Бахтєєвим.

Так чи інакше, носії націоналістичної та пострадянської ідентичностей стали жити в новій державі, де не відчували, хоч і з різних причин, психологічного комфорту. Симптоматичними є характеристики, з одного боку, психологів і філософів, а з іншого, – соціологів. Перші зазначали: «Соціумові, як і людині, дуже важко прикидатися іншим: на це витрачається надто багато енергії, необхідної для важливих справ. Україна вже декілька років перебуває у стані апатії, а це навіть гірше ніж атмосфера страху чи обурення. Останні породжують хоч якусь дію, апатія ж, тобто відсутність необхідного рівня соціальної енергії, веде до загибелі. На нашу думку, першоджерелом апатії будь-якого суб'єкта є невідповідність, неадекватність форм його життя внутрішній доленосній налаштованості або глибинній природі людини чи соціуму»². Другі ж, зокрема В. Ворона, стверджували: «Характерним для України став негативізм як домінанта масової свідомості та доволі низьке соціальне самопочуття населення впродовж усіх 10 років незалежності»³. Привертає увагу парадокс: обидва судження начебто підтверджуються реаліями, але в тих же українських реаліях від початку 2000-х рр. помітна політична, економічна та суспільна активізація, що свідчить про наявність у суспільстві поряд з апатією конструктивних і життєздатних сил.

¹ Нагорна Л. Політична мова і мовна політика: діапазон можливостей політичної лінгвістики. – К., 2005. – С. 137. Тут також є короткий огляд дискусій про «дві України».

² Донченко О., Романенко Ю. Архетипи соціального життя і політика (Глибинні регулятиви психополітичного повсякдення). – К., 2001. – С. 6.

³ Ворона В. Десять років потому... – С. 7.

Був ще один парадокс. Той же В. Ворона стверджував: «Нова влада не має соціального опертя... Нині Україна має незалежну державу, жодна владна інституція якої не користується достатньою довірою та підтримкою народу»¹, – що важко поставити під сумнів. Водночас виникає питання про можливість існування в сучасному світі держави без соціального опертя, якщо вона не є військовою диктатурою. Це також підштовхує до думки про наявність у суспільстві активних соціальних груп, можливо, слабо структурованих і відносно невеликих для чіткої фіксації соціологічними опитуваннями, однак достатньо енергійних для розвитку суспільства й забезпечення державних інституцій своєю лояльністю.

Звідси постала гіпотеза – якщо знайти нові структури, зацікавлені в існуванні та розвитку держави, то через них можна вийти на позитивне визначення й нових ідентичностей. Такими новими структурами були паростки сучасної економіки в Україні, зокрема й фінансово-промислові конгломерати, із притаманними їм новими соціальними відносинами та стереотипами поведінки. Поки що ці утворення більше схожі на «скляні ковпаки», з яких починався капіталізм в італійських містах-державах, за метафорою французького історика Ф. Броделя: «Головне, зрозуміти, чому в минулому той сектор суспільства, який я не вагаючись називаю капіталістичним, жив як під скляним ковпаком? Чому йому не стало сил для експансії й підкорення суспільства в цілому?» Однак Україна суттєво відрізняється й від Італії XV століття, і від країн третього світу, на прикладі яких феномен «скляного ковпака» ґрунтовно дослідив перуанський економіст Е. де Сото², – головне в тому, що в Україні, на відміну від феодальних, аграрних суспільств, новий уклад був невід'ємно пов'язаним зі старими індустріальними структурами, а такий синтез передбачає значне розширення простору нового капіталізму. Звідси, можна окреслити й географічні межі нової

¹ Там само. – С. 5.

² Цит. за: Сото де Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М., 2001. – С. 74.

ідентичності, які складають переважно великі міста Східної та Південної України і, безперечно, Київ.

У рамках постмодерністського дискурсу соціальний успіх у вигляді матеріальних благ збалансовується духовними чинниками – свободою слова й переміщень, можливістю діалогу із сучасною світовою культурою, прозорістю й повагою у відносинах «персонал – роботодавець» тощо. Усе це потребувало певного рівня матеріальних статків, і водночас добробут без указаних можливостей був неприйнятним. А оскільки в новітній Україні чергувалися проблеми то з добробутом, то з можливостями, у носіїв цих цінностей спостерігалася схильність до еміграції в більш постмодерністські суспільства та, як варіант, до працевлаштування «білими комірцями» за кордоном в українських фінансово-промислових конгломератах або транснаціональних корпораціях.

Охарактеризувати цей новий субстрат українського суспільства відповідно до основних типів соціальних структур та інститутів можна тільки в загальних рисах.

Родина: слабка родинна ідентичність, схильність до малої нуклеарної родини, пізня або відсутня формалізація сімейних стосунків.

Вік: покоління 25–40-річних.

Територія (регіон): слабка локальна ідентичність, властива висока мобільність, схильність до внутріукраїнських міграцій (переважно до великих індустріальних міст і столиці), можливі побутові самоідентифікації («донецькі», «дніпропетровські» тощо).

Клас: чітка соціально-економічна самоідентифікація відсутня, можна віднести до «білих і синіх комірців» або підприємців середнього рівня, які в перспективі можуть стати ядром формування середнього класу.

Конфесія: конформістська релігійна ідентичність, «побутові православні».

Політика: сповідують демократичні та ліберальні цінності, не схильні до ностальгії за радянськими часами, за ідеологічними

уподобаннями – центристи та правоцентристи, висока лояльність до української держави.

Етнос: представники основних етнічних груп – українці, росіяни, білоруси, євреї тощо, усередині свого середовища не проблематизують питання етнічної належності.

Нація: відносять себе до української нації та пов'язують своє майбутнє з українською державою.

Мова: переважно міське російськомовне населення, яке, утім, володіє українською, російською та часто розмовною англійською (так званий Pigeon English), у той же час послідовно не виступає за державну двомовність.

Цивілізація: прихильники європейського шляху розвитку України, відкриті для транснаціональних контактів.

Звісно, такий перелік характеристик з першого погляду може викликати багато запитань, і кожна ознака вимагає ґрунтовного аналізу наявних соціологічних даних, що й має стати справою подальших досліджень.

Уперше гіпотеза про постмодерністську ідентичність була запропонована автором у 2006 р.¹ А в соціологічному дослідженні цінностей мешканців Львова, проведеному 2007 р. дослідницькою компанією GfK у рамках проекту розробки довгострокової концепції розвитку міста, виокремлено п'ять груп респондентів: «свідомі галичани», «підприємливі», «ощадливі індивідуалісти», «обивателі» та «постмодерністи», зокрема останніх нараховано 13 %. І справа не лише в збіжності назв виокремлених автором і дослідниками GfK соціальних груп – наведена в дослідженні характеристика «постмодерністів» (рис. 7) частково збігається із запропонованими автором ознаками. Звісно, зіставлення з дослідженнями цінностей мешканців інших великих міст України (зокрема Дніпропетровська, Донецька, Одеси і, безперечно, столиці) дало б можливість перевірити запропоновану гіпотезу на ширшому соціологічному матеріалі.

¹ Головки В. Модерна українська ідентичність: «відсутній елемент» етносоціальних процесів // Гуманітарний журнал. – 2004. – № 3.

Постмодерністи та львів'яни: значущі відмінності

- Скоріше орієнтовані на навчання, роботу, кар'єру.
- При цьому вважають, що краще заробляти менше грошей, але мати багато вільного часу.
- Відмова від традиційних цінностей, неповага до правил.
- Відсутність "галицької свідомості" (побутового патріотизму, пієтету до релігії та церкви).
- Схильні до лібералізму (за вільний ринок, конкуренцію). Самостійні.
- Скоріше аполітичні, але схильні до відстоювання своїх прав, негативніше ставляться до корупції.
- Скоріше активні, схильні до ризику, оригінальності.
- Скоріше не залежать від родини
- Скоріше прихильні до людей, довіряють їм, більш комунікабельні.
- Вважають, що людина має передусім отримувати задоволення від життя, а не виконувати обов'язки.
- Більше схильні діяти в залежності від обставин, а не за принципами.
- Заощаджують гроші і не схильні до кредитів.
- Більша частка людей до 29 років; із середнім і вище доходом.
- Більш схильні вкладати гроші в нерухомість, землю, банк тощо, ніж відкривати власну справу.
- Значно позитивніше ставлення до підприємців та багатих.
- Більш прихильні до молодих політиків.
- Нижча лояльність до Львова та більша схильність до переїзду.
- Вища задоволеність життям та більшістю його аспектів.
- Більше підтримують гендерну рівність.
- Значно більш толерантні, зокрема до мусульман та гомосексуалів. І рше ставляться до православних, греко-католиків, римо-католиків, хоч і в межах толерантного ставлення.



Рис. 7 – Психологічний портрет львів'ян «постмодерністів»¹

ПОСТМОДЕРНІСТСЬКА ІДЕНТИЧНІСТЬ

І ПОЛІТИЧНІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

Вихід «постмодерністської ідентичності» в публічну площину був пов'язаний з «помаранчевою революцією», одним з факторів якої, своєю чергою, стало формування «скляних ковпаків» капіталізму в Україні. Аналіз політичних і соціально-економічних процесів у новітній українській історії показує, що з початку 2000-х рр. перспективи подальшого розвитку країни все більше гальмувалися домінуючою правлячою елітою, яка діяла в рамках ціннісних орієнтацій «нації-держави», не важливо, у якому трактуванні – націоналістичному чи пострадянському. Шлях, яким ітиме країна, мав установлюватися на президентських виборах 2004 р., тож для ясності картини варто зосередитися на двох кандидатах у президенти України – В. Ющенку та В. Януковичу.

¹ Група GfK. Презентація «Дослідження цінностей львів'ян», 10.09.2007. – С. 39. – http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/gfk_presentation_pc.pdf.

За зовнішніми ознаками та пропагандистською риторикою елітарна група на чолі з В. Ющенком представляла націоналістичну ідентичність, – еліти ж, які висунули В. Януковича, намагались опертись на пострадянську, особливо в Східній і Південній Україні. До останнього табору намагались залучити й носіїв постмодерністської ідентичності. Цей момент є складним і важко піддається опису, зокрема й з погляду політкоректності. З одного боку, союз із силами, коаліцію яких очолив В. Янукович, був начебто природним і перспективним – їхня перемога давала більше гарантій продовження стабільного економічного розвитку країни та, відповідно, можливостей для самореалізації носіїв нової ідентичності (розширення капіталістичного «скляного ковпака»). З іншого боку, ціннісні орієнтації, а в подальшому й методи політичної боротьби (які із загостренням ситуації все більше архаїзувалися) були мало компліментарними для «постмодерних» українців. Причому справа полягала не в передвиборчих програмах, а в психологічній компліментарності, у результаті «постмодерністи» обрали менш некомпліментарного для себе претендента – В. Ющенка. Більше того, у ситуації, коли обидві архаїчні еліти були ладні поставити країну на межу розбрату й розвалу, носії нової ідентичності стали тим містком, який утримував єдність країни й охолоджував надто гарячі голови.

У той же час надмірна поляризація суспільства під час листопадових і грудневих подій 2004 р., інерція якої наявна й досі, значно ускладнила самостійний вихід нової ідентичності на політичну арену. Крім того, нова президентська команда В. Ющенка частково почала впроваджувати замість архаїчних цінностей попередників власні, не менш архаїчні, стереотипи поведінки, що також зменшило можливості доступу до державних структур нової еліти та забезпечення «постмодерних» інтересів.

Розумінню суті «помаранчевої революції» в контексті розвитку нового субетносу допоможе заочний діалог з концепцією С. Кульчицького, що інтерпретує «помаранчеву революцію» як закономірну

фазу антикомуністичної революції: «Україна довгий час вичавлювала з себе комунізм як засобами реформ (приклад – прийняття Конституції 1996 р.), так і революційним шляхом, що призвів до зміни управлінської команди у 2004 р.»¹ Загалом можна погодитися з таким підходом, однак у ньому недостатньо виокремлено основні соціальні суб'єкти обох революцій. Крім того, видається, що сама антикомуністична революція стала фазою ширшого явища – постіндустріальної (інформаційної) революції.

У будь-якому разі 2005–2008 рр. стали сприятливим періодом для розвитку постмодерністського дискурсу завдяки висококонкурентній політичній динаміці; реальним свободам слова, зібрань, вибору місця проживання; економічному зростанню. Відповідно, з'явилися ознаки оформлення середнього класу, однак економічна криза 2008–2009 рр. у соціальному плані найбільше вдарила саме по цьому прошарку, відтак, процес його політичного структурування та представництва знову відклався. У цьому контексті можна зазначити, що на президентських виборах 2010 р. «постмодерністи» симпатизували в першому турі виборів А. Яценюку та С. Тігіпку, а в другому розділились між В. Януковичем і Ю. Тимошенко, можливо, з певною перевагою останньої. Слід указати також, що за методами проведення передвиборчої кампанії «постмодерністам» була ближча лідер БЮТу, однак те, що криза припала саме на її прем'єрство, завадило об'єднанню навколо неї носіїв цієї ідентичності. Іншими словами, Ю. Тимошенко взимку 2010 р. не вдалося зроблене В. Ющенком восени 2004 р.

Отже, у подальші два роки розвиток постмодерністської ідентичності тривав переважно еволюційно, так і не перейшовши у фазу публічного структурування.

¹ Кульчицький С. Помаранчева революція... – С. 11.

ПОСТМОДЕРНІСТСЬКІ ПЕРСПЕКТИВИ

Пунктирне визначення провідних тенденцій майбутнього в контексті сформульованих гіпотез може бути таким. Вихідним постулатом є відсутність для України альтернативи до постіндустріального розвитку, тож вона далі рухатиметься цим шляхом. Інша справа, що відкритими лишаються питання її ролі в постіндустріальній світовій економічній системі (суб'єкта чи об'єкта) та способу ведення діалогу з нею (напрямую чи за посередництва Російської Федерації). Тим паче, після двох політичних і однієї соціально-економічної антикомуністичних революцій невдачі буде важко виправдовувати перешкодами, які начебто чинять сили, що ностальгують за комуністичним минулим. У новій ситуації безумовною вимогою до правлячої еліти стає її адекватність до викликів сучасного світу, а не ідеологічне позиціонування.

Відповідно, у найближчій перспективі продовжиться кристалізація нової ідентичності, зі значною ймовірністю певної корекції розподілу сил серед правлячих еліт. Поки неможливо відповісти, як це відбудеться: через альянс двох еліт – націоналістичної та пострадянської – у будь-якому вигляді, або через установаження збалансованої політичної системи. Базою такого альянсу або балансиrom як раз і мають виступити політичні сили, що найбільше відповідають очікуванням «постмодерністського елемента». Їхніми певними передвісниками можна вважати ті політичні партії та блоки, які намагаються пропонувати себе в якості «третьої сили», хоч і незграбно, оскільки їхні політичні технологи й консультанти не можуть чітко визначити соціальну нішу цих сил.

Необхідною умовою для кінцевої кристалізації української постмодерністської ідентичності є збереження політичної стабільності в країні та продовження економічного зростання. Останнє має відбуватися на засадах подальшого поглиблення участі України в міжнародному розподілі праці при одночасній транснаціоналізації національного капіталу, однак із залишенням центрів прийняття стратегічних рішень усередині країни.

При цьому «постмодерністи» і фінансово-промислові конгломерати є природними взаємозалежними союзниками. Більше того, де немає великого бізнесу, «постмодерністи» не мають роботи, а де немає «постмодерністів», відсутні можливості ефективного ведення великого бізнесу на світовому рівні (аби перевірити цю тезу, досить поспілкуватися з підприємцями, які розпочинали реалізацію амбітних промислових проектів у регіонах). Слід підкреслити – їхнє союзництво не виключає взаємного критичного ставлення, наприклад, по лінії «роботодавець – наймані робітники» або «замовники послуг – постачальники». На відміну від інших дискурсів, постмодерністський потребує не патерналізму від бізнесу, а насамперед заробітної плати (не жалування або утримання) ринкового рівня, а вже потім усе частіше вимагає соціальної відповідальності при веденні господарської діяльності.

У середньостроковій перспективі слід очікувати подальшого розширення соціально-економічної бази нової ідентичності (як результат – насамперед більш цивілізованої діяльності фінансово-промислових конгломератів), а з її усвідомленням – і формування відповідних політичних структур.

ФПГ, ДЕРЖАВА ТА СУСПІЛЬСТВО: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН

У 2004–2009 рр. державна економічна політика проходила під гаслом «що добре для маленького українця, те добре й для України». Саме такий ідеологічний і пропагандистський посыл на протипагу підходу «що добре для українських фінансово-промислових груп, те добре й для України» дозволив схилити чашу терезів на користь «помаранчевого» кандидата під час президентських виборів 2004 р. Однак подальша реалізація цього принципу вироделась у банальний соціальний популізм і розгул корупції, які в умовах світової економічної кризи довели і «маленького українця», і фінансово-промислові групи, і саму країну до важкого економічного стану.

З 2010 р., після оновлення президентської адміністрації, відбувається перегляд системи взаємовідносин між владою, суспільством і ФПГ. У той же час було б неприпустимим спрощенням стверджувати реалізацію в чистому вигляді принципу «що добре для "СКМ", "Інтерпайпа", "Привата", "ІСД" тощо, те добре й для України». Доводиться констатувати здійснення за інерцією популістської політики, тим паче, що місцеві вибори 2010 р. та наближення парламентських виборів 2012 р. підштовхували до «щедрої» комунікації з електоратом.

Можна взяти для прикладу скорочення чисельності й витрат на утримання державних службовців. Обидва заходи не ведуть самі по собі до поліпшення ефективності роботи чиновників, радше навпаки – за малі гроші професіонали працювати не будуть. Більше того, ці заходи посилюють корупційні вади державної влади: чиновники або продовжать отримувати неофіційну зарплату в конвертах, або будуть самі забезпечувати собі «ренту».

Такий же популістський підхід спостерігався й у сфері соціальних витрат. Багатомільярдний дефіцит державного бюджету та пенсійного фонду не заважав можновладцям обіцяти підвищення зарплат і пенсій, хоча одним із головних завдань соціально-економічного розвитку є повернення прив'язки зарплат до зростання продуктивності праці. Згідно із розрахунками О. Богачева, з 2004 р. спостерігається прискорення темпів зростання середньомісячної заробітної плати, які випереджали темпи зростання продуктивності праці, особливо з 2005 р. (табл. 27).

Таблиця 27 – Темпи зростання продуктивності та заробітної платні у 2002–2007 рр. (у % до 2001 р.)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Індекс продуктивності праці	104,63	114,17	127,16	128,54	137,76	146,98
Індекс середньомісячної реальної заробітної плати	105,25	115,27	129,23	133,10	143,00	153,85
Різниця між індексами	-0,62	-1,10	-2,07	-4,56	-5,24	-6,87

Джерело: дані О. Богачева¹

¹ Богачев О. Дослідження взаємозв'язку продуктивності та оплати праці в Україні // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 35.

Незавершеними лишаються реформи пенсійної системи та системи соціальних пільг, зокрема питання монетизації пільг. Утім варто згадати, що навіть в умовах російської «керованої демократії» ця реформа зіштовхувалася з багатотисячними акціями протесту. А в політично «розигрійтій» Україні, та ще й з активною опозицією та слабо контрольованими центральною владою ЗМІ, її реалізація видається складною. Такою ж проблемною сферою є питання суттєвого підвищення вартості житлово-комунальних послуг, і справа навіть не в абсолютних цифрах тарифів – їх регулярне механічне підвищення, на що спромігся уряд, давало тільки короточасне поліпшення становища підприємств цієї галузі. Необхідна кардинальна переробка складеної ще при СРСР системи, коли населення сплачує за енергоресурси за тарифами, меншими, ніж промисловість (як у більшості країн Європи). Тарифна реформа мала б привести, з одного боку, до переструктурування доходів населення з метою досягнення реального енергозбереження, а з іншого, – до появи платоспроможного попиту в ЖКГ, що зумовило б поліпшення якості послуг. Окрім того, побічним ефектом мала б стати часткова «детінізація економіки», оскільки це явище функціонує за рахунок низьких енерготарифів для населення.

Усі перераховані заходи, навіть якби проводились системно й продумано, без грубих помилок, могли б ще більше вдарити по електорату правлячої команди. Можна згадати негативний резонанс, викликаний податковою реформою, – через грубе ігнорування інтересів малого бізнесу країною прокотилися акції протесту, а саму реформу вдалося реалізувати лише за рік, після того, як уряд пішов на більшість вимог протестувальників.

Отже, принцип «що вигідне корпораціям, те вигідне країні» не може реалізуватись у чистому вигляді принаймні через популізм, не кажучи вже про необхідність супроводження непопулярних соціально-економічних трансформацій компенсаційними, амортизаційними заходами для малого й середнього бізнесу. А це означало б, що «тягар реформ» мав би лягти на великий бізнес, який, своєю чергою, був неготовим до цього.

Якщо екстраполювати вищенаведений матеріал на мережеву схему взаємодії ФПГ з основними зацікавленими групами (рис. 8), то очевидними стають проблеми, зокрема звужений (порівняно зі схемою інформаційного суспільства, рис. 2, с. 96) простір публічної сфери, що викривляє картину світу та формує помилкові інтерпретаційні дискурси. Основні елементи (актанти) виявляються відчуженими від публічної сфери, хоча для ефективної взаємодії мають бути інтегрованими до неї. Можна навіть говорити про виникнення замкнутого кола «незнання», коли, простіше кажучи, верхні актанти не мають інформації про реальне життя нижніх. Також обмеженою (часто односторонньою) є взаємодія (комунікація) на середньому рівні, коли середні елементи не можуть виконати свою функцію зі стабілізації суспільного життя, зв'язування, цементування соціального тіла.

