

Prace OSW / CES Studies

Wielki biznes w rosyjskiej gospodarce i polityce za rządów Putina
Big business in the Russian economy and politics under Putin's rule

Rosyjska energetyka w przededniu reformy
The Russian power industry shortly before reforms

Ukraińska metalurgia:
gospodarcze ogniwo oligarchicznego systemu władzy

Ukrainian metallurgy:
the economic link in the oligarchic power system

© Copyright by Ośrodek Studiów Wschodnich

© Copyright by Centre for Eastern Studies

Redaktor serii / Series editor

Anna Łabuszewska

Opracowanie graficzne / Graphic design

Dorota Nowacka

Tłumaczenie / Translation

Paulina Marchewa, Jim Todd,

Izabela Zygmunt

Wydawca / Publisher

Ośrodek Studiów Wschodnich

Centre for Eastern Studies

ul. Koszykowa 6a

Warszawa / Warsaw, Poland

tel./phone: +48 /22/ 525 80 00

fax: +48 /22/ 629 87 99

Naświetlanie / Offset **JML s.c.**

Druk / Printed by **Print Partner**

ISSN 1642-4484

Seria „Prace OSW” zawiera materiały analityczne

przygotowane w Ośrodku Studiów Wschodnich

The ‘CES Studies’ series contains analytical materials

prepared at the Centre for Eastern Studies

Wersję angielskojęzyczną publikujemy

dzięki wsparciu finansowemu

Departamentu Systemów Informacji

Ministerstwa Spraw Zagranicznych RP

The English version is published

with the financial support

of the Information Systems Department

of the Republic of Poland’s Ministry of Foreign Affairs

Materiały analityczne OSW można przeczytać

na stronie **www.osw.waw.pl**

Tam również znaleźć można więcej informacji

o Ośrodku Studiów Wschodnich

The Centre’s analytical materials can be found

on the Internet at **www.osw.waw.pl**

More information about the Centre for Eastern Studies

is available at the same web address

Spis treści

Ewa Paszyc, Iwona Wiśniewska

**Wielki biznes w rosyjskiej gospodarce
i polityce za rządów Putina / 5**

Ewa Paszyc

**Rosyjska energetyka
w przededniu reformy / 17**

Arkadiusz Sarna

**Ukraińska metalurgia:
gospodarcze ogniwo oligarchicznego
systemu władzy / 29**

Contents

Ewa Paszyc, Iwona Wiśniewska

**Big business in the Russian economy
and politics under Putin's rule / 45**

Ewa Paszyc

**The Russian power industry
shortly before reforms / 58**

Arkadiusz Sarna

**Ukrainian metallurgy:
the economic link in the oligarchic
power system / 70**

Wielki biznes w rosyjskiej gospodarce i polityce za rządów Putina

Ewa Paszyc, Iwona Wiśniewska

Tezy

1. Tempo przemian własnościowych w rosyjskiej gospodarce w ostatnim roku znacznie przyspieszyło. Wyraźnie wzrosła ilość transakcji kupna-sprzedaży rozmaitych przedsiębiorstw lub sportowych pakietów akcji poszczególnych firm i zakładów, zwiększyła się liczba aliansów, fuzji, bankructw i przejęć upadających firm przez silniejszych konkurentów.

Postępująca w Rosji konsolidacja poszczególnych grup przemysłowo-finansowych, ekspansja wewnątrz określonej branży lub rozszerzanie działalności na inne branże ma swoje specyficzne mechanizmy, a także konsekwencje – ekonomiczne i polityczne. Cechą wspólną tych procesów jest tendencja do monopolizacji całych sektorów gospodarki.

2. Strategia działania powstających i transformujących się grup przemysłowo-finansowych różni się od strategii oligarchicznych konglomeratów z połowy lat 90. Polityka koncernów, holdingów i grup ma coraz bardziej celowy charakter i przeważnie zmierza do kompletowania firm oraz przedsiębiorstw tworzących określony cykl technologiczny, czyli do integracji pionowej. Holdingi coraz rzadziej zabiegają o tak popularne w latach 90. ulgi, przywileje i gwarancje państwowe, a coraz częściej starają się wpływać na proponowane przez rząd zmiany strukturalne w gospodarce. Obiektem ich *lobbying* stają się obecnie warunki prowadzenia biznesu w Rosji – ustawodawstwo podatkowe, celne, walutowe, polityka pieniężna i taryfowa, reforma monopolii naturalnych.

3. Po ustąpieniu Borysa Jelcyna elita rosyjskiego biznesu została pozbawiona poprzedniego statusu politycznego i tym samym na szczeblu federalnym niemal zniknął fenomen oligarchii. Głoszone przez Władimira Putina hasło „równego oddalenia oligarchów od władzy”, a także konkretne działania przeciwko niektórym z nich dowiodły, że nawet najbardziej wpływowi z „rekinów” rosyjskiego biznesu (Władimir Gusiński i Borys Bieriezowski) nie mają immunitetu. Sporo przykładów wskazuje jednak na to, że wśród „równooddalonych” od Kremla oligarchów bywają „równi i równiejsi”. Symbolem nowych przywilejów jest np. Roman Abramowicz – właściciel koncernu naftowego Sibneft’ i współwłaściciel rosyjskiego przemysłu aluminiowego.

4. Najistotniejsze zmiany w relacjach władzy z biznesem zachodzą na poziomie lokalnym. Następuje proces „regionalizacji” interesów grup finansowych. Obecnie, w miarę „oddalania się” od

Kremla „rekiny” biznesu coraz bardziej zbliżają się do regionów, w których działają ich najważniejsze przedsiębiorstwa. W niektórych przypadkach grupy nie tylko „gromadzą” kolejne zakłady i sektory przemysłowe, ale także przejmują w tych regionach władzę polityczną. Na razie proces „wchłaniania” przez grupy oligarchiczne całych terytoriów objął peryferie FR – Czukotkę, Jakucję, Tajmyr, Ewenkię.

5. Mimo sporej autonomii prywatnego biznesu państwo zachowało instrumenty pozwalające kontrolować oraz regulować procesy gospodarcze. Dotyczy to zwłaszcza możliwości kontrolowania najbardziej dochodowych sektorów eksportowych. Władza (poza nielicznymi wyjątkami) stara się unikać konfliktów z wielkim biznesem i rozszerza dialog z największymi przedsiębiorcami.

6. Skutkiem ukonstytuowania się inadmiernego rozrostu pionowo zintegrowanych holdingów czy konglomeratów może być powstanie monopolu obejmujących całe gałęzie przemysłu, które mogą ograniczyć konkurencję i decydować o cenach. Analitycy ostrzegają przed możliwością pojawienia się w Rosji „czeboli” typu koreańskiego i powstania sytuacji, w której wielki biznes będzie dyktował państwu warunki. Zasadniczym problemem może być dalsze ograniczenie konkurencji na rynku, co oznacza większe bariery dla rozwinięcia działalności nowych firm, wysokie ceny dla konsumentów i brak bodźców do zwiększania międzynarodowej konkurencyjności rosyjskich firm.

Celem niniejszego opracowania jest próba przedstawienia niektórych tendencji zachodzących obecnie w rosyjskiej gospodarce oraz ich wpływu na relacje władzy z biznesem za prezydentury Władimira Putina. W pracy koncentrujemy się na kwestiach politycznych inie analizujemy szerzej wpływu, jaki zmiany w strukturze biznesu mogą wywrzeć na perspektywy wzrostu gospodarczego Rosji. Nie oceniamy zatem zachodzących zmian z tego punktu widzenia. Nie zajmujemy się też funkcjonowaniem rosyjskiego ustawodawstwa antymonopolowego ani jego wcielaniem w życie przez odpowiednie organy państwowe¹.

Przedmiotem analizy jest wyłącznie biznes prywatny. Świadomie pominięto kontrolowane przez państwo i podporządkowane jego potrzebom tzw. monopole naturalne – energetyczny (spółkę Połączone Systemy Energetyczne Rosji), gazowy (Gazprom) czy kolej państwowe (MPS). Monopole naturalne nie zostały jeszcze zreformowane i w stosunkowo niewielkim stopniu podlegają zmianom rosyjskiego rynku. Dla zobrazowania zachodzących w gospodarce

procesów wybrano cztery największe wFR grupy, będące przykładami różnych struktur organizacyjnych dokonującej się transformacji ich części przemysłowej: megaholding Romana Abramowicza, Olega Deripaski, Aleksandra Mamuta i Iskandera Machmudowa Wielka Koalicja (ropa naftowa, przemysł aluminiowy, wydobywczy, hutnictwo żelaza, przemysł motoryzacyjny, lotniczy etc.), koncern naftowy ŁUKoil, holding Władimira Potanina Interros (hutnictwo metali nieżelaznych, przemysł chemiczny, elektromaszynowy, wydobywczy, ubezpieczenia i in.) oraz konglomerat Michaiła Fridmana Alfa Group (sektor naftowy, chemiczny, rolnospożywczy, handel, banki, firmy ubezpieczeniowe itd.). Nie są to jedyne grupy działające na rynku rosyjskim, ale skala izakres dokonywanej w ich ramach koncentracji kapitału najlepiej ilustruje zachodzące w rosyjskiej gospodarce zmiany.

Etapy konsolidacji rosyjskiej gospodarki

Wielkie prywatne grupy finansowo-przemysłowo-medialne w Rosji uformowały się w okresie prywatyzacji (lata 1992–1997). Państwo na różne sposoby finansowało i ułatwiało ich tworzenie. Wiele z tych grup stanowiło konglomeraty składające się z przypadkowo i chaotycznie gromadzonych firm, zakładów, przedsiębiorstw różnych branż, banków itd. nabywanych w owym czasie niemal za bezcen². Szczególny rozwój tego rodzaju grup nastąpił w okresie tzw. przetargów zastawnych (lata 1995–1996), kiedy banki prywatne przejmowały pakiety akcji przedsiębiorstw państwowych w charakterze zastawu za udzielane tym przedsiębiorstwom kredyty. Wiele z tych kredytów było zresztą finansowanych przez państwo³. Proces rozdawnictwa majątku federalnego, kontynuowany po drugiej elekcji Borysa Jelcyna⁴, nie stymulował większości nowych właścicieli, nastawionych na szybki i łatwy zysk, do inwestowania w rozwój zdobytych tanim kosztem przedsiębiorstw. Przełomem okazał się dopiero krach finansowy w Rosji (sierpień 1998 r.), którego skutkiem było bankructwo niektórych banków komercyjnych, wzrost znaczenia części przemysłowej prywatnych holdingów, a także ich emancypacja – stopniowe uniezależnianie się od protekcji finansowej i politycznej państwa.

Po przemianach własnościowych, do 2000 r., w większości branż przemysłu rosyjskiego (z wyjątkiem sektora paliwowo-energetycznego) wielkie przedsiębiorstwa były na ogół samodzielne. Jeśli wchodziły w skład grup, to na zasadach autonomii. W roku 2001

zaczął się aktywny proces ich łączenia w wielkie międzyregionalne kompanie, który objął wiele sektorów przemysłu. Formujące się kompanie, holdingi i konglomeraty różnią się między sobą strukturą i charakterem; jedne są pionowo zintegrowane, inne skupiają przedsiębiorstwa różnym profilem. Jedne są podporządkowane wspólnemu centrum zarządzającemu, inne tworzą luźną koalicję holdingów prowadzących uzgodnioną politykę finansową.

Strategia działania powstających i transformujących się grup przemysłowo-finansowych różni się od strategii oligarchicznych konglomeratów z połowy lat 90., które chaotycznie gromadziły różnego typu aktywa. Obecnie polityka koncernów, holdingów i grup ma coraz bardziej celowy charakter i przeważnie zmierza do kompletowania firm oraz przedsiębiorstw tworzących określony cykl technologiczny, czyli do integracji pionowej. Proces konsolidacji aktywów prywatnych grup przemysłowo-finansowych w poszczególnych przypadkach przebiega w różny sposób, ale jej celem jest zawsze ekspansja – albo w ramach określonego sektora gospodarki, albo zmierzająca do rozszerzenia działalności na inne branże. Wspólna dla konsolidujących się grup i rozszerzających swą działalność koncernów jest też tendencja do monopolizacji poszczególnych gałęzi gospodarki. Proces ten trwa i struktura zarówno samych holdingów, jak poszczególnych branż rosyjskiej gospodarki może się jeszcze wielokrotnie zmienić.

Największe prywatne kompanie

1. Megaholdingi – Wielka Koalicja (Abramowicz – Deripaska)

Wyjątkiem wśród wielkich rosyjskich grup przemysłowo-finansowych pod względem skali i zakresu ekspansji jest Wielka Koalicja: zespół przedsiębiorstw, firm, holdingów i kompanii kontrolowanych przez kilka grup kapitałowych. Ich szefowie, a zarazem współwłaściciele zdołali w stosunkowo krótkim czasie przejąć kontrolę nad znaczną częścią ważnych sektorów rosyjskiej gospodarki. Ten najbardziej ekspansywny z rosyjskich megaholdingów zaczął się formować wiosną 2000 r., kiedy tzw. akcjonariusze Sibnefti (Borys Bieriezowski i Roman Abramowicz) przejęli udziały brytyjskiej Trans World Group w rosyjskim przemyśle aluminiowym, następnie doprowadzili do fuzji zholdingiem Sibirskij Aluminij Olega Deripaski, w wyniku której powstał holding Russkij Aluminij. Obecnie, po przyłączeniu się do tandemu Abramowicz – Deripaska Aleksandra Mamuta (grupa bankowo-przemysłowa

MDM) i Iskandera Machmudowa (holding miedziowy) ekspansja Wielkiej Koalicji rozszerza się na hutnictwo miedzi i żelaza, przemysł węglowy, motoryzacyjny, budowy maszyn, samolotowy, energetykę, sektor bankowy i in. Wielka Koalicja, która pod względem rozległości biznesu ustępuje w Rosji tylko Gazpromowi i ŁUKoilowi, składa się z kilkudziesięciu kompanii, z których każda ma wyraźnie określony profil produkcji, własny *management*, banki i firmy ubezpieczeniowe. Łączy je wspólna własność poszczególnych segmentów koalicyjnego imperium oraz uzgodniona polityka finansowania poważniejszych zakupów firm i zakładów uzupełniających zespoły technologiczne.

Trzonem najbardziej dochodowej – „alumiowej” – części grupy (eksport na Zachód – do państw Europy i Ameryki – przekracza 80% produkcji) jest kontrolowany przez Olega Deripaskę holding Russkij Aluminij (RusAl), wytwarzający ok. 75% produkowanego w Rosji aluminium, drugi (po międzynarodowej korporacji Alcoa) producent aluminium na świecie. Russkij Aluminij wchłonął największe w FR zakłady tej branży – huty aluminium Krasnojarską, Bracką, Sajańską i Nowokuzniecką, a także główne zakłady wytwarzające z boksytów glinokrzemian (podstawowy surowiec dla przemysłu aluminiowego) w Rosji i państwach WNP³. Aktywność zagraniczną holdingu stymuluje deficyt boksytów w FR. RusAl sprowadza część surowca zGwinei (gdzie wykupił znaczne udziały w kopalniach boksytów) oraz z Australii. Russkij Aluminij jest także udziałowcem największych w FR elektrowni wodnych – Irkuckiej (ok. 30%) i Brackiej (ok. 70%) oraz drobniejszych pakietów innych elektrowni syberyjskich. Obecnie (marzec 2002 r.) RusAl kończy formowanie holdingu energetycznego Eurosibenergo, który bezpośrednio lub pośrednio będzie kontrolował 50% energii wytwarzanej w regionie Syberii Wschodniej. Formalnymi właścicielami RusAlu jest sześć firm zarejestrowanych na Wyspach Dziewiczych.

„Naftową” część grupy stanowi Syberyjska Kompania Naftowa (Sibneft') – siódmy pod względem wielkości wydobycia (ok. 18 mln ton rocznie w 2000 r.) pionowo zintegrowany rosyjski koncern naftowy. W jego skład wchodzi przedsiębiorstwa wydobywcze i rafinerie. Kompania posiada też udziały w kilku zakładach petrochemicznych. Nominalnymi właścicielami Sibnefti są liczne firmy zarejestrowane na Cyprze, Wyspach Dziewiczych, Gibraltarze itd. Po wchłonięciu w 1997 r. Wschodniosyberyjskiej Kompanii Naftowej Sibneft', w porównaniu z innymi rosyjskimi koncernami jest dość pasywna w powiększaniu stanu posiadania w branży nafto-

wej, jeśli nie liczyć odkupionego ostatnio (w grudniu 2001 r.) od ŁUKoilu pakietu 35% akcji najnowocześniejszej w FR rafinerii Moskiewskiej⁶. Jest to jednak pasywność pozorna. Zgodnie z zasadą swego b. wspólnika Borysa Bieriezowskiego obecny właściciel kompanii Roman Abramowicz nie traci pieniędzy na zakup czegoś, co może mieć za darmo. Np. dzięki swym możliwościom lobbyistycznym Abramowicz przejął pod koniec 2000 r. kontrolę nad eksportem i finansami państwowego koncernu Sławnieft⁷ i skutecznie od trzech lat powstrzymuje rządowy plan jego prywatyzacji.

Reprezentantem części „miedziowej” Koalicji jest Iskander Machmudow. Jej filarem są dwa holdingi – Uralska Kompania Górniczo-Metalurgiczna (UKGM – kopalnie rud, hutnictwo miedzi i żelaza) oraz Eurazholding (hutnictwo żelaza, kopalnie węgla). Podobnie jak w przypadku holdingu Russkij Aluminij i Sibniefti, głównymi akcjonariuszami obu holdingów są anonimowe firmy *off shore*. Wchodzące w skład UKGM kopalnie zakłady wzbogacania rud i huty kontrolują przeszło 40% wydobycia rud w FR oraz wytwarzają ok. 30% produkowanej w FR miedzi. Eurazholding powstał po przejściu od konkurentów Kuznieckiego Kombinatu Hutniczego oraz udziałów w kombinatach metalurgicznych Zachodniosyberyjskim i Niznetagilskim⁸. W lutym 2002 r. Eurazholding wchłonął kolejną „zdobycz” – Nowolipiecki Kombinat Hutniczy i został przemianowany na Rosyjską Stal. Formowaniu obu holdingów towarzyszyły głośne skandale. Nieznaczna część zakładów i firm wchodzących obecnie w ich skład została kupiona; większość przejęto albo doprowadzając je do bankructwa, albo siłą z wykorzystaniem lokalnych sądów, milicji i *specnaz*, a także „kompromatu” w prasie.

Część bankową Koalicji, której filar stanowi MDM-bank, kontroluje Aleksandr Mamut, szef grupy finansowo-przemysłowej MDM, który za drugiej kadencji prezydentury Jelcyna zyskał sobie przydomek „bankiera Rodziny”⁹. Po tym okresie MDM-bank odziedziczył m.in. pełną kontrolę nad finansami państwowego przemysłu atomowego FR. Przez jego filię – bank Techsnabeksport¹⁰ oraz Konwersbank (oficjalny państwowy bank przedsiębiorstw atomowych, którym zarządzają menedżerowie MDM) – przechodzą wszystkie rozliczenia tego sektora. Grupa MDM posiada też udziały w wielu rosyjskich firmach ubezpieczeniowych m.in. pakiet kontrolny jednej z największych kompanii w Rosji – RESO-Garantija (RG). Większość rachunków RG przeniesiono do banku MDM.

MDM-bank nie tylko aktywnie uczestniczy we wspólnych projektach Koalicji, współfinansując lub udzielając kredytów na docho-

dowe przedsięwzięcia, ale także tworzy własne zaplecze przemysłowe. W 2000 r. grupa rozpoczęła na różne sposoby (skup, bankructwo, wymiana na inne akcje lub wprowadzanie swoich ludzi do zarządów) gromadzenie udziałów zakładów produkujących łożyska. Po roku utworzyła holding Europejska Korporacja Łożysk, który kontroluje przeszło 50% rosyjskiego rynku łożysk.

Poza wymienionymi dziedzinami Koalicja aktywnie rozszerza swoją działalność na inne sektory gospodarki. Wspólną własnością Abramowicza i Deripaski jest np. 26% akcji kompanii lotniczej Aeroftot. Wkrótce sektor lotniczy grupy powiększy się o 50% udziałów w Domodiedowskich Liniach Lotniczych. Koalicja zapowiedziała już swój udział w prywatyzacji tego przedsiębiorstwa zaplanowanej na rok 2002¹¹. Z najnowszych nabytków grupa dookooptowuje obecnie do utworzonego pod koniec 1999 r. holdingu motoryzacyjnego – Ruspromawto (produkcja samochodów osobowych i dostawczych, autobusów, maszyn drogowych i budowlanych, silników i części samochodowych) jedną z największych w Rosji Gorkowską Fabrykę Samochodów (GAZ). W roku 2001 Koalicja rozpoczęła też tworzenie holdingu lotniczego – Awiaresurs-holding (produkcja i remont sprzętu latającego, produkcja systemów paliwowych, smarowniczych i pneumatycznych do samolotów). W strukturze Wielkiej Koalicji znajdują się ponadto wielobranżowy konglomerat – SojuzMietalRiesurs (produkcja uniwersalnych kontenerów, wagonów kolejowych i platform, produkcja koncentratu miedzi i molibdenu, wydobycie węgla), holding drzewny, zakłady przetwórstwa spożywczego (m.in. Omski Bekon) i in.

2. Holdingi scentralizowane – grupa Interros (Władimir Potanin)

Grupę finansowo-przemysłową Interros różni od Wielkiej Koalicji wyraźnie scentralizowanie struktur zarządzających i podporządkowanie ich jednej osobie – Władimirowi Potaninowi.

Interros zajmuje się działalnością przemysłową, inwestycyjną i współpracą zagraniczną w takich sektorach jak: energetyka, wydobycie i przeróbka metali nieżelaznych, przemysł chemiczny, elektromaszynowy, ubezpieczenia, a ostatnio nawet rolnictwo i przemysł spożywczy. GFP Potanina jest również udziałowcem kilku środków masowego przekazu, m.in. dzienników: *Izwestia*, *Sowietskij Sport*, *Komsomolskaja Prawda*, tygodnika *Ekspert*, agencji informacyjnej Prajm TASS oraz stacji radiowych „Europa-Plus” i „Nowosti on-line”.

Centrum finansowym grupy jest Rosbank¹² oraz Międzynarodowa Korporacja Finansowa (MFK) Renaissance. Obecnie trwa umacnianie Rosbanku na rynku ogólnorosyjskim. Przedstawiciele Interrosu sugerują nawet, iż w niedługiej perspektywie mogłoby dojść do połączenia dwóch głównych banków holdingu: Rosbanku i MFK, co pomogłoby zwiększyć potencjał inwestycyjny grupy.

Filarem sektora przemysłowego holdingu jest RAO Norylski Nikiel będący w zasadzie monopolistą na rynku niklu i platyny w Rosji. NN skupia 50% światowej produkcji platynoidów i 20% niklu, ponad połowę swojej produkcji niklu i miedzi eksportuje. W skład górnictwo-metalurgicznego kombinatu niklowego wchodzi przedsiębiorstwa zapewniające pełny cykl produkcyjny: począwszy od instytutów badawczych poprzez wydobycie i przeróbkę rudy. Dzięki strategicznemu partnerstwu¹³ ze spółką NorylskGazprom Norylski Nikiel ma zapewnione bezpieczeństwo energetyczne dla swojej produkcji, adzięki własnym portom i flocie rzecznej imorskiej¹⁴ dysponuje niezależną siecią transportową.

Norylski Nikiel prowadzi również aktywną działalność na rynku międzynarodowym. W czerwcu 2000 r. zaczął tworzyć własną sieć zbytu za granicą poprzez skupowanie akcji kompanii handlujących metalami nieżelaznymi: brytyjskiej Norimet i Almaz USA. Jednocześnie negocjuje w sprawie zakupu udziałów w kopalni niklu w Nowej Kaledonii.

Interros jest również obecny na rynku elektromaszynowym. W połowie 2001 r. podporządkowując sobie przedsiębiorstwo Elektrosiły wchodzące w skład holdingu Siłowyje Maszyny zakończył trzyletnią walkę o przejęcie całkowitej kontroli nad wszystkimi przedsiębiorstwami skupionymi w tym holdingu. Interros jest ponadto udziałowcem kompanii Piermskije Motory (PM), oraz przedsiębiorstw permskiego przemysłu maszynowego, którymi zarządza PM.

W roku 2001 grupa Potanina rozszerzyła działalność na sektor rolno-spożywczy. W połowie października tego samego roku Interros zarejestrował swoje nowe przedsiębiorstwo – spółkę Komplex Rolno-Przemysłowy Agros. Będzie się ona zajmować zarówno uprawą roślin i hodowlą zwierząt, jak przetwórstwem produktów rolnych.

