

УДК 94(338)(477)“1991/2009”

**ІСТОРІЯ УКРАЇНСЬКИХ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП:
ПОГЛЯД ЕКОНОМІСТІВ****В. В. Головка****(Інститут історії України НАН України, м. Київ)**

Статтю присвячено проблемі висвітлення в економічній літературі історії українських корпоративних структур 1991–2009 рр. Зокрема, розглянуто праці з корпоративного управління й менеджменту та прикладні економіко-аналітичні розробки, які безпосередньо розв'язують проблеми виникнення та розвитку великого капіталу в Україні.

В статье описывается проблема освещения в экономической литературе истории украинских корпоративных структур 1991–2009 гг. В частности, рассмотрены труды по корпоративному управлению и менеджменту, а также прикладные экономико-аналитические разработки, непосредственно посвященные проблеме возникновения и развития крупного капитала в Украине.

The article is devoted to how economic literature viewed history of Ukrainian corporations in 1991–2009 yy. There is review of corporate governance and management works and applied analytical papers, concerning issues of origin and development big capital in Ukraine.

Ключові слова. Фінансово-промислові групи, новітня економічна історія України, великий капітал.

Вступ. Становлення великого капіталу було одним з ключових процесів новітньої економічної історії України. Водночас цю тему досить мало досліджували українські історики: природно, що вони менше уваги приділяють новітньому періоду. Втім можна стверджувати, що вже утворилася достатня часова дистанція для вивчення означеної проблематики: зокрема, економічна криза 2008–2009 рр. призвела до перегляду основних моделей функціонування провідних вітчизняних фінансово-промислових груп (далі – ФПГ) і тим самим перегорнула нову сторінку їх розвитку.

Оскільки історики тему досліджували мало¹, для розуміння загальної картини стану вивчення зазначеної тематики слід проаналізувати науковий доробок інших суспільствознавчих дисциплін, насамперед економічної науки.

Постановка завдання. Мета даної розвідки – дослідження поглядів економістів на новітню історію великого капіталу в Україні. Для цього необхідно проаналізувати наявний корпус економічної літератури, виокремити історичну складову. Економічну літературу, в якій досліджувалася тема виникнення й розвитку корпоративних структур, можна поділити на дві групи: а) праці з корпоративного управління й менеджменту; б) прикладні економіко-аналітичні розробки, безпосередньо присвячені проблемам виникнення й розвитку ФПГ.

Результати дослідження. Загалом економічним науковим працям властивий високий рівень теоретизації питань виникнення й розвитку українських ФПГ за недостатньої уваги до реальних практик в Україні. Водночас для економіко-аналітичних розробок властиве глибоке розуміння теми, однак вони розраховувалися на короткий “життєвий цикл”, не призналися для широкого загалу та циркулювали переважно в експертних колах.

© В. В. Головка, 2012

¹ Найбільшу увагу проблемі приділено у двох працях: монографія С. Падалки “Приватизація в Україні: перші підсумки та уроки (1991–2009)” (К., 2010) та розділ Г. Касьянова “Економіка перехідної доби (1991–2010)” в колективній праці “Економічна історія України. Історико-економічне дослідження в двох томах” (К., 2011. – Т. 2. – С. 521–566). Детальніше про дослідження істориками проблеми див.: Головка В. Розвиток вітчизняних фінансово-промислових груп на рубежі ХХ–ХХІ століть: погляд українських істориків // Історіографічні дослідження в Україні. – К.: Інститут історії України, 2012. – Випуск 22: доповіді та матеріали Міжнародної наукової конференції “Інститут історії України на зламі епох, у світлі традицій та перетворень. 75 років інституціонального буття”, 20–21 жовтня 2011 р., м. Київ – С. 463–482.