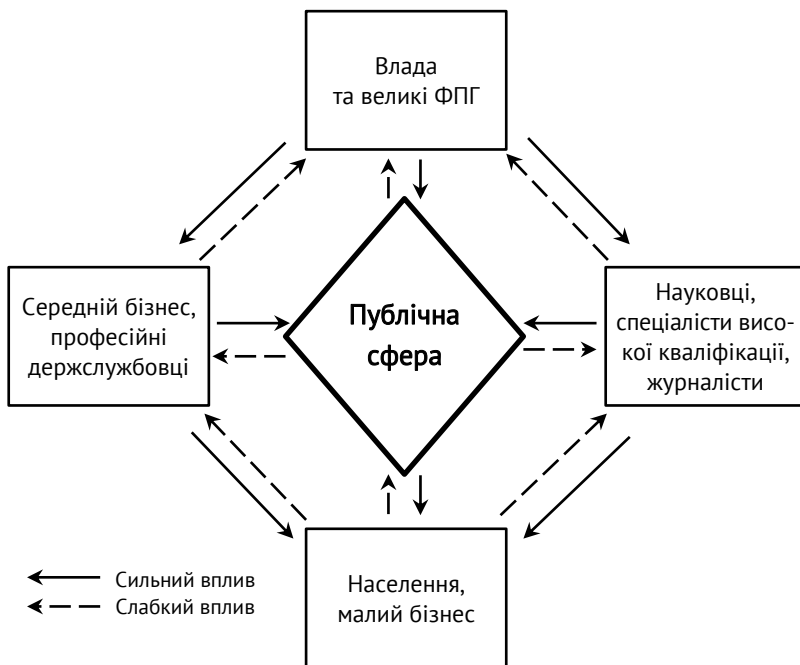


Рис. 8 – Актуальна мережа взаємодії ФПГ та зацікавлених груп

Отже, очевидно є необхідність розширення публічної сфери та інтенсифікації впливу нижнього рівня на середній і середнього, відповідно, на верхній. Крім того, слід подолати проблему так званого «управлінського імперіалізму», який зосереджується на бюрократичній і менеджерській середніх ланках. В. Геєць з цього приводу зауважував: «Процес бюрократизації перероджується у своєрідну форму контролю не за формулою "усі контролюють усіх", а за формулою "меншість контролює більшість". Це приводить до реальної суперечності між державою <і великим капіталом – В. Г.> та суспільством, у якому мають задовольнятися "соціальні інстинкти". Але найважливіше при цьому, що "соціальні інстинкти", які об'єднали і зараз об'єднують людей у суспільство, можуть і реально перетворюються на "соціальні вади", які є продовженням соціальних інстинктів. Саме завдяки цьому бюрократія й отримує свою ренту, і саме тому може підтримуватися своєрідна життєздатність держави, яка сприяє, щоб меншість (бюрократи) контролювала більшість. Але це не є і не може бути нормою»¹.

З погляду ментальної сфери, вітчизняні фінансово-промислові конгломерати виникли в рамках пострадянської ідентичності унаслідок природної еволюції радянського модернізаційного проекту з опорними регіонами в індустріально розвинутих центрах України. Але політичні реалії вимагали від ФПГ знаходження точок дотику з носіями націоналістичної ідентичності, адже національна державність виступала цінністю для обох проектів – тільки для перших переважно із соціально-економічних, а для других – з ідеологічних настанов.

Подальший організаційний розвиток компаній створював одночасно попит і простір для формування нових соціальних ідентичностей – постмодерністських, які перебували в діалектичному

¹ Геєць В. Общество, государство и экономика... – С. 41–42.

протиріччі як з націоналістичним, так і з пострадянським дискурсами. Постмодерністська ідентичність була досить хиткою ментальною конструкцією – вона з труднощами пережила фінансову кризу 2008–2009 рр. і подальші політичні розчарування (у соціальному плані це посилювало еміграційні настрої), однак саме з носіями її цінностей пов'язані економічні та демократичні перспективи країни.

ФПГ І ТЕРИТОРІАЛЬНІ ІДЕНТИЧНОСТІ В ІНДУСТРІАЛЬНО РОЗВИНУТИХ РЕГІОНАХ

Розповідь про вплив великого капіталу на українське суспільство була б неповною без розгляду регіонального аспекту, адже фінансово-промислові групи, які активно діяли в українській економіці й політиці, мали досить сильну регіональну ідентифікацію: наприклад, у громадській думці поширеним є уявлення про «донецькі» чи «дніпропетровські» бізнес-групи. Первісно власники ФПГ походили з найбільш промислово розвинутих областей і персонал природним чином залучався з місцевого населення. Так, «ЄЕСУ», «Приват», «Інтерпайп» формувалися дніпропетровськими командами; «ІСД» і «СКМ» – донецькими, які згодом створювали більш широкі групи впливу. Л. Нагорна пояснювала ситуацію так: «Вітчизняні особливості формування секторальних елітних мереж теж є, по суті, радянською спадщиною. Той факт, що різні сектори економіки СРСР перебували в докорінно відмінних системах управління (переважно галузевих для промислових і територіальних для сільсько-господарських регіонів), створив ефект, який вкладався у формули "відомчості" й "місництва". Коли Союз розпався, на перший план вийшли сили, які у радянській системі координат уособлювали "місництво". На основі впливових місцевих фінансово-промислових груп створилися регіональні елітні мережі. Дніпропетровський і

донецький "клани", які діяли у найбільших промислових регіонах, справляли потужний вплив на загальнодержавні політичні процеси, але слабка центральна влада не схильна була надавати великого значення появі нових груп інтересів і центрів впливу»¹.

Із розгортанням діяльності ФПГ в інших областях країни й столиці, а також з формуванням політичних лобістських груп команди топ-менеджерів як вихідці з одного регіону зберігали певну солідарність. Отже, «регіональність» була «джерелом солідарності» (це один з шести чинників розвитку корпоративних структур у концепції соціолога економіки М. Грановеттера², детальніше – у теоретичному розділі), фундаментом для формалізації цінностей, сповідуваних усередині компаній. Однак із подальшим розвитком фінансово-промислових конгломератів «регіональність» їхньої кадрової політики де-факто розмивалася, однак образ «донецькості» чи «дніпропетровськості» залишався в громадській думці. З іншого боку, базові ментальні установки населення промислових центрів неодмінно впливали на формування корпоративної культури й на стиль ведення бізнесу компаніями. Тож варто зосередитися на розгляді становлення й основних елементах територіальних ідентичностей двох регіонів – донецького та дніпропетровського.

У науковій літературі спостерігається термінологічне різнобарв'я при дослідженні територіальних ідентичностей. Так, Г. Коржов наводить перелік термінів, застосовуваних для дослідження різних аспектів указаних феноменів: «ідентичність з місцем (place identity), локальна ідентичність (local identity), регіональна ідентичність (regional identity), ідентичність із середовищем (environmental identity), міська ідентичність (city identity, urban-related, social urban identity), ідентичність з місцем проживання (settlement identity)», а також «територіальна ідентичність»³.

¹ Нагорна Л. Регіональна ідентичність: український контекст. – К., 2008. – С. 176–177.

² Granovetter M. Business Groups and Social Organization... – P. 433–434.

³ Коржов Г. Территориальные идентичности: концептуальные интерпретации в современной зарубежной социологической мысли // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – № 1. – С. 109.

В інтересах дослідження ідентичностей у промислово розвинутих районах України розрізнятимуться поняття «місцева ідентичність» у сенсі ототожнення з місцем проживання (місто або адміністративна одиниця) та «регіональна ідентичність» у сенсі ототожнення з географічно ширшим утворенням, що охоплює території, приналежні до різних адміністративних одиниць (наприклад, Донбас). Різниця між цими поняттями полягає також у тому, що «регіональна ідентичність» передбачає конкурування територіальної самоідентифікації за перші місця в ієрархії ідентичностей та її тенденцію до експансії в суміжні регіони. Натомість «місцева ідентичність» відображає, так би мовити, «стандартну», паспортну прив'язку до місця проживання. «Територіальна ідентичність» використовуватиметься узагальнюючим поняттям, що покриває як місцеву, так і регіональну ідентичність.

Потребують уваги історіографічні аспекти проблеми дніпропетровської та донецької ідентичностей, хоч повний огляд цієї теми за завдання й не ставився. Упадає у вічі різкий дисбаланс на користь досліджень ідентичності Донбасу. Так, щодо дніпропетровської ідентичності вдалося знайти тільки декілька дотичних матеріалів, які лише з певною натяжкою можна віднести до наукового дискурсу та на фоні яких виокремлюється публічна лекція (січень 2012 р.) історика А. Портнова з красномовною назвою «Дніпропетровськ. Як оповісти історію міста без історії»¹, де зазначено, що доповідач працює над англomовною книжкою, щоб «відкрити місто світові». Безперечно, в інших працях є розрізнені згадки про місцеву ідентичність, особливо в контексті опису так званого «дніпропетровського клану», але вона не ставала основним предметом розгляду. Остеронь стоїть також праця С. Жука «Рок-н-рол в ракетному місті: Захід, ідентичність та ідеологія в Радянському Дніпропетровську, 1960–1985» (2010), де, як це видно з

¹ Солодько П. Дніпропетровськ. Як оповісти історію міста без історії (конспект лекції А. Портнова) // Історична правда. – 26.01.2012.

публікацій її частин, основна увага приділена ідентичності молоді міста в останні 25 років існування СРСР¹.

На відміну від дніпропетровської, донецька ідентичність привертала значно більше уваги науковців, про що свідчить і широка закордонна історіографія, серед якої на відзначення заслуговують історична праця американського дослідника японського походження Г. Куромії «Свобода і терор у Донбасі. Українсько-російське прикордоння в 1870–1990-ті рр.»², а також масштабна робота німецької дослідниці К. Ціммер «Владні еліти в українському Донбасі: умови та наслідки трансформації старого промислового регіону», основу якої склала докторська дисертація 2004 р., а частину джерел – інтерв'ю з донецькими бізнесменами й чиновниками³. Досить цікавою розробкою на основі методів усної історії стала праця «Робітники Донбасу говорять: виживання та ідентичність у новій Україні, 1989–1992»⁴.

Разом з тим у новітньому українському науковому дискурсі немає жодної монографії, присвяченої донецькій ідентичності, що лише частково компенсується наявністю наукових статей. Останнім часом активізувалося політичне й соціальне замовлення на вивчення донецької ідентичності, а відповідно, активізувалася й квазінаукова міфотворчість, як-от книжка політолога, керівника українського філіалу скандально відомого Інституту країн СНД В. Корнілова «Донецько-криворізька республіка. Розстріляна мрія»⁵ та збірка матеріалів і статей «Проблеми регіональної ідентичності

¹ Zhuk S. *Rock and Roll in the Rocket City: The West, Identity, and Ideology in Soviet Dnepropetrovsk, 1960–1985.* – Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press ; Washington, D.C. : Woodrow Wilson Center Press, 2010.

² Kuromiya H. *Freedom and Terror in the Donbas: A Ukrainian-Russian Borderland, 1870s–1990s.* – Cambridge, 1998.

³ Zimmer K. *Machteliten im ukrainischen Donbass. Bedingungen und Konsequenzen der Transformation einer alten Industrieregion.* – Berlin, 2006.

⁴ Siegelbaum L., Walkowitz D. *Workers of the Donbass speak : survival and identity in the new Ukraine, 1989–1992.* – New York, 1995.

⁵ Корнілов В. *Донецко-Криворожская республика: Расстрелянная мечта.* – Харьков, 2011.

Донбасу»¹, що під прикриттям наукового підходу містять перекручення фактів і відверто спрямовуються на створення теоретичної бази для ідеї саме політичної окремішності донецького регіону.

Варто також відзначити значно більшу увагу до донецької ідентичності з боку польових соціологів. Хоча відповідні опитування проводяться й аналізуються і в Дніпропетровську², однак саме донецька місцева ідентичність досліджувалася в зіставленні з іншими регіонами, зокрема зі Львовом³, а відтак, ставала предметом цікавих дискусій вітчизняних і закордонних інтелектуалів⁴.

Завершуючи мову про стан вивчення теми, слід указати, що при аналізі територіальних ідентичностей поряд з використанням історіографічного методу (насамперед при розгляді донецької ідентичності) застосовувалися також методи усної історії – зокрема проводилося інтерв'ювання близько десяти людей, що мешкали або мешкають у Дніпропетровській, Донецькій, Луганській областях.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Формування територіальних ідентичностей тісно пов'язане з демографічними тенденціями і міграційними процесами, адже в другій половині XIX – XX ст. території сучасних Дніпропетровщини й Донеччини пережили три хвилі міграції. Першу викликала первинна індустріалізація: 61,5 % нових фабрик і заводів в українських губерніях Російської імперії побудовано на Катеринослав-

¹ Проблемы региональной идентичности Донбасса : сборник аналитических статей / авторы-составители А. Иванов, А. Мартынов. – Донецк, 2011.

² Див.: Задоя А. Ценностные ориентиры как основа стратегического планирования развития территорий // Академічний огляд. – 2010. – № 2. – С. 5–14.

³ Див.: Таблиці одновимірних розподілів трендового соціологічного дослідження «Львів-Донецьк: соціологічний аналіз групових ідентичностей та ієрархій соціальних лояльностей 1994, 1999, 2004 рр.» // Україна модерна. – Ч. 12(2). «Львів – Донецьк: соціальні ідентичності в сучасній Україні». Спеціальний випуск. – Київ ; Львів, 2007. – С. 299–356.

⁴ Там само. – С. 7–26.

щині¹, до складу якої тоді входили сучасна Дніпропетровська область і значна частина Донецької. Другу хвилю – відбудовчі процеси громадянської війни та радянська індустріалізація. Третю – відбудова після Другої світової війни. При цьому, якщо в донецькому регіоні перший етап заселення проходив майже «з білого аркуша», то міська культура Катеринослава робила процес формування ідентичності керованішим і впорядкованішим, оскільки прийшли елементи накладалися на вже існуючу сталу місцеву ідентичність і спостерігалася певна спадкоємність місцевих традицій. Підвалини ж донецької ідентичності закладалися в 1930-х рр. у рамках радянського модернізаційного проекту, однак структурування власне регіональних ідентичностей на базі місцевих відбувалося в 1960–1970-х рр. зі стабілізацією демографічної ситуації. У 1990-х рр. регіональні ідентичності уже стереотипізуються зовнішніми спостерігачами.

Урешті, географічно основна увага приділятиметься територіям сучасних Донецької та Дніпропетровської областей, з певними екскурсами в суміжні регіони, і кожна з цих територіальних ідентичностей розглядатиметься за такими аспектами:

- базовою світоглядною суперечністю;
- динамікою місцевих еліт;
- ландшафтно-інфраструктурною ідентичністю;
- соціально-економічною ідентичністю;
- політичною ідентичністю та ставленням до України;
- національно-культурною ідентичністю.

КОНСТРУЮВАННЯ ДОНЕЦЬКОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ

Базова світоглядна суперечність. Донецькій ідентичності властива суперечність між великими можливостями («степова вольниця») і жорсткими обмеженнями («галерна праця»). Можна погодитися з думкою Г. Куромії: «Упродовж усієї своєї історії Донбас був

¹ Гуржій І. Україна в системі всеросійського ринку 60–90-х років XIX ст. – К., 1968. – С. 25.

утіленням свободи, і саме ця свобода й визначила вкрай брутальну та жорстоку політичну історію Донбасу... Приваблений волею й можливостями цього прикордонного регіону, тут осідав строкатий люд з усієї країни та з-поза її меж, а безжальна економічна експлуатація й міжетнічні сутички були частиною повсякденного життя Донбасу»¹.

У період економічного буму останньої третини ХІХ ст. – початку ХХ ст. можливості, які надавав Донбас, порівнювали з можливостями колонізації американського Дикого Заходу, як, наприклад, відомий російський поет О. Блок у вірші «Нова Америка»:

Черный уголь – подземный мессия,
Черный уголь – здесь царь и жених,
Но не страшен, невеста, Россия,
Голос каменных песен твоих!

Уголь стонет, и соль забелелась,
И железная воеет руда...
То над степью пустой загорелась
Мне Америки новой звезда!

Примітно, що в радянський період романтизація регіону тривала, лише з поправкою на пролетарські подвиги. Однак реальність була менш романтичною: свобода оберталася безправністю, можливості невідривно пов'язувалися із жорсткою експлуатацією та небезпечною працею.

Динаміка місцевих еліт. У Донбасі еліти формувалися на-самперед за рахунок промислового сектора, зі спонтанною дією меритократичного чинника: соціальні ліфти діяли, хоча й у досить обмеженому режимі.

На першому етапі індустріалізації регіону різко протиставлялися пролетаріат і управлінські кадри – «білі» та «сині комірці», а тим паче, власники промислових активів. При цьому підприємці були головною владою в регіоні. Так, наприклад, у Юзівці комерційна структура «Новоросійське товариство» не тільки володіла всією

¹ Kuromiya H. Freedom and Terror in the Donbas... – С. 18.

землею, усім житловим фондом, але й видавала дозволи на іншу комерційну діяльність (до речі, щось подібне було й у 1990-ті рр., коли провідні бізнес-структури доволі сильно впливали на всі сторони життя населення Донецька), блокуючи при цьому до 1917 р. надання поселенню статусу міста.

Після громадянської війни межі професійних верств стиралися, дистанція між начальством і робітництвом скорочувалася, а відтак, формувалася патерналістська модель відносин. За свідченнями очевидців, директори шахт досить глибоко переймалися всіма деталями побуту своїх робітників, намагаючись допомогти їм і їхнім родинам, однак вимагаючи при цьому беззаперечної лояльності та послуху. Такий підхід був притаманний відносинам і післявоєнного періоду.

Водночас ця система соціальних відносин давала населенню почуття самоповаги, тож частими були й відкриті конфлікти. Так, за свідченнями очевидців, навіть за радянських часів, коли трудове навантаження піднімалося без відповідної фінансової компенсації, шахтарі могли собі дозволити прийти до кабінету директора шахти і демонстративно кинути на його стіл зарплатню, тим самим висловлюючи невдоволення. І саме Донеччина другої половини 1980-х – на початку 1990-х рр. була центром страйкового руху в УРСР.

У середині 1990-х рр. донбаські еліти стикнулися з неможливістю нарощення свого впливу – вони були відсунуті на другі ролі дніпропетровськими елітами й навіть у своєму регіоні почувалися їхніми молодшими партнерами. Утім за принципом пружини від кінця 1990-х рр. спостерігається стрімке поширення впливу донецьких еліт, разом з чим розширюється ареал донецької ідентичності. При цьому внутрішніми конкурентами Донецька виступали Маріуполь і особливо Луганськ, однак з реінтеграцією господарських структур і посиленням позицій у столиці амбіції місцевих еліт знялися. Привертають увагу спроби луганської інтелігенції дистанціюватися від донецької ідентичності: так, краєзнавець І. Саєнко, доводячи відмінність Донбасу і Луганщини, зазначав: «Будь-який

мешканець всього цього краю <(більшості районів Луганської області – В. Г.)> на запитання про місце розташування Донбасу, не вагаючись, вкаже на південь, чітко відмежовуючи його від своєї місцевості. Отже, незаперечним є те, що більша частина Луганської області не має жодного стосунку до Донбасу. Так само безпідставно зараховують до Донбасу і північну частину Донецької області»¹. Дослідник аргументує свою думку відсутністю в місцевій ідентичності такого важливого складника донецької ідентичності, як «шахтар» («ймовірність зустріти шахтаря у Луганську – така ж, як моряка у Києві»), хоча тут, напевне, є термінологічна проблема. Місцева ідентичність, відмінна від донецької, у Луганську, безперечно, є, однак у ширшому, регіональному, сенсі вона відноситься до донецької.

Загалом у Донбасі еліти й маси склали позитивний резонанс, і саме регіональна ідентичність була одним з інструментів його збереження й посилення.

Ландшафтно-інфраструктурна ідентичність. Попри те, що донецький степ є частим елементом місцевого фольклору й пісенної творчості, провідним складником донецької регіональної ідентичності є рукотворний промисловий пейзаж. Така риса зберігається й досі, і тут можна погодитися з донецькими науковцями: «Багато українських міст, навіть такі великі, як Донецьк, Макіївка, Горлівка, зберігають історично створений "селищний" характер, оскільки сформовані із сукупності селищ біля підприємств (шахт, металургійних або коксохімічних заводів). Це явище – витвір індустріалізації. Лише потім воно стало містотвірним процесом. У ньому відобразилося ставлення до урбанізації як до побічного явища технічної революції та індустріалізації, а не як до самостійного соціально-економічного процесу з великим значенням»².

Яскравим прикладом ставлення до оточуючого середовища донецької ідентичності є «пальма Мерцалова», яка тривалий час є

¹ Саєнко І. Донбас і Луганщина – дві великі різниці // Історична правда. – 29.08.2012.

² Социально-экономическое развитие городов промышленного региона. – Донецк, 2002. – С. 41.

символом Донецької області. На 1960–1970-ті рр. припадають спроби окультурення зовнішнього вигляду міста: очевидці згадують відносну чистоту на вулицях і працююче ввечері освітлення. Крім того, місцева влада ініціювала кампанію з висадження містом квітів, що визначило назву «місто троянд» (у Луганську замість троянд вулиці прикрашали фонтанами, тож він називався «містом фонтанів»).

Одним з ключових символів донецької ідентичності була шахта, особливо в радянський період, хоча на його початку переважно використовувалися заводські пейзажі. Досить цікавим свідченням цього є плакати часів громадянської війни, зокрема польської кампанії, на яких червоноармійці «захищають» саме промислові пейзажі.

Соціально-економічна ідентичність. Основна соціально-економічна прив'язка регіону – професія шахтаря, хоч тут розвивалися й металургійна та машинобудівна галузі. Цей професійний образ наскрізно проходить через усю історію краю – зберігаючись зокрема на незмінному з радянських часів гербі міста. У нинішній Донецькій області 51 місто пов'язане з видобутком і переробкою вугілля, а в 42 з них у паливній промисловості зайняті більше 50 % промислових робітників¹.

З огляду на важливість для СРСР вугільної промисловості Донбас і до, і після Другої світової війни отримував масштабні інвестиції, мав кращі умови постачання продовольства й товарів народного вжитку. Луганський політолог Ю. Юров зазначав: «Донбас офіційно вважався привілейованим краєм, вітриною соціалізму, всесоюзною кочегаркою. Він добре постачався дешевою горілкою, ковбасою та іншими побутовими символами соціалістичного раю. Тут швидко просувалася черга на житло, вистачало робочих місць – все це приваблювало напівголодний міський та сільський пролетаріат із інших регіонів СРСР»². До речі, відразу після громадянської війни здійснювалися спроби мобілізаційного залучення робочої

¹ Там само. – С. 79.