3. Koncerny pionowo zintegrowane – ŁUKoil

Proces pionowej integracji pierwsze rozpoczęły w Rosji kompanie, które zdołały zgromadzić największe pieniądze, czyli koncerny naftowe. Od chwili powstania najsilniejsze z nich kupowały, pochłaniały, doprowadzały do bankructwa i przejmowały drobniejsze kompanie, przedsiębiorstwa wydobywcze, rafinerie, licencje itd. Lider rosyjskiej „nieftianki” ŁUKoil jest największym pod każdym względem – wielkości wydobycia (przeszło 20% wydobywanej wFR ropy naftowej), zasobów, przeróbki, eksportu, inwestycji krajowych i zagranicznych etc. – koncernem naftowym w Rosji i szóstym (pod względem wielkości dobowego wydobycia)¹⁵ koncernem światowym. Ostatnie nabytki koncernu to kompanie naftowe KomiTEK (rok 1999) oraz NORSI-oil (październik 2001).

ŁUKoil jest także jedną z nielicznych rosyjskich korporacji ponadnarodowych. Uczestniczy w międzynarodowych konsorcjach naftowych w regionie kaspijskim, Iraku, Iranie i w Afryce. Koncern posiada rafinerie, zakłady petrochemiczne i przedsiębiorstwa zbytu w krajach WNP, republikach bałtyckich, na Bałkanach oraz stacje benzynowe w kraju i za granicą – m.in. w USA i Kanadzie. Należące do ŁUKoilu rafinerie i zakłady petrochemiczne za granicą (m.in. w Bułgarii, Rumunii) wytwarzają przeszło 25% produktów naftowych produkowanych przez koncern. W najbliższej przyszłości koncern zamierza tę liczbę zwiększyć do 40%, bowiem, jak stwierdził szef ŁUKoilu Wagit Alekperow, dla kompanii rosyjskich korzystniejsze jest przerabianie ropy i zbycie produktów naftowych za granicą niż eksport surowca. Plany kompanii przewidują w związku z tym nowe nabytki zakładów przetwórczych oraz rozszerzenie własnej sieci stacji benzynowych w Europie Środkowej i Zachodniej. W trakcie negocjacji jest obecnie kupno pakietu kontrolnego austriackiej firmy Avanti GmbH (sieć stacji benzynowych w Europie Zachodniej). ŁUKoil zapowiedział także udział w przetargu na 23-procentowy pakiet państwowej greckiej kompanii naftowej Hellenic Petroleum. Koordynacją działań koncernu w Europie zajmie się utworzona w styczniu 2001 r. i zarejestrowana w Londynie kompania ŁUKoil Europe. Przedstawicielstwa ŁUKoilu znajdują się w większości państw producentów ropy naftowej.

Pierwszy rosyjski koncern naftowy jest trzonem grupy finansowej, w skład której wchodziło do niedawna piętnaście banków regionalnych i tryty ogólnorosyjskie¹⁶ oraz East-West United Bank (USA; 49%). W listopadzie 2001 r. sektor bankowy ŁUKoilu zakończył

proces koncentracji. Głównym bankiem kompanii i koordynatorem przepływów finansowych jest obecnie Petrokommertzbank, który posiada czternaście filii regionalnych. W trakcie końcowych negocjacji było w lutym 2002 r. kupno pakietu kontrolnego kijowskiego banku Aviatek i jego filii w Odessie, która mogłaby obsługiwać należącą do rosyjskiego koncernu Rafinerię Odeską. Odrębną część grupy finansowej koncernu stanowią fundusze i kompanie inwestycyjne (ŁUKoil-Fond i ŁUKoil-reserv-invest), fundusze emerytalne (ŁUKoil-Garant iNikoil) oraz agencje ubezpieczeniowe (ŁUKoil, Miedwed' i in.).

ŁUKoil posiada ponadto rozbudowany dział transportowy, którego podstawą są m.in. firmy ŁUKoil-trans, koordynująca transport kolejowy ładunków koncernu i zarządzająca należącym doń parkiem wagonów, kontenerów i cystern oraz ŁUKoil-flot – zarządzająca flotą koncernu, licząca obecnie 54 jednostki różnej klasy (w tym tankowce i 3 lodolamacze)¹⁷. Kolejne 10 tankowców budują obecnie na zamówienie ŁUKoilu stocznie w Petersburgu i w Niemczech. W skład części transportowej koncernu wejdzie budowana pod Murmańskiem baza przeładunkowa ŁUKoilu. Ropa z tego pierwszego w Rosji prywatnego terminalu będzie transportowana tankowcami o dużej wyporności do Rotterdamu i USA. W 2001 r. kompania w ramach testów zainstalowanych już w bazie urządzeń odprawiła tą drogą pierwszych 7 tankowców (po ok. 15 tys. ton).

4. Konglomeraty – Alfa Group

Alfa Group jest jedną z największych prywatnych grup finansowo-przemysłowych w Rosji. Firmy tworzące to konsorcjum powstały na początku lat 90. Alfa Group, którą kieruje od początku Michaił Fridman, rozrosła się w pierwszych latach rosyjskiej prywatyzacji, następnie (w roku 1997), uzyskała gratyfikację za zaangażowanie finansowe w kampanię wyborczą Borysa Jelcyna w postaci akcji Tiumeńskiej Kompanii Naftowej (TNK)¹⁸. Obecnie konsorcjum Alfa Group zajmuje się działalnością przemysłową nie tylko w sektorze naftowym, ale także m.in. chemicznym, rolno-spożywczym, swoje produkty sprzedaje głównie za pośrednictwem własnej sieci sprzedaży – hurtowej i detalicznej. Konsorcjum silnie obecne jest również w rosyjskim sektorze bankowym i ubezpieczeniowym. Alfa Group jest aktywna na rynkach rosyjskim i państw WNP (przede wszystkim w Kazachstanie i na Ukrainie). Korporacyjnym centrum grupy od 1996 r., czyli od chwili utworzenia, jest CTF Holding Ltd, która zajmuje się zarządzaniem aktywami całego konsorcjum.

Centrum finansowo-inwestycyjnym konsorcjum jest Alfa-bank – jeden z największych prywatnych banków w Rosji¹⁹ oraz kilka mniejszych banków, m.in. Alfa-bank Baszkortostan.

Od października 2001 r. pod jedną wspólną marką – Alfa-Strachowanie, występuje kilka firm ubezpieczeniowych: WESTA, Alfa-Garantii, Ostra-Kijew, wcześniej utworzone bądź też wykupione przez grupę. Alfa-Strachowanie jest jednym z pięciu największych ubezpieczycieli na rosyjskim rynku ubezpieczeń dobrowolnych.

Sektor przemysłowy w konsorcjum reprezentowany jest przede wszystkim przez pionowo zintegrowany koncern naftowy TNK²⁰. TNK zajmuje się zarówno wydobyciem i przetwórstwem ropy, jak i sprzedażą ropy i produktów naftowych. Obecnie 97% akcji TNK znajduje się w rękach dwóch cypryjskich firm *off shore* Novy Investment iNovy Petroleum Finance (obie firmy reprezentują interesy Alfa Group i ZAO Renova, po 50%).

W grudniu 2001 r. zakończył się proces przejmowania kontroli przez TNK nad swoimi filiami – firmami wydobywczymi. Na skutek konwersji akcji udział drobnych akcjonariuszy w tych firmach został znacznie ograniczony.

We wrześniu 2000 r. Alfa wygrała przetarg na 85% akcji Kompanii Naftowej ONAKO, natomiast w połowie 2001 r. TNK wykupiła dodatkowo od Interrosu 44% akcji innej kompanii naftowej – SIDANKO. W posiadaniu TNK znajdują się również udziały wUral-skiej Kompanii Naftowej (51%) i rosyjsko-białoruskiej kompanii naftowej Sławnieft' (12,58%).

Handlem ropą i jej produktami w Alfa Group zajmują się dwie firmy zarejestrowane w Londynie: Crown Resources AG²¹ i Alfa Eko, jednocześnie Alfa Eko jest ważnym w Rosji importerem cukru i herbaty.

W posiadaniu konsorcjum są również cementownie, gorzelnie, przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego, sieć moskiewskich supermarketów Pieriekriostok, a także United Food Company zajmująca się produkcją artykułów rolno-spożywczych (głównie cukru izbóż) i zamierzająca w perspektywie stworzyć rolno-przemysłowe przedsiębiorstwo o pełnym cyklu produkcyjnym.

Alfa Group jest również aktywna na rynku telekomunikacyjnym, w kwietniu 2001 r. przejęła 43,8% akcji Golden Telecom – właściciela pakietów kontrolnych największych w Rosji prowajderów internetowych: Rossija-online i Cityline, oraz 50% akcji operatora sieci telefonicznej Sowintel. W końcu maja 2001 r. grupa przejęła również blokujący pakiet akcji VimpelComu – operatora sieci komórkowej.

Zmiana metod działania grup przemysłowych

W ZSRR proces zarządzania poszczególnymi przedsiębiorstwami odbywał się poza ich murami; na poziomie centralnym decydowano na ogół o takich sprawach, jak sens ich istnienia, specjalizacja, dopuszczalne koszty i zyski itd. Skutkiem procesu tworzenia wielkich kompanii i grup kapitałowo-przemysłowych w dobie rosyjskiej prywatyzacji lat 90. była m.in. decentralizacja zarządzania. Początkowo nowo powstałe grupy decydowały o strategii ekonomicznej poszczególnych kompanii i przedsiębiorstw wchodzących w ich skład, konsolidowały ich finanse i zarządzały nimi, wykorzystując m.in. „zasoby administracyjne”, czyli powiązania z aparatem władzy. Banki, stanowiące wówczas jądro finansowe takich grup, skupowały za bezcen lub wchłaniały wszystko – od kopalń i rafinerii do piekarni. Ich struktura była niejednorodna, menedżerowie przeważnie niekompetentni, nastawieni na doraźny, szybki zysk bez jakichkolwiek nakładów.

Po przewyciężeniu skutków kryzysu roku 1998 ci, którzy przetrwali, kontynuowali gromadzenie dóbr, ale już pod koniec 1999 r. nabywanie czy sprzedawanie udziałów lub całych przedsiębiorstw zaczęło nabierać bardziej celowego charakteru. W ramach holdingów gromadzono firmy i przedsiębiorstwa tworzące w efekcie określony cykl technologiczny – np. od wydobywania surowca do produkcji gotowych wyrobów i zbytu. Jednocześnie kompetencje grupy ograniczają się coraz bardziej do zarządzania kapitałem (strategiczne aliansy, poszukiwanie zagranicznych inwestorów etc.). Podejmowanie decyzji ekonomicznych i kierowanie procesami produkcyjnymi przechodzi na poziom kompanii.

Holdingi coraz rzadziej zabiegają o tak popularne w latach 90. ulgi, przywileje i gwarancje państwowe, a coraz częściej starają się wpływać na proponowane przez rząd zmiany strukturalne w gospodarce. Obiektem ich *lobbying* stają się obecnie warunki prowadzenia biznesu w Rosji: ustawodawstwo podatkowe, celne, walutowe, polityka pieniężna i taryfowa, reforma monopolu naturalnych.

O możliwościach grup kapitałowych i zintegrowanych kompanii świadczy np. fakt, że realizacja reformy monopolu energetycznego RAO JES, której holdingi są zdecydowanie przeciwni, została opóźniona o rok, zaś do tekstu już zatwierdzonej koncepcji wprowadzono wiele istotnych zmian, które utrudniają przeprowadzenie radykalnej restrukturyzacji sektora.

Na razie głównym źródłem dochodów rosyjskich imperiów przemysłowych jest eksport. Jeśli towary rosyjskie są konkurencyjne, to przede wszystkim dzięki niższym od światowych cenom. Jak pisze Borys Grozowski (*Polit.ru*, 25.06.2001), rosyjscy producenci eksportują nie tyle stal czy nawozy azotowe, ile tanią energię elektryczną i prawie bezpłatny gaz. Dlatego holdingi tak czujnie reagują na politykę państwa w dziedzinie taryf. Urealnienie, czyli znaczne podniesienie cen elektryczności, gazu czy transportu kolejowego, które ma być elementem reformy monopolu naturalnych, mogłoby zachwiać podstawami wielu rosyjskich imperiów przemysłowych.

Relacje władza – biznes

Historię najnowszej relacji biznesu i władzy w Rosji można umownie podzielić na trzy etapy. Do roku 1996 (elekcja Borysa Jelcyna) egzystencję i rozwój zapewniały rosyjskiej elicie finansowej ściśle powiązania z władzą centralną. Rola patrona w tym układzie przypadła strukturom państwowym, które kredytowały i na różne sposoby (m.in. poprzez system ulg i przywilejów dla wybranych „klientów”) stymulowały tworzenie grup finansowo-przemysłowych. W następnym etapie (lata 1996–1998) udział uformowanej już elity prywatnego biznesu w zwycięstwie wyborczym Borysa Jelcyna w roku 1996 sprawił, że role się odwróciły. Grupy finansowe przestały być posłusznym klientem państwowej administracji i zaczęły dyktować własne warunki. Pojawiły się również w tym czasie „mieszane” grupy interesów, jednoczące wpływowych przedstawicieli struktur państwowych i „rekinów” rosyjskiego biznesu²². Krach finansowy w Rosji (1998 r.) negatywnie zweryfikował zarówno trwałość tych relacji, jak siłę ekonomiczną samych imperiów przemysłowych, a zwłaszcza ich segmentu finansowego (wiele komercyjnych banków prywatnych zbankrutowało). W latach 1998–2000 potężne rosyjskie grupy kapitałowe utraciły część wpływów politycznych²³, jednak wiele z nich przetrwało i utrzymało powiązania z elitami władzy.

Początkiem kolejnego etapu w stosunkach władzy z biznesem było objęcie prezydentury przez Władimira Putina (marzec 2000 r.). Istotną zmianą w porównaniu z poprzednim okresem jest znacznie większa niezależność państwa w tych relacjach. Nastąpiło wzmocnienie władzy prezydenckiej. Kreml, który nie czuł się związany z wielkim prywatnym biznesem przedwyborczymi zobowiązaniami, zdołał w tej dziedzinie przejąć inicjatywę. Oligarcho-

wie zostali pozbawieni poprzedniego statusu politycznego i tym samym – na szczeblu federalnym – niemal zniknął fenomen oligarchii. Głoszone przez Władimira Putina hasło „równego oddalenia oligarchów od władzy”, a także konkretne działania przeciwko niektórym z nich (np. rozprawa z imperium medialnym grupy MOST Władimira Gusińskiego) dowiodły, że nawet najbardziej wpływowi z potentatów nie mają immunitetu. Antyoligarchiczna kampania Kremla była w zasadzie skierowana tylko przeciwko dwóm przedstawicielom tego środowiska – Gusińskiemu i szarej eminencji „dworu” Jelcyna – Borysowi Bierezowskiemu, jednak jej skutkiem było pozbawienie całej tej grupy wpływu na najważniejsze media²⁴.

Jednocześnie znaczna część elity finansowej nie tylko zachowała miejsce w rosyjskiej gospodarce, ale zyskała większą samodzielność i znacznie wzmocniła swoją pozycję. Wydaje się, że władza centralna nadal poszukuje adekwatnego dla rosyjskiej rzeczywistości modelu relacji biznesem. Obecnie ważnym, jeśli nie głównym warunkiem decydującym opomyślności (lub niepowodzeniu) poszczególnych prywatnych grup kapitałowych jest stopień ich lojalności wobec Kremla. Pojęcie lojalności jest zresztą na Kremlu rozumiane dość szeroko. Jak dowiodła głośna niedawno sprawa holdingu chemicznego SIBUR, za polityczną nieoljalność prezydent Putin uważa także próby, a tym bardziej fakty przenoszenia państwowych aktywów do prywatnych firm²⁵. O ogólnie pozytywnym jednak stosunku władzy do lojalnego biznesu świadczy np. kilkakrotna już deklaracja prezydenta Putina, iż nie będzie rewizji wyników prywatyzacji²⁶.

Mimo sporej autonomii prywatnego biznesu państwo zachowało instrumenty pozwalające regulować procesy gospodarcze. Dotyczy to zwłaszcza możliwości kontrolowania najbardziej dochodowych sektorów eksportowych. Oprócz powszechnie stosowanych na świecie mechanizmów regulujących rodzimy eksport i gospodarkę (polityka podatkowa, przyznawanie licencji itp.) w FR istnieją również specyficznie rosyjskie metody regulowania (odgórne ustalanie kwot itaryf eksportowych, mechanizmy prawne ifiskalne wymuszające dostawy tanich nośników energii na rynek wewnętrzny etc.). Ważnym instrumentem kontroli jest także monopol państwa na ustalanie cen nośników energii i transportu²⁷. Władza stara się wykorzystać swoją pozycję, zmuszając prywatny lub częściowo prywatny biznes do finansowania potrzeb państwa (np. kredyty w postaci dostaw tanich produktów naftowych dla rolnictwa, częściowo bezpłatne dostawy energii elektrycznej i gazu dla instytucji sfery budżetowej itd.).

Jednocześnie Kreml (poza nielicznymi wyjątkami) stara się unikać konfliktów z wielkim biznesem i rozszerza dialog z największymi przedsiębiorcami. Jednym z elementów nowego modelu stosunków władzy z lojalnym biznesem jest podniesienie reprezentacji elity prywatnej przedsiębiorczości – Rosyjskiego Związku Przemysłowców i Przedsiębiorców (RSPP) – do rangi instytucjonalnego pośrednika w relacjach wzajemnych i jej bezpośredni kontakt z Kremliem i rządem²⁸. Konsultacje przedstawicieli państwa i biznesu w konkretnych sprawach polityki gospodarczej są nawet częstsze niż w okresie rządów Jelcyna. Polityka państwa wobec wielkich grup przemysłowych często polega np. na poszukiwaniu kompromisu w sferze podatków i dostępu do eksportu²⁹, jednak decydujący głos w tym układzie ma państwo. Rząd nie rezygnuje z prób nacisku zmierzających do skłonienia koncernów do efektywniejszego gospodarowania zasobami (praktykowane jest np. odbieranie niewykorzystanych licencji) ipodniesienia przejrzystości ich finansów oraz transakcji związanych z przejmowaniem własności.

Sporo przykładów świadczy o tym, że wśród „równo oddalonych” od Kremla oligarchów bywają „równi i równiejsi”. Symbolem nowych przywilejów (i związanej z nimi błyskawicznej kariery w świecie rosyjskiego biznesu) jest np. gubernator Czukotki Roman Abramowicz – jeden z twórców Wielkiej Koalicji³⁰. Trudno jednak na razie określić kryteria, jakimi kieruje się władza przy wyborze „liderów” tego środowiska.

„Regionalizacja” oligarchicznych interesów

Najistotniejsze zmiany w relacjach władzy z biznesem zachodzą ostatnio na poziomie lokalnym. Analitycy zwracają uwagę na stosunkowo nowe w tych relacjach zjawisko – postępujący proces „regionalizacji” grup finansowych³¹. Większość formujących się na początku lat 90. oligarchicznych konglomeratów traktowała regiony, gdzie znajdowały się wchłaniane przez nie przedsiębiorstwa przemysłowe, jak kolonie. Interesy nowych posiadaczy skupiały się wMoskwie, od której zależało powiedzenie ich przedsięwzięć. Obecnie, w miarę „oddalania się” od Kremla, „rekiny” biznesu coraz bardziej zbliżają się do regionów, wktórych działają ich najważniejsze przedsiębiorstwa. Wniektórych przypadkach grupy nie tylko „gromadzą” kolejne zakłady i sektory przemysłowe, ale także przejmują w tych regionach władzę polityczną. Proces ten objął na razie peryferie FR. Wielka Koalicja wchłonięła Czukotkę,

kompania naftowa Jukos – Ewenkijski Okręg Autonomiczny, a Norylski Nikiel – Tajmyr³². Najbardziej spektakularne akty podziału Rosji na regionalne strefy wpływów – przejmowanie przez przedstawicieli wielkiego biznesu i lokalnych potentatów³³ bezpośrednich rządów gubernatorskich – to zaledwie część tego procesu. W miarę umacniania swojej pozycji w regionach oligarchowie zyskują coraz większy wpływ na wyniki wyborów gubernatorskich w większych jednostkach terytorialnych oraz na obsadę stanowisk w lokalnych organach władzy ustawodawczej i wykonawczej. Widocznym efektem wspólnej oligarchiczno-gubernatorskiej polityki kadrowej jest też skład Rady Federacji, która zyskała sobie opinię „klubu lobbystów”³⁴. Blisko 1/3 przedstawicieli regionów w izbie wyższej rosyjskiego parlamentu to menedżerowie prywatnych przedsiębiorstw oddelegowani do lokalnych parlamentów lub administracji, a następnie do Rady Federacji. Również w Dumie działa oficjalnie kilka lobbystycznych grup międzyfrakcyjnych, z których najliczniejszą i najbardziej wpływową jest grupa „Energia Rosji” reprezentująca interesy kompleksu paliwo-energetycznego³⁵.

Możliwe konsekwencje zmian strukturalnych rosyjskiej gospodarki

Wzrost liczby i znaczenia kompanii międzyregionalnych w wielkości gałęzi tzw. realnego sektora oraz spadek liczebności iznaczenia samodzielnych przedsiębiorstw jest jednym z ważniejszych obecnie procesów w rosyjskim wielkim biznesie. Skutkiem ukonstytuowania się i nadmiernego rozrostu pionowo zintegrowanych holdingów czy konglomeratów może być powstanie monopolii obejmujących całe gałęzie przemysłu, które będą eliminowały konkurencję i decydowały o cenach³⁶.

Moskwa stara się zachować kontrolę polityczną i ekonomiczną nad gospodarką, ale jednocześnie wiele wskazuje na to, że nie zmierza do całkowitego podporządkowania sobie rodzimego biznesu. Stałą praktyką jest wspomniany już system konsultacji najwyższych organów władzy państwowej z organizacjami przedstawicielskimi kół przemysłowych. Coraz częściej Kreml irząd odgrywają rolę arbitra w konfliktach między grupami interesów.

Po uporaniu się w latach 2000–2001 z polityczną autonomią imperiów medialnych (Władimira Gusińskiego i Borysa Bierzewskiego) Kreml popiera ekspansję grup kapitałowych w regionach.

Ci zbytych oligarchów, którzy potrafili przystosować się do wymagań nowego modelu stosunków władzy z biznesem proponowanych przez prezydenta, a przede wszystkim zrezygnowali z nadmiernych ambicji politycznych, mogą liczyć na poparcie władzy. Świadczy o tym m.in. prezydencka obietnica indulgencji w kwestii kontrowersyjnych transakcji prywatyzacyjnych i tolerancja wobec naruszania ustawodawstwa antymonopolowego. Kreml wspiera również zagraniczną ekspansję „rekinów” rosyjskiego biznesu. Przedstawiciele elity finansowej Rosji prawie zawsze towarzyszą Władimirowi Putinowi w jego wizytach zagranicznych. Prezydent Putin, a także premier Michaił Kasjanow często przy takich okazjach występują jako rzecznicy rodzimych kompanii prywatnych.

W efekcie tworzenia wielkich kompanii międzyregionalnych największe zmiany w stosunkach władzy z biznesem mogą się dokonać na poziomie lokalnym. Dla niezależnego przedsiębiorstwa władze poszczególnych podmiotów Federacji, w których przedsiębiorstwa te działają, są poważnym partnerem, niezależnie od tego, czy posiadają jego akcje, czy nie. Połączenie kompanii w grupy nie powiązane z konkretnymi regionami powoduje zmiany w ich relacjach z władzami podmiotów federacji. Z jednej strony redukuje to wpływ kierownictwa regionów na politykę takich kompanii, a więc odbiera gubernatorom część władzy ekonomicznej. Z drugiej – zachodzący w FR proces przejmowania przez przedstawicieli rosyjskiego biznesu kontroli nad ważnymi dla nich regionami poprzez bezpośredni lub pośredni udział w formowaniu lokalnych organów władzy, coraz bardziej uzależnia regionalne elity polityczne od prywatnych korporacji. Kreml na razie nie ingeruje w ten proces, a w szczególnych przypadkach ogranicza się do mediacji. Tymczasem wielkie kompanie międzyregionalne, mające związki z władzą federalną, mogą przeciwdziałać separatystycznym tendencjom w regionach. Ale mogą też im sprzyjać, co potwierdzałyby niedawne wydarzenia w Kraju Krasnojarskim, związane z finansową „secesją” Tajmyru³⁷ i świadczące, że interesy ekonomiczne grup kapitałowych kształtują sytuację polityczną w regionach. Analitycy³⁸ ostrzegają, że coraz większa koncentracja i monopolizacja rosyjskiej gospodarki połączona z „aneksją” całych regionów może doprowadzić do pojawienia się w Rosji „czeboli” typu koreańskiego i powstania sytuacji, w której państwo będzie zmuszone podporządkować się interesom wielkiego biznesu.