Наукова економічна література

У науковій економічній літературі насамперед необхідно приділити увагу такій субдисципліні, як теорія корпоративного управління. Осмислення актуальних тенденцій у сфері корпоративного управління в Україні відбувалося одночасно з формуванням нових підприємницьких структур. Так, з досліджень початку 1990-х рр. слід назвати праці М. Гольцберга² та В. Колесника³. Однак комплексне дослідження корпоративного управління розпочалося вже на початку 2000-х рр., коли вітчизняні корпоративні структури зміцніли. Однією з перших узагальнювальних праць була книга С. Румянцева з амбіційною та багатообіцяючою назвою “Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток”⁴. Проте в 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 лише 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 економічного прогнозування НАН України. У ній запропоновано широкий погляд на корпоративізм, зокрема, як носії корпоративних інтересів розглянуто територіальні громади, муніципалітети, проаналізовано соціокультурний контекст, проведено історичні паралелі з комерційними структурами доби становлення капіталістичних відносин рубежу ХІХ–ХХ ст. на українських землях, що входили до складу Російської імперії. Зазначимо, що в монографії, на відміну від інших подібних робіт, фінансово-промислові групи згадувалися в позитивному контексті. Більше того, їх досить слушно розглядали автори як проміжний етап до створення транснаціональних компаній: “Недооцінка ролі великих підприємств вертикального та горизонтального кооперування – згубна для кожної країни, зокрема й 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”⁵. Однак провідну роль у цьому процесі автори пропонували державі, аж до утвердження нею складу підприємств, які мали входити до корпоративних утворень. Для монографії характерно перебільшення ролі держави, яку поставлено в центр корпоративних відносин. Так, на думку авторів монографії, “сучасний капіталізм – державно-корпоративний. Інституалізації інтересів різних соціальних верств і груп поряд з діловим і соціальним партнерством між корпораціями й державою належить особливо важливе місце, що є його характерною рисою”⁶. 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.

Перелом, який відбувся в українській промисловості на початку 2000 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 також 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”, а саме:

- неконкурентоспроможність та висока собівартість продукції;
- труднощі з реорганізацією підприємства;
- низька заробітна плата (затримка з її виплатою);

² Гольцберг М. Акционерные товарищества. Фондовая биржа. Операции с ценными бумагами. – К., 1992.

³ Колесник В. Акционерный рынок в Украине. – К., 1993.

⁴ Румянцев С. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток. – К., 2003.

⁵ Розвиток корпоративізму і корпоративних відносин в економіці України. – К., 2003. – С. 96.

⁶ Там само. – С. 16.

- 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;
- втрата інтелектуального потенціалу;
- брак значних іноземних інвестицій;
- відсутність обігових коштів для подальшого розвитку виробництва;
- низька компетентність керівних кадрів усіх ланок;
- падіння обсягів виробництва ⁷.

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

- 1) наявність лідера, який, на відміну від “класичного” менеджера, вміє планувати, контролювати фінанси й виробництво та управляти ними, перетворює та оновлює старе, передбачає нові можливості, яких не бачать інші;
- 2) вироблена стратегія не повинна бути декларативною;
- 3) нова організаційна структура має відображати стратегію виходу з кризи;
- 4) делегування повноважень, у межах яких працівники здійснюють заходи антикризової програми;
- 5) децентралізація, за якої 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 приймаються ⁸.

Власне стратегії вітчизняних ФПГ у подальші роки мали у собі більшість із зазначених вище елементів. Але з поля зору авторки випав політичний фактор, адже в реальності, крім суто економічних інструментів, важливим чинником виходу підприємств з кризи були зв'язки з владою та підтримка з боку держави. Цю проблему порушив, але лише частково розглянув у своїй статті В. Воротін. Зокрема, він слушно зазначав: “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, неможливо без активної підтримки держави” ⁹. 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 розглянув А. Базильський, який наголошував, що після роздержавлення змінюється система економічних інтересів власників і працівників підприємства. Отже, для ефективної діяльності підприємства необхідно переузгодження інтересів, а для цього потрібні зміни в усіх складниках системи менеджменту ¹⁰.