² Юров Ю. Кримська карта в донбаському пасьянсі // Генеза. Філософія. Історія. Політологія. – К., 1995. – С. 189.

сили. Так, у лютому 1920 р., коли Донбас оголошено єдиною економічною та адміністративно-військовою одиницею, запроваджено трудову повинність для чоловічого населення, у кожному із 16 гірничих районів створювалася комендатура, підпорядкована Польовому штабу¹. Але ініціатива провалилася – лише за їжу люди працювати не хотіли. Примітно, що в післявоєнний період, коли відновлення Донбасу центральний уряд визначав одним з пріоритетів (навіть уведено медаль «За відродження Донбасу»), застосовувався гнучкіший підхід: за свідченням респондентів, для робіт у шахти залучали селян з центрально-українських областей примусово, через військкомати, утікачів знову повертали назад, хоч і непогано платили. У 1960-х, а ще більше в 1970-х рр. регіон був досить привабливим для робітників за економічними чинниками, однак у 1990-х різко погіршується соціально-економічна ситуація – із закриттям шахт обезлюднювалися цілі селища, не стали рідкістю й покинуті багатоповірки. Разом з цим виникла проблема криміналізації, яка, хоч і була властивою іншим регіонам України, проте саме Донецьк зробила уособленням злочинності 1990-х рр.

З 2000-х рр. «новим героєм» донецької ідентичності стає бізнесмен, більше того – бізнесмен від металургії, що значною мірою стало результатом зрушень у структурі виробництва регіону (занепад підприємств вуглепрому та, навпаки, піднесення металургії). Окрім того, фахівці з економіки фіксували, але залишали без пояснення певний парадокс: зниження обсягів виробництва супроводжувалося падінням чисельності зайнятих робітників у всіх галузях місцевої промисловості за винятком металургії – наприклад, у 2000 р. виробництво складало тут лише 54,5 % від рівня 1990 р., а зайнятість – 107,1 %, тобто була більшою, ніж за радянських часів². Видається, що серед низки чинників одним з найважливіших був

¹ Кульчицький С. Комунізм в Україні: перше десятиріччя (1919–1928). – К., 1996. – С. 101.

² Социально-экономическое развитие городов промышленного региона. – Донецк, 2002. – С. 101–104.

вплив патерналістської системи відносин: зайнятість підтримувалася штучно – більш-менш «жива» галузь свідомо використовувалася для підтримки мінімального добробуту населення.

Політична ідентичність і ставлення до України. Як показують соціологічні опитування, регіональна ідентичність займає одне з перших місць серед елементів самоідентифікації населення, унаслідок чого її носії відчують себе відокремленою частиною України. Наприклад, Б. Бахтєєв наводить таке свідчення: «Ще до війни щодо людини, яка їде у Дніпропетровськ, у Донецьку казали: "Поїхав на Україну". Так само кажуть і тепер»¹. Частково ця теза підкріплюється й свідченням респондентів – Київ як столиця УРСР або сама УРСР як політична одиниця широким загалом не сприймалися, оскільки не вважалися чимось вартим уваги. А посилення регіональної ідентичності в 1990-х рр., на думку Г. Коржова, обумовлювалося компенсаторною функцією – ідентифікація з регіоном заповнила вакуум ідентифікації з державою².

Разом з тим багато авторів указували, що відособленість донецької ідентичності не означала замкненість на собі чи автономізацію. Так, Ю. Юров, порівнюючи з Кримом, звертає увагу на відсутність серед громадських рухів «автономістського» і наявність сил, що виступали за приєднання до Росії або відновлення СРСР (насамперед комуністів), і «незалежників»-сепаратистів («Громадянський конгрес України»). Однак найбільший вплив мали ті, хто виступав за посилення статусу регіону в рамках України: «Донбаська номенклатура прагне, швидше, не автономії, а загальноукраїнської влади (найяскравіший приклад – урядування Ю. Звягільського)... До того ж донбаські "тлусті коти" зберегли свою владу, бо її запоною є керівництво величезних підприємств регіону»³.

¹ Бахтєєв Б. А України все ж таки дві... // Сучасність. – 2004. – № 10. – С. 95.

² Коржов Г. Региональная идентичность Донбасса: генезис и тенденции развития в условиях общественной трансформации // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2006. – № 4. – С. 40.

³ Юров Ю. Кримська карта в донбаському пасьянсі... – С. 191.

Установку в рамках донецької ідентичності на отримання влади в центрі дещо жорсткіше сформулював Б. Бахтєєв: «Перетворення України на колонію Донбасу розглядається багатьма донбасівцями як цілком бажаний стан речей»¹. Таким є зовнішнє сприйняття установок регіональної ідентичності, але з внутрішнього погляду вказана «експансивність» виростає, з одного боку, з впевненості у власній винятковості й ефективності місцевих форм соціального буття, а з іншого, – з бажання «ощасливлювати» населення більшої політичної одиниці, так само, як тривалий час Донбас ощаслилював метрополії вугіллям.

У семіотичному плані досить показовою є незмінність герба Донецька після 1991 р., що підкреслює місцеву заявку на впевненість у життєздатності й адекватності до нових економічних і політичних умов «донецьких традиційних цінностей» (рис. 9).



Рис. 9 – Герби Донецька: радянського періоду і сучасний

Ця ментальна установка зіграла свою позитивну роль під час політичної кризи 2004 р. На листопадовому з'їзді депутатів південно-східних областей України в Сєверодонецьку (в організації якого, до слова, більшу активність проявляли вихідці з харківського регіону) лунали заклики аж до створення нової південно-східної

¹ Бахтєєв Б. А України все ж таки дві... – С. 96.

української федеративної держави зі столицею в Харкові чи утворення автономії, однак врешті в еліт перемогла думка про знаходження компромісу на всеукраїнському рівні. Видається, що не остання роль у готовності до компромісу належала саме окресленим «експансивним» орієнтаціям донецької ідентичності.

Національно-культурна ідентичність. У літературі зустрічаються два протилежні підходи. За одним Донбас не є окремішною культурною цілістю. Наприклад, соціолог М. Пірен у праці «Етнополітика в Україні: соціо-психологічний аналіз» виокремила історико-етнографічні регіони та включила Донецьку й Луганську області до Слобожанщини (разом із Харківською)¹.

Іншим екстремумом є теза про існування окремої донецької цивілізації, більше того – ворожої до української. Її автор Б. Бахтєєв так згущував барви: «Свою цивілізацію донбасівці розглядають як вищу за українську – попри домінування некваліфікованої шахтарської праці, попри надто значну кількість осіб із кримінальним минулим і відповідним до нього кримінальним світоглядом, попри виразно сільській побут у навіть нецентральных районах великих міст, не кажучи вже про шахтарські селища... Відчуттю вищості донбаської цивілізації сприяють і радянські традиції, точніше, типово радянські уявлення про економічний розвиток»². Очевидно, тут наявні перебільшення й надмір емоційності оцінок, тим паче, цитований автор далі сам дивується й піддає критиці ситуацію, коли на сході України «западенців» сприймають як «бандитів», а на заході – «бандитами» вважають «східняків».

Із промисловим розвитком регіону тут формувалася культура, властива іншим індустріальним центрам Російської імперії. Дослідники Уралу описують її так: «Гірничозаводська культура була проміжною між традиційною народною й культурою індустріального суспільства. Від народної організації життя гірничозаводський світ успадкував

¹ Пірен М. Етнополітика в Україні... – С. 38, 45.

² Бахтєєв Б. А України все ж таки дві... – С. 95.

тісний зв'язок з народним календарем, з природним і землеробським циклом. Селянській культурі властиві надіндивідуальність, канонічність форм, які передаються майже у незмінному вигляді. Міську культуру пов'язують з яскраво вираженим індивідуальним началом людини, з уявленнями про самовираження та самовизначення»¹.

Разом з індустріалізацією в регіон мігрувало російське населення, яке вливалось в поліетнічне середовище. У результаті, із зовнішнього погляду, місцеве населення сприймалося як російське, але задля відображення різноманітного етнічного походження називалося «російськомовним». Варто прислухатися до критики соціологом Г. Коржовим стереотипу, який зокрема є й одним з елементів самоідентифікації, проросійського та начебто ворожого до української культури Донбасу: дослідник указує, що цей міф ігнорує факти – саме в рамках донецької ідентичності сформувалися такі значні постаті української культури, як В. Стус, І. Дзюба й ін., хоча й визнає, що «російська мова та авторитарно-кримінальний тип міської ментальності були факторами адаптації в цьому регіоні»².

Протягом 1990-х рр. погляд на Донбас як на винятково «російськомовний» регіон викликав критику: «Останнім часом Донеччину (в ширшому розумінні слова) багато хто з діячів Росії та їхніх однодумців в Україні відносить до регіонів, де живе так зване російськомовне населення, яке за приписуваним йому змістом має відповідати настирливо культивованому в добу панування більшовицької ідеології поняттю "нова історична спільність – радянський народ". Причому, той химерний колосальний народ хоч теоретично й мусив поєднати в собі риси близько двохсот різних за антропологічними, мовними, релігійними, історичними, географічними ознаками народів, проте повинен був поголовно засвоїти лише одну мову – російську, яка є національною ознакою конкретного

¹ Баженова Е. А. Механизмы формирования уральской идентичности в индустриальную эпоху // Известия Уральского государственного университета. – 2007. – № 52. – С. 261–269.

² Коржов Г. Региональная идентичность Донбасса... – С. 39, 42.

народу»¹. Тому інтелігенції різних етнічних груп регіону пропонувалося створювати альтернативу – піднімати національну ідентичність, як наприклад, у випадку українців і греків: «Українська та грецька інтелігенція Донеччини мусить усвідомити сама й просвітити своїх земляків, що вони не "російськомовне населення", а представники народів з давньою культурою, з глибокою духовністю, котрі не тільки ніколи не мали територіальних претензій один до одного, а й допомагали одне одному в різні періоди боротьби за волю»². Однак у 2000-х рр. «російськомовне» населення вже сприймалося як усталений елемент зовнішньої ідентичності Донбасу.

ФОРМУВАННЯ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ

Базова світоглядна суперечність. «Родовою травмою» Катеринослава, яка проявлялася протягом усієї подальшої історії став розрив між амбітними задумами й незадовільною реальністю. Місто засновувалося як третя – південна – столиця Російської імперії. Однак зі смертю батька-засновника Г. Потьомкіна Катеринослав перетворився на провінційне губернське місто. Відомі особистості, які були проїздом у місті, зокрема О. Пушкін і В. Белінський, залишили досить негативні описи його стану, що, утім, не завадило місту згодом гордитися увагою цих відомих осіб. Символом цієї суперечності в імперський період був Свято-Преображенський собор, амбіційно задуманий вищим від собору Петра у Ватикані. Натомість через 50 років після офіційного заснування він був ледь добудований і виявився значно нижчим, ніж ватиканський конкурент.

У 1920–1940-х рр. Дніпропетровськ опинився в тіні своїх більш динамічних сусідів, перетворившись на центр області й утративши при цьому, порівняно з Катеринославською губернією, значні території, зокрема ті, що відійшли до новоутворених Запо-

¹ Пономарів О. Рідна мова і національне відродження народів Донеччини // Київська старовина. – 1994. – № 3. – С. 92–93.

² Там само. – С. 94.

різького та Криворізького округів. Місто не мало значних революційних заслуг, як Харків, не було столицею вугільного хребта СРСР, як Сталіне, не мало загальнорадянських будівництв, як Дніпрогес у Запоріжжі. В останньому випадку керівництво КПУ розглядало навіть питання про перенесення столиці УСРР саме до Запоріжжя, зокрема нарком освіти М. Скрипник відзначав: «Зараз іде у нас будівництво другої в світі по Ніагарі, а найбільшої в Європі електричної станції на Дніпрі – Дніпрельстан. Отже там, де "б'ють пороги, місяць сходить", – як каже Шевченко, – там, де колись Запорізька Січ – там буде електричне серце України... буде новий осередок, новий центр України, де мабуть в майбутньому буде столиця України»¹. Окрім того, Дніпропетровськ міжвоєнного періоду був місцем почесного заслання (наприклад, Рафаїла Фарбмана).

Новий імпульс, який віродив «імперські» амбіції Дніпропетровська, надало створення в ньому провідних підприємств ракетно-космічної галузі СРСР. Роль «ковалів ракетного щита» Батьківщини посилювала позиції місцевої партійної еліти в московських і київських владних коридорах, символом чого став генеральний секретар Л. Брежнев. Місто у фольклорі називалося «Батьківщиною застою», а російську історію пропонувалося розділяти на «допетровський», «петровський» і «дніпропетровський» періоди.

Хронологічно останнім сплеском нереалізованих амбіцій стало обрання другим президентом України Л. Кучми 1994 р., у зв'язку з яким очікувалися зупинення економічного падіння (відповідальність за нього покладалася на невміння керувати промисловістю «націоналістичним» Л. Кравчуком) і проведення швидких ринкових реформ, а також збереження особливого статусу міста. Якщо падіння продовжувалося ще п'ять років (багато в чому з

¹ Скрипник М. Чергові завдання соціалістичного будівництва національної політики на Радянській Україні // Скрипник М. Статті та промови. – Харків, 1931. – Т. II. – С. 106. Цю ж думку вказаний партійний функціонер повторив і в іншій промові «Національні перетинки» (Там само. – С. 304). Автор вдячний с.н.с. відділу історії 20–30-х рр. XX ст. Інституту історії України НАН України Г. Єфіменку за звернення уваги на цю тезу М. Скрипника.

об'єктивних причин, як це показане вище), а реформи впроваджено лише частково, то декілька років особливе ставлення до міста зберігалось, хоч у подальшому згас і цей імпульс.

Динаміка місцевих еліт. На відміну від Донецька, попри провінційний губернський уклад Катеринослав міг опертися на обмежену, однак усе ж таки тривалу місцеву елітарну традицію. Центр губернії, місто консолідувало управлінську, ділову й культурну еліту краю, яка посилювалася вихідцями з інших губерній за адміністративними призначеннями Санкт-Петербурга. Інтенсивні міграційні та демографічні процеси, що охопили Катеринослав, як й інші міста Південної та Східної України, у постреформений період, тут були впорядкованішими через існування в місті дворянської (поміщицької) та купецької традиції.

Унаслідок цього елітарні кола жорсткіше протиставлялися широким народним масам. Якщо в імперський період це було досить природним, то в радянський період, як не дивно, така матриця поведінки відновилася з більшою силою – раніше в її основі лежало класове походження, а пізніше – освітній і культурний рівні. Як зазначали деякі респонденти, у 1970-х рр. була помітною різка дистанція між начальством і робітниками підприємств Дніпропетровська, досить дивна для тих же вихідців із Донецької області, звиклих до патерналістських відносин на виробництві.

Ще одна ознака дніпропетровських еліт – високий рівень внутрішньої конкуренції (поки не вдалося визначити, чи був він властивим в імперський період), можливо, як результат диверсифікованої промисловості регіону, складеної зокрема традиційними металургійною та вугільною галузями, яким доводилося час від часу конкурувати з більш «амбітними» та «надто розумними» ракетниками й іншими високотехнологічними секторами.

Ця риса ще більше проявилася після 1991 р. По-перше, від середини 1990-х рр. у політичній сфері йшла жорстка боротьба між двома вихідцями з регіону – президентом Л. Кучмою та прем'єр-

міністром П. Лазаренком, якого пізніше замінила Ю. Тимошенко. В економічній площині тривало протистояння між декількома потужними фінансово-промисловими групами, сформованими елітами регіону: «Інтерпайпом», «Приватом» і бізнес-структурами Ю.Тимошенко та П. Лазаренка.

Нарешті, Дніпропетровська область мала «власний Донбас» – місто Кривий Ріг. Центр металургійної та гірничої промисловості, він і за соціально-економічним укладом, і за джерелами формування населення, і навіть за інфраструктурним чинником (тільки тут простір міста переривався не стільки териконами, скільки гігантськими дірами в землі, зробленими гірничо-збагачувальними комбінатами з видобутку залізної руди) більше скидався на Донецьк. Час від часу місцеві еліти намагалися сперечатися з Дніпропетровськом за статус першого міста області (за свідченнями респондента, місцева партійна еліта двічі намагалася домогтися в Москві створення Криворізької області, були підготовлені відповідні листи до ЦК Політбюро, однак кожного разу дніпропетровцям удавалося відкладати цю справу, зокрема за рахунок переведення криворізьких партійних функціонерів до керівних органів у Дніпропетровську). У цьому плані досить закономірним є те, що на сьогодні в ослабленому кадрово й економічно, утрачаючому амбіції Дніпропетровську першу скрипку грають саме вихідці з Кривого Рогу.

Ландшафтно-інфраструктурна ідентичність. Провідний ландшафтний елемент дніпропетровської ідентичності – річка Дніпро. Навіть у побуті назва міста часто редукується до простого «Днепр», причому як місцевими мешканцями, так і вихідцями з інших регіонів. Саме з р. Дніпром можна пов'язувати відносно велику вагому роль «українського національного елементу» в місцевій ідентичності. Так само річка (а також ще один національний символ – острів Хортиця) «українізує» й сусіднє російськомовне місто Запоріжжя. До 1928 р. Дніпропетровськ мав ще один українізуючий фактор – недалеко від південних околиць міста починалися пороги, згодом затоплені при будівництві Дніпрогесу.

Велика річка й пороги могли зумовити невходження Катеринослава у хвилю індустріалізації кінця XIX – початку XX ст. Територіальний розрив між донецьким вугіллям і криворізькою залізною рудою частково компенсували залізниця й міст – ось як цю ситуацію описував Б. Тихонов: «Визначаючи місця для нових заводів, капіталісти обов'язково мусили вибирати між їхньою близькістю або до криворізької руди, або до донецького вугілля. Але перші підприємства після проведення Єкатерининської залізниці виникли на Дніпрі, біля Катеринослава, саме "між" рудою і вугіллям... У район Катеринослава доводилося везти рельсовим шляхом і залізну руду, і вугілля, але не на повну відстань між Кривим Рогом і Донбасом, а лише на її частину. Крім того, заводи Придніпров'я розташовувалися доволі близько від Нікопольського родовища марганцевих руд... Варто згадати й те, що Катеринослав був поряд просторого, передового в соціально-економічному та технічному плані сільськогосподарського району, який міг легко забезпечити продуктами харчування міське й загалом торгово-промислове населення»¹. Отже, поєднання суперечностей, координація різноманітних векторів розвитку, «наведення мостів» стали природною функцією міста на півдні Росії. Відповідно до цього, міст, а точніше – мости через Дніпро є другим за значимістю ландшафтним елементом місцевої ідентичності.

Соціально-економічна ідентичність. До середини XIX ст. Катеринослав був переважно сільськогосподарським містом – зі свинями й курми, що паслися в його центрі, хатами-мазанками. Від останньої третини XIX століття він став металургійним і машинобудівним центром імперії, збільшивши з 1863 по 1897 рр. своє населення в 9,4 рази². Тоді образ міста суттєво міняється, стає дворянсько-купецьким, з облагородженим центром і кам'яними будівлями.

У 1920–1950-ті рр. Дніпропетровщина видається насамперед пролетарською і металургійною областю. У 1950–1960-х рр.

¹ Тихонов Б. Каменноугольная промышленность и черная металлургия России во второй половине XIX в. – М., 1988. – С. 148–149.

² Гуржій І. Україна в системі всеросійського ринку... – С. 9.

місто перетворюється на регіон загадкових ракетників, а відтак, безумовно, з огляду на інтереси державної безпеки, не дуже афішується публічно (зокрема закривається для іноземних відвідувачів без попередньої згоди спецслужб, і навіть міжнародні футбольні матчі місцевої команди «Дніпро» гралися в Кривому Розі). З кінця ж 1980-х рр. Дніпропетровськ уже відкрито позиціонує себе як ракетобудівне місто.

Політична ідентичність і ставлення до України. Регіон традиційно мав великі політичні амбіції. Про претензії на роль третьої столиці імперії йшлося вище, але при цьому Катеринослав-Дніпропетровськ не мав власних амбіцій щодо формування самостійного політичного утворення. Це місто – «чесний служака» спочатку Російської імперії, згодом СРСР, а потім і України. Політичні пріоритети в імперській період пов'язувалися із Санкт-Петербургом, у радянський – з Москвою, яка була важливою при перетворенні міста на центр ракетобудування. Відповідно, Київ сприймався амбівалентно: і як конкурент у боротьбі за увагу Москви, і як ситуативний союзник у кулуарних перипетіях за вплив у ній же.

Для Дніпропетровська було важливим відчувати себе частиною великого проекту, а за відсутності такого – принаймні «потрібним» державі, тому регіон досить позитивно поставився до появи нової української держави, прагматично сподіваючись на підвищення свого статусу, хоч значна частина його промислового й інтелектуального потенціалу не була потрібною новій країні, позбавленій імперських і войовничих амбіцій. І в перше десятиліття незалежності часто зазначалося, що місто – не перше, але й не друге в Україні. Однак міграція еліт і відсутність нового амбітного завдання ослабили дніпропетровську регіональну ідентичність, тому досить показовою та закономірною стала недовіра до політиків – вихідців із місцевого населення. При голосуванні найбільше від земляків отримував Л. Кучма на своїх перших президентських виборах 1994 р. (68,81 %), але за п'ять років навіть з урахуванням

впливу адміністративного ресурсу йому дісталось лише 56,38 %, а його опоненту комуністу П. Симоненкові – 38,08 %. У першому турі останніх президентських виборів у Дніпропетровській області «місцеві» С. Тігіпка та Ю. Тимошенко сумарно набрали 37,26 % голосів, а «донецький» В. Янукович – 41,67 %. У другому турі голоси С. Тігіпка розділилися майже навпіл між Ю. Тимошенко і В. Януковичем (29,13 % проти 62,7 %)¹.

Як висловився один з респондентів, якого радше можна віднести до представників місцевої інтелектуальної еліти, слід голосувати за дніпропетровців незалежно від їхніх ідеологічних і партійних кольорів, адже це буде запорукою процвітання міста, однак очевидно більшість населення мали іншу думку. Під час президентської передвиборчої кампанії автор особисто спостерігав феномен, коли вихідці з інших регіонів демонстрували більшу «дніпропетровську» ідентичність, ніж місцеві, які зайняли вичікувальну позицію.