Ewa Paszyc, Iwona Wiśniewska

¹ Tematy poruszane w tym opracowaniu były też przedmiotem badań i analiz kładących nacisk na ekonomiczne aspekty zagadnienia. Warto tu wspomnieć choćby *Russian Economy 2000. Trends and Outlooks* (issue 22), Institute for the Economy in Transition, czerwiec 2001 (www.iet.ru). Popularne omówienie (wraz z wybraną bibliografią) różnych badań Banku Światowego związanych z tematem można znaleźć wartykule *Competition and Business Entry in Russia, Finance & Development* (quarterly journal of the IMF) Vol. 38, No. 2, czerwiec 2001.

² Np. zakłady Uralmasz (34 tys. pracowników) sprzedano za 3,7 mln dolarów; hutę w Czelabińsku (35 tys. pracowników) za 3,7 mln dolarów; Czelabińską Fabrykę Traktorów (54,3 tys. pracowników) za 2,2 mln dolarów itd. Pieniądze na te zakupy przyszli właściciele otrzymywali w postaci nieoprocentowanych kredytów wpaństwowych bankach Rosji. Dane z raportu Władimira Lisiczina, deputowanego do Dumy w latach 1992–1996, członka komisji Dumy ds. analizy wyników prywatyzacji (*Trud*, 15.10.1998).

³ Np. w kwietniu 1995 r. Centralny Bank Rosji na polecenie rządowej komisji ds. polityki kredytowo-pieniężnej wspomógł prywatny bank MENATEP kwotą 500 mln dolarów nieoprocentowanego kredytu na opłatę jego zobowiązań w konkursach inwestycyjnych (*Trud*, jw.).

⁴ W wyborach prezydenckich w 1996 r. Borys Jelcyn zwyciężył dzięki wsparciu finansowemu imedialnemu właściciele siedmiu największych prywatnych grup finansowych. Druga kadencja Jelcyna była czasem spłacania aktywami państwa zaciągniętego w ten sposób uwielkiego rosyjskiego biznesu „długu wdzięczności”.

⁵ M.in. Mikołajowskie Zakłady Glinokrzemianów na Ukrainie, Azierbajdzanskiej Alumini, w którego skład wchodzi fabryka glinokrzemianu (wygrany przez Rosyjskiej Alumini przetarg na zarządzanie). Koalicja planuje też przejęcie kontroli nad Pawłodarskim Kombinate Glinokrzemianów (Kazachstan).

⁶ Wraz z tym pakietem 'Sibneft' nabyła ok. 20% akcji firmy Mosneftieprodukt – właściciela większości stacji benzynowych w Moskwie i w obwodzie moskiewskim. Głównym akcjonariuszem rafinerii Moskiewskiej i Mosneftieproduktu jest Moskiewska Kompania Naftowa.

⁷ Roman Abramowicz zdołał ulokować „swojego” kandydata – Michaiła Gucerijewa – na stanowisku szefa Sławniefti, zaś wszystkie transakcje eksportowe tego państwowego koncernu odbywają się za pośrednictwem należącej do Abramowicza kompanii Runicom. Plany prywatyzacji części pakietu państwowego Sławniefti (75%) są od 1999 r. pod różnymi pretekstami odkładane z roku na rok.

⁸ Kombinaty te, doprowadzone do bankructwa, wchodziły w skład grupy Mikom Michaiła Żywiły. We wrześniu 2001 r. były właściciel złożył w sądzie amerykańskim pozew przeciwko Machmudowowi, którego oskarża o korupcję, *reket* i zlecenie zabójstw.

⁹ W skład „Rodziny” wchodziły osoby najbliższego otoczenia Borysa Jelcyna, m.in. niektórzy oligarchowie – właściciele największych grup kapitałowo-przemysłowych, którzy wspierali finansowo kampanię wyborczą Jelcyna w 1996 r.

¹⁰ Bankowi Techsnabeksport przyznano w październiku 2000 r. status agenta państwa ds. eksportu materiałów nuklearnych i usług ich wzbogacania. W tym samym czasie zdymisjonowano szefa państwowego Konwersbanku, a jego miejsce zajął przewodniczący zarządu MDM-banku Andriej Mielniczenko.

¹¹ Domodiedowskie Linie Lotnicze – czwarta pod względem ilości przewozów pasażerskich i druga pod względem przewozów towarowych rosyjska kompania lotnicza – jest przewoźnikiem krajowym i obsługuje rejsy na terenie WNP.

¹² Rosbank powstał w końcu 1998 r., a w listopadzie 2000 r. wchłonął ONEKSIMbank będący uprzednio filarem Interrosu. 1 września 2001 r. Rosbank był siódmym wśród rosyjskich banków pod względem wielkości kapitału własnego i ósmym pod względem wielkości aktywów, MFK zaś zajmowała odpowiednio 21 i 42 miejsce.

¹³ RAO Norylski Nikiel i OAO NorylskGazprom to dwa największe przedsiębiorstwa regionu, które ściśle ze sobą współpracują, m.in. przy pelletkińskich złożach kondensatu gazu. Zasoby zgromadzone w tym złożu zapewnią bezpieczeństwo energetyczne Norylskiemu Regionowi Przemysłowemu na 30–40 lat.

¹⁴ W październiku 2001 r. NN wzmocnił swoją flotę rzeczną zakupując 48,5% udziałów w Jenisiejskiej Żegludze Rzecznej SA.

¹⁵ Po Exxon Mobil, RD Shell, BP-Amoco, Chevron-Texaco i TotalFinaElf.

¹⁶ NIKoil (100% akcji), Petrokommertzbank (82% akcji), „Imperial” (pakiet kontrolny). W bankach regionalnych posiadał ŁUKoil od 25 do 51% akcji (dane z raportu za rok 2000; www.lukoil.ru).

¹⁷ W maju 2001 r. ŁUKoil nabył kontrolny pakiet przedsiębiorstwa Północna Żegluga Morska (Archangielsk) specjalizującego się w przewozach ładunków w regionie Arktyki. Statki PŻM mają być wykorzystane do transportu wyposażenie potrzebnego do prac na Timano-Peczorze. ŁUKoil posiada ponadto flotę tankowców i kontroluje 51% spółki Murmańska Żegluga Morska.

¹⁸ Alfa-bank wraz z innymi grupami oligarchicznymi finansował kampanię prezydencką Borysa Jelcyna w roku 1996.

¹⁹ Czwarte miejsce w Rosji pod względem wielkości kapitału i piąte pod względem aktywów; dane na 1 września 2001 r.

²⁰ Drugie miejsce w Rosji pod względem zasobów ropy i czwarte miejsce pod względem wydobycia.

²¹ Międzynarodowa kompania handlowa, powstała w lipcu 2000 r. na bazie założonej w 1996 r. przez Alfa Group i zarejestrowanej na Gibraltarze Crown Trade and Finance Limited.

²² Przykładem takiej symbiozy była „Rodzina”, do której oprócz ludzi z Administracji Prezydenta i członków rodziny Borysa Jelcyna zaliczano także liderów największych rosyjskich konglomeratów finansowo-przemysłowych, m.in. Borysa Bieriezowskiego, a później Romana Abramowicza. Inne wpływowe grupy interesów również miały dość ściśle więzi z organami władzy państwowej

wysokiego szczebla (np. grupa ONEKSIM była w tym okresie związana z Anatolijem Czubajsem, ówczesnym szefem Administracji Prezydenta (1996–1997) i pierwszym wicepremierem (1997).

²³ Np. Jewgienij Primakow po objęciu stanowiska premiera (wrzesień 1998 r.) odebrał przedstawicielom wielkiego biznesu przepustki uprawniające ich do wolnego wstępu do siedziby rządu. Poprzednie uprzywilejowane miejsce w symbiotycznym układzie władza – biznes utracili tylko ci oligarchowie, którzy działali wyłącznie w sferze finansowej (Aleksandr Smoleński – grupa SBS-AGRO; Władimir Winogradow – Inkombank iin.).

²⁴ Władimir Gusiński był m.in. właścicielem popularnej stacji telewizyjnej NTW, a Bieriezowski kontrolował I program rosyjskiej telewizji ORT i stację TV-6.

²⁵ Pod tym właśnie zarzutem zostali w styczniu br. aresztowani szefowie holdingu chemicznego i petrochemicznego SIBUR. Interwencja RSPP uprezystenta w sprawie ich uwolnienia zakończyła się niepowodzeniem. Putin, uzasadniając odmowę, określił tego rodzaju praktyki mianem nielojalności politycznej.

²⁶ Rewizji tej domaga się od dawna opozycja komunistyczna, atakże inne ugrupowania.

²⁷ Obecnie „agentem” państwa w stosunkach z koncernami naftowymi jest monopol Transneft’ – właściciel sieci ropociągów i terminali naftowych na terenie FR. Plany reformy wszystkich trzech monopolii naturalnych (Gazpromu, monopolu energetycznego RAO JES i rosyjskich kolei) przewidują wydzielenie ich struktury części transportowej (gazociągów, sieci elektrycznych i kolejowych) i utworzenie monopolii kontrolowanych wyłącznie przez państwo.

²⁸ Działalność rady przedsiębiorczości przy rządzie FR; okresowe spotkania prezydenta z przedstawicielami Rosyjskiego Związku Przemysłowców i Przedsiębiorców, na których omawiane są najważniejsze aktualne problemy gospodarcze.

²⁹ Typowym przykładem takiej praktyki są stałe konsultacje rządu z największych koncernów naftowych przy podejmowaniu decyzji o taryfach eksportowych na ropę naftową, o ograniczeniu wydobycia iin.

³⁰ Po fuzji zgrupą Sibirskij Aluminij i utworzeniu przezeń holdingu Russkij Aluminij, skupiającego 3/4 przemysłu aluminiowego wFR, kontrola przeprowadzona na wniosek Putina przez Ministerstwo ds. Polityki Antymonopolowej (MAP) i izbę Obrachunkową FR nie dopatrzyła się w tym wydarzeniu „żadnego symptomu praktyk monopolistycznych” (*Kommersant*, 08.08.2000). Podobna była konkluzja MAP po zakupie przez Russkij Aluminij Gorkowskiej Fabryki Samochodów (GAZ), włączonej następnie do holdingu motoryzacyjnego Ruspromawto, kontrolującego obecnie przeszło 70% rosyjskiego przemysłu motoryzacyjnego (*Wiedomosti*, 28.06.2001).

³¹ M.in. Rostisław Turowski (fundacja Centr polityczeskich tiechnologij), „Gubernatory i oligarchowie. Historia stosunków”, www.politcom.ru

³² Roman Abramowicz (właściciel Sibnefti i współwłaściciel holdingu Russkij Aluminij – od grudnia 2000 r. jest gubernatorem Czukotki; Borys Zolotariow (jeden z dyrektorów koncernu naftowego Jukos) – od kwietnia 2001 r.

gubernatorem Ewenkijskiego Okręgu Autonomicznego; Aleksandr Chtoponin (wiceprzewodniczący zarządu idyr. generalny Norylskiego Niklu) – od stycznia 2001 r. gubernator Tajmyrskiego Okręgu Autonomicznego.

³³ M.in. Waczesław Szyrow (prezes spółki AŁROSA – „Almazы Rossii Sacha”) – od stycznia 2002 r. prezydent republiki Sacha (Jakucja).

³⁴ Określenie takie często spotyka się w materiałach prasowych (m.in. *Kommersant*, 27.02.2002). W skład Rady Federacji wchodzi po dwóch przedstawicieli poszczególnych podmiotów FR: jednego deleguje do izby wyższej rosyjskiego parlamentu gubernator, drugiego – lokalna Duma.

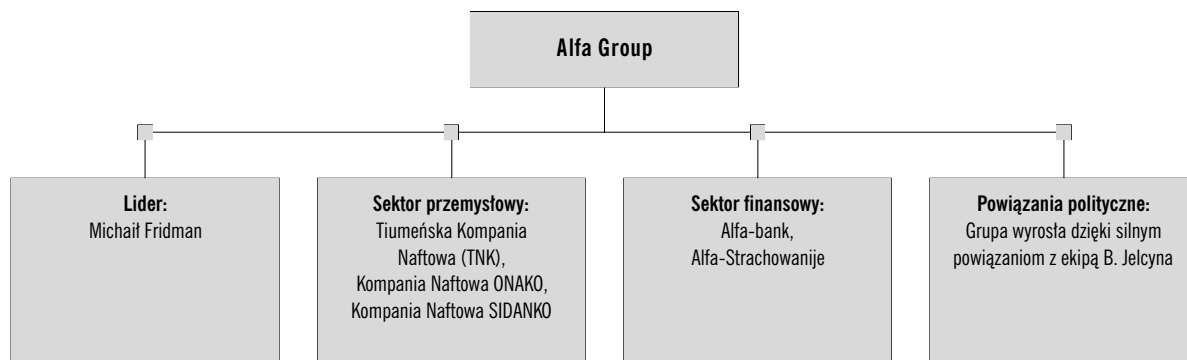
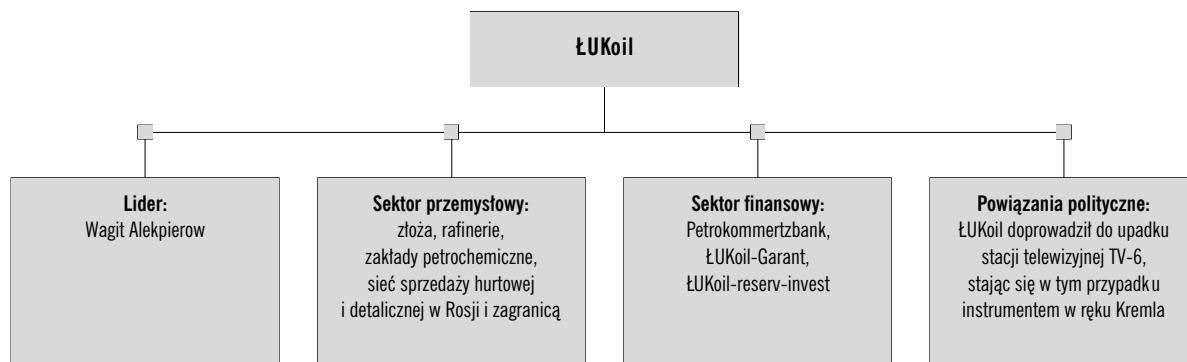
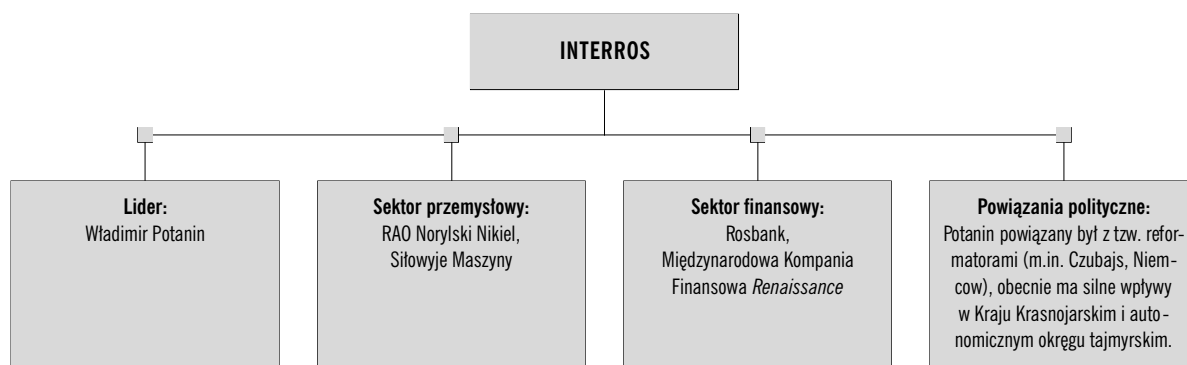
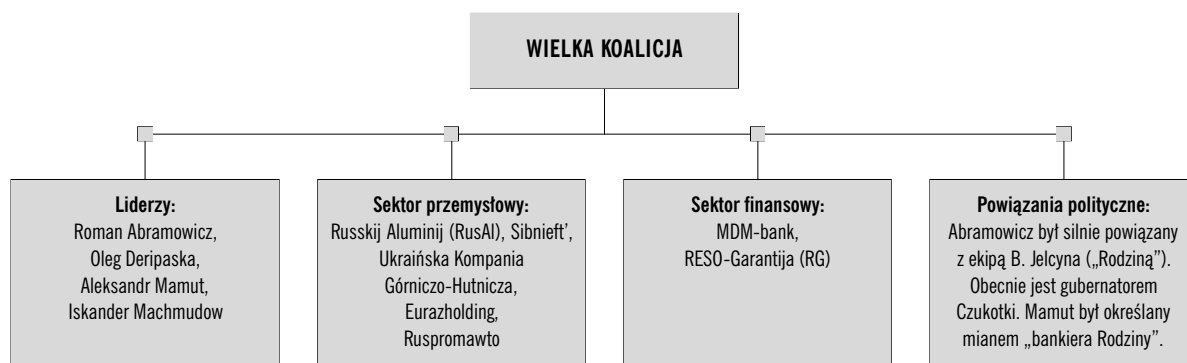
³⁵ Grupa „Energia Rosji” liczy ok. 80 osób (na 450 deputowanych Dumy).

³⁶ Np. Russkij Aluminij, który już dziś skupia ok. 75% rosyjskiego przemysłu aluminiowego, Ruspromawto – ok. 70% przemysłu motoryzacyjnego wFR; Norylski Nikiel – 96% rosyjskiej produkcji niklu (20% światowej produkcji tego metalu); 95% produkcji kobaltu; 55% produkcji miedzi itp.

³⁷ Konflikt między Tajmyrskim Okręgiem Autonomicznym (TOA), na terenie którego znajduje się Norylski Nikiel, a Krajem Krasnojarskim (KK), w którego skład wchodzi Tajmyr, dotyczył niewłaściwego, zdaniem władz Tajmyru, podziału podatków (50% dla budżetu KK, 25% – do budżetu TOA). W ub.r. Norylski Nikiel, który dostarcza ok. 70% dochodów budżetowych KK, wstrzymał wypłaty dla Krasnojarska, następnie rozpoczął kampanię na rzecz przekazania miasta Tajmyrskiemu Okręgowi Autonomicznemu (gubernatorem TOA jest Aleksandr Chtoponin, b. dyrektor generalny Norylskiego Niklu). Po kilkumiesięcznej walce Chtoponina z gubernatorem Kraju Krasnojarskiego Aleksandrem Lebediem w grudniu 2001 r. strony zawarły rozejm – Chtoponinowi udało się zmienić te proporcje (60% i 40%) na korzyść TOA, ale konflikt nie wygasł. W marcu br. z mediacyjną wizytą do Krasnojarska i Norylska przybył prezydent Putin.

³⁸ M.in. Igor Bunin, „Władza i biznes. Etapy długiej drogi” (www.politcom.ru).

Aneks I: Wielki biznes w rosyjskiej gospodarce i polityce za rządów Putina



Rosyjska energetyka w przededniu reformy

Ewa Paszyc

Niniejsze opracowanie przedstawia w ogólnych zarysach dotychczasowe zasady funkcjonowania oraz stan obecny rosyjskiego sektora energetycznego na tle zmian, jakie się w nim dokonywały od początku lat 90. Tekst zawiera także omówienie założeń i dotychczasowych postępów reformy rosyjskiej energetyki, której projekt został przyjęty przez rząd FR w lecie 2001 r. Celem pracy nie jest ekonomiczna analiza tego projektu, lecz próba przedstawienia politycznych uwarunkowań i możliwych konsekwencji przemian w rosyjskiej energetyce. W końcowym fragmencie podejmujemy próbę oceny szans i zagrożeń realizacji obecnej koncepcji reformy.

Tezy

1. Sytuacja w sektorze energetycznym stanowi jeden z ważniejszych czynników decydujących o kondycji państwa rosyjskiego. Energetyka rosyjska dotuje inne gałęzie gospodarki i sektory nieprodukcyjne, a także umożliwia egzystencję energochłonnego przemysłu rosyjskiego. Energetyka jest też kredytodawcą najbardziej dochodowych gałęzi eksportowych, które wykorzystują swoje możliwości lobbystyczne, by uzyskać preferencyjne ceny energii.
2. Rosyjski rynek energetyczny jest ściśle regulowany zarówno na poziomie federalnym, jak lokalnym. Państwo i administracje regionów określają nie tylko taryfy, ale także rozmiary oraz sposoby dystrybucji energii. Decydujący o lokalnych cenach energii gubernatorzy traktują je jako narzędzie własnej polityki. Tania energia zapewnia szefom regionów popularność i poparcie polityczne zwłaszcza wielkich jej odbiorców – zakładów przemysłowych. Populistyczna polityka liderów regionalnych w tej dziedzinie jest przyczyną wielu lokalnych kryzysów energetycznych.
3. Przez lata ceny energii elektrycznej w ZSRR, a następnie w Federacji Rosyjskiej nie pokrywały kosztów jej produkcji i przesyłu. Od chwili powstania monopolu energetycznego RAO JES Rosji w 1992 r. wśród form rozliczeń za energię elektryczną dominowała wymiana naturalna (barter) i surogaty pieniężne. Udział gotówki w tych operacjach był minimalny. W latach 1999–2001, po objęciu kierownictwa koncernu przez rzecznika reformy monopolu Anatolija Czubajsa, po raz pierwszy po kilkunastu latach spadku wzrosło spożycie i produkcja energii elektrycznej w Rosji, a następnie prawie całkowicie wyeliminowano barter i surogaty pieniężne z rozliczeń energetycznych.

4. Skutkiem wielu lat prawie bezgotówkowej egzystencji rosyjskiej energetyki i wadliwego funkcjonowania rynku energetycznego jest pogłębiająca się degradacja infrastruktury i niewydolność sektora spowodowana jego chronicznym zadłużeniem oraz brakiem środków inwestycyjnych. Bez fundamentalnej reformy, która umożliwi napływ inwestycji, rosyjska energetyka już za kilka lat miałaby kłopoty zaspokojeniem zapotrzebowania rodzimych odbiorców i stała się hamulcem wzrostu gospodarczego.

5. Restrukturyzacja monopolu energetycznego RAO JES Rosii i reforma rosyjskiej energetyki powinna być bardzo ważnym krokiem w planowanym przez Kreml programie modernizacji państwa. Najpoważniejszym hamulcem w jego realizacji jest bowiem nieefektywność tzw. monopolu naturalnych (RAO JES, Gazpromu i kolei), wynikająca z ich niewłaściwie określonej roli ekonomicznej – sponsora niewydajnej, anachronicznej gospodarki.

6. Projekt reformy sektora energetycznego, torpedowany przez wpływowe grupy interesów, nabiera coraz bardziej kompromisowego kształtu. Ogromny opór, jaki napotykają wszelkie próby restrukturyzacji sektora energetycznego, opóźnia jej realizację. Głównie dzięki determinacji kierownictwa RAO JES i wadze politycznej szefa monopolu Anatolija Czubajsa reforma mimo wszystko postępuje. Wiele czynników sprawia jednak, że jej przeprowadzenie, przynajmniej zgodnie z zaplanowanym harmonogramem, wydaje się mało prawdopodobne.

RAO JES – struktura holdingu

Monopol energetyczny RAO JES Rosii – Rosyjska Spółka Akcyjna Jedinaja Energetičeskaja Sistiema Rossii (Połączone Systemy Energetyczne Rosji) jest największym w Federacji Rosyjskiej producentem energii elektrycznej i ciepłej. Elektrownie i elektrociep-

łownie wchodzące w skład holdingu wytwarzają przeszło 70% całej produkowanej w FR energii elektrycznej¹. Pozostałe 30% produkują elektrownie dwóch regionalnych kompanii energetycznych nie wchodzących w skład RAO JES Rosii – spółek akcyjnych Irkuckenergo i Tatenergo – obecnie kontrolowanych przez władze regionalne obwodu irkuckiego i Tatarstanu² (nieco ponad 15%) oraz elektrownie atomowe (10–14%)³.