Дослідження організаційних структур управління корпораціями провела Г. Назарова. Оскільки воно мало переважно теоретичний характер (слід відзначити високий рівень прове-

⁷ Федулова Л. Менеджмент як соціальний інститут у суспільстві // Десять років незалежності України : минуле та сучасне державотворення : наук. зб. – К., 2003 – С. 349.

⁸ Там само. – С. 348.

⁹ Воротін В. Глобальні ринкові трансформації та макроекономічне регулювання підприємницької діяльності в Україні // Десять років незалежності України ... – С. 355.

¹⁰ Базильський А. Ефективність системи управління сучасного підприємства // Десять років незалежності України ... – С. 363.

дення дослідницею систематизації концептуальних підходів до корпоративного управління), його фактографічний складник досить слабкий, хоч авторка й наполягала, що бракує саме узагальнення вже набутого досвіду функціонування підприємств у трансформаційній економіці. Втім запропонований Г. Назаровою підхід загалом доцільний і плідний для подальших “польових досліджень”; дослідниця розклала проблему управління корпораціями на три рівні взаємодії: інституціональний, корпоративний і міжособистісний. Слушне також спостереження авторки про те, що “розвиток організаційно-правових форм господарювання в Україні наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. майже цілком повторює еволюційний розвиток об’єднань підприємств 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”¹¹. Тут помітно, що під час розгляду складних соціально-економічних явищ економісти можуть демонструвати краще “історичне відчуття” моменту, ніж деякі фахові історики.

В останні роки в науковій економічній періодиці вийшло кілька статей співробітника Національного інституту стратегічних досліджень О. Молдована про розвиток корпоративних структур в українському гірничо-металургійному комплексі (далі – ГМК)¹². Окремі ідеї цього перспективного дослідника (наприклад, щодо визначення українських корпоративних структур як фінансово-промислових конгломератів) близькі до обстоюваних автором цієї статті, 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, треба 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 оргструктури транснаціональної компанії “Трубтранс” (створеної для гарантованого збуту труб великого діаметра українським “Харцизьким трубним заводом” російському “Газпрому”), яка так і не запрацювала, що було відомо на рік видання посібника¹³. При цьому автори негативно оцінювали вітчизняні ФПП: “Якщо в розвинутих країнах такі ФПП (особливо в японській моделі корпоративного управління) намагаються працювати як на збільшення власних капіталів, так і на загальнодержавний розвиток у соціально-економічному, політичному, культурному та екологічному напрямках, то в Україні “під тиском” СРСР та в умовах абсолютної невизначеності та безконтрольності ситуація склалась по-іншому: конструктивного діалогу між владою й 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 ресурсів і невизначеності економічної політики. Лобіювання цими групами своїх вузькогрупових цілей призвело до перерозподілу ресурсів замість забезпечення умов для ресурсонакопичення та ефективного їх використання, підвищення прогнозованості низькоефективної державної політики та зростання підприємницьких ризиків, погіршення інвестиційного клімату в державі, створення перешкод для підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки”¹⁴. При цьому аргументації наведеної тези авторами немає.

¹¹ Назарова Г. Організаційні структури управління корпораціями. – Харків, 2004. – С. 98.

¹² Див., напр.: Молдован О. Корпоративний сектор чорної металургії: проблеми становлення та формалізації // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – С. 14–21; *його ж.* Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2 (11). – С. 145–152.

¹³ Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці. – К., 2007. – С. 46.

¹⁴ Там само. – С. 204.

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 їх 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 базувалася на негативному сприйнятті великого капіталу громадською думкою. На початку 2000 р. О. Пасхавер так описував умонастрої дослідників: “Професійні аналітики змагаються між собою у якомога ретельнішому описі економічних і 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”¹⁵.