На сьогодні спостерігається процес політичного «одонбасення» Дніпропетровщини, що не викликає особливого спротиву – участь у реалізації амбітних цілей у рамках донецької ідентичності є не гіршим варіантом, ніж продовження дрейфу без смислу.

Національно-культурна ідентичність. Як і багато інших міст півдня Росії, катеринославська ідентичність формувалася на основі двох субстратів – українського козацько-сільського та російськомовного імперського дискурсів, причому останній, що важливе, був багатонаціональним, а не російським. Утім український дискурс постійно стояв на порядку денному, інколи вириваючись на поверхню досить несподівано. Наприклад, у Дніпропетровському історичному музеї розповідають, що під час його відвідання імператором Миколою II у 1915 р. перший директор музею Д. Яворницький вів екскурсію українською і на зауваження з цього приводу відповів: «Хай цар знає нашу мову!»²

¹ Дані Центральної виборчої комісії. – <http://www.cvk.gov.ua/pls/vp2010/WP0011>.

² Скиданова М. История Днепра: как возводили град Екатерины // Сегодня. – 26.11.2011.

Під час громадянської війни Катеринослав був одним з найбільш українофільських пролетарських міст. У цьому контексті також варті уваги слова одного з респондентів А. Портнова, який назвав «Дніпропетровськ найбільшим українським містом»¹, хоча й інтерпретував цю тезу як коментар щодо «дніпропетровської моделі – відкритості до всього та водночас неспроможності побудувати щось тривке». Напевне, тут відображене усвідомлення, що український дискурс залишається однією з базових світоглядних основ місцевої ідентичності, яка не структурується в політичні вимоги. У цьому плані цікаво, що за радянських часів герб міста був металургійним (рис. 10), потім змінився на козацький, у цьому ж дискурсі розроблявся й герб області. Однак у логотипі області, прийнятому 2010 р., поєднано як козацький, так і багатонаціональний ракетно-металургійний аспекти територіальної ідентичності (рис. 11).

Така амбівалентність уловлюється й сучасною українською художньою літературою. Наприклад в оповіданні Лева Вершиніна, історика за освітою, певний час віце-мера Одеси, «Перший рік республіки», написаному в стилі альтернативної історії, змодельовано ситуацію, коли декабристи, що зазнали поразки в Петербурзі, змогли захопити владу в українських губерніях імперії, але врешті їх спіткала невдача й тут через суперечності у внутрішньому середовищі та серед населення територій. Кожну з проблем автор локалізував у певному місті України: кулуарні інтриги й ідеологічні суперечки самих декабристів – у Києві, інертність і безідеологічність бюрократії – в Одесі, Катеринослав же став епіцентром збройної боротьби російськомовної міської та української козацько-селянської культур, і саме з цього мав розпочатися, за Левом Вершинініним, провал «декабристського проекту»². Тим симптоматичніше, що Дніпропетровськ у незалежній Україні став місцем узгодження цих двох екстрактів.

¹ Солодько П. Дніпропетровськ. Як оповісти історію міста без історії...

² Вершинин Л. Первый год республики // Вершинин Л. Хроники неправильного завтра. – М., 1996.

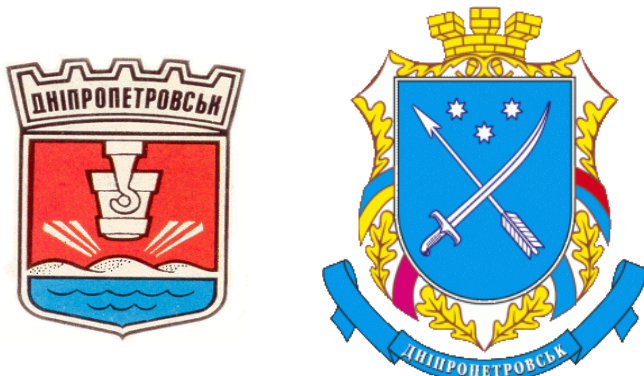


Рис. 10 – Герби Дніпропетровська: радянського періоду і сучасний



Рис. 11 – Сучасні герб і логотип Дніпропетровської області

1990-ті рр. на Дніпропетровщині пройшли під знаком пошуку власного нового місця у новій державі. 2000-ті рр. продемонстрували значний крен у козацький та український національні дискурси, відображений і в «показаченні» герба міста й області. 2010-ті рр. принесли переосмислення офіційної історії міста в напрямі її радянізації, утіленням чого стало відкриття площі імені 80-річчя Дніпропетровської області (поряд з обласною державною адміністрацією та обласною радою), де розташовано стели з бронзовими барельєфами видатних діячів і найважливіших історичних подій регіону (звісно ж, на думку нинішніх керівників області й міста, табл. 28).

**Таблиця 28 – Бронзові барельєфи, розміщені на стелах
на площі імені 80-річчя Дніпропетровської області**

<i>Сторона «А» стели</i>	<i>Сторона «Б» стели</i>
<i>Видатні діячі Дніпропетровщини</i>	<i>Історичні події на Дніпропетровщині</i>
<p>Сірко Іван Дмитрович (1608–1680) – видатний козацький полководець і політичний діяч. Був вісім разів обраний кошовим отаманом Чортомлицької Січі.</p> <p>Яворницький Дмитро Іванович (1855–1940) – дослідник історії запорізького козацтва, етнограф, археолог, музеєзнавець.</p>	<p>1648 р. Богдан Хмельницький на Микитинській Січі (м. Нікополь) отримує гетьманську булаву, і починається визвольна війна з першою перемогою під Жовтими Водами.</p> <p>Книга Д. І. Яворницького «Запоріжжя в залишках старовини та переказах народу» (1888 р.)</p> <p>1775 р. Створення Азовської губернії з адміністративним центром у м. Катеринославі.</p> <p>1807–1808 рр. Організовано ряд повітових народних училищ у Павлограді, Новомосковську, Олександрійську, Бахмуті.</p> <p>1783 р. Створення Катеринославського намісництва.</p> <p>1849 р. Реконструкція центральної частини міста Катеринослава – сучасний проспект ім. К. Маркса.</p>
	<p>1853 р. Під час Кримської війни Катеринослав стає стратегічно важливим тиловим центром, де поряд з Олександрівськом, Павлоградом, Нікополем влаштовуються шпиталі для поранених воїнів.</p>
<p>Поль Олександр Миколайович (1832–1890) – почесний громадянин Катеринослава, підприємець, колекціонер, меценат, громадський діяч. Ініціатор розробки криворізьких залізних руд.</p> <p>Родзянко Михайло Володимирович (1859–1924) – політичний діяч, Голова земської управи в Катеринославській губернії, Голова Державної Думи Російської імперії третього та четвертого скликань.</p>	<p>1880–1881 рр. Заснування Акціонерного товариства залізних руд Кривого Рогу, початок промислової розробки залізної руди.</p> <p>1884 р. Будівництво і відкриття руху Катерининською залізницею з мостом через р. Дніпро у Катеринославі.</p> <p>1885–1889 рр. Будівництво та відкриття Брянського металургійного заводу (завод ім. Г. Петровського, м. Дніпропетровськ), Дніпровського металургійного заводу в с. Кам'янському (м. Дніпродзержинськ).</p>

<p>Семиволос Олексій Ілліч (1912–1986) – заслужений шахтар УРСР, почесний громадянин м. Кривого Рогу.</p> <p>Глінка Дмитро Борисович (1917–1979) – льотчик, двічі Герой Радянського Союзу.</p>	<p>27 лютого 1932 р. Створення Дніпропетровської області з адміністративним центром у м. Дніпропетровську.</p> <p>1932 р. Відкрито найбільший у світі залізобетонний залізничний арочний Мерефо-Херсонський міст через р. Дніпро.</p> <p>1935 р. Новомосковський трубний завод зараховано до діючих підприємств країни, став до ладу Нікопольський Південнотрубний завод.</p> <p>6 липня 1936 р. У міському саду (парк ім. Лазаря Глоби) м. Дніпропетровська відкрита перша в Україні (друга в СРСР) дитяча залізниця.</p> <p>Березень 1944 р. Звільнення території Дніпропетровської області від німецько-фашистських загарбників.</p>
<p>Брежнев Леонід Ілліч (1906–1982) – уродженець нашого краю, державний і громадський діяч, Генеральний секретар ЦК КПРС. Чотириразовий Герой Радянського Союзу, Герой Соціалістичної Праці.</p> <p>Щербицький Володимир Васильович (1918–1990) – уродженець нашого краю, державний і громадський діяч, перший секретар ЦК Компартії України. Двічі Герой Соціалістичної Праці.</p>	<p>1951 р. У Жовтих Водах створено Східний гірничо-збагачувальний комбінат – найбільше в Україні підприємство з видобутку урану.</p> <p>1955–1956 рр. У Кривому Розі побудовано Південний гірничо-збагачувальний комбінат. Розпочато видобуток марганцевої руди на Орджонікідзевському та Марганецькому гірничо-збагачувальних комбінатах, створено Вільногірський гірничо-металургійний комбінат.</p>
	<p>1958 р. Дніпропетровська область нагороджена орденом Леніна за досягнення в галузі сільськогосподарського виробництва.</p> <p>1961–1963 рр. Розпочато розробку вугільних покладів Західного Донбасу, створено підприємство «Павлоград-вугілля».</p> <p>На Криворіжжі введено в експлуатацію Центральний гірничо-збагачувальний комбінат.</p>

	1970 р. Дніпропетровська область нагороджена орденом Леніна за досягнення в галузі важкої промисловості.
Янгель Михайло Кузьмич (1911–1971) – доктор технічних наук, академік АН УРСР, двічі Герой Радянського Союзу, лауреат Ленінської та Державної премії. Працював на Південмаші.	1951–1986 рр. Створено ракетобудівне виробництво на Південному машинобудівному заводі, де випускались ракетні комплекси Р-12, Р-14, Р-16, Р-36; космічні ракетносії «Космос», «Циклон», «Інтеркосмос», бойовий ракетний комплекс з ракетою SS-24 «Сатана».
Макаров Олександр Максимович (1906–1999) – двічі Герой Соціалістичної Праці, ген. директор Південмашу протягом 25 років.	1999 р. Здійснено запуск ракети «Зеніт» у межах програми «Морський старт».
Гончар Олесь Терентійович (1918–1995) – український письменник, громадський діяч, академік НАН України, Герой Соціалістичної Праці, Герой України.	1946–1968 рр. Написана трилогія О. Гончара «Прапорносії», побачив світ роман «Собор».
Маргелов Василій Пилипович (1909–1990) – радянський воєначальник, генерал армії, командувач повітрянодесантних військ Радянського Союзу (1954–1959, 1961–1979), Герой Радянського Союзу, лауреат Державної премії СРСР.	1971 р. Поблизу м. Орджонікідзе в скіфському кургані Товста Могила знайдено унікальну пам'ятку – золоту пектораль.
Кучма Леонід Данилович (1938 р. н.) – у 1986–1992 рр. – генеральний директор виробничого об'єднання «Південний машинобудівний завод». З жовтня 1992 р. по вересень 1993 р. – Прем'єр-міністр України. У 1994–2004 р. Президент України.	29 грудня 1995 р. Відкриття Дніпропетровського метрополітену. Грудень 2000 р. Уведено в експлуатацію Південний міст через р. Дніпро в м. Дніпропетровську. 22 грудня 2011 р. Відкриття першої черги об'їзної дороги «Південний обхід Дніпропетровська»

*Джерело: сайт Дніпропетровської обласної державної адміністрації.
У повідомленні відсутня згадка (очевидно, помилково)
про стели із зображеннями намісника І. Синельникова
та губернатора А. Фабра*

Аналіз дніпропетровського пантеону осіб і подій показує, що провідне місце тут відведене радянському дискурсу. До козацького дискурсу належать І. Сірко, Д. Яворницький та згадка про Б. Хмельницького, який 1648 р. отримав гетьманську булаву на Микитинській Січі поряд із сучасним районним центром м. Нікополем. До імперського дискурсу відносяться чотири діячі – намісник Катеринославського намісництва І. Синельников, губернатор Катеринославської губернії А. Фабр, промисловець О. Поль, політичний діяч М. Родзянко. Одного – экс-президента Л. Кучму – можна віднести до сучасності. Натомість вісім з 15 осіб представляють радянську епоху: військові діячі, промисловці, шахтар, письменник О. Гончар, а також два радянські вожді – Л. Брежнєв і В. Щербицький. Досить дивно, що до видатних діячів не попав засновник Г. Потемкін і революціонер Г. Петровський, чиє ім'я місто носить зараз.

Примітною є не лише прив'язка назви площі до радянського періоду, але і її географічне окреслення вулицями Комсомольською та Щербицького. До речі, перша з них так називалася й за радянського періоду, а другу у 2003 р. перейменовано з вул. Нової, що стало «компромісом» з націонал-патріотичними силами – одночасно вул. Кірова переназвано на честь О. Гончара – українського, але радянського письменника.

Отже, офіційна дніпропетровська ідентичність застрягла значною мірою в радянському минулому; і хоча ще рано оцінювати, наскільки вона буде прийнятною для населення, усе ж таки цілком ймовірним є позитивний резонанс.

ВЗАЄМВІДНОСИНИ Й ПОРІВНЯЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДОНЕЦЬКОЇ ТА ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ

Між катеринославськими й донецькими елітами тертя намітилися ще на етапі капіталістичної індустріалізації, однак відбувалися переважно у формі суперечок між адміністративними поса-

довцями й підприємцями. Радянський історик Б. Тихонов зазначав, що характерною властивістю Південного промислового району Російської імперії був «розвиток капіталістичної промисловості, без традицій дореформеної доби, без станової та національної замкнутості»¹. Якщо з другим чинником можна погодитися, то станові традиції, особливо в Катеринославі як губернському місті, давалися взнаки. Зокрема існували проблеми з відведенням земель під промислові об'єкти та залізничні шляхи, уведенням самоуправління в робітничих містечках, іншими регуляторними аспектами.

Із розгортанням же промислових виробництв між регіонами виникала конкуренція, однак не в ліберально-ринковому сенсі, а за ресурси: в імперський період – за доступ до шляхів сполучень та отримання сировини (наприклад, вугілля для металургійних заводів), у радянський період – за централізовані інвестиційні ресурси, кадри, за вплив на партійних вождів у Москві, у період незалежності – за контроль над ліквідними підприємствами та їхніми фінансовими потоками, за вплив у центральних органах влади.

Найвищої точки конкуренція між елітами досягла в середині 1990-х рр. – тоді переможцями вийшли «дніпропетровські» групи впливу. Утім уже напередодні президентських виборів 1999 р. досягнуто компроміс, який формалізувався у вигляді угоди про співробітництво Дніпропетровської та Донецької областей, підписаної в присутності президента Л. Кучми. У результаті його переобрано на другий термін, а донецькі бізнес-еліти отримали можливість розширення власної економічної присутності поза межами свого регіону.

Для порівняння соціально-економічних аспектів розглянутих територіальних ідентичностей доцільно обрати образи шахтаря (для донецької) та інженера (для дніпропетровської). У 1960–1970-х рр., під час кристалізації територіальних ідентичностей,

¹ Тихонов Б. Каменноугольная промышленность... – С. 125.

інколи проявлялася зверхність, заснована на професійній спеціалізації: з одного боку, шахтарство позиціонувалося як професія для справжніх чоловіків, але з берегів Дніпра видавалося вимушеною роботою для некваліфікованої й неосвіченої трудової сили. Навпаки, у самому Дніпропетровську підтримувався пафос «високочоліх ракетників», які однак, з погляду донеччан, не вміли працювати «по-справжньому». Утім роль цих відмінностей не варто перебільшувати, адже таке позиціонування було радше жартом.

Унаслідок соціально-економічної кризи 1990-х рр. донецькі шахти занепадають, а металургія натомість переживає етап піднесення. У дніпропетровському ж регіоні регресують високотехнологічні галузі, але металургія та гірничорудний сектор знову ж таки суттєво збільшують свою вагу в структурі промислового виробництва. Таким чином, у цьому плані економічна база регіонів вирівнюється, що закладає основи для ментального зближення. Водночас варто звернути увагу й на інші тенденції у сфері регіональної економічної спеціалізації – наприклад, у Дніпропетровську потужнішими є банківський і телекомунікаційний сектори, хоча ще зарано говорити про силу їхнього впливу на самоідентифікацію населення регіону.

Порівнюючи політичні уподобання, можна стверджувати, що донецька ідентичність більше нагадує радянську, – до того ж саме тут майже 10 років після отримання незалежності домінували комуністичні електоральні настрої. Дніпропетровськ у цьому плані виявляв більшу ідеологічну різноманітність. У 1990-х рр. в обох областях спостерігалось посилення регіональної ідентичності, яке соціологи пояснювали так: «Регіональна ідентичність на Півдні та Сході виконує компенсаторну функцію, замінюючи для багатьох мешканців уже втрачену й поки ще не набуту нову державну ідентичність»¹. Однак дві кризи – політична 2004 р. та економічна

¹ Коржов Г. Региональная идентичность Донбасса... – С. 40.

2008–2009 рр. – продемонстрували, що незважаючи на проблеми в політичному плані Україна займала все більш пріоритетне місце.

В аспекті національно-культурної орієнтації місцевого населення обох регіонів, яка склалася після завершення першого етапу індустріалізації, слід звернути увагу на характеристику ситуації, дану наркомом освіти М.Скрипником у 1920 р., коли довелося «зживати дрібнобуржуазних національних відтінків у поглядах робітників Наддніпрянщини українських, у Донбасі – російських»¹. Катеринославщина (у межах сучасної Дніпропетровщини) у тогочасній політичній системі координат радше сприймалася як частина донецько-криворізького регіону, однак, будучи прикордонною територією між пролетарськими центрами Донбасу та селянською Наддніпрянщиною, вона демонструвала в національному питанні «наддніпрянські» тенденції, особливо з огляду на велику частку сільського населення регіону.

У 1920–1930-х рр. Донбас ставав усе менш російським – давалася взнаки кампанія українізації. Дніпропетровський регіон, з більшою вагою сільського населення і без великих соціалістичних будівництв, також посилював свій український складник. Тут можна нагадати, що в період недороду й голоду 1928–1929 рр. Дніпропетровський округ, згідно з даними ОДПУ, виявляв такі ж тенденції негативного ставлення до Москви (наприклад, настрої очікувань, «коли почнеться війна з Росією»), як й інші сільськогосподарські райони України².

У повоєнний період Донбас більше демонстрував посилення саме регіональної ідентичності та поступово більше українізувався природним шляхом. Натомість Дніпропетровськ усе більше ставав

¹ Скрипник М. Донбас та Україна // Скрипник М. Статті та промови з національного питання. – Мюнхен, 1974. – С. 17.

² Рукопис монографії с.н.с. відділу історії 20–30-х рр. XX ст. Інституту історії України НАН України Л. Гриневич «Влада і українське суспільство в умовах недороду і голоду 1928/29 р.» Дякую автору за можливість ознайомитись з текстом праці.

центром міської російської культури Південної України, однак також природним шляхом, без насильницької русифікації. Водночас після 1991 р. цей регіон, якщо не змінив вектор на український, то значно спокійніше, ніж Донецьк, сприймав нові культурні ініціативи з Києва.

У сенсі сучасного стану обох розглядуваних територіальних ідентичностей варто звернути увагу на ініціативи окремих інтелектуалів щодо вивчення цінностей різних регіонів країни – наприклад, у Львові діє так звана Унівська група, є подібні утворення і в інших містах. Виступаючи в рамках проекту публічних лекцій у форматі TEDx Talks, медійний експерт Є. Глібовицький та історик Я. Грицак презентували проміжні результати експертних семінарів¹, згідно з якими основною цінністю Львова названо «якість життя», Одеси – «швидкість у прийнятті рішень», що ж до розглядуваних міст: для Дніпропетровська – «амбітність, далекоглядність», для Донецька – «дію». Отже, гармонійне поєднання всіх цих цінностей складає потужний потенціал для подальшого розвитку країни; справа лише в тому, як досягнути бажаної гармонії.

Донецька і дніпропетровська територіальні ідентичності виступають своєрідними «мажоритарними акціонерами» української пострадянської ідентичності – адже після того, як і політична система, і економічна база опинилися під домінуючим впливом носіїв саме цієї ідентичності, можна очікувати на відповідну еволюцію загальноукраїнської ідентичності. Безперечно, не буде механічної заміни – радше варто вести мову про інтенсифікацію певних елементів. Окрім того, однобічна скерованість ментальної динаміки в бік конкретної територіальної ідентичності матиме відповіддю кристалізацію інших територіальних самоідентифікацій, що зму-

¹ Грицак Я., Глібовицький Є. Цінності України (виступ на TEDx Talk 18.06.2011).

шуватиме до гальмування територіальних ухилів або зменшення впливу тих елементів ідентичностей, які не можуть стати компромісними, що неможливе без детальнішого розуміння вказаних територіальних ідентичностей. Окрім того, вищевикладені картини дніпропетровської та донецької ідентичностей дають бачення, якими можуть бути стратегії та стиль ведення бізнесу «регіональними» ФПГ, а отже, роблять їх більш передбачуваними для основних зацікавлених груп.

Нарешті, слід зазначити, що перспективи сталого розвитку української економіки загалом і вітчизняних фінансово-промислових конгломератів зокрема залежать від постмодернізації домінуючих українських ідентичностей – націоналістичної та пострадянської. Більше того, постмодерністські цінності дозволять також більш толерантно гармонізувати територіальне різноманіття ідентифікацій.

ВИСНОВКИ

Від початку 2000-х рр. на порядку денному в Україні стоїть питання формування такої системи взаємовідносин усередині корпоративного сектора та між державою і ним, яка б гарантувала:

- збереження великої власності незалежно від політичних змін і доступу окремих власників чи представників ФПГ до владних кабінетів;
- підвищення соціальної відповідальності великого капіталу всередині країни (не через вроджений альтруїзм олігархів, а через прагматичну необхідність розвитку соціального капіталу як ключового фактора підвищення продуктивності праці та доданої вартості);
- адекватну підтримку з боку держави у зовнішньоекономічній сфері, особливо з огляду на високий рівень експортної орієнтації вітчизняної економіки, точніше, її великих компаній.