RAO JES jest też największym w Rosji dystrybutorem energii elektrycznej i ciepłej oraz niemal wyłącznym właścicielem sieci magistrali przesyłowych na terenie całego kraju. Przeszło 96% sieci (w tym wszystkie linie wysokiego napięcia i magistrale łączące systemy regionalne) są własnością RAO JES. Sieć energetyczna na terenie FR nie stanowi jednak całości. Izolowane w sensie energetycznym są peryferie północne i wschodnie: Kamczatka, Jakucja, Sachalin; ograniczony jest też przepływ między Syberią a Uralem (główna linia wysokiego napięcia między tymi regionami przebiega przez Kazachstan). RAO JES jest ponadto głównym operatorem Federalnego Hurtowego Rynku Energii i Mocy (FOREM), który dysponuje nadwyżkami energii wytworzonej w rosyjskich elektrowniach wszystkich typów (ciepłych, wodnych i atomowych). Monopol, dysponujący we władzach FOREM 80 procentami głosów⁴, kontroluje wszystkie transakcje kupna-sprzedaży energii dokonywane na FOREM.

Obecna struktura monopolu energetycznego uformowała się w okresie prywatyzacji rosyjskiego przemysłu na początku lat 90. Na mocy prezydenckich dekretów z sierpnia i listopada 1992 r. wszystkie elektrownie w Rosji, z wyjątkiem atomowych⁵, podzielono między holding RAO JES Rosii i regionalne energetyczne spółki akcyjne – AO-Energo. W efekcie rosyjski monopol energetyczny JES Rosii składa się z 73 regionalnych systemów energetycznych w różnym stopniu kontrolowanych przez macierzysty holding. Do RAO JES należy od 25 do 100% akcji w poszczegól-

Tabela 1. Produkcja energii przez RAO JES w latach 1996–2000. (w mld kWh)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001 (3 kw.)
Produkcja energii w Rosji	831	834	827	845	876	627
Produkcja energii przez RAO JES	615	607,7	604	602	623	450
Udział energii produkowanej przez RAO w całkowitej ilości energii produkowanej w Rosji (w %)	74	73	73	71	71	72

Źródło: RAOJES, www.rao-ees.ru

nych elektrowniach i lokalnych spółkach energetycznych. RAO JES posiada także kontrolne pakiety 32 wielkich elektrowni (w tym 12 elektrowni wodnych), będących samodzielnymi podmiotami rosyjskiego rynku energetycznego. Holding jest też wyłącznym dysponentem sieci przesyłowych o łącznej długości 2679,6 tys. km, obejmujących całe terytorium FR; w tym ponad 150 tys. km magistrali wysokiego napięcia. W sumie monopol kontroluje 96,3% rosyjskich sieci energetycznych, za co pobiera opłaty abonamentowe od regionalnych AO-Energo i niezależnych odbiorców. Opłaty za transport energii stanowią poważną część dochodów holdingu⁶. W skład struktury RAO JES wchodzi ponadto Centralny Zarząd Dyspozytorski (CZD) – generalny dyspozytor energii na cały wewnętrzny rynek energetyczny FR.

Akcjonariat

Głównym udziałowcem RAO JES Rosji jest państwo, ściślej Rosyjski Fundusz Majątku Państwowego (RFFI). Z należącego doń pakietu 52,55% jedną trzecią (ok. 17%) rozdzielono między władzami podmiotów Federacji Rosyjskiej. 30,59% udziałów holdingu, atakże pakiety w wielu kompaniach regionalnych są w posiadaniu akcjonariuszy zagranicznych. Pakiet nierezydentów jest od dawna powodem interpelacji w Dumie, bowiem zgodnie z prawem jego wielkość nie powinna przekraczać 25%. Do inwestorów rosyjskich należy 16,86% akcji monopolu energetycznego: 4,96% do osób fizycznych, 11,36% do osób prawnych. Osoby fizyczne to w większości udziałowcy, którzy otrzymali akcje w zamian za bony prywatyzacyjne w roku 1993. Pakiet ten jest rozproszony, a jego właściciele z reguły nie uczestniczą w walnych zgromadzeniach. Wśród osób prawnych posiadaczem największego, przeszło 4-procentowego pakietu jest Gazprom. Największy pakiet wśród inwestorów zagranicznych – 19,96% – oddano w depozyt Bank of New York International Nominees⁷. Pakietem tym głosuje zarząd RAO JES, bowiem zgodnie z ustawodawstwem amerykańskim bank nie uczestniczy w walnych zgromadzeniach swoich klientów. W 15-osobowej radzie dyrektorów holdingu reprezentowane są więc trzy siły: przedstawiciele państwa (7 osób), elity regionalne (3 osoby), zarząd RAO JES (3 osoby). Pozostali udziałowcy – nierezydenci i rosyjskie osoby prawne, których przedstawiciele wchodzi w skład rady dyrektorów – nie stanowią skonsolidowanych grup i nie mają znaczącego wpływu na decyzje podejmowane przez to gremium.

Rosyjski rynek energii i polityka taryfowa

Nie wszystkie lokalne spółki energetyczne (AO-Energo) są w stanie zaspokoić popyt energetyczny regionów, na których terenie działają. Dotyczy to przede wszystkim słabo uprzemysłowionych południowych regionów FR. Są też takie, np. obwody irkucki i moskiewski, których produkcja przekracza lokalne zapotrzebowanie. Nadwyżki energii trafiają na Federalny Hurtowy Rynek Energii i Mocy (FOREM)⁸. W ramach FOREM działa Centrum Umów i Rozliczeń (CDR) – wyspecjalizowany organ, którego zadaniem jest określanie ilości energii, którą powinni lub mogą dostarczyć producenci. CDR decyduje też o szczegółach umów kupna-sprzedaży energii, m.in. kojarzy odbiorców i producentów administracyjnymi rozporządzeniami. Instytucje obecnego rosyjskiego rynku energetycznego – FOREM i CDR – są w pełni kontrolowane przez producentów. Większość głosów w ich władzach (80%) należy do RAO JES; pozostałe 20% do przedstawicieli Rosenergoatomu⁹. Obecnie (dane za 2001 r.) poprzez FOREM sprzedaje się ok. 35% wytwarzanej w Rosji energii. Połowę z tego produkują elektrownie RAO JES; 40% dostarczają elektrownie atomowe, a 10% to nadwyżki elektrowni regionalnych.

Ceny FOREM ustanawia Federalna Komisja Energetyczna (FKE), która podlega rządowi FR. Ceny energii na federalnym rynku hurtowym są na ogół niższe niż w regionalnych kompaniach energetycznych. Dostęp do tego rynku wymaga jednak od zainteresowanych posiadania odpowiedniej infrastruktury (m.in. stacji transformatorowych) i zgody władz lokalnych. Dla dużych przedsiębiorstw przemysłowych, które płacą za energię ceny wyższe niż indywidualni odbiorcy, rekompensując w ten sposób część strat wynikających z zaniżonych taryf energetycznych dla ludności, uży-

Tabela 2. Producenci energii w Rosji (dane z roku 2000)

	Udział w łącznej produkcji (%)
RAO JES, w tym:	72,5
Elektrownie ciepłe	56,7
Elektrownie wodne	15,8
Elektrownie atomowe	9,9
Irkuckenergo	6,0
Tatenergo	3,3
Inne	8,2

Źródło: RAO JES, www.rao-ees.ru

skanie takiej zgody jest praktycznie niemożliwe. Np. żaden z zakładów aluminiowych nie ma prawa kupować energii na FOREM.

W regionach ceny energii dla ludności i przedsiębiorstw przemysłowych ustalają lokalne komisje energetyczne (RKE) całkowicie podległe miejscowym administracjom. Otaryfach energetycznych w regionach decydują zatem gubernatorzy. Polityka gubernatorów w tej dziedzinie sprowadza się najczęściej do zaniżania cen, nawet wtedy, gdy do miejscowych władz należy większościowy pakiet akcji lokalnego AO-Energo. Zbyt niskie taryfy nie zapewniają wystarczających środków na zakup paliwa dla elektrowni, te zaś z powodu braku paliwa muszą ograniczać produkcję energii. Cechą charakterystyczną rosyjskiego rynku energetycznego jest wielka ilość piętrowych struktur pośredniczących, utworzonych najczęściej przez lokalne administracje, które w ten sposób są także organizatorem dystrybucji „światta” i ciepła oraz poborcą opłat. Pieniądze te rzadko docierają do energetyków, niekiedy niewielka część należności przekazywana jest z wielomiesięcznym lub nawet kilkuletnim opóźnieniem. Według szacunków departamentu handlowego holdingu, w każdym z regionów FR działa od kilku do kilkudziesięciu firm pośredniczących. W całym kraju jest ich ponad 1000 i to one są najbardziej uporczywymi dłużnikami RAO JES.

Rosyjski rynek energii jest zatem ściśle regulowany zarówno na poziomie federalnym, jak lokalnym, choć kryteria owego regulowania nie są do końca czytelne. Państwo i administracje regionów określają nie tylko taryfy, ale także rozmiary oraz sposoby dystrybucji, decydują, kto, ile i komu ma dostarczać energii, kto i ile ma płacić, a kto (najczęściej z racji odpowiednich powiązań politycznych) otrzyma energię za darmo.

Obowiązujące w ZSRR, a potem w Federacji Rosyjskiej ceny elektryczności nigdy nie pokrywały kosztów produkcji. Od początku lat 90. pogłębiała się jednak – w porównaniu z czasami radzieckimi – dysproporcja wzrostu cen energii elektrycznej oraz ciepłej i cen produkcji przemysłowej, a zwłaszcza surowców energetycznych. W latach 1991–1999 ceny na wyroby przemysłowe wzrosły średnio 30-krotnie; ceny nośników energii wykorzystywanych w elektrowniach (węgla, mazutu) – 50 razy, zaś ceny elektryczności 16,3 razy¹⁰. Najtańszym paliwem pozostał gaz, którego regulowane przez państwo ceny dla odbiorców wewnętrznych wzrosły w tym samym okresie zaledwie dwunastokrotnie¹¹. Zadłużenie największego w Rosji użytkownika gazu – RAO JES – wobec koncernu gazowego i nadmierny, zdaniem ekspertów, udział gazu w produkcji energii elektrycznej (średnio 64% energii wytwarzanej w elek-

rowniach ciepłych FR; analogiczny wskaźnik w krajach rozwiniętych nie przekracza 30%), są powodem permanentnego konfliktu między dwoma monopolami. Od wielu lat Gazprom z różnym powodzeniem ponawia próby zmniejszenia dostaw surowca dla JES.

Energia jako instrument polityki regionalnej i narzędzie lobbystów

Decydujący o lokalnych cenach energii gubernatorzy traktują je jako narzędzie własnej polityki. Powszechną praktyką, uprawianą przez władze regionalne jest zaniżanie cen energii i umarzanie energetycznych długów „swoim” przedsiębiorstwom przemysłowym. Tania, a tym bardziej bezpłatna energia zapewnia szefom regionów popularność i poparcie polityczne zwłaszcza wielkich jej odbiorców – zakładów przemysłowych. Ponad 60% zadłużenia przemysłu wobec JES przypada właśnie na „zaprzyjaźnione” przedsiębiorstwa w regionach, których szefowie najaktywniej zwalczają program sanacji rosyjskiej energetyki¹². Mimo znacznej poprawy sytuacji w 2001 r. zadłużone, wyeksploatowane lokalne elektrownie i elektrociepłownie nadal nie są w stanie sprostać zapotrzebowaniu odbiorców, zwłaszcza w okresie zimowym. Kłopoty energetyczne (wielogodzinne przerwy w dostawie prądu i ogrzewania) nękały co roku wiele regionów i miejscowości Dalekiej Północy i Dalekiego Wschodu FR¹³.

Z drugiej strony, tania energia i manipulowanie „energetycznymi” pieniędzmi (przeznaczanie na inne potrzeby lokalnych budżetów, włączanie w lokalny obrót barterowy, rozliczenia bezgotówkowe etc.) daje też gubernatorom możliwość regulowania sytuacji gospodarczej i społecznej w regionach. Najwięcej energii (poza sprywatyzowanym już hutnictwem żelaza i metali nieżelaznych) – zarówno w skali kraju, jak w wymiarze regionalnym – zużywają trzy dotowane sektory: komunalny, rolnictwo i transport, a także sama energetyka. System energetyczny jest więc swego rodzaju stabilizującym elementem, umożliwiającym egzystencję tych sektorów. Energetyka jest ponadto kredytodawcą całej gospodarki, także jej najbardziej dochodowych gałęzi eksportowych. Wszystkie one wykorzystują swoje możliwości lobbystyczne, by uzyskać preferencyjne ceny energii.

Największych ulg – na ogół przy wsparciu lokalnych elit władzy – domaga się przede wszystkim najbardziej energochłonne hutnictwo metali nieżelaznych. Przykładem może być holding Russkij

Alumini. Ten największy w FR producent aluminium, który wykupił znaczne udziały w sąsiadujących z jego zakładami elektrowniach wodnych¹⁴, dzięki powiązaniom z władzami Federalnej Komisji Energetycznej, miał dość istotny wpływ na utrzymywanie przez kilka lat stabilnie niskich cen energii. Podejmowane przez RAO JES – głównego udziałowca lokalnych zakładów energetycznych – próby zmiany kierownictwa regionalnych AO-Energo kończyły się przeważnie niepowodzeniem. Szefowie rosyjskich regionów wspierali też (i wspierają nadal) separatystyczne dążenia niezależnych lub w niewielkim stopniu zależnych od RAO JES kompanii, takich jak Irkuckenergo, Tatenergo czy Baszenergo, które od kilku lat bojkotują monopol energetyczny, nie wnosząc opłat abonamentowych za transport energii ogólnokrajową siecią. W permanentnym konflikcie JES zmagatami aluminiowymi, wła-

dzami lokalnymi, regionalnymi kompaniami energetycznymi uczestniczą sądy różnych instancji, a nawet zbrojne oddziały lokalnych jednostek wojskowych i OMON-u¹⁵.

Sytuacja RAO JES

O kondycji kompanii Jedinaja Energieticzeskaja Sistiema Rosii, której wartość obrotów rocznych wynosi według różnych źródeł od 10 do 20 mld dolarów¹⁶, najwymowniej świadczy fakt, że monopol energetyczny jest jednym z największych w Rosji wierzycieli budżetu federalnego, azarazem jego poważnym dłużnikiem.

Przez lata ceny energii elektrycznej zarówno dla ludności, jak dla instytucji finansowanych przez państwo nie pokrywały nawet kosztów produkcji. Do dziś wiele lokalnych ustaw budżetowych

Tabela 3. Konsumpcja energii w gospodarce FR i udział poszczególnych sektorów w spożyciu energii w 2000 r.

	Ilość energii (w mld kWh)	Udział (w %)
Przemysł (łącznie); w tym:	292,6	49,7
Przemysł paliwowy	64,7	11
Hutnictwo żelaza	47,8	8,1
Hutnictwo metali nieżelaznych	58	9,9
Chemia i petrochemia	34,1	5,8
Budowa maszyn i obróbka metali	39	6,6
Przemysł drzewny i celulozowy	10,3	1,7
Przemysł materiałów budowlanych	12,2	2,1
Przemysł lekki	4,3	0,7
Przemysł spożywczy	7,2	1,2
Inne	15	2,5
Rolnictwo	25,1	4,3
Gospodarka leśna	0,3	0,1
Transport i łączność	60	10,2
Budownictwo	4,9	0,8
Gospodarka komunalna i ludność	119,1	20,2
Inne sektory	86,6	14,7
Łącznie	588,6	100,0

Źródło: www.rao-ees.ru (dane z raportu za rok 2000)

nie przewiduje środków na opłaty energii, zaś w niektórych domach, miejscowościach i placówkach użyteczności publicznej pierwsze liczniki elektryczne zaczęto instalować pod koniec 2000 r. Na podstawie dostępnych nam źródeł nie sposób oszacować realnej wielkości zadłużenia użytkowników energii (regionów, miast, zakładów przemysłowych etc.) wobec RAO JES. Pewne jest jedynie, że największymi dłużnikami monopolu są: budżet federalny i budżety lokalne, a ściślej instytucje tzw. sfery budżetowej (szkółka zdrowia, szkolnictwo, armia itd.) oraz hurtowi pośrednicy. Na początku roku 2000 łączne długi odbiorców krajowych za energię elektryczną i ciepłą przekraczały 26 mld rubli¹⁷. Wyniki roku 2000 świadczą jednak o korzystnej dla RAO JES zmianie sytuacji. Monopol zdołał w sumie zebrać ok. 115% należnych opłat, w tym przeszło 80% w formie pieniężnej¹⁸. Nadwyżka stanowiła spłatę części zadłużenia. Nie oznacza to jednak rozwiązania problemu „energetycznych” płatności. Co pewien czas prasa informuje o kolejnym konflikcie między przedsiębiorstwami energetycznymi a odbiorcami. Od początku 2002 r. RAO JES odcina dostawy prądu w obiektach podległych Ministerstwu Obrony FR, dochodzi do okupacji elektrowni i dyspozytorni przez uzbrojone oddziały wojskowe. W obronę armii „przed agresją JES” zaangażowała się Duma. Długi energetyczne resortu obrony przekroczyły (1 marca 2002 r.) sumę 5 mld rubli. Długi hurtowych pośredników wobec monopolu – 10 mld rubli¹⁹.

Od chwili powstania RAO JES Rosji w 1992 r. wśród form rozliczeń za energię elektryczną dominowała wymiana naturalna (barter) i surogaty pieniężne (weksle, listy rozliczeniowe itp.). Udział gotówki w tych operacjach był minimalny inq. w roku 1998 wyniósł nieco ponad 10%²⁰. Podobne schematy rozliczeń stosowano zresztą powszechnie również w innych sektorach rosyjskiej gospodarki.

W tej sytuacji wyniki RAO JES osiągnięte w ostatnich dwóch latach pod rządami obecnego prezesa zarządu holdingu Anatolija Czubajsa²¹, które, po kryzysie sierpniowym roku 1998, były jednocześnie okresem wzrostu gospodarczego, można uznać za imponujące. W roku 1999 po raz pierwszy po kilkunastu latach spadku wzrosło spożycie i produkcja energii elektrycznej w Rosji²².

W 2000 r. JES wznacznym stopniu zredukował w swoich rozliczeniach barter isurogaty pieniężne. W drugiej połowie 2000 r. udział gotówki w ściąganych przez monopol bieżących płatnościach zbliżył się do 80%; w 2001 r. przekroczył tę granicę. Również w 2000 r. RAO JES po raz pierwszy zaczęło prawie w pełni regulować bieżące należności podatkowe. Uzyskanie takich wyników, wymuszenie na odbiorcach pewnej dyscypliny płatniczej byłoby prawdopodobnie niemożliwe bez zastosowania wobec dłużników drakońskich metod – wyłączeń prądu, zajmowania majątku iblokowania kont bankowych, wszczynania procedur upadłościowych, spraw sądowych itp. W sądach różnych instancji pod koniec 2001 r. toczyło się z powództwa RAO JES przeszło 100 tysięcy spraw o zwrot długów i kilkaset rozpraw przeciwko RAO JES z powództwa instytucji, którym odcięto dostawy prądu i ciepła²³. I tak niezbyt popularny szef monopolu Anatolij Czubajsa stał się wrogiem numer 1 elit regionalnych i przemysłowych. Jednak stosowane przezeń metody mogą jedynie doraźnie złagodzić problemy finansowe rosyjskiej energetyki.

Skutkiem wielu lat prawie bezgotówkowego funkcjonowania sektora energetycznego jest opłakany stan jego infrastruktury. Większość działających obecnie w Rosji elektrowni i elektrociepłowni zbudowano w latach 60. Od połowy lat 80. drastycznie zredukowano²⁴, a na początku 90. całkowicie wstrzymano finansowanie budowy nowych obiektów i linii przesyłowych. Od

Tabela 4. Produkcja i konsumpcja energii elektrycznej w b. ZSRR i Rosji w 1990–1999 (w mld kWh)

	1990*	1991*	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Produkcja	1636	1607	964	913	808,5	816	805	794,5	786	798
Konsumpcja	1488	1475	880	831	731,5	739	729	719	713	728
Eksport	34	19,5	44	43	44	38	32	27	26	20
Straty	1	0,07	27	25	24	18	12	7	8	6
Import	114,5	113	68	63,5	56,5	57	56	56	55	56

Źródła: www.eia.doe.gov; *dane dla ZSRR

przeszło dziesięciu lat brakuje środków na modernizację elektrowni, stacji transformatorowych, sieci, a konserwację ogranicza się do bieżących napraw. Według danych RAO JES, poziom zużycia wyposażenia elektrowni zbliża się obecnie (dane na grudzień 2001) do 60%; poziom wyeksploatowania linii przesyłowych i wyposażenia podstacji przekracza 40%. Z powodu starzenia się obiektów energetycznych co roku dochodzi do coraz liczniejszych awarii. Rezerwa mocy systemu elektroenergetycznego jest obecnie tak niska, iż w wielu regionach nie jest on w stanie sprostać zapotrzebowaniu w godzinach szczytu. Bez odpowiednich nakładów, a przede wszystkim bez zmniejszenia energochłonności rosyjskiej gospodarki już w roku 2010 zapowiadany przez wielu ekspertów pesymistyczny scenariusz sytuacji energetycznej FR może stać się rzeczywistością: przeszło połowa urzędów energetycznych odmówi posłuszeństwa, system RAO JES przestanie być całością (stanie się niemożliwe przesyłanie energii z regionu do regionu), państwo czeka klęska głodu energetycznego²⁵.

Według szacunków analityków RAO JES, tylko na utrzymanie produkcji energii elektrycznej na dotychczasowym poziomie monopol energetyczny potrzebuje ok. 2,5 mld dolarów rocznie. Sumę inwestycji, które mogłyby zapobiec technologicznej katastrofie rosyjskiej energetyki i zapewnić jej rozwój w najbliższych dziesięciu latach, szacuje się na 50–70 mld dolarów²⁶. W Rosji takich środków nie ma. Jedynym sposobem na uratowanie sytuacji i przyciągnięcie kapitału zachodniego jest stworzenie korzystnych warunków inwestowania, a więc rynku energetycznego.

Reforma

Wizja oczekującej Rosję katastrofy energetycznej – koronny argument głównego rzecznika radykalnej reformy sektora, szefa RAO JES Anatolija Czubajsa – jest prawdopodobnie zbyt apokaliptyczna. Jego przeciwnicy kwestionują nie tylko możliwość spełnienia się czarnego scenariusza zapaści rosyjskiej energetyki, ale także szacunki JES dotyczące wielkości nakładów niezbędnych dla utrzymania i zwiększenia produkcji energii. Nie ulega jednak wątpliwości, że poważnym hamulcem w planowanym obecnie rozwoju i modernizacji państwa jest nieefektywność monopolu naturalnych, wynikająca m.in. z ich niewłaściwie określonej roli ekonomicznej – sponsora niewydajnej, anachronicznej gospodarki oraz wadliwy system kształtowania cen. O świadomości tego faktu w najwyższych organach władzy państwowej FR świadczy kon-

sekwencja i determinacja, z jaką rząd podejmuje decyzje w sprawie reformy rosyjskiej energetyki.

11 lipca 2001 r. premier Michaił Kasjanow zaakceptował podstawowe założenia reformy sektora energetycznego. Decyzja gabinetu zakończyła trwającą prawie rok walkę o przyszły kształt rosyjskiej energetyki, która rozpętała się po ogłoszeniu programu restrukturyzacji sektora, opracowanego przez Anatolija Czubajsa. Uczestniczyły w niej niemal wszystkie ogniwa władzy państwowej, *lobby* przemysłowe, elity regionalne i wszystkie liczące się siły polityczne. Każda ze stron forsowała własny program reformy energetycznej korzystny dla określonych grup interesów. W trakcie debaty liczbę koncepcji zredukowano z kilkunastu do dwóch, które dla uproszczenia można nazwać rządową i gubernatorską. Zatwierdzony program, autorstwa ministra rozwoju gospodarczego Germana Grefa jest kompromisowym wariantem koncepcji Czubajsa, w którym uwzględniono pewną część postulatów elit regionalnych i drobnych akcjonariuszy. Mimo wielu ustępstw Gref nie ustąpił jednak w dwóch najbardziej zasadniczych sprawach różniących konkurencyjne programy. Główna sprzeczność dotyczyła przyszłej struktury rosyjskiej energetyki. Gubernatorzy domagali się podziału pionowego, czyli utworzenia pionowo zintegrowanych kompanii regionalnych, które zapewniłyby władzom podmiotów FR pełnię niezależności energetycznej²⁷. Rząd optował za podziałem poziomym – wyodrębnieniem w sektorze energetycznym segmentu monopolistycznego, kontrolowanego przez państwo (sieć i służby dyspozytorskie) oraz dziedzin, które funkcjonowałyby zgodnie z zasadami rynku (produkcja i handel). Zatwierdzony przez rząd program reformy przewiduje utworzenie Federalnej Kompanii Sieciowej (FKS) – państwowego monopolu, w którego skład powinna wchodzić większość linii przesyłowych należących obecnie do regionalnych AO-Energo. Drugim punktem spornym był akcjonariat przyszłej kompanii sieciowej. *Lobby* gubernatorskie stanęło w obronie drobnych akcjonariuszy i domagało się tzw. lustrzanego podziału akcji, czyli zachowania w FKS dotychczasowych proporcji udziałów: 52% – państwo, reszta podzielona między pozostałych udziałowców. Rząd zadeklarował wolę poszanowania praw akcjonariuszy i zapewnił, że proces włączania przesyłowych magistrali regionalnych do FKS będzie się odbywał „zgodnie z prawem i wyłącznie metodami rynkowymi” – poprzez wykup lub wymianę akcji.