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”. Виконана на високому науковому рівні, вона спрямовувалася на висвітлення практичних аспектів зазначеної теми. Було, зокрема, показано механізми формування політико-економічних груп, розкрито галузеві джерела їх посилення. Проте дослідники у своїй концепції “загубили” ГМК, 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 досить серйозно впливають або займають васальне становище щодо чотирьох названих”¹⁶. Імовірно, 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 праці актуальні й нині.

Серед недержавних аналітиків найактивнішою 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 із зазначеної теми¹⁷, які досить насичені фактографічним матеріалом, тому також можуть використовуватися як джерела. Водночас ці тексти надто сфокусовані на резонансних питаннях, що стояли перед суспільством на час їх публікації (очевидно, це зумовлено 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 цікаві спостереження щодо еволюції менеджменту на вітчизняних металургійних підприємствах: “Перші два етапи виявилися найменш плідними в плані зміни менеджменту (до кінця 90-х рр.). Перший етап можна назвати “нульовим”. Нові власники не вникали

¹⁵ Українська приватизація: плюси та мінуси. – К., 2001. – С. 3.

¹⁶ Жаліло Я., Лупацій В., Сменковський А. Корпоративні інтереси і вибір стратегічних пріоритетів економічної політики [Електронний ресурс]. – К., 1999. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/Jalilo2/index.htm>

¹⁷ Напр.: Проблемы развития финансово-промышленных групп Украины : отчет. – К., 2003; Крупный капитал: институциональная роль и взаимоотношения с властью 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.

в діяльність підконтрольних підприємств. На підприємствах залишався старий менеджмент, що здійснював контакти з новими власниками у сфері збуту металургійної продукції за різними “напівтіншовими” або повністю “тіншовими” 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 – недостатнім рівнем освіти й знань у галузі сучасного менеджменту 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”¹⁸.

Серед розробок інших аналітичних центрів слід виокремити наукову розвідку співробітниць 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, позиція дослідниці була чіткою – преференції для металургії не варто зберігати. Щодо короткострокових наслідків їх 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 зрушення¹⁹. При цьому Н. Легейда визнавала, що державна підтримка металургії широко надавалася в США, Японії, ЄС та інших країнах, хоч місцеві економісти вважали таку економічну політику неправильною, що підтверджували математичні моделі. Очевидно, що за ситуації суттєвої розбіжності теорії й практики рекомендації та оцінки економічного експерименту не тільки мали б виходити з абстрактних постулатів, а принаймні містити поправки на реалії викривлення світового ринку металопродукції прихованою або явною державною підтримкою.

Висновки. Проведений аналіз економічної літератури показав, що історія великого капіталу перебувала на маргінесі наукових зацікавлень економістів. Виникнення й розвиток українських ФПГ розглядалися в економічних наукових працях переважно як ілюстрація до викладу теоретичних аспектів, зокрема теорії корпоративного управління. Отже, для них властива недостатня увага до реальних господарських практик в Україні. Для економіко-аналітичних розробок, навпаки, характерно глибоке розуміння теми у практичному вимірі. Ці праці багаті на фактографічний матеріал і можуть виступити також як джерела досліджень новітньої економічної історії. Однак, оскільки вони розраховувалися на короткий “життєвий цикл”, їх автори не ставили собі за мету систематизацію отриманого фактографічного матеріалу та не давали історичну ретроспекцію проблеми. Крім того, деякі праці були політично заангажовані. Отже, вищезрозглянутий корпус літератури підтверджує гіпотезу, що економіко-історичні дослідження процесу виникнення та розвитку українських ФПГ перебувають на початковому етапі. Таким чином, з огляду на суспільну актуальність теми, на порядок денний виходить питання підготовки системного дослідження історії великого капіталу в Україні в 1991–2009 рр.

¹⁸ Розвиток сектора чорної металургії України : аналітичний огляд. – К., 2004. – С. 26–27.

¹⁹ *Легейда Н.* Економічні наслідки державної підтримки металургійних підприємств: приклад України [Електронний ресурс]. – К., 2002. – С. 31. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/WP/2002/WP_16_ukr.pdf