Жоден з указаних пунктів не був реалізований, а від гостро конкуруючих між собою ФПГ очікувати самоорганізації, природно, не варто – це не відбулося навіть в умовах кризи 2008–2009 рр. І саме тут ключову роль має зіграти держава шляхом формування єдиних правил гри як для близького до правлячої коаліції бізнесу, так і для спонсорів політичних опонентів, а також для іноземного капіталу. Головним інструментом для цього є антимонопольне законодавство, однак в останнє десятиліття реакція Антимонопольного комітету України на конфлікти як між споживачами й бізнесом, так і між господарюючими суб'єктами була незадовільною. Крім того, для встановлення рівних правил гри необхідна реформа судів і правоохоронної системи загалом, з реалізацією окремої антикорупційної програми саме для цієї сфери.

Зрозуміло, що права фінансово-промислових конгломератів, наближених до політичних опонентів, та іноземних фінансово-промислових груп ще можна було б урівняти, проте щодо «своїх» ФПГ це зробити значно складніше, оскільки йдеться про спонсорів правлячих політичних сил. Тож «умови гри» формувалися під вузьке коло «своїх», а всім іншим довелося підлаштовуватися, що й спричинило появу ризику нового перерозподілу власності.

Якщо у 2005 р. ідеологія перерозподілу власності виступала під виглядом реприватизації (начебто як спосіб відновлення соціальної справедливості), то після 2010 р. вона проходила прагматичними, а інколи й рейдерськими способами. ФПГ, близькі до політичної сили – переможниці, намагалися «відкоригувати» переліки підприємств, які належали їхнім конкурентам, що неодмінно зачіпало й підприємства середнього бізнесу.

Разом з тим зберігаються шанси на реалізацію сценарію, коли за наявності послідовної адміністративної волі, ефективної роботи правлячої коаліції, а також через наростання конкуренції між корпораціями останні можна дещо відсунути від активної політичної діяльності, хоч це вже є перспективою наступних 5–7 років.

Отже, відсутність рівнобедреного трикутника відносин «приватний капітал – влада – суспільство» стала причиною довгострокової нестабільності в Україні, тому знаходження компромісу, який передбачає, безперечно, і зустрічні поступки, між цими трьома суб'єктами має стати одним із нагальних питань сучасного порядку денного провідних політичних сил, великих вітчизняних фінансово-промислових груп, активістів громадянського суспільства та наукових кіл.

ПІСЛЯМОВА

Який основний урок 20 років історії великого капіталу та його участі в модернізаційних процесах в Україні? На мою думку, вони показали слухність думки основоположниці інтелектуального напрямку «радикального капіталізму», відомої американської письменниці Айн Ренд: «Людина не може бути меншою, ніж її гроші, інакше вони її розчавлять»¹. І щоб не «розчавили», необхідні відповідні організаційні структури та врахування певною мірою інтересів широкого кола зацікавлених груп – трудових колективів, місцевих громад, органів державної влади, суспільства загалом. Ті бізнесмени та їхні компанії, що постали на межі 2000-х рр., довели свою життєздатність – на відміну від своїх попередників 1990-х рр., вони були схильними до значно більшої соціальної відповідальності. Однак час не стоїть на місці, і ті стратегії й тактики, що спрацювали учора, сьогодні можуть бути малоефективними, а завтра напевне перетворяться на перепони для сталого розвитку. Тут переваги отримає той, хто буде уважнішим до підказок Історії та істориків. Тому завершуючи працю, слід підсумувати її основні, варті уваги, положення.

1. У науковій літературі, особливо історичній, формується традиція негативної оцінки ролі великого капіталу в новітній історії України. Власники бізнес-структур зображуються як одні з головних

¹ Ренд А. Атлант расправляет плечи. – М, 2004. – Т. 2. – С. 150.

винуватців економічного занепаду та зубожіння широких верств населення. Аксиоматичними стають стереотипи про винятково криміналізований характер роботи ФПГ, про їхнє небажання та нездатність проводити технологічну модернізацію виробництва. При цьому жорстко протиставляються інтереси великого бізнесу й інтереси інших зацікавлених груп.

2. У праці показано, що економічний спад першої половини 1990-х рр. поміж іншого був пов'язаний із загостренням проблем, які накопичилися ще за часів СРСР. Так, у гірничо-металургійному комплексі мали місце технологічна відсталість, високі енерго- та матеріаловитратність, низька якість сировинного забезпечення. Утім додалися нові виклики: непослідовність державної промислової, податкової, інвестиційної політики, бартеризація та вимивання обігових коштів, недозавантаження виробничих потужностей, законодавча неврегульованість і криміналізація господарських відносин тощо.

3. Незважаючи на державні антикризові заходи ситуація в ГМК залишалася важкою, хоча ця галузь однією з перших у промисловості спромоглася знайти нові ринки збуту своєї продукції за кордоном. Тільки після проведення приватизації та реалізації комплексу заходів, відомих як «економічний експеримент», фінансовий стан металургійних і гірничорудних підприємств поліпшився, що також супроводжувалось розв'язанням боргової кризи та зростанням надходжень податків й інших соціальних платежів. Стратегічною помилкою як вищого політичного керівництва країни, так і керівників підприємств і галузі загалом стало продовження «економічного експерименту» у 2002 р., замість розповсюдження його на суміжні сектори промисловості. Наразі поточні, вузьковідомчі інтереси взяли гору над довгостроковими, а свідченням помилки стала відмова провідних метпідприємств від пільгового режиму, оскільки він ускладнював їхню зовнішньоекономічну діяльність (зокрема активізувалися антидемпінгові розслідування).

4. На першому етапі приватизації її рушійною силою були трудові колективи, лише згодом директорат (т. зв. «червоні директори») переобрав формальний контроль над підприємствами. Прихід нових приватних власників у галузь супроводжувався жорсткою конкурентною боротьбою, а методи, якими вона велася, в умовах низької ефективності державних інституцій посилювали негативне ставлення суспільства як до самої приватизації, так і до фінансово-промислових конгломератів, які тільки формувалися. Окрім того, не маючи достатніх капіталів, нові еліти робили ставку на адміністративно-політичні методи отримання активів, що приводило появи корупційного складника у відносинах з владою.

5. Відсутність гарантій збереження прав власності в умовах негативного сприйняття ФПГ значною частиною суспільства гальмувала технологічну модернізацію підприємств галузі. Після 2004 р. багато з них потрапили під урядові плани реприватизації, і хоча де-факто реприватизоване було тільки одне підприємство – металургійний комбінат «Криворіжсталь», – діловий клімат у галузі погіршився. Лише з припиненням реприватизаційної риторики в кінці 2005 р. у ГМК розгорнулася реалізація масштабних програм технологічного переозброєння та організаційного розвитку.

6. Загалом організаційна еволюція вітчизняних фінансово-промислових груп пройшла такі етапи.

1. *Пошук нових організаційних форм в умовах фрагментації виробничих комплексів радянського типу та формування первинного капіталу (1991–1998 рр.).* У цей період державі так і не вдалося сформувати адекватне законодавче поле для цивілізованого розвитку вітчизняних структур, чим останні й скористалися. У результаті ознакою етапу стало створення мереж господарюючих суб'єктів, які різними шляхами контролювали великі промислові підприємства (включно через поставку сировини та комплектуючих, контроль збуту продукції, кредитування, інколи оперативний контроль через менеджмент), – типовою моделлю такого підходу була група «Приват».

Разом з тим уже почала вимальовуватись і більш прозора модель господарювання, прикладом чого була корпорація «Інтерпайп».

II. *Формування промислово-фінансових конгломератів* (1999–2004 рр.). Одночасно із завершенням приватизації великих промислових підприємств формуються великі багатогалузеві конгломерати, у яких металургійні активи відігравали роль «дійних корів», даючи фінансові ресурси для проникнення в інші сектори економіки. Наочними прикладами такого підходу були компанії «Індустріальний союз Донбасу» та «Систем Кепітал Менеджмент».

III. *Створення спеціалізованих металургійних компаній та їх транснаціоналізація* (2005–2008 рр.). У цей період у рамках фінансово-промислових конгломератів відбувалися формування вузько-спеціалізованих металургійних корпоративних структур (наприклад, «Метінвест», «Феррексपो») та пошук нових управлінських форм (наприклад, створення «Індустріальної групи» для управління металургійними підприємствами «ІСД»). Усе це робило більш прозорою та ефективною організаційну й управлінську структуру, що, своєю чергою, давало можливість залучати відносно дешеві фінансові ресурси для технологічного переозброєння підприємств за кордоном. На цей період спостерігається прихід в український ГМК великого іноземного капіталу – зокрема транснаціональної компанії «МітталСтіл» (згодом «АрселорМіттал»), російської ФПГ «Євраз-груп» тощо.

7. У результаті економічної кризи 2008–2009 рр. в українській металургії прискорилися процеси консолідації. У підсумку галузь опинилася поділеною між трьох основних гравців – «Метінвестом», «Індустріальним союзом Донбасу» та «АрселорМіттал Кривий Ріг». Крім того, криза призвела до посилення ролі держави в економіці. Хоча через низку політичних та соціальних чинників металургійним ФПГ вдалось утримати свої позиції в діалозі з державою, на концептуальному рівні в центральних органах обговорювалися більш амбітні плани «повернення» держави в галузь. З

іншого боку, у результаті адміністративної реформи 2010 р. було ліквідовано релікт радянської управлінської системи – Міністерство промислової політики, що стало позитивним фактором для організаційного розвитку в ГМК. Водночас це загостило питання розбудови нових сучасних інституцій для лобіювання інтересів галузі на вищому державному рівні. Вакуум державної влади та інституційна слабкість у сфері дотримання прав власності були рушійними силами створення фінансово-промислових груп і нарощування ними політичного лобістського потенціалу. На організаційному рівні для цього використовувалися родинні та особисті зв'язки, особливо на першому етапі. Згодом усе більшої ролі набувало створення політичних лобістських груп.

8. У 2010 р., уперше за роки незалежності, в Україні була сформована «партія влади», спроможна чинити домінуючий вплив на основні державні органи. Це стало джерелом одночасно нових викликів і можливостей для ФПГ. Зокрема провідною тенденцією стало намагання на практиці дистанціювати бізнес від влади. Оновлена політична еліта в пошуках власної суспільної ніші намагалася звільнитися від впливу великого бізнесу, водночас частина її формувала власні бізнес-структури (почавши з конгломератної фази). Своєю чергою, ФПГ намагалися знизити свою залежність від держави. Утім національна економіка була недореформована, зокрема в державній власності залишалися транспортні, енергетичні, інфраструктурні монополії. Вони були обмежені в залученні інвестицій, і часто управління ними здійснювалося не на належному рівні (відповідно, їхні можливості знижувалися). Але головне – їх можна було використовувати для тиску на приватні компанії – межа цього тиску визначалася не ринковим шляхом, а політичними рішеннями. Саме це підштовхувало ФПГ ініціювати приватизацію державних активів і мотивувало їх зберігати тісні неформальні зв'язки з політикою та високопосадовцями. Для вирішення цієї проблеми недостатньо винятково організаційних заходів – необхідна трансформація психології та цінностей суспільства.

9. Зміни в суспільстві відбуваються з певним лагом після політичних і економічних перетворень. Окрім того, спостерігається сильна інерція світоглядних матриць, які домінували в попередні історичні періоди. Відповідно, в українському соціумі фіксуються націоналістична і пострадянська ідентичності. Виникнення й початковий період розвитку вітчизняних ФПГ пов'язані саме з останньою. Більше того, в основі пострадянського проекту, який усе більше впливає на світогляд українців загалом, лежать дніпропетровська та донецька територіальні ідентичності. Відповідно, через певний час слід очікувати на трансформацію загальноукраїнської ідентичності. Водночас, автором запропонована гіпотеза щодо формування ще одного виду колективної ідентичності – постмодерністської. Її виникнення нерозривно пов'язане з розвитком центрів сучасного капіталізму в Україні й утіленням сучасних управлінських практик і принципів організації промислового виробництва. Тим самим носії постмодерністських цінностей виступають соціальною базою для ФПГ і ресурсом їх подальшого розвитку та посилення конкурентоздатності на світовому рику.

На цьому можна було б закінчити, однак тема історії ФПГ та їхньої участі в політичній та економічній модернізації України дає можливість автору не тільки констатувати отримані результати, але й запропонувати рекомендації щодо корегування соціальних практик – в істориків така нагода виникає досить рідко. Отже, видається, що провідним вітчизняним ФПГ необхідно:

а. У світоглядній сфері:

- усвідомити, що більша частина суспільства не розуміє тієї конструктивної ролі, яку відіграють корпоративні структури в економічній і соціальній сфері країни. Своєю чергою, власники та вище керівництво компаній аналогічно не розуміють, як живуть широкі маси населення. Цей розрив у картині світу призводить до гальмування розвитку наявного соціального капіталу компаній, уповільнює їхній організаційний розвиток;

- усвідомити, що в суспільстві сформований негативний образ великих корпоративних структур як таких і, якщо не управляти цією сферою, у ній будуть беззастережно домінувати негативні оцінки, що створює фундаментальний ризик для подальших перспектив розвитку ФПГ;

- зрозуміти, що до сфери соціальної відповідальності великого бізнесу входять не тільки благодійна діяльність, екологічна політика тощо, але й підтримка балансу інтересів у суспільстві. При цьому на нинішньому етапі баланс інтересів у суспільстві складається не на користь корпоративних структур, що формує залежність великого бізнесу від політичної динаміки в країні, тоді як рівень розвитку власне політичної еліти є не найкращим.

б. У відносинах з державою:

- усвідомлювати, що держава досить швидко з партнера може перетворюватися на пана, про що свідчать історія корпорації ЄЕСУ, реприватизація «Криворіжсталі», боротьба навколо «Нікопольського заводу феросплавів» тощо;

- сприяти тенденціям реального розділення держави та бізнесу в Україні, належного виконання органами державної влади своїх функцій – альтернативою цьому є постійна боротьба з державними монополіями та фіскальними установами, екстенсивний розвиток за рахунок нової державної власності, що відволікатиме ресурси від інтенсивного вдосконалення вже набутих активів;

- ініціювати створення нових інституційних форм діалогу держави та бізнесу, лобіювання інтересів останнього з метою зниження політичних ризиків.

в. В організаційній сфері:

- завершити процес формування спеціалізованих корпоративних структур, відмовившись від формату неконсолідованих конгломератів;

- особливу увагу приділити розбудові максимально можливих у сучасних соціально-економічних і політичних умовах прозо-

рих бізнес-процесів. Крім того, розглядати свої компанії не як автономні структури, а як елемент більш широкої мережі зацікавлених груп;

- при вищому керівництві корпорацій або їхніх власників створити громадські ради (з науковців – як гуманітаріїв, так і технічних спеціалістів, громадських діячів, представників малого та середнього бізнесу) з метою отримання альтернативних оцінок стратегій розвитку своїх корпоративних структур. Це такий собі елемент «системи раннього сповіщення» про соціальні та політичні ризики й можливості.

г. В інформаційно-комунікаційній сфері:

- розробити й послідовно реалізовувати комунікаційні стратегії роботи з кожною із зацікавлених груп інтересів, особливу увагу приділяючи діалогу з населенням та науково-експертною спільнотою;

- серед основних пріоритетів комунікації з громадськістю щодо розвитку компаній має бути інформація не тільки про фінансові показники, технічну модернізацію та благодійні заходи, але й про управлінські та соціальні інновації;

- доповнити діалог із зацікавленими групами, який іде через афілійовані засоби масової комунікації, спілкуванням із суспільством через економіко-історичні та політичні дослідження. Варто розширити ознайомлення студентської молоді та школярів з історією і сучасним станом ФПГ, використовуючи при цьому нові інтерактивні методи. Утім на найближчому етапі навіть достатньо зробити постійними нетривіальні ознайомчі екскурсії та реальні стажування (зокрема в рамках підготовки дипломних робіт);

- розробити власні «офіційні історії успіху» (кожна ФПГ – свою), залучивши до процесу фахові міждисциплінарні наукові колективи, які б включали також авторитетних технічних і гуманітарних спеціалістів, ветеранів галузі й державного управління, молодих вітчизняних та іноземних науковців. Важливо, щоб вони

були не «паркетними» історіями, а показували складність і неоднозначність соціально-економічних умов, за яких відбувалося формування корпоративних структур;

- свідомо «працювати» з новими колективними ідентичностями шляхом підтримки сучасних наукових, культурних, інформаційних, громадських тенденцій. При цьому розуміти, що це має стати рівноправною та взаємозалежною комунікацією;

- через доступні канали комунікації забезпечувати підтримку ідеології ліберальної ринкової економіки за умов послідовного дотримання соціальної відповідальності бізнесу.

Частина з вищенаведених тез може здатися досить банальною, однак місія автора вбачалася в тому, щоб читач замислився над поставленими питаннями та запропонував свої, небанальні відповіді на них, сформулював власні нетривіальні думки. Тим паче, як писала та ж сама А. Ренд, «думки – це інструмент, за допомогою якого людина створює вибір». Тож думайте та обирайте своє майбутнє.

СПИСОК ТАБЛИЦЬ

Таблиця 1 – Розподіл інвестицій за галузями промисловості в 1990 р....	113
Таблиця 2 – Розподіл інвестицій за галузями промисловості в 1995 р....	115
Таблиця 3 – Економічність виробництва сталі в Україні та Європі (у середині 1990-х рр.)	116
Таблиця 4 – Ціна на електроенергію для промисловості (1996 р.).....	117
Таблиця 5 – Географія поставок заготовок і готової продукції провідними українськими метпідприємствами (1996 р.).....	120
Таблиця 6 – Різниця даних американської й української статистики щодо експорту металопродукції з України в США.....	123
Таблиця 7 – Вартість української металопродукції порівняно з європейськими цінами (1996 р.)	124
Таблиця 8 – Народні депутати Верховної Ради України 3-го скли- кання, які можуть бути віднесені до металургійного лобі	130
Таблиця 9 – Баланс втрат/надходжень бюджетів усіх рівнів і Пенсійного фонду від економічного експерименту в ГМК (др. пол. 1999 – 2001 рр.)	133
Таблиця 10 – Показники освоєння валових інвестицій на металур- гійних і феросплавних підприємствах ВГО «Металургпром», 1999–2003 рр.	134
Таблиця 11 – Приватизація в чорній металургії (станом на початок 1998 р.).....	146
Таблиця 12 – Приватизація феросплавних заводів (станом на початок 1998 р.).....	147
Таблиця 13 – Приватизація трубних заводів (станом на початок 1998 р.).....	147

Таблиця 14 – Виробничі показники української металургії (2008–2011 рр.)	164
Таблиця 15 – Питома вага підприємств-монополістів у базових галузях промисловості України (станом на 1991 р.)	171
Таблиця 16 – Закордонні феросплавні активи групи «Приват» (станом на 2009 р.)	213
Таблиця 17 – Частки провідних українських виробників сталі (2009 р.).....	228
Таблиця 18 – Топ-10 українських металотрейдерів за обсягами реалізації (2009 р.)	230
Таблиця 19 – Провідні українські виробники сталі (2011 р.).....	232
Таблиця 20 – Партії та виборчі блоки – суб'єкти виборчого процесу на парламентських виборах (1998–2012 рр.).....	266
Таблиця 21 – Результати парламентських виборів 2006 р.	268
Таблиця 22 – Результати парламентських виборів 2007 р.	274
Таблиця 23 – Частки загальнонаціональних каналів (2009 р.).....	298
Таблиця 24 – Охоплення читацької аудиторії загальнонаціональними друкованими ЗМІ суспільно-політичної та економічної тематики (2008–2009 рр.)	304
Таблиця 25 – Власники клубів Вищої футбольної ліги України (станом на 2009 р.)	308
Таблиця 26 – Власники клубів баскетбольної Суперліги України (станом на 2011 р.)	310
Таблиця 27 – Темпи зростання продуктивності та заробітної платні у 2002–2007 рр.....	336
Таблиця 28 – Бронзові барельєфи, розміщені на стелах на площі імені 80-річчя Дніпропетровської області	364

СПИСОК РИСУНКІВ

Рис. 1 – Матриця зацікавлених груп вітчизняних ФПГ	88
Рис. 2 – «Ідеальна» мережа взаємодії ФПГ та зацікавлених груп	96
Рис. 3 – Динаміка внутрішніх цін на чорний металопрокат у 2008–2009 рр. (грн, у поточних цінах)	160
Рис. 4 – Структура корпорації «Індустріальний союз Донбасу» на початку 2000-х рр.....	201
Рис. 5 – Корпоративна структура «Метінвеста» станом на 2006 р.	208
Рис. 6 – Корпоративна структура групи «EastOne» станом на 2011 р.....	216
Рис. 7 – Психологічний портрет львів'ян-«постмодерністів»	331
Рис. 8 – Актуальна мережа взаємодії ФПГ та зацікавлених груп	338
Рис. 9 – Герби Донецька: радянського періоду і сучасний	352
Рис. 10 – Герби Дніпропетровська: радянського періоду і сучасний	363
Рис. 11 – Сучасні герб і логотип Дніпропетровської області	363

ВИБРАНА БІБЛІОГРАФІЯ

1. Алексеев Ю. Украина и европейский глобализм (1989–2009) / Ю. Алексеев. – К. : КСУ, 2010. – 416 с.
2. Алексеев Ю. Україна на зламі історичних епох (Державотворчий процес 1985–1999 рр.) / Ю. Алексеев. – К., 2000.
3. Амджадин Л. Політична та фінансова роль бізнесу в парламентських виборах в Україні 2002 року / Л. Амджадин. – К., 2003.
4. Антонов В. На переднем крае борьбы с кризисом / В. Антонов // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи. Воспоминания современников. – К. : ВПК «Експрес-поліграф», 2011. – С. 244–252.
5. Аристотель. Політика / Аристотель ; пер. с давньогр. А. Кислюка. – К. : Видавництво Соломії Павличко «ОСНОВИ», 2005. – 239 с.
6. Аслунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике / А. Аслунд // Вопросы экономики. – 1996. – № 8. – С. 26–35.
7. Аслунд А. Розбудова капіталізму. Трансформації в країнах колишнього Радянського блоку / А. Аслунд. – К., 2003.
8. Ахметов должен выкупить 25 % акций «Запорожстали» до 4 августа 2012 года // Бизнес-портал UGMK.INFO, 18.10.2011. – <http://www.ugmk.info/news/ahmetov-dolzhen-vyкупit-25-akcij-zaporozhstali-do-4-avgusta-2012-g----ugmk-info-.html>.
9. Ахметов и Ко проигнорировали АМКУ при покупке доли в «Запорожстали» // Бизнес-портал UGMK.INFO, 12.07.2011. – <http://www.ugmk.info/news/ahmetov-i-ko-proignorirovali-amku-pri-pokupke-doli-v-zaporozhstali.html>.
10. Ахметов Р.: «У мамы был большой кошелек, а денег в нем никогда не было» // Сегодня. – 21.09.2011. – <http://www.segodnya.ua/news/14290698.html>.