Przytoczone wyżej różnice dwóch konkurencyjnych programów dość wyraźnie określają interesy stron i przedmiot konfliktu. W zasadzie gra toczy się na dwóch wzajem przenikających się

plaszczynach: 1. między centrum, które pragnie utrzymać „wyłącznik” we własnych rękach, a regionami, którym energetyczna autonomia zapewniłaby większą niezależność. Niektórzy komentatorzy twierdzili nawet, że władza z pewnością wykorzysta reformę RAO JES do rozprawienia się z regionalnym separatyzmem; 2. między reformatorami (rzecznikami rynku i modernizacji rodzimej gospodarki) a postkomunistyczną klasą polityczną (obawiającą się zmian iprzywykłą do ręcznego sterowania). Wybór (w porozumieniu z prezydentem Putinem) koncepcji Grefa jest jeszcze jednym potwierdzeniem kremlowskiego centralizmu w polityce wewnętrznej oraz priorytetu interesów państwa.

Zgodnie z zaakceptowanym przez rząd programem, gruntowna restrukturyzacja powinna objąć przede wszystkim samo RAO JES. Monopol ma być podzielony na trzy niezależne struktury: produkcyjną (elektrownie i elektrociepłownie), handlową oraz transportową (sieć). Po zakończeniu transformacji państwo przejęłoby pełną kontrolę nad częścią transportową (przekształconą w Federalną Kompanię Sieciową) oraz dyspozytorską (CZD – Centralny Zarząd Dyspozytorski). Pozostałe – produkcja i handel – zostałyby sprywatyzowane i działały w warunkach wolnej konkurencji.

Czas trwania reformy (8–10 lat) podzielono na trzy etapy.

Etap pierwszy, obliczony na trzy lata, ma być przeznaczony na czynności porządkujące i przygotowujące sektor energetyczny do urynkowania: inwentaryzacja i audyt całego mienia „energetycznego” FR, opracowanie bazy prawnej oraz reguł funkcjonowania konkurencyjnego rynku hurtowego, utworzenie systemu odrębnej sprawozdawczości finansowej dla różnych rodzajów działalności w ramach sektora, finansowa sanacja firm energetycznych etc. Wynikiem tego etapu powinno być stworzenie warunków do funkcjonowania konkurencyjnego rynku energii i osiągnięcie finansowej przejrzystości sektora. W I etapie powinien też rozpocząć się podział poziomy RAO JES – ma powstać Federalna Kompania Sieciowa (FKS) oraz Operator Systemowy (OS – połączenie Centralnego Zarządu Dyspozytorskiego i lokalnych zarządów dyspozytorskich w odrębną całość). Pod koniec tego etapu (w roku 2004) powinno ulec naturalnej likwidacji RAO JES.

Etap II (2–3 lata) to okres tworzenia hurtowego i detalicznego rynku energii i stopniowej rezygnacji państwa z regulowania cen energii elektrycznej. W gestii państwa pozostałoby jedynie regulowanie taryf FKS i OS (przesyłu i usług dyspozytora). Efektem II etapu powinno być utrwalenie mechanizmu rynkowego kształ-

towania cen hurtowych i detalicznych, całkowite wycofanie się państwa z tego procesu oraz stworzenie warunków dla przyciągnięcia inwestycji.

Etap III (3–4 lata) miałby być poświęcony przede wszystkim zapewnieniu napływu kapitałów inwestycyjnych do konkurencyjnych sektorów energetyki, a więc prywatyzacji.

ASH i JOT – start reformy energetycznej w Rosji

Reformatorskie intencje rosyjskiego rządu i prezydenta potwierdziły wkrótce dwie następne (po zaakceptowaniu programu restrukturyzacji energetyki) decyzje, zmierzające do głębokiej rynkowej przebudowy sektora z jednoczesnym zachowaniem kontroli państwa nad finansami monopoli naturalnych. Z inicjatywy gabinetu powołano Administratora Systemu Handlowego hurtowego rynku energii elektrycznej (ASH) – instytucję niezależną od państwa, której zadaniem będzie utworzenie w Rosji rynku energetycznego²⁸. Drugim nowym organem ma być utworzony na polecenie Władimira Putina ipodporządkowany wpelni prezydentowi Jednolity Organ Taryfowy (JOT)²⁹, kontrolujący i koordynujący ceny monopoli naturalnych.

Swego rodzaju gwarantem przestrzegania reguł gry rynkowej powinien być ASH – koordynator giełdy energii, zapewniający bezpośredni kontakt producentów z dużymi odbiorcami. Jedną z funkcji tej niekomercyjnej instytucji ma być pomoc w zawieraniu kontraktów, kontrola rozliczeń, niedopuszczanie do manipulowania cenami i rozstrzyganie sporów. Podobnie jak w przypadku koncepcji reformy rosyjskiego sektora energetycznego, ostateczna decyzja w sprawie struktury ASH była efektem wymuszonego przez rząd kompromisu między producentami a największymi odbiorcami energii. Władza w organie, którego pojawienie się będzie oznaczało rozpoczęcie procesu tworzenia rynku, ma być równo podzielona między jednych idrugich³⁰. Nie będzie to proces rewolucyjny, lecz ewolucyjny. W początkowym etapie do ASH trafi ok. 15% produkowanej w Rosji energii. Do chwili likwidacji RAO JES (w 2004 r.) pewna część rynku, zwłaszcza dostawy dla gospodarki komunalnej i instytucji budżetowych, będzie nadal regulowana, chociaż ceny dla wszystkich kategorii odbiorców mają stopniowo wzrastać, podobnie jak ilość energii przekazywanej na giełdę. W dalszej perspektywie działanie ASH powinno jednak w istotny sposób zmienić obecny kształt rosyjskiego rynku

energetycznego. Zgodnie z założeniami, nastąpi przede wszystkim zrównanie praw wszystkich jego uczestników. Pojawienie się ASH powinno też automatycznie wyeliminować z gry pośredników, co nie jest obojętne dla określonych grup interesów.

Jednolity Organ Taryfowy (JOT) ma zlikwidować chaos panujący obecnie w polityce taryfowej państwa iprzejąć kontrolę nad cenami regulowanymi dotychczas przez rozmaite instytucje i zatwierdzanymi przez Ministerstwo Polityki Antymonopolowej (MAP)³¹. Nieoficjalne określenie JOT jako „superministerstwa ds. monopolu naturalnych” odzwierciedla znaczenie tej instytucji. Taryfy monopolu naturalnych wpływają na ceny wszystkich pozostałych rodzimych producentów i mają zasadnicze znaczenie dla funkcjonowania sektora niesurowcowego. Państwo od początku reform usiłuje uzyskać nad nimi kontrolę, jednak nieprzejrzystość monopolu połączona z ich ogromnymi możliwościami lobbystycznymi sprawia, że próby te nie zostały dotychczas uwieńczone sukcesem. Poprzedniczka JOT – Federalna Komisja Energetyczna (FSK) – jest w znacznym stopniu kontrolowana przez *lobby* aluminiowe i naftowe. Państwo w zasadzie nie miało w ostatnich latach wielkiego wpływu na wzrost cen energii. Tymczasem zwiększenie taryf którekolwiek z monopolu pociąga za sobą automatycznie wzrost taryf innych i wzrost inflacji³².

Symptomatyczne, że dekret prezydenta powołujący Jednolity Organ Taryfowy nie przewiduje tworzenia żadnych komisji i grup roboczych (jak to było w przypadku programu reformy RAO JES czy ATS) ani dopracowywania koncepcji JOT. Zawarte w dekreście wytyczne, dotyczące struktury tej instytucji i zakresu jej uprawnień nie podlegają dyskusji. Potwierdzałyby to opinie wielu komentatorów, że organ taryfowy powinien nie tylko usprawnić politykę gospodarczą państwa, ale także – dzięki skupieniu kontroli nad przepływem tzw. strumieni finansowych sektorów będących podstawą rosyjskiej gospodarki – służyć wzmocnieniu władzy prezydenckiej i osłabieniu wpływu rozmaitych *lobbies* na te decyzje gospodarcze, na które państwo zamierza mieć wyłączność (m.in. związane ustanawianiem taryf).

Ogromny opór, jaki napotykają wszelkie próby restrukturyzacji tych najbardziej newralgicznych sektorów, odwleka realizację reform i nadaje im coraz bardziej kompromisowy kształt. Dowodem skuteczności *lobby* przeciwnego reformie energetyki są pozornie drobne zmiany wprowadzone do zatwierdzonego już programu, m.in. podważające koncepcję państwowego monopolu Federalnej Kompanii Sieciowej. W skład FSK nie wejdą np. regionalne sieci

rozdzielcze (program rządowy przewidywał włączenie do FSK całej sieci na terenie FR, zarówno magistrali wysokiego napięcia, jak sieci lokalnych). Inna poprawka dopuszcza budowę i eksploatację prywatnych sieci elektrycznych. Zamiast przewidzianej w rządowej koncepcji reformy wyłączności uprawnień na handel energią dla samodzielnych wyspecjalizowanych przedsiębiorstw, w nowej redakcji tego punktu programu status dostawców mogą także otrzymać regionalne AO-Energo. Oznacza to w istocie zachowanie lokalnego monopolu regionalnych kompanii energetycznych i – potencjalnie – utrzymanie istniejącego nierynkowego mechanizmu.

Mimo to, przede wszystkim dzięki determinacji Czubajsa i jego ekipy, reforma energetyki poczyniła pierwsze kroki. W ramach I etapu dokonano już inwentaryzacji majątku RAO JES i kompanii regionalnych, przeprowadzono analizę ich sytuacji finansowej, opracowano statut ASH i Federalnej Kompanii Sieciowej oraz rozpoczęto ich tworzenie. Otwarcie giełdy hurtowej energii zaplanowano na drugą połowę 2002 r.³³ Zarząd monopolu opracował i zatwierdził nową organizację systemu energetycznego³⁴, sformułował zasady funkcjonowania Operatora Systemowego. W obwodzie biełgorodzkim w listopadzie 2001 r. wystartował pilotażowy projekt reformy regionalnych kompanii energetycznych. W marcu 2002 r. rząd zatwierdził opracowany w RAO JES pakiet projektów ustaw niezbędnych do rozpoczęcia reformy³⁵. Eksperti RAO JES opracowali i przesłali rządowi projekt systemu gwarancji państwowych dla przyszłych inwestorów³⁶.

Szanse reformy

Zatwierdzenie programu reformy rosyjskiej energetyki nie jest równoznaczne z gwarancją jej realizacji. Przebieg i temperatura debaty nad reformą monopolu energetycznego dowodzą, po pierwsze, że sprawa ta nie dotyczy wyłącznie losów jednego przedsiębiorstwa, lecz całego kompleksu problemów, w którym splatają się nie zawsze zgodne interesy państwa, regionów, setek tysięcy podmiotów gospodarczych i milionów obywateli. Paradoksalnie, mimo prawie powszechnego przekonania co do konieczności restrukturyzacji rosyjskiej energetyki, mimo zatwierdzenia konkretnego programu reformy, wciąż nie ma w Rosji społecznego przyzwolenia na demonopolizację RAO JES. Fakt ten z pewnością wykorzystuje lewicowa opozycja parlamentarna. Monopole naturalne, a więc tanie lub darmowe światło, ciepło, gaz, transport –

to reszta tego, co stwarza jeszcze przeciętnym obywatelom namiastkę poczucia bezpieczeństwa, co umożliwi egzystencję wielu rodzinom, utrzymuje przy życiu całe regiony i sektory gospodarki. Z tego względu wątpliwa jest powszechna społeczna akceptacja reformy.

Warunku *sine qua non* każdej koncepcji reformy RAO JES – urealnienia cen energii – nie akceptują też najbardziej wpływowi jej przeciwnicy – elity regionalne oraz rosyjski przemysł. Dla gubernatorów dysponowanie „wyłącznikiem” to ważny instrument sprawowania władzy. Gdyby udało się zrealizować plan reformy rosyjskiej energetyki, przeprowadzić demonopolizację i częściową prywatyzację sektora, w znacznej mierze uległaby destrukcji sieć lokalnych układów, zależności i powiązań władzy z biznesem. Ważnym elementem tych układów, ich swego rodzaju „spoiwem” są bowiem profity (finansowe i polityczne), uzyskiwane dzięki dostępności tanich lub bezpłatnych nośników energii. Dla energochłonnego przemysłu rosyjskiego, zwłaszcza hutnictwa, energia jest warunkiem istnienia, a tania energia – gwarancją zysków i konkurencyjności na rynkach światowych. Urealnienie cen elektryczności oznaczałoby nieuchronne bankructwo wielu z nich. Wpływy jednych i drugich (elit regionalnych i *lobbies* przemysłowych) w rosyjskim parlamencie są zbyt duże, by zatwierdzanie aktów ustawodawczych, niezbędnych do rozpoczęcia reform mogło się odbywać sprawnie.

Możliwość przeprowadzenia reformy systemu energetycznego FR zgodnej z rządowym programem wydaje się wątpliwa również z innych, nie mniej ważnych powodów. Po pierwsze, dość prawdopodobne jest, że rząd centralny i władze regionalne będą miały kłopoty z wywiązywaniem się ze swoich zobowiązań (które powinny rosnąć wraz z zredukowaniem ukrytych subsydiów). W tej sytuacji energetyka będzie musiała nadal ponosić koszty części zobowiązań budżetowych państwa. Po drugie, znaczną przeszkodą w realizacji reformatorskiego programu jest energochłonność rosyjskiego przemysłu, który zużywa przeszło 50% produkowanej w kraju energii. Koszty powszechnego wprowadzenia energooszczędnych technologii są zbyt duże, by państwo lub właściciele sprywatyzowanych już wielkich przedsiębiorstw mogli sami im podolać, zaś dostępność taniej energii nikogo do takich inwestycji nie stymuluje. Po trzecie, klimat inwestycyjny w Rosji nie sprzyja, przynajmniej na razie, napływowi obcych inwestycji. Energetyka będzie więc w najbliższym czasie „skazana” (choćaby ze względów społecznych) na dotowanie taną energią nierentownych przedsiębiorstw. Po czwarte wreszcie, nie bez

znaczenia dla tempa wprowadzanych w sektorze zmian, a także losu innych reform, jest czynnik polityczny, a ściślej wybory parlamentarne 2003 r. i elekcja prezydencka w 2004 r. Perspektywa wyborcza może znacząco osłabić (przynajmniej do 2004 r.) determinację władz we wprowadzaniu niepopularnych i uciążliwych społecznie reform. Takim posunięciem byłoby z pewnością urealnienie cen energii czy gazu.

Ewa Paszyc

¹ W FR jest 440 elektrowni ciepłych i wodnych oraz dziewięć elektrowni atomowych. Elektrownie wodne RAO JES wytwarzają 63% energii produkowanej w tego typu elektrowniach na terenie FR; elektrownie ciepłe – 93%.

Dane Państwowego Komitetu Statystycznego FR.

² Mniejsze od kontrolnych pakiety posiada RAO JES w AO Baszkirenergo (22%); Nowosybirskenergo (14%) i Jakuckenergo (34%). Stan na 1 stycznia 2000 r. Interfax-M&CN, Informator „Rosyjski sektor energetyczny 2000”.

³ W Federacji Rosyjskiej działa obecnie dziewięć elektrowni atomowych. Ośmioma z nich zarządza koncern państwowy Rosenergoatom, wchodzący w skład Ministerstwa Energii Atomowej (MinAtom). Dziewiąta – Leningradzka Elektrownia Atomowa – podlega bezpośrednio ministerstwu. Wielkość ich produkcji waha się w zależności od zapotrzebowania.

⁴ Pozostałe 20% należy do Rosenergoatomu.

⁵ Elektrownie atomowe nie były prywatyzowane i są przedsiębiorstwami państwowymi.

⁶ Odbiorcami są przede wszystkim wielkie przedsiębiorstwa przemysłowe mające bezpośredni dostęp do Federalnego Hurtowego Rynku Energii i Mocy (FOREM). Udział wpływów RAO JES z transportu energii w zyskach przed opodatkowaniem wynosi przeszło 80%. Interfax-M&CN, Informator „Rosyjski sektor energetyczny 2000”.

⁷ Dane na 31 grudnia 2000 r.; www.rao-ees.ru

⁸ RAO JES jest organizatorem i operatorem FOREM.

⁹ Dzięki większościowemu pakietowi RAO JES w CDR w gorszej sytuacji są niezależni producenci energii (Irkuckenergo, Baszenenergo, Tatenergo, Rosenergoatom), których CDR „przykleja” do chronicznie niewyplacalnych odbiorców. CDR w pierwszej kolejności sprzedaje drogą energię wyprodukowaną w elektrowniach ciepłych RAO JES i często wymusza na konkurentach ograniczanie produkcji.

¹⁰ Dane Państwowego Komitetu Statystycznego FR cytowane w sprawozdaniu RAO JES Rosji za rok 1999; www.rao-ees.ru

¹¹ Ceny gazu w FR są 3 razy niższe niż mazutu i 1,6 razy niższe niż węgla. Cena 1 tys. m³ gazu dla odbiorców krajowych wynosiła w I połowie 2000 r. dla przemysłu 440 rubli (11,3 dolarów), dla ludności 289 rubli (ok. 9 dolarów). Pod koniec 2001 r. wzrosły odpowiednio do 15 i 11 dolarów/1 tys. m³. Przeciętne koszty własne wydobycia gazu (bez kosztów transportu) wynoszą w Rosji ok. 90 rb/1 tys. m³. RAO JES zużywa rocznie ok. 140 mld m³ gazu (dane www.gazprom.ru i ze statystyk Mieźriegiongazu).

¹² Z wystąpienia Anatolija Czubajsa na przesłuchaniach w Dumie dotyczących stanu rosyjskiej energetyki, styczeń 2001 (www.rao-ees.ru).

¹³ Katastrofa energetyczna w Kraju Nadmorskim w roku 2001 (wielotygodniowy brak światła i ogrzewania w 40-stopniowe mrozy zimą) doprowadziła do wrzenia społecznego w regionie i dymisji gubernatora Jewgienija Nazdratienki.

¹⁴ Rosyjskiej Aluminij, skupia 75% przemysłu aluminiowego FR. Drugi co do wielkości (po amerykańskim Alcoa) producent aluminium na świecie.

Energochłonne zakłady aluminiowe buduje się zazwyczaj w pobliżu elektrowni wodnych, wytwarzających tanią energię.

¹⁵ Do interwencji zbrojnych – zajmowania siłą siedzib regionalnych kompanii energetycznych – dochodzi najczęściej przy próbach zmiany ich kierownictwa lub przypadkach wyłączeń prądu, zwłaszcza w obiektach wojskowych.

¹⁶ *Kommiersant Włast* (19.12.2000) wymienia liczby od 10 do 15 mld USD. Inni analitycy (m.in. *Ekspiert*, nr 17, 08.05.2000) szacują wartość tzw. potoków finansowych przepływających przez RAO JES na nie mniej niż 20 mld USD rocznie. Dane dotyczą lat 1999–2000.

¹⁷ Sprawozdanie roczne RAO JES za rok 2000 (www.rao-ees.ru).

¹⁸ Jw.

¹⁹ Interfax, *Kommiersant* (15.03.2002), *Wiedomosti* (13.03.2002) i inne tytuły prasy centralnej.

²⁰ www.rao-ees.ru – podsumowanie porównawcze lat 1998–2000.

²¹ Anatolij Czubajsa jest prezesem zarządu RAO JES od 30 kwietnia 1998 r.

²² Wzrost spożycia energii elektrycznej w roku 1999 (w porównaniu z 1998 r.) – o 3%; wzrost produkcji w roku 2000 – o 3,8%. Sprawozdania roczne RAO JES oraz materiały agencji prasowych.

²³ *Kommiersant*, 07.02.2002.

²⁴ Suma przeznaczona na ten cel w budżecie federalnym roku 1991 była o 80% mniejsza niż w roku 1990 (*Nowoje Wriemia*, nr 13/1998).

²⁵ M.in. Władimir Kartienko, przewodniczący Komitetu ds. Energetyki Dumy Państwowej. Z tekstu wystąpienia na parlamentarnych przesłuchaniach dotyczących stanu rosyjskiej energetyki – styczeń 2001.

²⁶ Szacunki zespołu analitycznego kompanii inwestycyjnej „Trojka-Dialog”, zaprezentowane na konferencji „Elektroenergetyka podstawą stabilnego rozwoju gospodarki” Moskwa, 07.12.2000; (*Wiedomosti*, 08.12.2000).

²⁷ Gubernatorzy domagali się podziału całego systemu energetycznego na autonomiczne jednostki terytorialne, które skupiałyby w podległych im regionach produkcję, transport, dystrybucję energii i handel.

²⁸ Administrator Torgowej Sistiemy. Organ ten, zgodnie z programem reformy, powinien zacząć funkcjonować w pierwszym kwartale 2002 r.

²⁹ Jedyny Tarifyny Organ, powołany prezydenckim dekretem z 4 września 2001 r., ma rozpocząć działalność po nowelizacji i uchwaleniu odpowiednich ustaw.

³⁰ W początkowym okresie monopol energetyczny będzie miał pewną przewagę w zarządzie ASH. 50% głosów będzie należało do RAO JES oraz wchodzących w skład holdingu kompanii regionalnych; 50% do innych uczestników rynku, m.in. Rosenergoatomu i koncernu Rosyjskiej Aluminij. Równowagę ma zapewnić tryb podejmowania decyzji w organach ASH – większością 2/3 głosów. Wraz ze stopniową likwidacją RAO JES udział monopolu w zarządzie ASH będzie się zmniejszał. W początkowym okresie państwo, które nie będzie miało żadnego udziału w ASH, ma nadzorować proces.

³¹ Taryfy kontrolują obecnie: Ministerstwo Transportu (taryfy kolejowe, transport morski, rzeczny i lotniczy, stawki terminali transportowych itd.); Federalna

Komisja Energetyczna – taryfy RAO JES iceny gazu; Komisja Rządowa ds. Koordynacji Eksportu – opłaty za transport ropy i gazu; regionalne komisje energetyczne i organy wykonawcze władz lokalnych – taryfy komunalne (ogrzewanie, woda, kanalizacja itd.). Rola wszystkich tych instytucji sprowadza się najczęściej do parafowania indywidualnych umów monopolistów (np. porozumień między RAO JES i Gazpromem, na ile wzrosną ceny gazu i energii elektrycznej lub między RAO JES i MPS na temat taryf za transport węgla). JOT ma także przejąć kontrolę nad cenami regionalnych monopolii naturalnych, przede wszystkim lokalnych kompanii energetycznych.

³² Np. podniesienie cen energii elektrycznej o 30% prowadzi do (jednorazowego) wzrostu inflacji o ok. 3 punkty procentowe. Wiąże się ponadto z koniecznością kompensowania ludności wzrostu cen (obliczenia Państwowego Komitetu Statystycznego FR, *Wiedomosti*, 30.08.2001).

³³ W okresie przejściowym będą jednocześnie działały rynki regulowany i konkurencyjny; będą w nich stosowane różne systemy ustanawiania cen i prowadzenia rozliczeń. W obu przypadkach ATS zlikwiduje praktykę „krzyżowego subsydiowania”.

³⁴ Standardowy projekt reformowania regionalnych spółek energetycznych zakłada podział kompanii regionalnych na część generującą isięciową, a następnie utworzenie terytorialnych kompanii generujących poprzez połączenie pod wspólnym zarządem producentów energii w trzech-pięciu sąsiednich regionach (warunek: zgodność z dopuszczalnymi wskaźnikami rynkowej koncentracji) i kompanii sieciowych – w granicach obecnych 7 połączonych systemów energetycznych: Centrum, Kaukaz Północny, Środkowa Wołga, Północny Zachód, Ural, Syberia, Wschód.