11. Бабанина Н. Голубь мира / Н. Бабанина // *Експерт-Україна* – № 22. – 8 июня 2009. – <http://www.expert.ua/articles/8/0/6872>.
12. Баженова Е. А. Механизмы формирования уральской идентичности в индустриальную эпоху / Е. А. Баженова // *Известия Уральского государственного университета*. – 2007. – № 52. – С. 261–269. – [http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0052\(03_22-2007\)&xsl=showArticle.xslt&id=a29&doc=./content.jsp](http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0052(03_22-2007)&xsl=showArticle.xslt&id=a29&doc=./content.jsp).
13. Базильський А. Ефективність системи управління сучасного підприємства / А. Базильський // *Десять років незалежності України: минуле та сучасне державотворення* : наук. збірник. – К., 2003.
14. Бебик В. Еліта, елітарність, лідерство / В. Бебик // *Віче*. – 1993. – № 7. – С. 107–115.
15. Белебега І. Українська еліта / І. Белебега. – Харків, 1999.
16. Бергер П. Социальное конструирование реальности / П. Бергер, Т. Лукман. – М., 1995.
17. Білоцерківець О. Приватизація в Україні: вибір моделі, структура і наслідок процесу / О. Білоцерківець, О. Кошик // *Українська приватизація: плюси та мінуси*. – К., 2001.
18. Богачев О. Дослідження взаємозв'язку продуктивності та оплати праці в Україні / О. Богачев // *Вісник економічної науки України*. – 2009. – № 1.
19. Боголюбов Г.: «Игорь Коломойский по сути своей лидер» // *Фокус*. – 7.10.2006.
20. Бойко О. Україна 1991–1995 рр.: тіні минулого чи контури майбутнього? (Нариси з новітньої історії) / О. Бойко. – К., 1996.
21. Вахштайн В. Возвращение материального. «Пространство», «сети», «потoki» в акторно-сетевой теории / В. Вахштайн // *Социологическое обозрение*. – Т. 4. – 2005. – № 1.
22. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством. – Київ, 2007. – <http://c-e-d.info/img/pdf/velikiukrkapital.pdf>.
23. Вершинин Л. Первый год республики / Л. Вершинин // *Хроники неправильного завтра*. – М. : Аргус, 1996. – http://lib.ru/RUFANT/VERSHININ/1st_year.txt.
24. Висновки Міжвідомчої робочої групи з вивчення ситуації на Нікопольському Південнотрубному заводі та новостворених в процесі реструктуризації суб'єктів господарювання. – 26.09.2005. – http://www.spfu.gov.ua/ukr/news_big.php?id=1054.

25. Висновок на проект Закону України «Про регулювання лобістської діяльності в Україні». – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_r/webproc4_1?pf3511=38796.
26. Возняк Т. Елітні групи в сучасній Україні / Т. Возняк // *І.* – 1998. – № 14.
27. Волков В. Силовое предпринимательство, XXI век: экономическо-социологический анализ / В. Волков. – СПб., 2012.
28. Ворона В. Десять років потому: час збирати каміння і час будувати / В. Ворона // *Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментар науковців)*. – К., 2001.
29. Воротін В. Глобальні ринкові трансформації та макроекономічне регулювання підприємницької діяльності в Україні / В. Воротін // *Десять років незалежності України: минуле та сучасне державотворення* : наук. зб. – К., 2003. – С. 353–361.
30. Гаврилишин О. Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень / О. Гаврилишин. – К., 2007.
31. Гальчинський А. Власність, яка вона є чи зможемо подолати глибоку деформованість? / А. Гальчинський // *Дзеркало тижня*. – 30.09.2000. – № 38. – http://dt.ua/ECONOMICS/vlasnist_yaka_vona_e_chi_zmozhemo_podolati_gliboku_deformovanist-22087.html?print.
32. Гальчинський А. Помаранчева революція і нова влада / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2005. – 368 с.
33. Геец В. Общество, государство и экономика: единство и противоречия / В. Геец. – М., 2012.
34. Гнатенко Н. Пошуки шляхів легалізації лобізму в Україні: зміна парадигм / Н. Гнатенко // *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. – 2012. – № 1.
35. Голдман М. Капіталізм інсайдерів: приватизація – успіх или не-удача? / М. Голдман // *Проблеми теорії і практики управління*. – 1997. – № 3. – http://vasilieva.narod.ru/ptpu/3_3_97.htm.
36. Головаха Е. Социологическое знание и процесс исследования современных социальных процессов / Е. Головаха // *Проблеми розвитку соціологічної теорії. Соціальні процеси в Україні* : Четверта Всеукраїнська соціологічна конференція, 21 травня 2004 року, м. Київ. – К., 2004.
37. Головка В. В. До історії формування великого капіталу в Україні (на прикладі гірничо-металургійного комплексу) / В. В. Головка // *Гуманітарний журнал*. – 2007. – № 1–2.
38. Головка В. Ідентичність як метафора: шлях від психоаналізу до історіографії / В. Головка // *Український історичний журнал*. – 2002. – № 3. – С. 23–33.

39. Головка В. Ідентичності проти історіографії: проблеми сприйняття голодомору 1932–1933 років сучасним українським суспільством / В. Головка // Голодомор 1932–1933 років в Україні: причини, демографічні наслідки, правова оцінка : матеріали міжнародної наукової конференції, Київ, 25–26 вересня 2008 року / відп. ред. І. Р. Юхновський. – К., 2009. – С. 255–266.
40. Головка В. Критика теорії модернізації в західній гуманітарній думці / В. Головка // Проблеми історії України: факти, судження, пошуки. – К., 2004. – Вип. 11.
41. Головка В. Модернізація як метанарратив української історії / В. Головка // Проблеми історії України: факти, судження, пошуки. – К., 2004. – Вип. 9.
42. Головка В. Можливості зон торгівлі для України: ЄС, Митний союз ЄврАзЕС, СНД / В. Головка // Шлях до зони вільної торгівлі між ЄС та Україною: виклики та можливості для торгівлі та інвестицій. – Прешов ; Ужгород, 2011.
43. Головка В. Поняття “модернізація” як інструмент історичного пізнання / В. Головка // Проблеми історії України. Факти, судження, пошуки : міжвідомчий збірник наукових праць. – К., 2003. – Вип. 8.
44. Головка В. «Экономический эксперимент» в ГК Украины: мифы и реальность / В. Головка // Металлоснабжение и сбыт. – 2005. – № 7–8.
45. Гольцберг М. Акционерные товарищества. Фондовая биржа. Операции с ценными бумагами / М. Гольцберг. – К., 1992.
46. Голубченко А. Он сделал все возможное, чтобы министром стал я / А. Голубченко // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи. Воспоминания современников. – К. : ВПК «Експрес-поліграф», 2011. – С. 300–322.
47. Гончарук А. Он напоминал мне отца / А. Гончарук // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи. Воспоминания современников. – К. : ВПК «Експрес-поліграф», 2011. – С. 211–219.
48. Горбулин В. Без права на покаяние / В. Горбулин. – Харьков, 2009.
49. Гофман И. Анализ фреймов: эссе об организации повседневного опыта / И. Гофман. – М., 2003.
50. Гранина В. Всплытие покажет / В. Гранина // Контракты. – 2007. – № 40 (жовтень). – <http://archive.kontrakty.ua/gc/2007/40/9-vsplytie-pokazhet.html>.
51. Грицак Я. Цінності України (виступ на TEDx Talk 18.06.2011) / Я. Грицак, Є. Глібовицький. – <http://www.youtube.com/watch?v=noIW9A8V7WE>.
52. Грищенко С. Умел превратить противников в союзников / С. Грищенко // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи. Воспоминания современников. – К. : ВПК «Експрес-поліграф», 2011. – С. 261–276.

53. Гумба Н. Правда про людину. – К. : Український пріоритет, 2012. – 200 с.
54. Гуржій І. Україна в системі всеросійського ринку 60–90-х років XIX ст. / І. Гуржій. – К. : Наукова думка, 1968.
55. Дашутін Г. П. Український експеримент на терезах гуманізму / Г. П. Дашутін, М. І. Михальченко. – К., 2001.
56. Делез Ж. Анти-Едип : Капіталізм и шизофренія / Ж. Делез, Ф. Гваттари. – Екатеринбург, 2007.
57. Депутат, дай себя убедить : Інтерв'ю с председателем подкомитета Верховной Рады по вопросам ГМК и химической промышленности // Металл бюллетень. Украина. – 2001. – № 11.
58. Десять років незалежності України: минуле та сучасне державотворення : наук. збірник. – К., 2003.
59. Донченко О. Архетипи соціального життя і політика : Глибинні регулятиви психополітичного повсякдення / О. Донченко, Ю. Романенко. – К., 2001.
60. «Дослідження цінностей львів'ян», Група GfK, 10.09.2007. http://www.gfkuua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/gfk_presentation_pc.pdf.
61. Економіка перехідної доби (1991–2010) // Економічна історія України. Історико-економічне дослідження в двох томах. – К., 2011. – Т. 2.
62. Еліта: витоки, сутність, перспектива. – К., 2011.
63. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : монографія / Я. Жаліло. – К. : НІСД, 2003.
64. Жаліло Я. Корпоративні інтереси і вибір стратегічних пріоритетів економічної політики / Я. Жаліло, В. Лупацій, А. Сменковський. – К., 1999. – <http://old.niss.gov.ua/book/Jalilo2/index.htm>.
65. Загородний Т. Украина хочет выйти из «тени» / Т. Загородний // Агентство деловой информации «Контекст». – 12.03.2003. – www.context-ua.com.
66. Задоя А. Ценностные ориентиры как основа стратегического планирования развития территорий / А. Задоя // Академічний огляд. – 2010. – № 2. – С. 5–14.
67. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21.11.1995. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/437/95-%D0%B2%D1%80>.
68. Законопроект «Про лобіювання в Україні». – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=5838.
69. Законопроект «Про правовий статус груп об'єднаних спільними інтересами (лобістських груп) у Верховній Раді України». – http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=7028.
70. Законопроект «Про регулювання лобістської діяльності в Україні», http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=38796.

71. Заплатинский В. Особенности приватизации на Украине // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 4. – http://vasilieva.narod.ru/ptpu/12_4_02.htm.
72. Зведений бюджет України у 1992–2008 роках // Державна служба статистики України. – http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/fin/fin_ric/fin_u/2003.html.
73. Зеленько Г. «Навздогінна модернізація»: досвід Польщі та України / Г. Зеленько. – К., 2003.
74. Зоткин А. «Львы» и «лисы» украинской политики / А. Зоткин. – К., 2010.
75. «Ильич» не хочет льгот // Металл бюллетень. Украина. – 2002. – № 5. – С. 14.
76. Історія українського селянства. – К., 2006. – Т. 2.
77. Карпенко Г. Ринок марганцю: «Приват» пересидить кризу в Африці // UGMK.INFO. – 29.09.2009. – <http://www.ugmk.info/art/rynok-marganca-privat-peresidit-krizis-v-afrike.html>.
78. Касьянов Г. Економіка перехідної доби (1991–2010) / Г. Касьянов // Економічна історія України. Історико-економічне дослідження в двох томах. – К., 2011. – Т. 2.
79. Касьянов Г. Україна 1991–2007: нариси новітньої історії / Г. Касьянов. – К. : Наш час, 2008. – 432 с.
80. Кипиани В. Щербицкий сказал – какой дурак придумал слово перестройка?.. (интервью с Леонидом Кравчуком) / В. Кипиани, В. Федорин // Историческая правда. – 10.09.2011. – <http://www.istpravda.com.ua/articles/2011/09/10/53558>.
81. Кнорр-Цетина К. Социальность и объекты. Социальные отношения в пост-социальных обществах знания / К. Кнорр-Цетина // Социо. – М., 2006.
82. Коксохимия. Анализ. Рекомендации // Металл бюллетень. Украина. – 1998. – № 5.
83. Колесник В. Акционерный рынок в Украине / В. Колесник. – К., 1993.
84. Колесников Б. Цена влиянию Бойко и Левочкина – два депутатских мандата, которые у них пока есть // Украинская правда. – 12.02.2009. – <http://www.pravda.com.ua/rus/articles/2009/02/12/4466982>.
85. Коломойський І. «Так, я – фанат Ющенко» / вели бесіду М. Найем, С. Лещенко // Українська правда. – 2.04.2008.
86. Коломойський І.: «Я казав Пінчуку: "Життя – це супермаркет, бери що хочеш, але каса – попереду"» / вели бесіду І. Маскалевич, Ю. Мостова // Дзеркало тижня. – 20.08.2005. – http://dt.ua/ARCHIVE/igor_kolomoyskiy_ua_kazav_pinchuku_zhittya_tse_supermarket_beri_scho_hochesh_ale_ka_sa_poperedu-44338.html.

87. Коломойський І.: «Якщо президентом стане Тимошенко, я себе бачу в еміграції» / вели бесіду М. Найем, С. Лещенко // Українська правда. – 28.03.2008.
88. Коломойський І.: «Янукович мені особисто пропонував увійти в список Партії регіонів» / вели бесіду М. Найем, С. Лещенко // Українська правда. – 31.03.2008.
89. Коломойський І.: «Між нами з Пінчуком гарантів бути не може – ми самі собі гаранти» / вів бесіду М. Найем // Українська правда. – 25.08.2009.
90. «Коммунисты на Майдане будут рассказывать про "путч миллионов против миллиардеров". Опять» // Цензор. – 26.10.2005. – http://censor.net.ua/news/55869/kommunisty_na_mayidane_budut_rasskazuyvat_pro_quotputch_millionerov_protiv_milliarderoquot_opuyat.
91. Корбан Г. Влияние на «1+1» – это больше, чем иметь свою фракцию в парламенте... / беседовали М. Найем, С. Лещенко // Українська правда. – 24.10.2007.
92. Корбан Г.: «Коломойський, как Плюшкин, не любит продавать – он только покупает» / беседовали М. Найем, С. Лещенко // Українська правда. – 26.10.2007.
93. Корбан Г.: «Креатив частіше за все я беру на себе» // Власть денег. – 23.11.2009.
94. Коржов Г. Региональная идентичность Донбасса: генезис и тенденции развития в условиях общественной трансформации / Г. Коржов // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2006. – № 4.
95. Коржов Г. Территориальные идентичности: концептуальные интерпретации в современной зарубежной социологической мысли / Г. Коржов // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – № 1.
96. Корнієнко В. Формування політичної культури сучасної владної еліти в Україні / В. Корнієнко, В. Добіжа. – Вінниця, 2009.
97. Корнилов В. Донецко-Криворожская республика: Расстрелянная мечта / В. Корнилов. – Харьков, 2011.
98. Корпорация ЕЭСУ будет защищаться от государственного давления с помощью международной адвокатуры // Металл бюллетень. Украина. – 1997. – № 2. – С. 5.
99. Крупный капитал: институциональная роль и взаимоотношения с властью и обществом : стратегическая записка. – К., 2006.
100. Кужель О. Я більше жодному виродкові служити не буду / вели бесіду Т. Ніколаєнко, С. Щербина // Українська правда. – 30.11.2011. – <http://www.pravda.com.ua/articles/2011/11/30/6800589>.
101. Кулик В. Дискурс українських медій: ідентичності, ідеології, владні стосунки / В. Кулик. – К., 2010.

102. Кульчицький С. Комунізм в Україні: перше десятиріччя (1919–1928) / С. Кульчицький. – К. : Основи, 1996.
103. Кульчицький С. Закономірності державотворчого процесу у незалежній Україні / С. Кульчицький – К., 2001.
104. Кучма Л. Государственные люди / Л. Кучма // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи. Воспоминания современников. – К. : ВПК «Експрес-поліграф», 2011. – С. 193–196.
105. Кучма Л. После майдана / Л. Д. Кучма – К. : Время, 2008.
106. Кучма Л. Шляхом радикальних економічних реформ: про основні засади економічної та соціальної політики : доповідь Президента України. – 19.10.1994.
107. Латур Б. Где недостающая масса? Социология одной двери / Б. Латур // Социология вещей : сборник статей / под ред. В. Вахштайна. – М., 2006. – С. 199–222.
108. Латур Б. Нового Времени не было. Эссе по симметричной антропологии / Б. Латур. – СПб., 2006.
109. Литвин В. Україна на межі тисячоліть (1991–2000 рр.) / В. Литвин. – К., 2000.
110. Магочий П. Українське національне відродження. Нова аналітична структура / П. Магочий // Український історичний журнал. – 1991. – № 3. – С. 97–107.
111. Маклаков А. Непристойные наслаждения. Опыты радикальной мысли / А. Маклаков, А. Шевченко. – К., 2010.
112. Масол В. Завод для Гладуша был как родное дитя, которое он воспитывал и растил / В. Масол // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи. Воспоминания современников. – К. : ВПК «Експрес-поліграф», 2011. – С. 197–202.
113. Минпромполитики пытается воспрепятствовать росту производства металлургической продукции // Металл бюллетень. Украина. – 1998. – № 3.
114. Михайлова Л. Ехануров стабилизировал экономику. Что дальше? Л. Михайлова // УНИАН. – 16.05.2006. – <http://www.unian.net/news/154831-ehanurov-stabiliziroval-ekonomiku-что-dalshe.html>.
115. Михальченко Н. Украинское общество: трансформация, модернизация или лимитроф Европы? / Н. Михальченко. – К., 2001.
116. Моргентау Г. Политические отношениях между нациями. Борьба за власть и мир / Г. Моргентау // Социально-политический журнал. – 1997. – № 2. – <http://www.read.virmk.ru/m/Morgentau.htm>.
117. Мыкытын Т. Металлурги защищаются / Т. Мыкытин // Агентство деловой информации «Контекст». – 11.02.2003. – www.context-ua.com.

118. Нагорна Л. Політична мова і мовна політика: діапазон можливостей політичної лінгвістики / Л. Нагорна. – К. : Світогляд, 2005. – 315 с.
119. Нагорна Л. Регіональна ідентичність: український контекст / Л. Нагорна. – К. : ІПіЕНД імені І. Ф. Кураса НАН України, 2008. – 405 с.
120. Нагорна Л. Соціокультурна ідентичність: пастки ціннісних розмежувань / Л. Нагорна. – К. : ІПіЕНД ім. І. Ф. Кураса НАН України, 2011. – 272 с.
121. Назарова Г. Організаційні структури управління корпораціями / Г. Назарова. – Харків, 2004. – С. 98.
122. Найем М. Арсеній Яценюк: источники финансирования / М. Найем // Украинская правда. – 21.07.2009. – <http://www.pravda.com.ua/rus/articles/2009/07/21/4495100>.
123. Нездоля А. Человек в радость / А. Нездоля // Виктор Гладуш – личность на фоне эпохи. Воспоминания современников. – К. : ВПК «Експрес-поліграф», 2011. – С. 239–243.
124. Орбіти «олігархів» – 2006. Кого ведуть на вибори Ахметов, Суркіс, Пінчук?.. // Українська правда. – 13.02.2006. – http://www.pravda.com.ua/articles/2006/02/13/3063292/view_print.
125. Остановлено выделение прокатных производств Криворожстали в отдельную компанию // Металл бюллетень. Украина. – 1998. – № 3.
126. Офіцинський Р. Політичний розвиток незалежної України / Р. Офіцинський. – Ужгород, 2005.
127. Падалка С. С. Приватизація в Україні: перші підсумки та уроки (1991–2009) / С. С. Падалка. – К. : Вид-во Національного педагогічного інституту ім. М. П. Драгоманова, 2010. – 362 с.
128. Первый политехнолог Тимошенко: Мотивов убивать Щербаня не было // Лига-Новости. – 15.11.2011. – http://news.liga.net/interview/politics/561098-pervyyu_polittekhnolog_timoshenko_motivov_ubivat_shcherbanya_ne_bylo.htm.
129. Перевооружение Черной металлургии Украины. Отчет по диагностике состояния отрасли (июнь 1997). – Архів автора.
130. Петро Шелест: «Справжній суд історії ще попереду». Спогади, щоденники, документи матеріали / упор.: В. Баран, О. Мандебура та ін. ; за ред. Ю. Шаповала. – К. : Генеза, 2003. – 808 с.
131. Пірен М. Українська еліта і проблеми модернізації суспільства / М. Пірен // Універсум. – 2000. – №3–4.
132. Пивоваров С. Постприватизационное развитие предприятий, комплексов, отраслей / С. Пивоваров. – СПб., 2004.