³⁵ Są to projekty ustaw: „O elektroenergetyce”; „O regulowaniu cen energii cieplnej i elektrycznej”; „O ogólnokrajowej sieci elektrycznej”; „O konkurencji i ograniczeniach monopolistycznej działalności na rynkach towarowych”; „O oszczędności energii” oraz zmiany uzupełnienia do ustawy „O monopolach naturalnych” i do drugiej części Kodeksu Cywilnego. Pakiet ma być wniesiony do Dumy w kwietniu 2002 r., gdzie jego twórców, zdaniem ministra Germana Grefa, czeka ciężka walka.

³⁶ W lutym 2002 projekt został przekazany rządowi. JES proponuje utworzenie niekomercyjnej struktury „Fundusz gwarancji inwestycji”, którą zarządzałoby państwo. Obecnie RAO JES prowadzi rozmowy z potencjalnymi inwestorami.

Ukraińska metalurgia: gospodarcze ogniwo oligarchicznego systemu władzy

Arkadiusz Sarna

Tezy

1. Sektor metalurgiczny, obok tranzytu surowców energetycznych ze wschodu na zachód, stanowi dla Ukrainy strategiczne źródło dochodów. W minionym dziesięcioleciu sektor ten stał się dla Kijowa największym źródłem wpływów dewizowych, sięgających ponad 40% ogółu dochodów z eksportu. Wzrost produkcji metalurgii, trwający niemal nieprzerwanie od połowy lat 90., wistotny sposób przyczynił się do pierwszego w historii niepodległej Ukrainy wzrostu produktu krajowego brutto, jaki zanotowano w 2000 r.

2. Poprawa wyników gospodarczych sektora w ostatnich latach nastąpiła mimo kryzysu w przemyśle maszynowym (w tym także w przemyśle zbrojeniowym) – tradycyjnym odbiorcy wyrobów metalurgicznych. O sukcesie ukraińskiej metalurgii zdecydowała jednak stosunkowo korzystna w drugiej połowie lat 90. koniunktura zagraniczna i dynamiczny wzrost eksportu. Istotną rolę odegrała również polityka władz, które w 1999 r. zdecydowały się na przyznanie metalurgom szeregu ulg podatkowych w ramach tzw. eksperymentu gospodarczego w sektorze. Uzależnienie ukraińskiej metalurgii od rynków zagranicznych, przy pogarszającej się w ostatnim czasie światowej koniunkturze skłania władze w Kijowie do kontynuowania dotychczasowej polityki uprzywilejowania sektora. Znaczenie wpływów z eksportu wyrobów metalurgii dla Ukrainy można porównać ze znaczeniem eksportu surowców energetycznych dla Rosji.

3. Atrakcyjność tej części przemysłu, związana z wielkimi dochodami z eksportu, przyczyniła się do szybkiego pojawienia się nowych właścicieli, związanych z reguły z dotychczasowym kierownictwem zakładów. W ostatnich latach coraz większą rolę odgrywać zaczęły miejscowe grupy przemysłowo-finansowe (GPF) – takie jak Industrialnyj Sojuz Donbasa, Metallurhia czy Interpipe – w ramach których dokonuje się konsolidacja przedsiębiorstw sektora. Ewolucja tych GPF wpisuje się w model rozwoju ich rosyjskich odpowiedników, starających się tworzyć grupy przedsiębiorstw z zamkniętym cyklem produkcyjnym.

4. Mimo stosunkowo skromnej obecności inwestorów rosyjskich w miejscowym hutnictwie żelaza Rosja odgrywa bardzo ważną rolę dla tego sektora ukraińskiej gospodarki. Pozostaje znaczącym rynkiem zbytu wyrobów miejscowej metalurgii i kluczowym kooperantem. Wraz ze wzrostem produkcji w ukraińskiej me-

talurgii rośnie zapotrzebowanie, a więc i zależność – od rosyjskich surowców. Ukraińskie GPF działające w sektorze są często „skazane” na współpracę ze swymi potężniejszymi rosyjskimi odpowiednikami.

5. Ukraińskie GPF, główni dziś inwestorzy na rynku, prowadzą restrukturyzację podległych sobie przedsiębiorstw, zbyt wolną jednak w skali potrzeb całego sektora, a opierającą się przede wszystkim na inwestycjach w te przedsiębiorstwa, które produkują na eksport. Tymczasem postępująca degradacja potencjału produkcyjnego i zapóźnienie technologiczne w stosunku do zagranicznej konkurencji powodują, iż branża wymaga ogromnych nakładów inwestycyjnych. Model dotychczasowych przekształceń i zachowawcza polityka państwa wydają się jednak strategią półśrodków, utrudniających głębsze reformy i dopływ większych inwestycji zagranicznych.

6. Każda licząca się GPF dysponuje własnym zapleczem politycznym, sięgającym, w zależności od skali inwestycji, władz na poziomie regionalnym bądź ogólnokrajowym. Symbioza biznesowej i politycznej „części” GPF przejawiała się w ostatnich latach wzlotami i upadkami poszczególnych biznesowych imperiów, towarzyszącymi awansom i klęskom ich politycznych patronów. Dotychczasowy model rozwoju ukraińskiej metalurgii – stanowiącej podstawowe źródło wpływów ekonomicznych i politycznych w państwie – wpływa na konserwowanie się na Ukrainie oligarchicznego systemu polityczno-gospodarczego.

1. Znaczenie sektora dla gospodarki Ukrainy

Rozwój metalurgii na Ukrainie rozpoczął się jeszcze w XIX wieku wraz z odkryciami kolejnych złóż rudy żelaza i węgla oraz przyspieszającym na przełomie XIX i XX wieku rozwojem przemysłowym carskiej Rosji. Dawne Dzikie Pola i pustki na południowym wschodzie Ukrainy poddane zostały szybkiej urbanizacji i industrializacji. Późniejsze inwestycje ZSRR w ukraińskie hutnictwo determinował fakt, iż oprócz tej republiki duże złoża rudy żelaza istniały jeszcze tylko w Rosji i Kazachstanie. Rozwój przemysłu ciężkiego w ZSRR zapewnił dalszą industrializację Ukrainy, która, oprócz spichlerza, stała się czołowym ośrodkiem przemysłowym ZSRR, o porównywalnym z Rosją potencjale hutnictwa żelaza¹.

Rozpad ZSRR przyczynił się do głębokiej recesji i zmian w strukturze przemysłu byłych republik związkowych, załamania handlu pomiędzy krajami Wspólnoty Niepodległych Państw, co skutkowało m.in. dramatycznym spadkiem popytu na wyroby stalowe. Ograniczenie sprzedaży krajowej i na tradycyjnych dotąd rynkach państw WNP przełożyło się na spadek produkcji wyrobów stalowych, który trwał na Ukrainie do połowy lat 90.² Spadkowi wymiany towarowej pomiędzy krajami WNP towarzyszyła reorientacja eksportu z tych państw do innych krajów.

Od 1996 r. trwa wzrost produkcji ukraińskiej metalurgii, zakończony tylko w 1998 r. blisko 7-procentowym spadkiem w hutnictwie żelaza. Szczególnie imponujące okazały się wyniki za rok 2000: produkcja hutnictwa żelaza wzrosła o 20,7 %, a metalurgii kolorowej o 18,8%, znacznie wyprzedzając wskaźnik wzrostu produkcji dla całego przemysłu (12,9%; z wstępnych danych wynika, iż produkcja rosta też 2001 r., choć w drugiej połowie tego roku jej dynamika uległa osłabieniu). Według Międzynarodowego Instytutu Żelaza i Stali (IISI), w 2000 r. Ukraina, podobnie jak w 1999 r., okazała się 7. producentem stali na świecie³.

Poprawa wyników, przy trwającym do końca lat 90. kryzysie przemysłu maszynowego (w tym przemysłu zbrojeniowego) – podstawowego odbiorcy produkcji hutnictwa – wiązała się z systematycznym wzrostem eksportu. Sprzyjała temu korzystna w tych latach koniunktura cenowa w świecie. Warunki eksportowe poprawiły się też w wyniku dewaluacji ukraińskiej waluty po kryzysie finansowym w 1998 r. Swoją rolę odegrała również polityka uprzywilejowania sektora realizowana przez władze w Kijowie.

W ogólnej sprzedaży wyrobów ukraińskiego hutnictwa eksport ma dominujący udział – ok. 80%. To struktura zupełnie odwrotna niż w przypadku innych czołowych producentów wyrobów metalurgicznych. W latach 90. sprzedaż do pozostałych krajów świata rosła kosztem dostaw na rynki WNP⁴. Główne kierunki ekspansji (podobnie jak i innych producentów z WNP) to Bliski Wschód, Ameryka Łacińska, kraje azjatyckie i afrykańskie. Trafia tam ok. 70% eksportu ukraińskiej metalurgii. Oprócz gotowych wyrobów walcowanych (rur, szyn, blach, armatury, profili i innych) Ukraina eksportuje rudę żelaza, żelazostopy, żeliwo, rosnącą ilość półfabrykatów, atakże złom metali. Według IISI, w 2000 r. Ukraina była piątym światowym eksporterem wyrobów stalowych, a zważywszy na nikły import – trzecim eksporterem netto, po Rosji i Japonii⁵. Wzrost eksportu i związany z nim dynamiczny wzrost produkcji sprawił, że łączny udział hutnictwa żelaza i metali kolorowych w wartości produkcji przemysłowej ogółem wzrósł w minionej dekadzie trzykrotnie, z 12,1 do niemal 30%. Dynamiczny wzrost

w 2000 r. produkcji przemysłowej o 12,9% okazał się jednym z filarów pierwszego w historii niepodległej Ukrainy wzrostu produktu krajowego brutto w 2000 r.

Sektor metalurgiczny Ukrainy obejmuje kilkaset przedsiębiorstw, w tym m.in. 14 hut żelaza, 7 fabryk rur, zakłady metalowe, wydobycia i wzbogacania rud żelaza, 3 zakłady wytwarzające żelazostopy, 16 zakładów koksowniczych, 20 metalurgii kolorowej oraz 35 wtórnej metalurgii żelaza i metali kolorowych⁶. Przedsiębiorstwa rozproszone są na terytorium całego kraju, co dotyczy głównie hutnictwa metali kolorowych.

Potencjał hutnictwa żelaza, w tym największe przedsiębiorstwa, skoncentrowany jest w czterech południowo-wschodnich obwodach (województwach) Ukrainy. Z obwodu dnipropietrowskiego pochodzi ponad 80% rudy żelaza – podstawowego surowca w procesie wytwarzania stali. Drugi niezbędny surowiec, koks, produkowany jest głównie w obwodzie donieckim oraz największym krajowym kombinacie górniczo-hutniczym w Krzywym Rogu (obwód dnipropietrowski). Blisko 100 procent stali wytwarzane jest w obwodach: donieckim (14 mln ton, czyli ponad 44% krajowej produkcji), dnipropietrowskim (10,2 mln ton/32,2%), zaporoskim (4,4 mln ton/14%) i ługańskim (2,9 mln ton/9%). Większość stali (ok. 70%) powstaje w kombinatach: Kryworizstal w Krzywym Rogu, mariupolskich MMK im. Iljicza i Azowstal (obwód doniecki), Zaporizstal z Zapożoża (obwód zaporoski) oraz AMK z Alczewska (obwód ługański). Produkcja żeliwa i wyrobów walcowanych także koncentruje się w czterech wymienionych obwodach i hutach „wielkiej piątki”⁷. Te pięć hut znalazło się na liście osiemdziesięciu największych światowych producentów stali za rok 2000, opracowanej przez IISI⁸. Produkcja rur stalowych koncentruje się w obwodzie dnipropietrowskim (cztery z siedmiu ukraińskich fabryk).

Firmy sektora dominują w rankingach ukraińskich przedsiębiorstw, opracowywanych co roku przez tygodnik *Ukrainskaja Inwestyionnaja Gazeta*. Wśród stu największych pod względem dochodu w 2000 r. znalazły się aż dwadzieścia cztery zakłady sektora, a ponadto kilkunastu pośredników handlujących wyrobami metalurgicznymi. W pierwszej dziesiątce jest aż sześć podmiotów związanych z metalurgią. Znaczenie metalurgii jeszcze lepiej ilustruje ranking największych eksporterów. W pierwszej dziesiątce znalazła się tylko jedna firma nie związana bezpośrednio z metalurgią⁹.

Udział eksportu produktów metalurgii w całym ukraińskim eksporcie jest porównywalny z udziałem importu surowców energetycznych w całym imporcie. Wartość sprowadzonych w 2000 r.

„produktów mineralnych”, pod którym to terminem kryją się m.in. rosyjski gaz i ropa, wyniosła ponad 6,5 mld USD i stanowiła ok. 47% wartości w imporcie towarów ogółem. Tymczasem eksport „metali i wyrobów z metali” przyniósł Ukrainie wpływy rzędu 6,5 mld USD, co stanowiło aż 44,4% dochodów z eksportu ogółem. Wpływy z eksportu metalurgii przewyższają łączne dochody Ukrainy z tytułu świadczonych usług tranzytowych (niespełna 3,5 mld USD w 2000 r.), w tym tranzytu gazu i ropy (niespełna 2 mld USD)¹⁰. Eksport wyrobów metalurgii okazał się w ostatnich latach nie tylko dźwignią całej gospodarki Ukrainy, skoncentrowanej wokół przemysłu ciężkiego, ale i głównym źródłem dewiz. Metalurgia ma dla tego kraju znaczenie porównywalne do wagi, jaką dla Rosji mają surowce energetyczne.

2. Metalurgia – gospodarze ogniwo oligarchicznego systemu władzy

Metalurgia należy do podstawowych źródeł gospodarczych i, co się z tym wiąże, politycznych wpływów w państwie. Dotychczasowy model rozwoju sektora odzwierciedla rozwój oligarchicznego systemu polityczno-ekonomicznego, kształtującego się od początku lat 90. na Ukrainie.

Głównymi podmiotami, wokół których odbywa się konsolidacja sektora, są ukraińskie grupy interesu, zwane często grupami przemysłowo-finansowymi (GPF)¹¹. Ekspansja tych grup uwarunkowana jest politycznym protekcjonizmem na poziomie odpowiadającym skali inwestycji poszczególnych GPF. Ten protekcjonizm zapewnia uprzywilejowaną pozycję wobec inwestorów zagranicznych, co jest podstawowym atutem w rywalizacji z kapitałem rosyjskim, a zarazem jedną z podstawowych barier dla pojawienia się poważnych inwestycji zachodnich.

Ukraińskie GPF zaczęły się kształtować jeszcze w pierwszej połowie lat 90., a podstawowym kapitałem niezbędnym dla rozwoju wielu z nich okazywały się nie środki finansowe, ale „aktywa” w postaci wpływów na decyzje władz – począwszy od kierownictwa poszczególnych państwowych przedsiębiorstw, poprzez władze regionu (mające ogromny wpływ na życie polityczne i gospodarcze w ukraińskich województwach), aż po elitę polityczną w Kijowie. Symbioza władzy politycznej w państwie i ekonomicznej w gospodarce (zwłaszcza w metalurgii) przejawiała się w minionych latach wlicznych wzlotach i upadkach czołowych

GPF, towarzyszących wzrostowi bądź utracie znaczenia ich politycznych patronów.

Polityczne zaplecze największych ukraińskich GPF sięga poziomu najwyższych organów państwa, jak dzieło się w latach 1996–1997 w przypadku korporacji Jedyni Energetyczni Systemy Ukrainy (JESU), którą lansował ówczesny premier Pawło Łazarenko. Typowym zjawiskiem są – oprócz biznesowych – „inwestycje” poszczególnych GPF w partie polityczne i frakcje parlamentarne. „Mówimy Hromada, czytamy JESU” – pisała przed czterema laty kijowska prasa opowiadaniach pomiędzy partią, na czele której stanął Pawło Łazarenko, a najpotężniejszą wówczas prywatną strukturą komercyjną na Ukrainie¹². Tubowa [pol.: „Rurowa”] Ukraina – tak złośliwie określana bywa partia i frakcja Trudowa Ukraina, po komunistycznej największa w Radzie Najwyższej minionej kadencji (1998–2002), związana z handlującą rurami stalowymi grupą Interpipe. Polityczno-biznesowe otoczenie grupy, związanej z Socjaldemokratyczną Partią Ukrainy (zjednoczoną), obejmujące inwestycje w szereg branż, w tym metalurgię, określane bywa mianem socjaldemokratycznego holdingu.

Zakres wpływów w państwie tych oligarchicznych polityczno-biznesowych ugrupowań jest znacznie szerszy, nie ograniczający się do polityki igospodarki (a w gospodarce – do metalurgii). GPF, ich właściciele i polityczni patroni, których powszechnie określa się, podobnie jak w Rosji, mianem oligarchów, kontrolują m.in. największe media, „skazane” w pewnym sensie na zależność od takich inwestorów w związku ze słabością gospodarczą państwa i niewielkim rynkiem reklamowym, co stanowi jedną z głównych barier w rozwoju niezależnych mediów na obszarze post-radzieckim. Media służą do *lobbying* korzystnych dla swych właścicieli projektów gospodarczych, a politycznym „patronom” GPF – do propagowania ich strategii politycznych. Ewolucja ukraińskich GPF wpisuje się w model rozwoju ich rosyjskich odpowiedników, choć jest to proces nieco opóźniony w czasie. Znaczenie tych charakterystycznych dla niemal całego obszaru postradzieckiego polityczno-biznesowych ugrupowań jest dziś na Ukrainie porównywalne do roli, jaką rosyjskie GPF odgrywały za prezydentury Borysa Jelcyna. Taki model rozwoju umacnia oligarchiczny system władzy i hamuje reformy w państwie.

Jak obrazowo opisał oligarchizację państwa na szczeblu regionów publicysta Aleksandr Mienszakow, powstają tam specyficzne, maleńkie „sowieckie socjalistyczne republiki”. Taka SSR – zarządzana wspólnie przez świetnych speców od ekonomii (wiedzących, jak „obejść” system podatkowy z korzyścią dla korporacji) oraz miejscową administrację – przejmuje pod swe skrzydła

kolejne przedsiębiorstwa. Dyrektorom państwowych przedsiębiorstw robi się przy tym kuszące propozycje współpracy z wybranymi firmami. Jeśli się godzą, to zachowują stanowiska, jeśli nie – odchodzą „na różny sposób”. Według takiego modelu przedsiębiorstwa całych regionów pracują w ramach określonych korporacji. Nie ma przy tym znaczenia – przekonuje Mienszakow – które z zakładów już sprywatyzowano, a które nie. Sprywatyzowane podporządkowane zostaje akcjonariuszom publicznie nieznanym (zwykle za pośrednictwem „zagranicznej” spółki o egzotycznej nazwie i zarejestrowanej w równie egzotycznym kraju), a państwowe zyskuje dyrektora mianowanego przez miejscowy klan i związaną z nim GPF. „Jest oczywiste, że jakkolwiek podmiot gospodarczy, który przeszedł podobną procedurę *prywatyzacji*, nigdy poważnie nie będzie uczestniczył w rynkowych aukcjach węgla, gazu, jakichkolwiek innych przetargach i rynkowym handlu. W jaki sposób, co i za jaką cenę kupować czy sprzedawać – będzie mu dyktować jakiś Gosplan regionalnej polityczno-biznesowej struktury (...)”¹³.

2.1. Grupa doniecka. Industrialny Sojuz Donbasa

Modelowym przykładem „regionalnej” GPF jest dla ukraińskiego publicysty¹⁴ Industrialny Sojuz Donbasa (ISD) – biznesowe ognio tzw. klanu donieckiego – specyficznej polityczno-biznesowej korporacji, która opanowała obwód (województwo) doniecki i powoli rozwija ekspansję w innych obwodach Ukrainy.

Ekspansja donieckiej elity, związana zpotencjałem gospodarczym regionu (pochodzi z niego ponad połowa krajowego wydobycia węgla, niemal połowa koksu i stali¹⁵) „wyniosła” nawet jesienią 1993 r. na stanowisko p.o. premiera Ukrainy jedną z czołowych postaci miejscowej elity, Jewhena Zwiahilskiego. Konkurencyjny dnepropietrowski klan szybko jednak przejął ster władzy w państwie. Zmiana na szczytach władzy w Kijowie przejawiała się w rychłej dymisji Zwiahilskiego (1994 r.), który w atmosferze skandalu musiał salwować się ucieczką do Izraela¹⁶. Ambicje polityczne doniecczan zostały poskromione, a ich aktywność – zredukowana do poziomu regionalnego. Od drugiej połowy lat 90. doniecka elita polityczno-biznesowa zajęła się działaniem wmyśl hasła „politykę robi się w Kijowie, a biznes w Donbasie”¹⁷. Przejawiało się to w pełnym poparciu politycznym dla prezydenta Leonida Kuczmy, w zamian za niemal nieograniczone prawo do ekspansji gospodarczej w regionie.

Przejawem takiej ekspansji jest stworzona na przełomie 1995 i 1996 r. „z namaszczenia” władz obwodu korporacja Industrialnyj Sojuz Donbasa (ISD). W 1996 r. Wołodymyr Szczerbań, ówczesny gubernator (wojewoda) obwodu donieckiego, polecił zakładom przemysłowym regionu zerwanie kontraktów z wszelkimi dostawcami gazu na rzecz ISD – który stać się miał odtąd nowym, regionalnym gazowym monopolistą. ISD zarabiała początkowo na dostawach rosyjskiego gazu oraz rozliczeniach z jego przemysłowymi odbiorcami (obwód doniecki zużywa rocznie porównywalną ilość gazu co cała Polska). Gubernator Szczerbań działał w ten sposób wbrew interesom ponadregionalnej korporacji JESU, faworyzowanej przez premiera Pawła Łazarenkę¹⁸. Szczerbań wkrótce został odwołany ze stanowiska, a wielu przedstawicieli donieckich elit biznesowo-politycznych zginęło w nie wyjaśnionych okolicznościach¹⁹. Ekspansja JESU, po nagłym zdymisjonowaniu na początku 1997 r. premiera Łazarenki przez prezydenta Kucznię, została jednak powstrzymana²⁰. Gubernatorem obwodu donieckiego został mianowany Wiktor Janukowicz, związany z biznesmenem Rinatem Achmetowem – nowym, nieformalnym liderem klanu²¹. ISD opłatał odtąd więzami zależności kolejne przedsiębiorstwa (wg ukraińskiej prasy kontroluje dziś nawet ponad 600 przedsiębiorstw w obwodach donieckim i ługańskim²²), w tym m.in. trzeci co do wielkości krajowy kombinat hutniczy Azowstal, przy czym z podporządkowanymi przedsiębiorstwami nierzadko łączy ISD więzi nieformalne. O tym, jak pewnie ISD czuje się wobec przedsiębiorstw nie będących jego formalną własnością, świadczyć mogą inwestycje koncernu w modernizację linii produkcyjnych fabryki rur w Charczyżku (Charczyżkyj Trubnyj Zawod, ChTZ) w okresie... poprzedzającym jej prywatyzację²³. Zwieńczeniem tej współpracy stało się formalne przejęcie we wrześniu 2001 r. przez ISD kontroli nad ChTZ – monopolistą na terenie WNP w produkcji rur o wielkich średnicach (530–1420 mm) z pokrywą antykorozyjną, niezbędnych do budowy rurociągów. ISD wygrał konkurs prywatyzacyjny, oferując 126 mln hrywien (ok. 25 mln USD), czyli zaledwie 3 mln hrywien powyżej ceny wywoławczej (i ponad 200 mln hrywien poniżej ceny wywoławczej w pierwszej, nieudanej, próbie prywatyzacji ChTZ w roku 2000). Ponad 6 mld hrywien przychodów (ponad 1 mld USD) – sytuują ISD na drugim miejscu największych ukraińskich przedsiębiorstw, po koncernie Naftohaz Ukrainy²⁴. Roczne przychody firm-partnerów (uchodzących czasem za „filie” ISD), takich jak ARS, Danko, Donieckij Industrialnyj Sojuz – to kolejne 8 mld hrywien. Dla porównania, PKB Ukrainy w cenach bieżących miał w 2000 r. wartość ok. 173 mld UAH²⁵. W 2000 r.

ISD wyeksportował produkcję o wartości 363 mln USD (4. miejsce w rankingu największych ukraińskich eksporterów)²⁶.

Jednym z twórców ISD jest Witalij Hajduk, mianowany pod koniec 2001 r. ministrem energetyki. Wkrótce po objęciu stanowiska Hajduk sprzeciwił się próbom doprowadzenia do bankructwa zakładu energetycznego Dniproenerho przez wierzycieli. Dniproenerho to jeden z podmiotów kupujących gaz za pośrednictwem ISD. Hajduk zasugerował też obniżkę cen energii dla priorytetowych sektorów gospodarki – zaledwie trzy dni po tym, jak jego zwierzchnik, premier Anatolij Kinach, podpisał rozporządzenie o podwyżce cen dla odbiorców przemysłowych²⁷. Hajduk stwierdził, że nic nie wie o rozporządzeniu, a jeśli w ogóle zostało podpisane, to go nie popiera [sic!]. Następnego dnia premier potwierdził wydanie rozporządzenia, ale już dzień później prezydent Leonid Kuczma polecił rządowi przeanalizowanie idei stworzenia „zintegrowanej donieckiej struktury paliwowo-energetycznej”, w ramach której ceny miałyby być ustalane na odrębnych zasadach²⁸. Przykład tych relacji pomiędzy premierem i jego podwładnym oraz późniejsza reakcja prezydenta dobrze ilustruje specyfikę funkcjonowania ukraińskiego rządu oraz wzmacniającą się w 2001 r. pozycję doniecczan w Kijowie.

Przejawem „politycznego pragmatyzmu” donieckiej elity jest udział reprezentującej ją Partii Regionów w proprezydenckiej, nomenklaturowo-oligarchicznej koalicji „O jedną Ukrainę”, stworzonej na potrzeby wyborów parlamentarnych 2002 r. Koalicję tę współtworzy m.in. partia Trudowa Ukrainy, związaną z grupą Interpipe – biznesowym konkurentem ISD.

2.2. Grupa Dniepropietrowska. JESU, Interpipe, Prywatbank

Klan doniecki przegrał w latach 90. batalię o władzę w Kijowie z elitami drugiego głównego ośrodka gospodarczego kraju – obwodu dniepropietrowskiego. Znaczenie Dniepropietrowska na Ukrainie ma swe źródła jeszcze w czasach ZSRR, kiedy powstały tu giganty radzieckiego przemysłu zbrojeniowego i kosmicznego. Miejscowa nomenklatura, odpowiedzialna za te priorytetowe dla państwa radzieckiego sektory, zarządzała nimi z ramienia Moskwy, a nie Kijowa, co rzutowało zarówno na znaczenie Dniepropietrowska w ZSRR (z tego obwodu wywodził się m.in. Leonid Breżniew), jak i perspektywy jego rozwoju w niepodległej już Ukrainie. Wszelkoniem doświadczona dniepropietrowska elita, w przeciwieństwie do donieckiej, zorientowanej na górniczo-

-hutniczą monokulturę Donbasu, okazała się lepiej przygotowana do przejścia władzy w Kijowie.

Z Dniepropietrowska wywodzi się szereg najważniejszych współczesnych polityków Ukrainy, poczynając od prezydenta Leonida Kuczmy (wcześniej m.in. członka kierownictwa największej na świecie fabryki rakiet kosmicznych Piwdenmasz²⁹), poprzez eks-premiera (1996–1997) Pawła Łazarenkę, była wicepremier (2000) Juliję Tymoszenko, po wpływowych deputowanych Wiktora Pinczuka i Serhija Tyhybkę. Elity tego regionu nie tworzą jednak monolitu na wzór klanu donieckiego. Ekspansja dniepropietrowszczan doprowadziła do wyłonienia się w latach 90. kilku grup wpływów, skupionych wokół najsukuczniejszych i najambitniejszych przedstawicieli miejscowego klanu.

Tandem Łazarenko–Tymoszenko stworzył największą jak dotąd, ponadregionalną ukraińską GPF – koncern Jedyni Enerhetyczni Systemy Ukrainy (JESU). Powstał on w połowie lat 90. na bazie dniepropietrowskiej, „rodzinnej firmy” Tymoszenków, Korporacji „Ukrajński Benzyn”³⁰. W latach 1996–1997 JESU kontrolowała najważniejsze sektory gospodarki i działała na ogromną skalę – nie tylko na terenie Ukrainy, czego dowodzą liczne śledztwa prowadzone m.in. w Moskwie w sprawie podejrzanych transakcji, szacowanych w setkach milionów dolarów, z udziałem Gazpromu i rosyjskiego resortu obrony. Według niektórych danych, u szczytu swej potęgi (1997 r.) JESU kontrolowała jedną czwartą gospodarki Ukrainy³¹. Rozwój JESU opierał się na protekcji ze strony premiera i wykorzystywaniu barterowych schematów rozliczeń lukratywnych kontraktów na dostawy gazu (JESU w krótkim czasie stała się największym prywatnym importerem surowca na Ukrainę). Sukcesy skończyły się wraz z upadkiem rządu Pawła Łazarenki. Obecnie JESU znajduje się w głębokiej defensywie, podobnie jak twórcy jej potęgi³², a resztki dawnego imperium, w tym aktywa metalurgiczne, są stopniowo przejmowane przez polityczno-biznesową konkurencję Julii Tymoszenko. Do niedawna firmy grupy kontrolowały m.in. czołowy kombinat wydobywa i wzbogacania rudy żelaza, Piwdenny HZK w Krzywym Rogu. Latem 2001 r. dojsć miało do sprzedaży za ok. 50 mln USD rosyjskiemu ŁUKoilowi trzech firm z grupy JESU (zarejestrowanych w rajach podatkowych: Lanata Trading, Lansin Commercial LTD i Doleno Trading Ltd) kontrolujących łącznie ponad 60% akcji tego HZK. Do kontraktu – przy akompaniamencie sądów – przystąpiła jednak grupa Prywatbanku iostatecznie przyszłość HZK nie została jeszcze przesądzona³³. W 2001 r. w stan likwidacji postawiony został Stowiański, ekspansywny w latach 90. bank izarem jedno z ważnych ogniwo opisywanej GPF108. Historia ekspan-

sji i upadku JESU oraz jej politycznych promotorów doskonale ilustruje zależność gospodarki od polityki na Ukrainie.

Na gruzach JESU rozwinęła się czołowa obecnie ukraińska GPF, grupa Interpipe. Jej właściciela, Wiktora Pinczuka (jednego z liderów parlamentarnej frakcji Trudowa Ukrainy) – łączą szczególne więzi z prezydentem Leonidem Kuczma. Pinczuk jest drugim mężem córki prezydenta, Ołeny Franczuk (nazwisko po pierwszym mężu, synu b. premiera Autonomicznej Republiki Krym) i uchodzi od dłuższego czasu za najbardziej wpływowego oligarchę w otoczeniu Kuczmy, członka tzw. Familii (na podobieństwo moskiewskiej, powstałej w otoczeniu byłego prezydenta Rosji Borysa Jelcyna).

Interpipe założona została jeszcze w 1990 r., ale szczególnie szybkiej ekspansji dokonała po krachu politycznym Łazarenki i ekonomicznym JESU. Szereg przedsiębiorstw wschodniej Ukrainy przeszło pod kontrolę Interpipe w roku ostatnich wyborów prezydenckich (1999), w których imperium biznesowo-medialne Pinczuka (m.in. czołowa w kraju telewizja ISTV czy największy ogólnoukraiński dziennik *Fakty i Komentarii*) stało się jednym z głównych sponsorów kampanii prezydenckiej Leonida Kuczmy³⁵. Mimo iż koncern Pinczuka przegrał w 2001 r. rywalizację z donieckim ISD o kluczową w WNP fabrykę rur w Charczyku, Interpipe opiera swą działalność na produkcji i eksporcie rur stalowych. Koncern kontroluje większość krajowych fabryk rur, skoncentrowanych w obwodzie dniepropietrowskim (Niżnie-dniprowski truboprokatny zawod, zakłady w Nowomoskowsku i Nikopolu; na bazie tej ostatniej fabryki wydzielone zostało w ramach restrukturyzacji nowe przedsiębiorstwo Niko-Tube, wchodzące w skład Interpipe) i niektóre w krajach WNP (m.in. zakłady w białoruskim Mohylowie). W Dniepropietrowsku ma siedzibę bank Kredyt-Dnipro, finansowe ogniwo grupy. Interpipe sprzedaje swą produkcję w krajach WNP i Europy Środkowo-Wschodniej, resztę w Europie Zachodniej, Ameryce i Azji³⁶. Za pośrednictwem banku Kredyt-Dnipro grupa kontroluje m.in. Nikopolskie Zakłady Żelazostopów, jeden z trzech tego typu zakładów na Ukrainie. Interpipe zajęła w 2000 r. dziesiąte miejsce wrankingu największych ukraińskich firm pod względem przychodów ogółem (2,7 mld hrywien, czyli ponad 500 mln USD; tuż za narodowym operatorem Ukrtelekom), piąte w rankingu eksporterów (tuż za ISD/ 237 mln USD) i 23. w rankingu firm najzyskowniejszych (104 mln hrywien – ok. 20 mln USD)³⁷.

Drugą obok Interpipe liczącą się obecnie ukraińską GPF o dniepropietrowskim rodowodzie jest grupa Prywatbanku. Obie grupy łączy nie tylko „wspólnota geograficzna”, ale i polityczno-

-biznesowa. Firmy tej grupy, podobnie jak inne czołowe ukraińskie GPF, inwestują w różne sektory gospodarki, a do najistotniejszych kierunków ekspansji należy metalurgia żelaza i metali kolorowych. Omawiana GPF skoncentrowana jest wokół czołowego prywatnego banku Ukrainy, AKB Prywatbank. Jego założycielem były inne czołowe podmioty grupy – firmy Prywat Intertrading i Sentoza. Bank szczególnie wiele zawdzięcza jednak b. wicepremierowi Serhijowi Tyhybce, przeciwnikowi Julii Tymoszenko i sojusznikowi Wiktora Pinczuka. Tyhybko wszedł w 2000 r. w skład „gabinetu reformatorów” Wiktora Juszczenki, jednak spory wokół polityki energetycznej wicepremier Tymoszenko po kilku miesiącach spowodowały rezygnację Tyhybki ze stanowiska ministra gospodarki i odejście z rządu. Stał się odtąd czołowym oponentem Tymoszenko, wkrótce wybrano go też na przewodniczącego „pinczukowskiej” partii Trudowa Ukrajina³⁸. W tym kontekście nie dziwi rywalizacja firm grupy Prywatbanku ze strukturami związanymi z Julią Tymoszenko o jeden z największych ukraińskich zakładów wzbogacania rudy w Krzywym Rogu (Piwdennyj HZK).

2.3. Socjaldemokratyczny holding

Koncern Metallurhija stworzony został na początku 2000 r. na potrzeby udziału w prywatyzacji, w realizacji której w 2000 r. wprowadzono wśród podstawowych wymogów kryterium tzw. inwestora przemysłowego, dysponującego odpowiednim doświadczeniem i zapleczem przemysłowym w branży. W rzeczywistości reprezentował on interesy grupy biznesowej związanej z Hryhorijem Surkiszem, jednym z liderów Socjaldemokratycznej Partii Ukrainy (zjednoczonej: SDPU(o), politycznym i biznesowym partnerem Wiktora Medwedczuka, do niedawna wiceprzewodniczącego parlamentu. Interesy grupy w metalurgii ustępują jednak aktywom ISD oraz dynamice rozwoju w ostatnim czasie „doniecczan” i Interpipe.

Socjaldemokratyczny holding – jak bywa określane otoczenie polityczno-biznesowe Surkisa, Medwedczuka i SDPU(o) – zaczął ekspansję od sektora paliwowego (koncern Sławutycz), a do głównych jego aktywów przemysłowych należą Zaporoskie Zakłady Żelazostopów, tamtejszy kombinat Dnieprospecstal³⁹ i sieć regionalnych przedsiębiorstw energetycznych.

„Socjaldemokracy” dysponują jednym z potężniejszych imperiów medialnych na Ukrainie. Kontrolują m.in. telewizję Inter, mają wpływ na Studio 1+1 (dwie najpopularniejsze stacje na Ukrainie), popularny stołeczny dziennik *Kijewskije Wiedomosti*.

Media związane z tą grupą niemal od dwóch lat prowadzą nieprzerwaną kampanię oczerniającą Wiktora Juszczenkę, który „naraził się” „socjaldemokratom” w 2000 r., podejmując jako premier rządu reformy w energetyce, opanowanej częściowo przez struktury związane zSDPU(o). Chwiejna ostatnio polityczna pozycja SDPU(o), przejawiająca się w pewnym oddaleniu się „socjaldemokratów” od obozu prezydenckiego czy odwołaniu Wiktora Medwedczuka ze stanowiska wiceprzewodniczącego parlamentu – nie jest najlepszym prognostykiem dla dalszej ekspansji *socjaldemokratycznego holdingu*. Rezultaty wiosennych wyborów do Rady Najwyższej mogą umocnić bądź osłabić poszczególne grupy wpływów w gospodarce.

2.4. Polityka państwa wobec sektora

W polityce państwa wobec sektora przejawia się charakterystyczna dla całokształtu ukraińskich reform strategia półśrodków. Jednym z nich jest tzw. eksperyment podatkowy w sektorze. Wcześniejsza polityka wspierania metalurgii przez państwo nie różniła się zasadniczo od polityki wobec innych sektorów i polegała m.in. na umarzaniu długów przedsiębiorstw, przy jednoczesnym nieregularnym wywiązywaniu się państwa z własnych zobowiązań wobec hutnictwa (przykładem: odkładane w czasie kompleksowe rozwiązanie problemu zwrotu przez państwo podatku VAT eksporterom, przede wszystkim metalurgom).

Ustawa „O przeprowadzeniu eksperymentu w przedsiębiorstwach sektora metalurgicznego” weszła w życie 1 lipca 1999 r. i zapewniła do końca 2001 r. szereg ulg podatkowych i przywilejów wybranym (67) hutom, kopalniom, zakładom wzbogacania rud, fabrykom rur etc. Zakładom objętym eksperymentem do 15 (w pierwszym roku do 9) procent zmniejszono podatek od zysku, opłaty ekologiczne (do wymiaru nie większego niż 0,15% wartości wydatków dewizowych), umorzono kary za nieterminowe spłacanie należności i podatków, zmniejszając jednocześnie o połowę stawkę kar, jak również wpłat na rzecz Państwowego Funduszu Innowacyjnego. „Eksperymentalne” firmy zwolniono też z opłat na budowę, remonty i utrzymanie dróg⁴⁰.

Ulg podatkowe okazały się istotnym źródłem poprawy sytuacji w sektorze. Dzięki nim udało się zrealizować jeden z celów eksperymentu: poprawiła się płynność finansowa i jakość rozliczeń w sektorze (miały na to jednak wpływ także inne działania reformatorskie w 2000 r., zmierzające do ograniczenia barteru). Łączna pomoc państwa dla sektora w latach 1999–2000 – w postaci ulg, umorzenia kar, odroczenia płatności podatkowych etc. –

sięgnęła ponad 4,5 mld hrywien (blisko 900 mln USD)⁴¹. Wraz z dynamicznym wzrostem produkcji, w pierwszym okresie obowiązywania eksperymentu płatności sektora do budżetu zaczęły rosnąć, aż do 2001 r., kiedy, według Administracji Podatkowej Ukrainy, wiele przedsiębiorstw zaczęło wykazywać straty⁴².

Lobby związanemu z najważniejszymi GPF udało się zachować eksperyment, motywując to pogarszającą się koniunkturą gospodarczą. 17 stycznia Rada Najwyższa przedłużyła obowiązywanie ustawy do końca 2002 roku⁴³. Przeciwnicy krytykują eksperyment jako przejaw nierównego traktowania podmiotów gospodarczych i źródło zagrożeń dla budżetu. Przekonują też, że przedłużenie eksperymentu kosztować będzie budżet 1 mld UAH (ok. 200 mln USD), które wykorzystane zostaną w kampanii wyborczej. Ten argument wiąże się m.in. z faktem, że większość przedsiębiorstw sektora kontrolowana jest przez grupy przemysłowo-finansowe związane z proprezydencką koalicją wyborczą „O jedną Ukrainę”.

3. Inwestycje zagraniczne

Niekonsekwentna polityka gospodarcza władz, nieprzejrzysta prywatyzacja i protekcjonizm wobec wybranych krajowych grup przemysłowo-finansowych to bariery przed pojawieniem się w ukraińskiej metalurgii poważnego kapitału zagranicznego, zwłaszcza zachodniego. Jego zaangażowanie dotyczy głównie metalurgii kolorowej, przedsiębiorstw mniejszych i w większości przypadków opiera się na wykorzystywaniu miejscowych mocy produkcyjnych na zasadach *tolling*⁴⁴. Jedynymi realnymi inwestorami zagranicznymi są Rosjanie, choć ich zaangażowanie na tle innych branż ukraińskiej gospodarki (zwłaszcza petrochemii) jest stosunkowo umiarkowane i koncentruje się na metalurgii kolorowej.

W marcu 2000 r. koncern Russkij Aluminij, za pośrednictwem swojej ukraińskiej spółki, zwyciężył w prywatyzacji Mikołajowskich Zakładów Glinokrzemianów (MZG), wytwarzających deficytowy w WNP półprodukt niezbędny do produkcji aluminium. Rosjanie za brakujący im do kontroli 30-procentowy państwowy pakiet akcji (wcześniej opanowali już część udziałów) zapłacili ponad 100 mln USD – rekordową sumę w historii prywatyzacji na Ukrainie. Rok później 68,01% akcji jedynej na Ukrainie huty aluminium w Zaporozżu (ZZA) kupiła rosyjska firma AwtoWAZ-Inwest, związana z koncernem samochodowym w Togliatti – a więc podmiotem w sposób naturalny zainteresowanym produkcją ZZA. Jedyną poważniejszą rosyjską inwestycją w hutnictwie żelaza

było przejęcie średniej pod względem wielkości ukraińskiej huty w Doniecku przez Metalsrussia⁴⁵. Realny poziom zaangażowania Rosjan w ukraińskiej metalurgii jest niewątpliwie większy, a trudny do zweryfikowania ze względu na małą przejrzystość kwestii własnościowych na Ukrainie⁴⁶.

Zaangażowanie Rosjan z jednej strony, a kluczowe znaczenie Rosji dla ukraińskiej metalurgii z drugiej wynikają w dużej mierze ze spuścizny po wspólnym organizmie gospodarczym ZSRR i powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw obu państw (tylko 20% ukraińskich przedsiębiorstw miało cykl produkcyjny zamknięty w granicach republiki⁴⁷). Rosja pozostaje najważniejszym rynkiem zbytu dla ukraińskich producentów (glinokrzemianów niezbędnych do produkcji aluminium, rur stalowych służących do produkcji ropo- i gazociągów etc). Jest głównym źródłem dostaw gazu, którego znaczenie rośnie wraz ze wzrostem produkcji na Ukrainie (metalurgia, obok energetyki, to sektor zużywający największe ilości tego paliwa).

Rosja ma też istotne znaczenie dla ekspansji czołowych ukraińskich grup przemysłowo-finansowych, których rozwój uzależniony jest nie tylko od eksportu na wschodni rynek (jak m.in. w przypadku Interpipe), ale i od wspólnych z Rosjanami przedsięwzięć, także w krajach trzecich (np. ważnym partnerem rosyjskiego Gazpromu jest ISD, główny dostawca wyrobów metalowych dla Gazpromu na potrzeby projektu przygotowania złóż w Zatoce Perskiej⁴⁸).

4. Główne zjawiska i perspektywy rozwoju

Ukraina od kilku lat konsekwentnie odbudowuje poziom produkcji wyrobów metalurgicznych z czasów ZSRR. Wzrost produkcji sektora wydatnie przyczynił się do poprawy wyników całej gospodarki, jednak u podstaw tego wzrostu nie leżały reformy strukturalne w branży, lecz korzystna koniunktura na rynkach zagranicznych i polityka uprzywilejowania sektora przez władze w Kijowie. Sukcesom eksportowym towarzyszą tymczasem zjawiska negatywne.

Relacje pomiędzy sprzedażą krajową oraz na rynkach zagranicznych wynoszą ok. 20 do 80%. Pewien wzrost popytu wewnętrznego, obserwowany w latach 2000–2001, nie jest w stanie zastąpić zagranicznych rynków zbytu. Według optymistycznych prognoz, do 2010 r. ukraiński rynek będzie mógł wchłonąć do 8 mln ton wyrobów walcowanych, czyli zaledwie 35% obec-

nego poziomu produkcji. Tak silne uzależnienie od eksportu powoduje, że Ukraina w perspektywie wielu lat narażona pozostanie na wahania światowej koniunktury, która wpływać będzie na poziom inwestycji w sektorze, wzrost PKB i sytuację budżetu Ukrainy. W 2002 roku warunki eksportowe dla ukraińskich metalurgów pogorszą się. Do słabnącej koniunktury zagranicznej dochodzi perspektywa wzrostu kosztów związanych ze spodziewanym wzrostem na rynku wewnętrznym cen gazu, prądu itp.

Oznaki ogólnoświatowej recesji, spotęgowane po 11 września 2001 r., przełożyły się w grudniu ub.r. na wstępne porozumienie największych producentów wyrobów stalowych o redukcji do 2010 r. mocy produkcyjnych o 10% (o ok. 100 mln ton). Ukraina nie poparła porozumienia, może jednak na pewno spodziewać się kłopotów z eksportem, zwłaszcza jeśli chodzi o produkty przetworzone. Kraje wysoko rozwinięte będą starały się chronić swe rynki przed importem, czego przejawem są decyzje Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej z wczesnej wiosny 2002 r. zmierzające do ochrony swego rynku, ubiegłoroczne ograniczenia w imporcie ukraińskich rur stalowych wprowadzone przez Rosję oraz coraz liczniejsze postępowania antydumpingowe wobec ukraińskich eksporterów.

Bardzo niekorzystna jest struktura towarowa ukraińskiego eksportu. W latach 1995–2000 wzrósł udział w sprzedaży za granicą tanich, nisko przetworzonych wyrobów – żeliwa i półfabrykatów, spadł – gotowych wyrobów walcowanych; zupełnie odwrotnie kształtują się tendencje w eksporcie krajów rozwiniętych, starających się sprzedawać za granicą wysoko przetworzone, a więc droższe wyroby. Eksportując żeliwo, Ukraina wspiera bazę surowcową swych konkurentów. Według ekspertów, dotychczasowa konkurencyjność ukraińskiej metalurgii w świecie to właśnie wynik niskiego stopnia przetworzenia i cen sprzedawanej produkcji.

Rozbudowany w czasach ZSRR potencjał ukraińskiego sektora metalurgicznego opiera się na przestarzałych technologiach – odpowiadających standardom i potrzebom ekstensywnie rozwijającej się radzieckiej gospodarki. Przekłada się to na jakość dzisiejszej oferty ukraińskiej metalurgii izwiązane z tym, wspomniane wyżej, problemy na światowych rynkach. Według niektórych szacunków, nawet ponad 60% produkcji ukraińskiej metalurgii wytwarzana jest w oparciu o przestarzałe technologie, a tylko 62% eksportu ukraińskiej metalurgii może podlegać certyfikacji zgodnej z międzynarodowymi standardami⁴⁹.

W 2000 roku zaledwie 3,1% stali powstało na Ukrainie w piecach elektrycznych, podczas gdy udział tej nowoczesnej technologii

wytupu stanowił 14,6% w Rosji i średnio 33,8% w świecie. Połowa stali na Ukrainie wytwarzana jest w piecach martenowskich (w Rosji 27,4%) – technologii niemal zupełnie zapomnianej w krajach rozwiniętych. Pewną poprawę odnotowano w zwiększeniu z 17,5 do 19,6% w latach 1998–2000 udziału stali otrzymanej w systemie ciągłego odlewania; poziomem tym Ukraina i tak zdecydowanie odstaje od konkurencji (49,7% w Rosji i 84,7% w świecie)⁵⁰.

Zacofanie technologiczne przekłada się na znaczne straty surowca w procesie produkcji. Ukraińską metalurgię charakteryzuje wyższy wskaźnik zużycia materiałów, energii etc. – od przeciętnego poziomu w krajach rozwiniętych. Zużycie stali na produkcję 1 tony gotowych wyrobów walcowanych wynosi 1,3 tony, w porównaniu z 1,25 tony w Rosji, 1,18 tony w USA i 1,05 tony w Japonii. Wysoka energochłonność większości zakładów skazuje je na problemy wraz ze wzrostem cen importowanych surowców. Istotnym czynnikiem są też ceny krajowego węgla czy przewozów towarowych. Na kształtowanie się tych cen wpływ ma jednak państwo, swoją rolę odgrywa więc polityczne zaplecze poszczególnych ukraińskich grup przemysłowo-finansowych.