133. Пилипенко В. Владна еліта у контексті суспільного розвитку / В. Пилипенко, Ю. Привалов, В. Ніколаєвський. – К., 2008.
134. Пинчук В.: «Ночным сторожем на заводе я работал через каждые два дня...» // Факты и комментарии. – 14.12.2005. – <http://fakty.ua/60416-viktor-pinchuk-quot-nochnym-storozhem-na-zavode-ya-rabotal-cherez-kazhdye-dva-dnya-quot>.
135. Плющ М. Перебудовні процеси в економіці України / М. Плющ // Перебудова: задум і результати в Україні (до 10-річчя проголошення курсу на реформи) : матеріали науково-теоретичного семінару. – К., 1996.
136. Плющ М. Проблеми економічного розвитку і переходу до ринкових відносин / М. Плющ // Незалежність України: історичні витоки та перспективи : матеріали науково-практичної конференції, присвяченої 5-й річниці незалежності України. – К., 1997.
137. Плющ М. Промисловість України у 80–90-і роки: люди, проблеми, уроки / М. Плющ. – К. : Інститут історії України НАН України, 2002. – 335 с.
138. Показання Игоря Коломойского в Лондонском суде // Українська правда. – 9.07.2007. – <http://www.pravda.com.ua/articles/2007/07/9/3255489>.
139. Полохало В. Неототалітарні трансформації посткомуністичної влади в Україні / В. Полохало // Політична думка. – 1993. – № 3.
140. Пономарів О. Рідна мова і національне відродження народів Донеччини / О. Пономарів // Київська старовина. – 1994. – № 3.
141. Постанова Верховної Ради України «Про підсумки виконання Закону України "Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України" та поширення його дії на підприємства інших галузей економіки України» від 13.07.2000. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1892-14>.
142. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Ради національних асоціацій товаровиробників при Кабінеті Міністрів України» від 8.12.2006. – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1685-2006-%D0%BF>.
143. «Принципы корпоративного управления», приняты ОЭСР. – <http://www.oecd.org/dataoecd/57/18/32159669.pdf>.
144. Принципы Валерии Гонтаревой // Forbes. Woman. Зима 2011/2012.
145. Проблемы развития финансово-промышленных групп Украины : отчет. – К., 2003.
146. Проблемы региональной идентичности Донбасса. Сборник аналитических статей / авторы-составители А. Иванов, А. Мартынов. – Донецк, 2011.
147. Проект «Концепції Державної цільової науково-технічної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу України на

- період до 2020 року», 23.02.2010. – http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=AB35C2C59DF75DF911385E1DFA0F3F44?art_id=76204&cat_id=42148.
148. Пустовойтенко В. Сьома вершина / В. Пустовойтенко – К. : Новий друк, 2007. – 472 с.
149. Ренд А. Атлант расправляет плечи / А. Ренд. – М, 2004. – Т. 2.
150. Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 31 жовтня 2008 року «Про стан протидії корупції в Україні». – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1101/2008>.
151. Рикер П. Мораль, етика и политика / П. Рикер // Герменевтика. Этика. Политика : Московские лекции и интервью. – М., 1995.
152. Розвиток корпоративізму і корпоративних відносин в економіці України. – К., 2003. – С. 96.
153. Розвиток сектора чорної металургії України : аналітичний огляд. – К. : Міленіум, 2004. – 110 с.
154. Румянцев С. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / С. Румянцев. – К., 2003.
155. Рябчук М. Зона відчуження. Українська олігархія між Сходом і Заходом / М. Рябчук. – К., 2004.
156. Саєнко І. Донбас і Луганщина – дві великі різниці // Історична правда. – 29.08.2012.
157. Світовий досвід для України: взаємовідносини великого капіталу з владою і суспільством. – К., 2007.
158. Скиданова М. История Днепра: как возводили град Екатерины // Сегодня. – 26.11.2011. – <http://www.segodnya.ua/regions/dnepr/ictorija-dnepra-kak-vozvodili-hrad-ekateriny.html>.
159. Скрипник М. Донбас та Україна / М. Скрипник // Статті та промови з національного питання. – Мюнхен : Видавництво «Сучасність», 1974.
160. Скрипник М. Чергові завдання соціалістичного будівництва національної політики на Радянській Україні / М. Скрипник // Статті та промови. Т. II. – Харків, 1931.
161. Смакула Т. За що, батьку? / Т. Смакула // Металл бюллетень. Украина. – 2002. – № 5. – С. 34.
162. Смолій В. А. Актуальні проблеми розвитку історичної науки в сучасних умовах / В. А. Смолій // Соціально-економічні перетворення в сучасній Україні. – К., 2001. – С. 5–6.

163. Солодько П. Дніпропетровськ. Як оповісти історію міста без історії (конспект лекції А. Портнова) / П. Солодько // Історична правда. – 26.01.2012. – <http://www.istpravda.com.ua/articles/2012/01/26/70102>.
164. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму. Відкрите суспільство під загрозою / Дж. Сорос. – К., 1999.
165. Сото де Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Э. де Сото. – М., 2001.
166. Соціально-економічне розв'язання міст промислового регіону. – Донецьк : ІПЭПИ НАН України ; ООО «Юго-Восток, Лтд», 2002.
167. Соціально-економічні проблеми реформ у агропромисловому комплексі України (1991–1998 роки). – К., 1998.
168. Стали известны новые собственники «Запорожстали» // Дело. – 6.1.2011. – <http://delo.ua/business/stali-izvestny-novye-sobstvenni-149615>.
169. Становлення владних структур в Україні (1991–1996). – К., 1997.
170. Стасовский Ю. Проектирование современных производств обработки металла давлением / Ю. Н. Стасовский, Ю. С. Кривченко, Г. С. Бабенко ; ред. Ю. Н. Стасовский. – Днепропетровск : Монолит, 2009.
171. Столярова О. Когда наука дает сдачи. Гуманитарные проекты в России / О. Столярова // Русский журнал. – 21.10.2011. – <http://russ.ru/pole/Kogda-nauka-daet-sdachi>.
172. Стойко О. Польша: отдам «в хорошие руки» меткомбинат HutystaliCzesotowa / О. Стойко // Агентство деловой информации «Контекст», 28.07.2003.
173. Сучасна управлінська еліта в сучасній Україні: якісні характеристики, шляхи та методи підготовки. – К., 2003.
174. Сучасні українські еліти: штрихи до портрету. – К. : НІСД, 2003.
175. Таблиці одновимірних розподілів трендового соціологічного дослідження «Львів-Донецьк: соціологічний аналіз групових ідентичностей та ієрархій соціальних лояльностей 1994, 1999, 2004 рр.» // Україна модерна («Львів – Донецьк: соціальні ідентичності в сучасній Україні». Спеціальний випуск). – Ч. 12(2). – К. ; Львів, 2007. – С. 299–356.
176. Тарута С. Времена «набеговой экономики» уже не вернутся / С. Тарута // Зеркало недели. – 1.11.2003.
177. Тігіпко С. Після чуток, що мене викинули з вікна під час Майдану, я дзвонив мамі та заспокоював її / С. Тігіпко // Українська правда. – 5.05.2008.
178. Тихонов Б. Каменноугольная промышленность и черная металлургия России во второй половине XIX в. / Б. Тихонов. – М., 1988.

179. Тойнбі А. Дж. Дослідження історії / А. Дж. Тойнбі. – К., 1995. – Т. 1–2.
180. Томенко Николай: «Думаю, Виктор Михайлович Пинчук понимает, что он не может быть владельцем трех телеканалов» // Комментарии. – 9.02.2005. – <http://politics.comments.ua/2005/02/09/28216/Nikolay-Tomenko-Dumayu-Viktor.html>.
181. Тыщук О. Донецкая расфасовка. ИСД делится активами / О. Тыщук // Металлургический компас. – 2003. – № 6. – С. 8.
182. Указ Президента України «Про заходи щодо вдосконалення координації діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу» від 19.08.1994. – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/451/94>.
183. Указ Президента України «Про фінансово-промислові групи в Україні» від 27.01.1995. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/95>.
184. Україна на зламі історичних епох (формування виробничих відносин в аграрному секторі економіки сучасної України (1991–2000 рр.)). – К., 2000.
185. Україна незалежна: час випробувань, сподівань. – К., 1993.
186. Україна: утвердження незалежної держави (1991–2001). – К., 2001.
187. Україне некуда девать металл // Металл бюллетень. Украина. – 1998. – № 12. – С. 3.
188. Українська приватизація: групи інтересів, причини кризи, шляхи її подолання. – К., 2008.
189. Українська приватизація: плюси та мінуси. – К., 2001.
190. Українське село у 20–90 роках ХХ століття. – К., 1998.
191. Уорнер М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер, М. Витцель. – М., 2005.
192. Федулова Л. Менеджмент як соціальний інститут у суспільстві / Л. Федулова // Десять років незалежності України.
193. Фесенко В. Политическая элита Украины: противоречия формирования и развития / В. Фесенко // Полис. – 1995. – № 6. – С. 88–98.
194. Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці (колектив авторів). – К., 2007.
195. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. К. Прахалад. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.
196. Харахулах В. Анализ производственной и финансово-экономической деятельности металлургических предприятий Украины в 2003–2004 годах и состояние технического перевооружения : текст доклада на «Метал-форуме Украина – 2004», 14–16 октября 2004 г. / В. Харахулах.

197. Харченко А. Запорожский завод ферросплавов / А. Харченко // Рынок капитала. – 1998. – № 11. – С. 51–52.
198. Чорновіл Т.: «Коли Януковичу дзвонили з Москви, він шипів охоронцю "Меня нет"» // Українська правда. – 29.05.20112. – <http://www.pravda.com.ua/articles/2012/05/29/6965540>.
199. Шкарпова Е. Жизнь как стартап. Семь вопросов Бену Казноке / Е. Шкарпова // Forbes – 2012. – Май.
200. Шляпентох В. Современная Россия как феодальное общество. Новый ракурс постсоветской эры / В. Шляпентох. – М.: Столица-Принт, 2008. – 328 с.
201. Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории / О. Шпенглер. – Т. 1. Гештальт и действительность. – М., 1998.
202. Шульга М. Владна еліта / М. Шульга // Віче. – 1997. – № 8. – С. 47–54.
203. Экспортные перспективы Харцызского трубного завода: ЕЭСУ или Газпром // Металл бюллетень. Украина. – 1997. – № 2. – С. 47.
204. Юров Ю. Кримська карта в донбаському пасьянсі / Ю. Юров // Генеза. Філософія. Історія. Політологія. – К.: Генеза, 1995.
205. Aslund A. Comparative Oligarchy: Russia, Ukraine and the United States / A. Aslund. – Warsaw, 2005. – http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/4931074_SA%20296last.pdf.
206. Aslund A. How Ukraine Became a Market Economy and Democracy / A. Aslund. – Washington, 2009.
207. Darden K. Blackmail as a Tool of State Domination: Ukraine under Kuchma / K. Darden // East European Constitutional Review. – Spring/Summer 2001. – Vol. 10. – № 2/3. – http://www1.law.nyu.edu/eecr/vol10num2_3/focus/darden.html.
208. Darden K. Economic Liberalism and Its Rivals. The formation of International Institution among the Post-Soviet States / K. Darden. – New York, 2009.
209. Darden K. The Integrity of Corrupt States: Graft as an Informal State Institution / K. Darden // Politics and Society. – 2008. – Vol. 36. – № 1. – P. 35–59.
210. Goldsmith B. Economic Liberalism and Security Preferences: A Comparative Study of Russia and Ukraine in the 1990s / B. Goldsmith // Demokratizatsiya. – Summer 2001. – P. 399–433.
211. Gorodnichenko Y. Are Oligarchs Productive? Theory and Evidence / Y. Gorodnichenko, Y. Grygorenko. – Bonn, 2008. – P. 33. – <http://ftp.iza.org/dp3282.pdf>.
212. Gould J. Market Democracy Unleashed? Business Elites and the Crisis of Competitive Authoritarianism in Ukraine / J. Gould, Y. Hetman // Business and Politics. – 2008. – Vol. 10, issue 2.

213. Granovetter M. Business Groups and Social Organization / M. Granovetter // The Handbook of Economic Sociology. – Princeton ; Oxford ; New York, 2005.
214. Hellman J. “Seize the State, Seize the Day” State Capture, Corruption, and Influence in Transition (Policy Research Working Paper, 2444) / J. Hellman, G. Jones, D. Kaufmann. – Washington, 2000.
215. Fukuyama F. Acemoglu and Robinson on Why Nations Fail / F. Fukuyama // The American interest. – 26.03.2012. – <http://blogs.the-american-interest.com/fukuyama/2012/03/26/acemoglu-and-robinson-on-why-nations-fail>.
216. Kesarchuk O. The Attitude and Adaptation of Oligarchs to Ukraine’s Democratization / O. Kesarchuk. – Vancouver, 2008. – P. 2. – <http://www.cpsa-acsp.ca/papers-2008/Kesarchuk.pdf>.
217. Kravchuk R. Kuchma as Economic Reformer / R. Kravchuk // Problems of Post-Communism. – September/October 2005. – Vol. 52. – № 5.
218. Kravchuk R. Ukrainian Political Economy: The First Ten Years / R. Kravchuk. – New York, 2002.
219. Kuromiya H. Freedom and Terror in the Donbas: A Ukrainian-Russian Borderland, 1870s – 1990s / H. Kuromiya. – Cambridge, 1998.
220. Levitsky S. Competitive Authoritarianism. Hybrid Regimes After the Cold War / S. Levitsky, L. Way. – New York, 2010.
221. Levitsky S. The Rise of Competitive Authoritarianism / S. Levitsky, L. Way // Journal of Democracy. – 2002. – № 4.
222. Olearchuk R. Privatbank’s secretive mogul finally talks / R. Olearchuk // KyivPost. – 2004. – July 29. – <http://www.kyivpost.com/content/business/privatbanks-secretive-mogul-finally-talks-21423.html>.
223. Pleines H. Reformblockaden in der Wirtschaftspolitik. Die Rolle von Wirtschaftsakteuren in Polen, Russland und der Ukraine / H. Pleines. – Wiesbaden, 2008.
224. Pleines H. The Political Role of the Oligarchs // Ukraine on its Way to Europe. Interim Results of the Orange Revolution / H. Pleines. – Frankfurt am Main, 2009. – P. 101–118.
225. Puglisi R. The Rise of the Ukrainian Oligarchs / R. Puglisi // Democratization. – Autumn 2003 – Vol. 10. – № 3. – http://commonweb.unifr.ch/artsdean/pub/gestens/f/as/files/4760/21686_122448.pdf.
226. Puglisi R. Power to the Pragmatists: The Role of the Economic Elite in Relations Between Russia and Ukraine. 1994–1998 / R. Puglisi. – Glasgow, 2001.

227. Siegelbaum L. Workers of the Donbass speak: survival and identity in the new Ukraine, 1989–1992 / L. Siegelbaum, D. Walkowitz. – New York, 1995.
228. Sismondo S. An Introduction to Science and Technology Studies / S. Sismondo. – United Kingdom, 2010.
229. “State Capitalism”. Special report // The Economist. – 2012 – January 21. – http://media.economist.com/sites/default/files/sponsorships/MM150/20120121_state_capitalism.pdf.
230. Swain A. The Ukrainian Donbass in “Transition” / A. Swain, V. Mykhnenko // Reconstruction the Post-Soviet Industrial Region. The Donbass Transition. – New York, 2007.
231. Thompson G. Companies as “Cyborgs”? The Political Implication of Limited Liability, Legal Personality and Citizenship / G. Thompson // Working paper. – Copenhagen Business School, 2011. – № 75. – P. 45. – <http://openarchive.cbs.dk/handle/10398/8323>.
232. Wilson A. Ukraine – From Orange Revolution to Failed State? / A. Wilson. – Washington, May 2009. – http://ecfr.3cdn.net/6715d63db63156c9b8_9xm6bhd8j.pdf.
233. von Hagen M. Does has Ukraine a History? / M. von Hagen // Slavic review. – 1995. – № 4.
234. Zimmer K. Machteliten im ukrainischen Donbass. Bedingungen und Konsequenzen der Transformation einer alten Industrieregion / K. Zimmer. – Berlin, 2006.
235. Zhuk S. Rock and Roll in the Rocket City: The West, Identity, and Ideology in Soviet Dniepropetrovsk, 1960–1985 / S. Zhuk. – Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press ; Washington, D.C. : Woodrow Wilson Center Press, 2010.

ПРЕДМЕТНО-ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

А

Абдінов А., 225
АВ Метал Груп, 229, 230
Авдіївський коксохімічний завод,
142, 201, 208
АвтоІнвестСервіс, АІС, 280
Агентство ділової інформації
«Контекст», 134, 205
Агентство з управління державними
корпоративними правами та
майном, 164
Аеросвіт, 216
Азаров М., 177, 281, 284, 285
Азов, 137
Азовелектросталь, 137
Азовзагальномаш, 137
Азовінтекс, 200
Азовмаш, БК, 310
Азовсталь, 116, 130, 142, 146, 201,
203, 208, 228, 232
Академія економічних наук України,
200
Академія технологічних наук України,
200
Алапаєвський металургійний
завод, 212
Алексєєв Ю., 161, 187, 283
Алмар, 185

Алчевський коксохімічний завод,
201
Алчевський металургійний
комбінат, 201, 228, 232
Альтаір-Д, 229
Амджадін Л., 42
Антимонопольний комітет України,
АМКУ, 174, 205, 232, 373
Антонов В., 114
Аргументы и факты в Украине, 204,
305
Аристотель, 238
АрселорМіттал Кривий Ріг, 145, 157,
159, 228, 231, 232, 378
Арсенал, ФК, 308
Артем, ДАКХ, 311
Аршава В., 182
Аслунд А., 32, 64, 65, 70, 71, 79
Ахіллес, 84
Ахметов Р., 34, 69, 71, 73, 161, 178,
195, 196, 200, 202, 203, 210, 211,
222–227, 230, 231, 269, 271, 273,
276–279, 281, 302, 304, 306–308,
315

Б

Бабаков О., 215, 218
Баглейкокс, 196, 197, 210
Баженова Е., 354
Базильський А., 50

- Базовий елемент, 227
Бакай І., 71
Балога В., 256
Бандуров В., 177
Батьківщина, 276
Бахтєєв Б., 327, 351–353
Бєбік В., 41
Белебеха І., 46
Белінський В., 355
Белл Д., 103
Беллін Е., 69
Бергер П., 314
Беркут, 195
Бізнес, журнал, 302
Білоцерківець О., 99, 144
Біола, 191
Блік, 304
Бліц-Інформ, 301
Блок О., 346
Блок Литвина, 269, 273, 274, 276
Блок Юлії Тимошенко, 255, 266,
268–270, 272, 274, 276, 278, 333
Богатирьова Р., 276, 288
Богачев О., 336
Богдан Хмельницький, 364
Боголюбов Г., 178, 196, 210, 218,
253, 306
Богословська І., 267, 271
Богуслаєв В., 280
Бойко В., 138, 226, 227, 279, 308
Бойко О., 171
Бойко Ю., 276–279, 281–284
Бондар В., 220
Брати Гадюкіни, 320
Брежнєв Л., 356, 365, 367
Брінкман К., 11
Бродель Ф., 11, 103, 328
Бродський М., 310
Буковель, 311
Бурда-Україна, 301
- В**
Валернштайн І., 102
Васильєв Г., 267, 298
Вахштайн В., 90
Вега-С, 229
Вей Л., 65, 66
Вершинін Л., 362
Вечірні Вісті, 304
Візаві, 200
Вікант, 229, 230
Вілсон А., 73
Вільногірський ГЗК, 365
ВІП, інтернет-портал, 303
Вітренко Н., 276
Вітцель М., 94
Віче, 259, 270
Вішняк О., 42
Внешекономбанк, ВЕБ, 222–224,
227
Внешторгбанк, 226
Воєводін М., 215, 218
Возняк Т., 37
Волков О., 282
Вольвач, В., 8
Ворона В., 319, 327, 328
Воротін В., 50
Ворскла, ФК, 308
ВСМПО Авісма, 157
Вуглегірське ДРЕС, 174
- Г**
Гаврилишин О., 67, 68
Гаген М. фон, 312
Газета нашого району, 303
Газета по-дніпровськи, 302
Газета по-київськи, 302
Газета по-одеськи, 302
Газета по-харківськи, 302
Газпекс, 201
Газпром, 52, 173, 184–186
Гайдук В., 202, 205, 222, 271, 303,
304

- Галицькі контракти, 301
Галь Б., 7
Гальчинський А., 141, 143
Гарань О., 41
Гваттарі Ф., 83, 167
Геєць В., 88, 101, 318, 339
Герасимчук М., 43
Германчук П., 121
Гессе Г., 291
Гетьман Я., 69
Главред, 315
Главред-медіа, 315
Гладуш В., 149, 254
Глібовицький Є., 371
Глинка Д., 365
Голдман М., 99
Голдсміт Б., 58, 60, 76
Головаха Є., 302
Головко В., 107, 314, 321
Голубченко А., 146, 149
Гольцберг М., 7, 47
Гончар О., 366, 367
Горбаль В., 280, 288
Горбачов М., 114, 317
Горбулін В., 28
Горн І., 227
Городніченко Ю., 72
Гоулд Дж., 69
Гофман І., 96
Гравець О., 195
Грановеттер М., 85, 93, 341
Григоренко Є., 72
Григоришин К., 179, 191, 196, 197,
199, 211, 215, 272
Гриневич Л., 370
Гринів І., 241
Грицак Я., 371
Гриценко А., 287
Грищенко С., 129, 130, 149
Громада, партія, 267
Гумба Н., 325
Гумільов Л., 13
Гумільов М., 17
Гуржій І., 345, 359
Гуров В., 128, 130
Гута Честохова, 158
- Д**
Данилов В., 309
Данко, 146, 185
Дарден К., 61–63, 77, 112, 252, 312
Дворецький І., 225, 308
Дельоз Ж., 83, 167
Дело, 224, 302, 304
День, 303, 304
Державна податкова інспекція
України, 135
Державне агентство
з промполітики, 163
Державне казначейство, 138
Державний комітет статистики
України, 12, 132, 159
Дерипаска О., 227
Деркач А., 280, 298
Джарти В., 287, 288
Джонс Дж., 64
Дзеркало тижня, 154, 206
Дзикій В., 300
Дзюба І., 354
Диминський П., 308
Динамо, ФК, 306, 308
Дізраелі Б., 6
Ділова столиця, 302
Дніпро, ФК, 178, 179, 309, 315, 360
Дніпробленерго, 199
Дніпровський металургійний
комбінат ім. Дзержинського, 193,
224, 228, 232
Дніпрогес (Дніпрельстан), 356
Дніпродзержинський коксохімічний
завод, 196, 197, 210
Дніпрококс, 200, 210
Дніпропетровський втормет ВАТ, 216

Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського, 137, 142, 193, 194, 200, 210, 218

Дніпропетровський металургійний завод ім. Комінтерну, 185, 186, 194

Дніпропетровський металургійний інститут, 178

Дніпропетровський металургійний комбінат ім. Дзержинського, 193, 194, 364

Дніпропетровський трубний завод, 130, 142, 147, 201

Дніпроспецсталь, 199, 224

Дніпросталь, 220

Добіжа В., 42, 43

Добровольський С., 8

Довженко, 294

Дойль П., 87

Докучаєвський флюсо-доломітний завод, 208

Донецька торгово-промислова палата, 200

Донецький електрометалургійний завод, 317

Донецький коксохімічний завод, 201

Донецький металургійний завод, 152

Донецькпромаш, 201

Донецьксталь, 152

Донченко О., 327

Дружківський металургійний завод, 201

Дюркгейм Е., 90

Е

Еволюшен Медіа, 303

Економіка АПК, галузеве видання, 17

Ельашкевич О., 177

Ембролл-Україна, 146

Енергомашспецсталь, 137

Ера телеканал, 298

Є

Євраз-груп, 179, 210, 217, 218, 221, 222, 225, 299

Єврофер, 249

ЄЕСУ, корпорація, 68, 154, 183–185, 194, 197, 201, 340, 381

Ельцин Б., 258

Єнакієвський коксохімічний завод, 201

Єнакіївський металургійний завод, 146, 201, 208, 228, 232

Єфіменко Г., 7, 356

Єфремов О., 286, 308

Єхануров Ю., 250, 265

Ж

Жаліло Я., 54, 169, 189

Жванія Д., 272

Жеваго К., 73, 130, 270–272, 308

Живора С., 35

Жигир І., 7

Жук С., 342

З

Задоя А., 344

Закарпаття, ФК, 308

Заплатинський В., 142

Запоріжвогнетрив, 225

Запоріжжюкс, 146, 225

Запоріжметалхолдінг, 230

Запоріжсталь, 146, 158, 161, 199, 223–232, 270, 308

Запорізький алюмінієвий комбінат, 200

Запорізький завод феросплавів, 147, 148

Запорізький залізорудний комбінат, 231

Запорозька Січ, 102

Звягільський Ю., 71, 351 296

Зеленько Г., 107

Земля і люди, корпорація, 120

Зестафонський завод феросплавів,
217

Зіммель Г., 90

Золотарьов В., 184

Зоря, ФК, 323

Зоткін А., 42, 43

И

Известия в Украине, 315

І

Івшина Л., 303

Іллічівець, ФК, 308

Ілліч-сталь, 144, 226, 308

Імексбанк, 308

Інвестгазета, 302, 304

Інвестиційно-металургійний союз,
200

Індустріал, група, 225, 226

Індустріальна група, консорціум,
156, 202, 214, 311, 378

Індустріальний союз Донбасу, 37,
71, 73, 156, 157, 161, 185, 186,
194, 199–207, 209, 211, 221–225,
227–232, 269, 272, 273, 303,
310, 336, 340, 378, 386

Інститут дослідження праці, 72

Інститут економічних досліджень
та політичних консультацій
в Україні, 56

Інститут політичних
і етнонаціональних досліджень
НАН України, 293

Інтер, телеканал, 298, 299

Інтер Медіа Груп, 298, 299

Інтергаз, 146, 179

Інтерконтиненталь, 256

Інтерпайп, 37, 130, 152, 156, 157,
180, 182, 183, 185, 198, 200, 202,
203, 206, 211, 212, 214–219, 220,
257, 258, 260, 269, 299, 336, 340,
358, 378

Ісмаходжаєва Г., 6

Істіл Україна, 152

Ітера, 182, 201

К

К1, телеканал, 298, 299

К2, телеканал, 298, 299

Казанець І. П., 110

Карл. Едблум. Титан АБ, 152, 157

Карпати, ФК, 308

Картель, 301

Каскад, 229, 230

Каськів В., 267

Касьянов Г., 20, 21, 28, 29, 32, 33,
36–38, 79

Катунін О., 221

Кауфман Д., 64

Керамет-Інвест, 202

Кесарчук О., 69

Київ, БК, 310

Кінах А., 135, 272

Кіно, телеканал, 298, 301

Кісельов В., 286

Клімов Л., 308

КЛМ, 192

Клюєви, Андрій та Сергій, 272,
277–279, 281

Кнорр-Цетіна К., 92

Колесник В., 47

Колесник І., 7

Колесніков Б., 282

Коломойський І., 154, 178, 179, 192,
195, 197–200, 202, 210, 211, 212,
214, 215, 254, 255, 256, 271, 275,
295, 300, 301, 306, 308, 309

Комекс, 229, 230

Комекс-Брок, 146

Коментарі, тижневик, 222, 303, 304

Комінмет, 219

Коммерсантъ-Україна, 304

Комсомольская правда в Украине, 304

Коновалюк В., 243, 245

Контракти, журнал, 314

- Корбан Г., 178, 191, 193, 197, 223, 261, 264
Кореспондент, 302
Коржов Г., 341, 351, 354, 369
Корнієвський В., 218
Корнієнко В., 42, 43
Корнілов В., 343
Костерін В., 298
Костусев О., 267
Кошик О., 99, 144, 152
КПУ, 109, 110, 113, 174, 239
Кравченко М., 130
Кравчук Л., 71, 110, 356
Кравчук Р., 61, 76, 77
Краматорський металургійний завод, 201
Крамер В., 6
Краснодонвугілля, 208
Кредит-Дніпро, 147, 216
Кривбас, ФК, 308
Кривбасвибухпром, 208
Криворіжсталь, 122, 130, 137, 145, 151, 153, 154, 156, 200, 204, 206, 214, 245, 377, 381
Криворіжсталь-прокат, 153
Криворізький державний метало-прокатний завод, 153
Криворізький залізорудний комбінат, 218
Криворізький центральний рудоремонтний завод, 208
КРТ, телеканал, 298
Кулик В., 41, 293
Кульчицький С., 7, 24, 25, 26, 35, 171, 319, 320, 332, 333, 350
Кучма Л., 30, 46, 68, 71, 74, 76, 78, 134, 135, 141, 151, 153, 154, 171, 172, 173, 179, 180, 181, 188, 245, 253, 255, 257, 258, 262, 280–283, 296, 297, 302, 356, 357, 360, 366–368
Куромія Х. (Kuromiya H.), 343–346
Кушнар'єв Є., 287
Кушнір Н., 8
- Л**
Лабораторія законодавчих ініціатив, 241
Лавринович О., 282
Лазаренко П., 126, 149, 179, 180, 183, 185, 186, 255, 306, 319, 358
Ландики, Валентин та Володимир, 280
Лановий В., 143, 187
Латур Б., 90, 94, 96
Левіцьки С., 65, 66
Легейда Н., 56
Лисичанський нафтопереробний завод, 122
Литвин В., 189
Литюк А., 130
Луганський трубний завод, 147, 199
Лукаш О., 282
Лукман Т., 314
Лупацій В., 54
Львовчкін С., 277–279, 281–284
- М**
Майборода О., 41
Макаров О., 366
Макіївський металургійний завод ім. Кірова, 122, 137, 142, 201, 209
Маклаков А., 44, 45
Макрохім, 201
Марганецький ГЗК, 179, 211, 212, 365
Маргелов В., 366
Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, 116, 130, 138, 142, 145, 146, 158, 161, 162, 196, 226–228, 230–232, 269, 270, 273, 279
Маріупольський термічний завод, 137

- Мартинов О., 178, 192
Марчук Є., 112, 276, 316, 317
Матвієнков С., 130
Мачуленко Г., 177
МД-груп, 229, 230
Мегаспорт, 298, 299
Медведєв Д., 260
Медведчук В., 276, 282
Медіа Інвест Груп, 303
Медіа спорт промоушен, 309
Мельник О., 287
Мельниченко М., 62
Метален, 208
Металіст, ФК, 307–309
Металл, журнал, 15
Металл бюллетень. Украина, 15
Металоінвест, 221
Металург (Донецьк), ФК, 308
Металург (Запоріжжя), ФК, 308
Металургпром ОП
(Укрметалургпром ВГО), 128, 134,
149, 247–250, 384
Метінвест, 145, 157, 158, 161, 162,
207–211, 222, 223, 225–228,
230–232, 272, 378, 386
Метінвест-СМЦ, 230
Мигрин Н., 23
Микитин Т., 136
Микола II, 361
Милославський Л., 178
Мирний І., 282
Митна служба України, 283
Михальченко Н., 42
Мідланд груп, 270
Міжнародний інститут
менеджменту, 7
Міністерство економіки і питань
євроінтеграції України, 132, 135,
137
Міністерство економічного розвитку
та торгівлі України, 164, 174, 248
Міністерство енергетики України,
118
Міністерство промислової політики
України, 118, 130, 135, 137, 138,
150, 153, 160, 162, 165, 198, 308,
379
Міністерство статистики УРСР, 152
Міністерство транспорту та зв'язку
України, 273
Міністерство фінансів України, 135,
136
Міністерство юстиції України, 254
Міттал Л., 156
Мкртчян О., 222
ММЦ, 299
Могилівський металургійний завод,
181
Молдован О., 7, 51
Моргентау Г., 97, 98
Мотор-Січ, 280
Мулява І., 175
- Н**
Нагорна Л., 322, 323, 327, 340, 341
Назарова Г., 51
Народна партія, 259
Народний Рух України, 177
Народно-демократична партія, 240
Нафтогаз України, 139, 201
Національне космічне агентство
України, 153, 283
Національний банк України, 126, 280
Національний інститут стратегічних
досліджень, 48, 50
Наша Україна, 241, 255, 266, 268–
271, 274, 276
Наша Україна – Народна
самооборона, 272, 274, 276
Нездоля О., 149
Нижньодніпровський
трубопрокатний завод, 147, 219,
220, 258

- Ніко Тьюб, 216, 219
Ніколаєвський В., 42
Нікопольський завод феросплавів (НЗФ), 147, 154, 155, 203, 211, 212, 214, 381
Нікопольський Південнотрубний завод, 152, 153, 155, 198, 365
Новая, газета, 302
Новий канал, 298, 299
Новинар, 304
Новіков Ю., 282
Новінський В., 191, 211
Новокраматорський машинобудівний завод, 137, 201, 280
Новолипецький металургійний комбінат, 213
Новомосковський трубний завод, 147
Новотроїцьке рудоуправління, 208
НТН, телеканал, 298, 299
- О**
Обзор, газета, 304
Оболонь, ФК, 308
ОДПУ, 370
Олійник С., 255
Омельченко Г., 149
Опріщенко І., 7
Орджонікідзевський ГЗК, 179, 211, 212, 365
Офіцинський Р., 59
- П**
Павлоградвугілля, 365
Паглісі Р., 68, 77, 79
Падалка С., 19, 20–22, 29, 33, 34, 38, 39, 79
Панасовський О., 174
Пантелеймонівський ВЗ, 201
Парк плюс, 230
Партія зелених, 267, 298
Партія регіонів, 73, 197, 243, 256, 259, 266, 268, 269, 271–287, 298, 300, 310, 340
Пасхавер О., 53, 54
Пейгалайнен А., 130
Пенсійний фонд України, 132
Петровський Г., 367
Пивоваров С., 25
Пилипенко О., 42, 205
Писаревський А., 7
Південний ГЗК, 185, 186, 195, 196, 210, 211, 218, 365
Південмаш, 366
Північний ГЗК, 208
Пінчук В., 71, 130, 154, 155, 178, 180–185, 191, 197, 199, 200, 211, 212, 214–216, 219, 220, 257–260, 271, 281, 295, 298–300, 302, 304
Пінчук О., 267
Пірен М., 5, 42, 353
Плайнес Х., 74
Плужников І., 299
Плющ М., 20, 24–28, 31, 112, 113
Поживанов О., 149
Полохало В., 41
Полтавський ГЗК, 130, 146, 200, 270, 308
Поль О., 364, 367
Полюхович І., 177
Пономарів О., 355
Попов О., 288
Пора, 255
Пора-ПРП, 259
Порошенко П., 264, 273, 298
Портнов А. (історик), 342, 362
Портнов А. (політик), 255
Потемкін Г., 355, 367
Прахалад К., 10
Прем'єр-ліга, 309
Привалов Ю., 42
Приват, група, 37, 68, 154, 155, 177, 179, 182, 186, 191, 193–198, 200, 210–215, 218, 219, 227, 254–256, 269, 272, 275, 298, 300, 302, 303,

- 306, 308, 310, 311, 336, 340,
358, 377, 385
ПриватБанк, 179, 192, 308
Приват-Інтертрейдинг, 193, 194
Придніпров'я ПФК, 200
Промінвестбанк, 222
Профіль-Україна, 302
Прутник Е., 282
Пумп'янський Д., 216
Пустовойтенко В., 121, 126, 131,
136, 153, 180
Путін В., 223
Пушкін О., 355
- Р**
Рабінович В., 71, 308
Рада з національної безпеки та
оборони України, РНБО, 265, 270
Рада національних асоціацій
товаровиробників, 250
Рада підприємців при Кабміні, 250
Разумков О., 76
Ренд А., 375, 383
Республіканська партія, 276
Рибак В., 285
Рикер П., 315
Роговий В., 135
Родзянко М., 364, 367
Роднянський О., 298, 301
Російський алюміній, 204
Росукренерго, 73, 272, 281, 283,
299, 308, 310
Рудьковський М., 273
Румянцев С., 47
Русал, 217
Рябчук М., 46
- С**
Садовий А., 298
Саєнко І. 347, 348
Санден Дж., 304
Сахно Ю., 240, 241
Сацький В., 225
Світовий банк, 55
Святаш Д., 280
СДПУ(о), 276
Сьогодні Мультимедиа, 300
Сьогодні, газета, 300, 302, 304
Селянська партія України, 177, 263
Семенюк В., 177, 273
Семиноженко В., 287
Семиволос О., 365
СЕТАБ Нікополь, 157
Силур, 201
Сильна Україна, 283
Симоненко П., 361
Синельников І., 366, 367
Систем Кепітал Менеджмент, СКМ,
37, 73, 192, 196, 200, 202, 203,
206–209, 218, 227, 269, 272, 278,
298, 300, 308, 336, 340, 378
Сігма, інвестфонд, 147
Сірко І., 364, 367
Сісмондо С., 91
Скиданова М., 361
Скрипник М., 356, 370
Скудар Г., 280
Славутич-Капітал, 196
Слободян О., 308
Смакула Т., 137
Смарт-груп, 156, 157, 195, 209,
210, 225, 227, 269, 272
Сменковський А., 54
Смолій В., 19
Совершенно секретно, 304
Солодько П., 342, 362
Соломатін Ю., 239
Сото, де Ернандо, 328
Соціалістична партія України, 177,
266, 268, 271, 273, 274, 279, 280
Союз, партія, 267
Союзглавметал, 245
Співдружність, корпорація, 183, 184
Стасовський Ю., 7

- Статус, журнал, 303
Стаханівський завод феросплавів,
147, 211
СТБ, телеканал 298, 299
Стеценко А., 178
Стірол, 130
Столярова О., 90
Стоян О., 285
Стус В., 354
СУАЛ, 200
Сумін В., 240
Суркіс Г., 197, 298, 306
Суркіс І., 309
Суркіси, Григорій та Ігор, 197, 199,
202, 308
Суша балка, 194, 195, 196, 210, 218
Східний ГЗК, 365
Сюмар, 294
- Т**
- Табачник Д., 283, 288
Таврія, ФК, 308
Тарута С., 58, 71, 201, 203, 204, 308
Тацит, 9
Телекритика, 303
Терещенко В., 124
Тимошенко Ю., 38, 72, 139, 140,
154, 156, 159, 177, 183, 184,
186, 195, 208, 214, 220, 256,
264, 265, 274, 277, 279, 283,
299, 333, 358, 361
Титан, ФПГ, 152, 158, 177
Тихонов Б., 359, 368
Тихонов В., 276, 285
Тігіпко С., 178, 179, 180, 255, 273,
283, 333, 361
Тойнбі А., 100
Томпсон Г., 95
Тоніс, 298
Тоффлер А., 103
Трансагентство, 230
Третьяков О., 302
- Тройка Діалог, 223
Трубтранс, 52
Трудова партія, 273, 276
Трудова Україна, 267, 280
Турчинов О., 243
- У**
- УА «Втормет», 7
Україна, акціонерна група, 149,
172, 173
Україна, ТРК, 298, 301
Українська асоціація
металоторгівців, 229, 230
Українська гірничо-металургійна
компанія, УГМК, 207, 229, 230
Українська металургійна компанія,
149, 172
Українська правда, 196, 268
Українська хімічна компанія, 149
Український бензин (КУБ),
корпорація, 184
Український вуглехімічний
інститут, 119
Український медіахолдинг, 301,
303, 304
Український союз промисловців і
підприємців, 188
Українські поліметали, ДАК, 150
Укрвогнетрив, 130, 255
Укрвормет, 247
Укргазбанк, 280
Укрзалізниця, 139, 267
Укркокс, 150, 247
Укрмет, 247, 249, 250
Укрметиз, 247
Укрпідшипник, 190, 272, 278
Укрпромінвест, 272, 298
Укррічфлот, 47
Укррудпром, 136, 150, 151, 196,
203, 247
Укрсиббанк, 37, 190, 194, 195,
287, 307, 308

Укртрубопром, 247, 249

Укрфа, 247

УНІАН, 303

Уорнер М., 94

Усманов А., 222

Ф

Фабр А., 366, 367

Фарбман Р., 356

Федулова Л., 49

Феррекспо, Ferrexpro, 271, 308,
322, 378

Фесенко В., 41

Фінанси та Кредит, 146, 190, 269,
270

Фірташ Д., 271, 272, 279, 181, 282,
299

Фокін В., 58, 11, 114

Фокус, 302

Фонд державного майна України
(ФДМ), 148, 186, 194, 200, 212,
214, 215, 273, 300

Фонд російської трубної
промисловості, 249

Форд Г., 237

Фронт змін, 259

Фукуяма Ф., 289

Х

Хайдеггер М., 90

Хамел Г., 10

Хара В., 285

Харахулах В., 128, 134

Харківський завод килимів, 122

Харцизький трубний завод, 52,
130, 147, 183, 185, 201, 203

Харченко А., 148

Харченко С., 309

Хасан-Бек Л., 7

Хельман Дж., 64

Хмельницький Б., 365, 367

Хмельницький В., 273, 280

Хорошковський В., 283, 299

Ц

Центр антикризових досліджень, 54

Центр економічного розвитку, 99

Центр розвитку моди, ЗАТ, 47

Центр соціальних досліджень, 54

Центральний ГЗК, 196, 365

Ціммер К., 73, 74, 343

Ч

Черкаські мавпи, БК, 310

Черновецький Л., 134, 288, 308

Чіатурмарганець, 212, 213

Чорний Л., 58, 276

Чорновол Т., 285

Чорноморець, ФК, 308

Чорноморський суднобудівний
завод, 227

Чукмасов С., 130

Ш

Шаров І., 240, 241

Шахта ім. Засядька, 285

Шахтар, ФК, 306–308, 315, 319,
320, 324, 327

Шевченко А., 44, 45

Шевченко Т., 356

Шелепін, 110

Шелест П., 109

Шифрін Е., 223

Шляпентох В., 75

Шнайдер А., 223

Шоріна А., 7

Шпенглер О., 16

Шульга М., 41

Шульман В., 192, 196, 197

Шуфрич Н., 277, 308

Щ

Щербицький В., 110, 111, 365, 367

Э

Экономические известия, 303, 304

Эксперт Украина, 303, 304

- Ю**
Юров Ю., 350, 351
Юхновський І., 118, 119, 150, 321
Ющенко В., 126, 135, 153, 154,
180, 192, 209, 214, 239, 253,
255, 256, 258, 262, 263, 265,
269, 279, 283, 331–333
- Я**
Яворницький Д., 361, 364, 367
Янгель М., 366
Янковський М., 130
Янукович В., 201, 202, 208, 209, 221,
250, 255, 256, 260, 262, 274–279,
281, 282, 284, 286–288, 331–333,
361
Ярослав Мудрий, 46
Ярославський О., 33, 37, 195, 198,
200, 208, 224, 287, 307
Яценюк А., 259, 260, 333
Яцуба В., 283
- 1**
1+1, канал, 191, 298, 301
15 хвилин, газета, 304
- 2**
24 канал, 298
- 5**
5 канал, 298
- A**
Agora, 304
Arcelor, 156, 214
ArcelorMittal, 156
- B**
Bipe&Co. Ltd, 147
- C**
CarboferGeneralTrading, 221
CITI, 298
СМЕ, холдинг, 298, 300, 301
Consolidated Minerals, 213
- D**
DCH, 308
Duferco, 221
- E**
EastOne, 215, 216, 299, 386
Economia a.s., 303
EnterFilm, 298, 299
EnterMusic, 298, 299
- F**
Felman Production, 213
Feral, 212, 213
FerrieraValsider, 208
- G**
GfK Ukraine, 298, 330, 331
Ghana Manganese, 213
Group DF, 272, 299, 310
- H**
Handelsblatt, 303
HutyStaliCzestochowa, 204
- I**
ICTV, 298, 299
IstilGroup, 304
- K**
KP-Media, 301, 304
KyivPost, 304
KyivWeekly, 303
KLW-WeelCo, 216
- L**
Leman Commodities ,208
LNMGroup, 204
- M**
M1, 298, 299
M2, 298, 299
MetalRussia, 152
MidlandResources, 223, 226
MittalSteel (МітталСтіл), 157, 156,
204, 214, 217, 378
- N**
Nsuta Gold Mining, 213

-
- O**
Olearnuk R., 254
OM Holdings, OMH, 213
- P**
PriceWaterhouseCoopers, 202
PrometSteel, 209
- Q**
QTV, 298, 299
- R**
Ringier, 304
- S**
Sofres-Conseil (СофресКонсей)
115–117, 123, 124, 207
Stalmag, 213
Stars.glavred, 303
- T**
Telegraaf Media Group, 304
TET, 298
TheEconomist, 234
- U**
UGMK.INFO, бізнес-портал, 7, 15,
160, 213, 225
- V**
VS Energy, 215
- W**
Washington Foundation, TOB, 147,
148
Weekly.UA, 303
- Z**
Zestafoni ferroalloy plant, 213

Наукове видання

Володимир Вікторович Головко

**Українські фінансово-промислові групи
в модернізаційних процесах 1991–2009 рр.**

Монографія

Відповідальний редактор – С. Кульчицький
Літературний редактор, верстальник – Р. Козлов
Автор обкладинки – Н. Кушнір

Підписано до друку 30.11.2012.
Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. – 24,27. Обл.-вид. арк. – 19,20.
Тираж – 1000 пр.

Інститут історії України НАН України
Київ-1, вул. Грушевського, 4

Поліграфічна д-ця Інституту історії України НАН України
Київ-1, вул. Грушевського, 4

Видавниче підприємство «Український пріоритет»,
Свідоцтво про внесення до Державного
реєстру серія ДК № 4107 від 08.07.2011
Київ, вул. Саксаганського, 43-б