Zacofanie technologiczne to oprócz spuścizny po „księżycowej gospodarce” ZSRR także rezultat niskich nakładów inwestycyjnych w sektorze w latach 90. Większość miejscowych przedsiębiorstw metalurgicznych powstała przed kilkudziesięciu laty, znaczna część – przed drugą wojną światową. Rozmach inwestycyjny skończył się wraz z kryzysem i upadkiem ZSRR. Zużycie środków trwałych na początku 2000 r. wynosiło 63,1%; każdego roku amortyzacja sięga 3–3,5 mld hrywien (0,55–0,65 mld USD), a nakłady odtworzeniowe w 2000 r. wyniosły tylko 1,6 mld hrywien, głównie dzięki tzw. eksperymentowi ekonomicznemu w sektorze⁵¹. Tymczasem dla restrukturyzacji sektora niezbędne są inwestycje o szacowane na 8–10 mld USD⁵² (40–50 mld hrywien). Mogłyby się one pojawić jedynie wraz z poważnymi inwestorami zagranicznymi. Taka perspektywa wydaje się dziś jednak nierealna ze względu na brak woli zasadniczej zmiany strategii gospodarczej państwa oraz fakt, iż większość przedsiębiorstw sektora została już sprywatyzowana.

Poprawa wyników sektora w ostatnich kilku latach nie jest efektem reform, lecz w dużej mierze korzystnej pod koniec lat 90. koniunktury zagranicznej oraz polityki władz w Kijowie, oferujących metalurgom kolejne restrukturyzacje zadłużenia i ulgi podatkowe zamiast kompleksowej strategii rozwoju branży. Te cieplarniane warunki oddaliły perspektywę głębokich, jakościowych zmian w sektorze, mobilizując menedżerów z branży do *lobbingu* na

rzecz zachowania *status quo*, państwowej polityki uprzywilejowania sektora, a tym samym ograniczania konkurencji, co dobrze widać było w procesie prywatyzacji. Formalnie otwartej, faktycznie – zamkniętej przed inwestorami „z zewnątrz”, zwłaszcza z Zachodu.

Restrukturyzacja i konsolidacja ukraińskiej metalurgii (mająca niewiele wspólnego z procesem konsolidacji na rynkach światowych) odbywać się więc będzie w dalszym ciągu wokół miejscowych grup przemysłowo-finansowych, a jedynym inwestorem zagranicznym mogą być w obecnych realiach jedynie duże koncerny rosyjskie. Konsolidacja sektora to proces podobny do zjawisk zachodzących w Rosji, choć o kilka lat opóźniony. Ukraińskie GPF starają się tworzyć łańcuch firm obejmujący pełny cykl produkcyjny, a po przejęciu kontroli nad poszczególnymi zakładami podejmują inwestycje w modernizację przede wszystkim tych produkujących na eksport. Ogranicza to ryzyko niestabilności dostaw surowców i półproduktów dla przedsiębiorstw-eksporterów grupy, ale z drugiej strony prowadzi do ograniczenia konkurencji na krajowym rynku i pogłębiania rozwarstwienia poziomu nakładów modernizacyjnych między kluczowymi zakładami produkującymi na eksport (huty, fabryki rur) a zapleczem surowcowym (przemysł wydobywczy).

„Ekstensywny” model rozwoju sektora wpływa na utrzymywanie się archaicznej struktury gospodarki, nastawionej na ilość, a nie jakość, i jej silnego uzależnienia od Rosji. Kraj tej pozostaje najważniejszym rynkiem zbytu dla ukraińskich producentów, głównym źródłem dostaw gazu (którego znaczenie rośnie wraz ze wzrostem produkcji przemysłowej na Ukrainie⁵³) i faktycznie jedynym realnym inwestorem na Ukrainie. Wyznacza też kierunek ewolucji oligarchicznego systemu polityczno-ekonomicznego, mającego podobne korzenie i szereg cech wspólnych.

Dotychczasowy model rozwoju ukraińskiej metalurgii, wzajemne uzależnienie biznesu i struktur władzy stanowią poważną przeszkodę nie tylko w restrukturyzacji sektora, ale i w reformowaniu obecnego systemu polityczno-gospodarczego, którego jednym z filarów jest panowanie nad ukraińską metalurgią.

Arkadiusz Sarna

Tekst ukończony został 22 marca 2002 r.

¹ Najwyższy poziom produkcji (ponad 55 mln ton wyrobów stalowych) odnotowano na Ukrainie w 1988 r. W 1990 r. poziom zużycia wyrobów stalowych w ZSRR (404 kg *per capita*) był wyższy od średniej światowej (127 kg) i amerykańskiej (347 kg), ustępując jedynie Japonii (752 kg), przy czym najwyższe zużycie jednostkowe w ZSRR przypadało na Ukrainę. W 1993 r. ten wskaźnik dla WNP ogółem był już dwukrotnie niższy (199 kg), osiągając najniższy poziom w 1998 r. (101 kg) – W. Romieniec, O. Juzow, T. Rubinsztejn, *Mietallosnabženije isbyt*, nr 5, 2001. Ukraina wytwarza dziś ok. 43% żeliwa, 36% stali, 35% wyrobów walcowanych w skali WNP – Stepan Riabosztan: *Proizvodstvo czornych mietalłow w Ukrainie*, PROMIETAŁŁ, 19.01.2001 (<http://www.prometal.com.ua/analit.php3?n=32>).

² Zob. też: W. Pikowski, *Problemy iprognozy razwitiya czornoj metalurgii Ukrainy*, *Mietallosnabženije isbyt*, nr 5, 2001, s. 34. Najlepiej w nowych realiach poradziły sobie Białoruś i Mołdawia, dysponujące najnowocześniejszymi w regionie, choć niedużymi hutami. Te kraje zdolały w minionej dekadzie odbudować i znacznie przekroczyć poziom produkcji z 1990 r. Aktywność zakładów w Azerbejdżanie i Gruzji niemal całkowicie zamarła – W. Romieniec i in., *op.cit.* Autorzy pogrupowali kraje WNP: 1) Białoruś i Mołdawia, 2) Rosja, Ukraina, Kazachstan i Uzbekistan oraz 3) Azerbejdżan i Gruzja. Produkcja stali w poszczególnych grupach krajów w 2000 r., w porównaniu z poziomem z 1990 r., zmieniła się, wg autorów, następująco: grupa 1 – wzrost o 27,8%, grupa 2 – spadek o 36,2%, grupa 3 – spadek aż o 96,8%.

³ International Iron and Steel Institute (http://www.worldsteel.org/trends_indicators/figures_3.html).

⁴ Według Państwowego Instytutu Stali i Stopów w Moskwie, eksport gotowych wyrobów walcowanych z Ukrainy wzrósł w latach 90. o 15%, podczas gdy sprzedaż do krajów WNP zmniejszyła się siedemnaściekrotnie, a do pozostałych państw wzrosła siedmiokrotnie – W. Romieniec i in., *op.cit.*

⁵ IISI – (http://www.worldsteel.org/trends_indicators/figures_11.html).

⁶ W. Pikowski, *op.cit.*

⁷ Dane za 2000 r., na podst.: Derżawnyj komitet statystyki Ukrainy, *Ukrajina w cyfrach w 2000 roku*, s. 68, tab. 4.19 i 4.20, s. 69, tab. 4.22, s. 70, tab. 4.25.

⁸ Huty z Krzywego Rogu (29 miejsc, z produkcją 6,1 mln ton), Mariupola (MMK im. Iljicza 33./5,5 mln i Azowstal 47./4,3 mln), Zaporozża (53./3,9 mln) i Alczewska (70./2,9 mln). Dla porównania, wrankingu IISI znalazło się też sześć hut z Rosji i tylko jedna z Polski (Huta Katowice). Wartość obrotów „wielkiej piątki” jest porównywalna z obrotami całego polskiego hutnictwa żelaza – (http://www.worldsteel.org/trends_prod/prod02).

⁹ Za: PROMIETAŁŁ (www.prometal.com.ua/rating.php3) i <http://www.prometal.com.ua/rating.php3?quest=4>).

¹⁰ Dla porównania: sprzedaż za granicę wyrobów przemysłu chemicznego, drugiego największego „sektora-eksportera”, sięgnęła nieco ponad 1,5 mld USD (10,6-procentowy udział weksporcie ogółem), maszyn i urządzeń – oniespełna

1,4 mld USD (9,3%), podobnie jak eksport „sztandarowej” ukraińskiej produkcji – rolnej – (wraz z produkcją spożywczą: ponad 1,4 mld USD i 9,5%) – zob.

Derżawnyj komitet statystyki Ukrainy, Ukraina wcyfrach w2000 roci, s. 148, tab. 9.3 oraz s. 152, tab. 9.5.

¹¹ Określenie to przyjęte zostało w niniejszym opracowaniu za podstawowe, choć te specyficzne konglomeraty zwane są też „korporacjami”, „holdingami”, „koncernami”, aczasem, w szerszym znaczeniu, „klanami”.

¹² Zob.: Hromada – nowy faworyt ukraińskich wyborów parlamentarnych, „Tydzień na Wschodzie OSW” nr 67, 21.11.1997.

¹³ Aleksandr Mienszakow, Jewropejskaja Kolumbia, *Kijewskije Wiedomosti*, 09.10.2001. Gosplan – Państwowy Komitet Planowania (skrót zj. ros. od: Gosudarstwiennyj planowyj komitet).

¹⁴ Tamże.

¹⁵ Ukraina wcyfrach... – s. 65, tab. 4.12, s. 70, tab. 4.25 i s. 69, tab. 4.22.

¹⁶ Po ponad dwóch latach Zwiahilski został „amnestionowany” i powrócił na Ukrainę, obejmując kierownictwo zarządu donieckiej kopalni im. Zasiadko (był też dyrektorem tej kopalni w pierwszych latach 90.).

¹⁷ Donbas – Donieckij Bassejn (Donieckie Zagłebie Węglowe).

¹⁸ Zob.: Gwendolyn Sasse, Fuelling Nation-State Building: Ukraine's Energy Dependence on Russia, The Royal Institute of International Affairs, Russia and Eurasia Programme, *Briefing Papers*, April 1998.

¹⁹ W tym ówczesni liderzy miejscowego klanu – Jewhen Szczerbań i Achat Bragin.

²⁰ Łazarenko stanął wówczas na czele zdecydowanie opozycyjnej wobec władzy partii Hromada. W 1998 r. został aresztowany w Szwajcarii pod zarzutem prania brudnych pieniędzy. Po zwolnieniu za kaucję i krótkim pobycie na Ukrainie wyjechał do USA, gdzie poprosił o azyl polityczny. Tam jednak został aresztowany i postawiony w stan oskarżenia za pranie brudnych pieniędzy. Prokuratura Ukrainy oskarżyła Łazarenkę m.in. o zlecenie w 1996 r. zabójstwa Jewhena Szczerbania.

²¹ Achmetow jest formalnie jedynie honorowym prezesem (a faktycznie właścicielem) klubu sportowego Szachtar Donieck, akcjonariuszem i prezesem rady nadzorczej kluczowego banku grupy, Dongorbank, oraz udziałowcem tajemniczej, miejscowej firmy Luks.

²² Donieckije mietallisty, *Kompanion*, 26.09.2000.

²³ Usynowienie ChTZ, *Dielowej Donbass*, nr 27–28, 2001. Z kontrolowanej przez siebie huty Azowstał ISD dostarczał fabryce w Charczyżku sztryps, niezbędny do produkcji rur stalowych. Dostawy odbywały się na zasadzie *tolling*: fabryka w Charczyżku oddawała swą gotową produkcję ISD, który dalej samodzielnie sprzedawał rury – Trubnyj gigant mieniącej choziaina, *Donieckije Nowosti*, 30.08–05.09.2001.

²⁴ Państwowy monopol gazowy, zarządzający m.in. tranzytem rosyjskiego gazu na Zachód.

²⁵ Derżawnyj komitet statystyki Ukrainy, Ukraina wcyfrach w2000 roci, s. 22, tab. 1.6.

²⁶ Na podst. *Ukrainskaja Inwesticyonnaja Gazieta*, za: PROMETAŁŁ (www.prometal.com.ua/rating.php3 oraz

<http://www.prometal.com.ua/rating.php3?quest=4>). Dane za 2000 rok.

²⁷ Pod presją sprywatyzowanych przedsiębiorstw dystrybucji energii. Wymóg Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju urealnienia cen energii stał się jednym z głównych powodów ostatniego konfliktu Kijowa i banku w sprawie warunków projektu finansowania dobudowy reaktorów atomowych w Równem i Chmielnickim – zob. Ukraina–EBOR–Rosja: wokół projektu budowy reaktorów w Chmielnickim i Równem, „Tydzień na Wschodzie OSW”, nr 250, 13.12.2001.

²⁸ *Polityka i kultura*, 04–10.12.2001.

²⁹ Dawniej, zjęz. ros. – Jużmasz.

³⁰ Kost' Bondarenko, *Atlantydy i Kariatydy*. Lviv, 2000, s. 96.

³¹ K. Bondarenko, *op.cit.*, s. 99.

³² Pawło Łazarenko przebywa wciąż wareszczie w Stanach Zjednoczonych, a Julija Tymoszenko, po ważnym, ale krótkim okresie (2000 r.) pracy w rządzie Wiktora Juszczenki, po dymisji powróciła wszeregzi zdecydowanej opozycji antyprezydenckiej.

³³ Zob. m.in. JUGOK: isprawlenie oszybok, *Zierkało Niedieli*, nr 44, 2001 oraz JUGOK poczi nie widien, *Zierkało Niedieli*, nr 43, 2001.

³⁴ Według policji podatkowej w trakcie dochodzenia przeciwko bankowi ustalono, że w latach 1996–2000 zarabiał on na kredytowaniu m.in. hut Zaporizstał, Dniprospecstał, fabryki rur w Nikopolu i szeregu zakładów wzbogacania rud (np. Pivdennyj HZK). Kierownictwo tych zakładów, według policji podatkowej, podpisywać miało kontrakty w wyniku których produkcja po zaniżonych cenach trafiała do firm zarejestrowanych w „rajach podatkowych”. W efekcie tej współpracy z bankiem straty zakładów sięgnęły 1 mld UAH (ok. 200 mln USD) – *Deń*, 10.11.2001.

³⁵ Pinczuk „oskarżony” jest o świadczenie swemu teściowi szeregu innych usług. Latem 2001 r. znany, opozycyjny wobec prezydenta politolog Mykoła Tomenko przekonywał, iż należąca do Pinczuka Agencja Humanitarnych Technologii zawarła za 500 tys. USD kontrakt z waszyngtońską firmą PR Black, Kelly, Scruggs & Healey (BKSH) na działania w celu poprawy wizerunku Leonida Kuczmy w USA – *Ukrajńska Prawda*, 26.07.2001 (<http://www.pravda.com.ua/?10726-3-1>).

Na zlecenie partii Trudowa Ukraina amerykańska firma detektywistyczna Kroll Associates przeprowadziła dochodzenie w sprawie tzw. taśm Melnyczenki (z których miał wynikać udział prezydenta w zamordowaniu opozycyjnego dziennikarza Georgija Gongadze), kwestionując 25 września ub.r. wiarygodność nagrań – „Tydzień na Wschodzie OSW” nr 240, 27.09.2001.

³⁶ M.in. w Grecji, Hiszpanii, Niemczech, Szwajcarii, Turcji, we Włoszech, Kanadzie, USA, Chinach, Iraku, Iranie, Indonezji i Tajlandii – INTERPIPE. Inwestycy i w kaczestwo, *Mietallosnabzenije isbyt*, nr 5, 2001.

³⁷ PROMIETAŁŁ (<http://www.prometal.com.ua/rating.php3>,
<http://www.prometal.com.ua/rating.php3?quest=2> oraz
<http://www.prometal.com.ua/rating.php3?quest=4>).

³⁸ Warto w tym miejscu odnotować epizod z początku lat 90., kiedy to Julija Tymoszenko miała stworzyć wspólne przedsiębiorstwo (z jęz. ros. *Sodruzestwo*) z Wiktorem Pinczukiem, by po pewnym czasie zerwać tę współpracę na rzecz Pawła Łazarenki – zob. m.in.: (<http://www.for-ua.com/person/207/167.html>).

³⁹ ZZZ to jeden z największych w Europie producentów żelazostopów (m.in. stopów krzemu i manganu); ok. 80% produkcji eksportuje. Dnieprospetsstal to jedyny ukraiński producent stali wysokogatunkowej, z której wytwarzano m.in. części do radzieckich statków kosmicznych.

⁴⁰ Za: PROMIETAŁŁ. Lenta nowostiej (<http://www.prometal.com.ua/news.php3?id=18951>).

⁴¹ Wadym Hurow, Newidkładni zachody zderżawnoji polityky wczornij metalurhii Ukrainy, *Holos Ukrainy*, 20.02.2002.

⁴² Ekspieriment udalsia. Czto dalsze?, w: O pierspiektiwach otieczestwiennoj metalurgii – Programma razwitija gornometalurgiczeskogo kompleksa Ukrainy, Stepan Seliwerstow, 28.09.2001, PROMIETAŁŁ (<http://www.prometal.com.ua/analit.php3?n=74>).

⁴³ Odtąd do 75% zysków z tytułu niższego opodatkowania powinna być przeznaczona na modernizację.

⁴⁴ Jeszcze w 1989 r. spółkę j.v. Interspław – na bazie zakładów stopów aluminiowych w Świerdłowsku (obwód ługański) – utworzyła na Ukrainie hiszpańska firma Remetall. Do nabywców jej wyrobów należeli światowi potentaci branży motoryzacyjnej: Fiat, Mercedes, Volkswagen, Toyota, Nissan. W 1998 r. Interspław zdobył międzynarodowy certyfikat jakości ISO 9002 – Business Information Service for the Newly Independent States, Luhansk Regional Report (<http://www.bisnis.doc.gov/bisnis/country/000307luhansk-ua.htm>). Szwajcarskie firmy Bearco i Glencore współpracowały – odpowiednio – z kombinatem tytano-magnezowym w Zaporoziu (producent wyrobów specjalnego przeznaczenia, m.in. żelazotytanu) oraz Ukrcynk z Konstancyjniwki. Glencore wymieniano wśród firm zainteresowanych prywatyzacją huty aluminium w Zaporoziu.

⁴⁵ W 1998 r. Metalsrusia (zarejestrowana na Wyspach Dziewiczych, ale z głównym biurem w Moskwie) kontrolowała już 57% udziałów donieckiej huty, której duża część wyrobów trafia do rosyjskich zakładów maszynowych. W wyniku przekształceń własnościowych Metalsrusia weszła w skład ISTIL Group, a na bazie majątku donieckiej huty powołana została spółka Istil-DMZ. W wyniku kolejnych przekształceń na bazie huty z Doniecka powstały kolejne trzy spółki, a państwo bezskutecznie próbowało sprzedać 16-procentowy pakiet akcji huty.

⁴⁶ Np. czwarty pod względem wielkości kombinat hutniczy na Ukrainie, Zaporizstal, według nie potwierdzonych informacji znajdował się w sferze wpływów rosyjskiego oligarchy Borysa Bieriezowskiego – Komu przynależał Ukraina, *Ukraińska Inwestycyjna Gazeta*, nr 2–3, 2001.

⁴⁷ W przypadku Rosji poziom ten sięgał 70% – W. Pikowski, *op.cit.*, s. 34.

⁴⁸ Donieckije mietallisty, *Kompanion*, 26.09.2000. Kontrolowana przez ISD huta w Kerczu na Krymie dostarcza m.in. produkty dla kolei wkranie – (http://www.oaokmk.com/start_r.htm).

⁴⁹ W. Pikowski, *op.cit.*, s. 36.

⁵⁰ IISI. (http://www.worldsteel.org/trends_prod/prod06 oraz http://www.worldsteel.org/trends_misc/misc07).

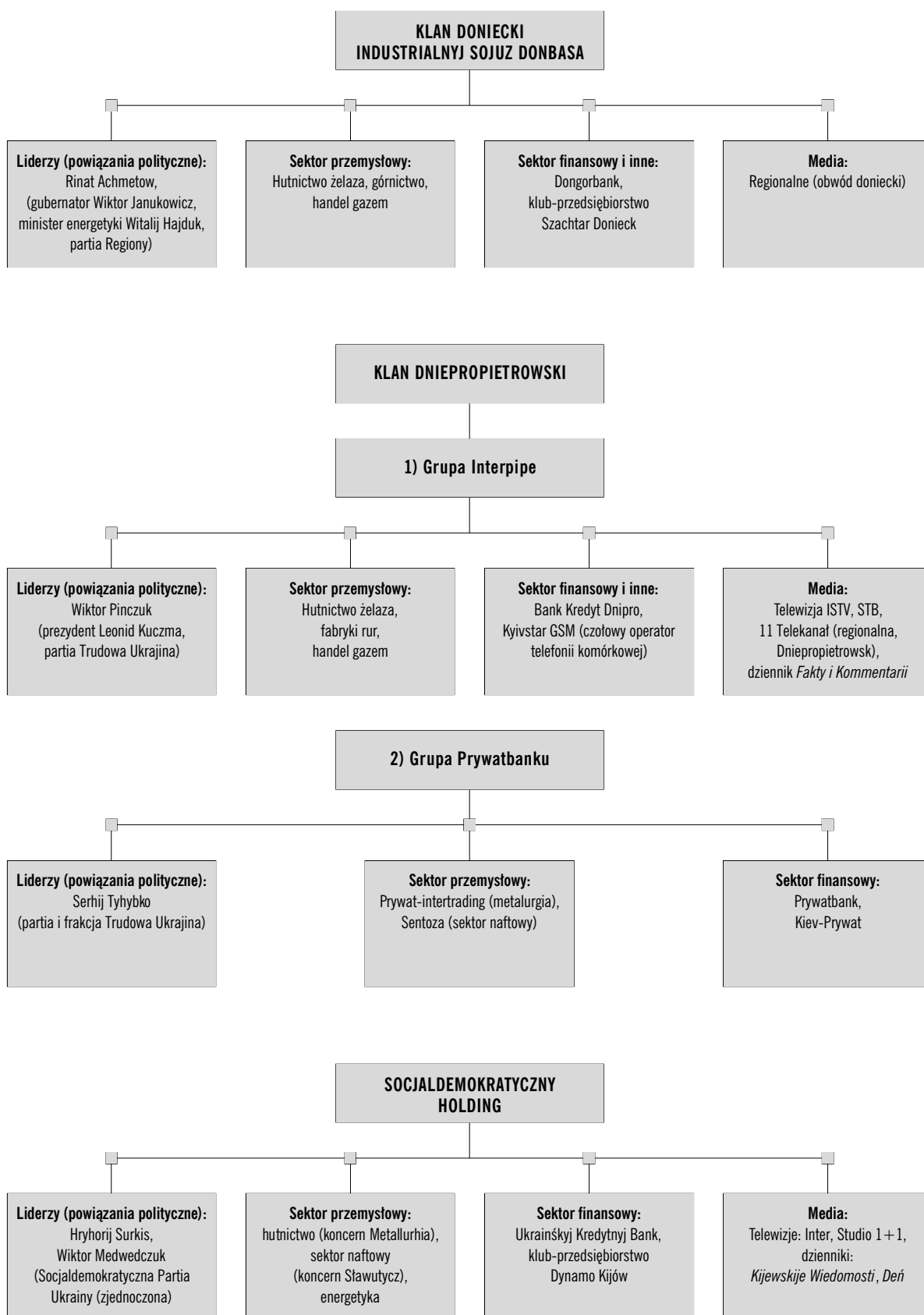
⁵¹ W. Pikowski, *op.cit.*

⁵² W. Hurow, *op.cit.*

⁵³ Ukraińska metalurgia zużywa od 9 do 9,5 mld m³ gazu rocznie – Miałtługi budut dobywat' gaz?, PROMIETAŁŁ, 30.10–05.11.2001 (<http://www.prometal.com.ua/analit.php3?n=82&p=01>).

Załącznik nr 1:

Główne grupy przemysłowo-finansowe Ukrainy, zakres ich wpływów gospodarczych, medialnych oraz zaplecze polityczne



Załącznik nr 2: Podstawowe wyniki ukraińskiego hutnictwa

Tabela 1. Wybrane pozycje produkcji przemysłowej Ukrainy w latach 1990–2000 (w mln ton)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ruda żelaza	105,0	85,5	75,7	65,5	51,5	50,7	47,5	53,4	51,1	47,8	55,9
Ruda manganu	7,1	6,6	5,8	4,3	3,3	3,2	3,1	3,0	2,2	2,0	2,7
Stal	52,6	45,0	41,8	32,6	24,1	22,3	22,3	25,6	24,4	27,4	31,8
Wyroby walcowane	38,6	32,8	29,6	24,2	16,9	16,6	17,0	19,5	17,8	19,3	22,5
Rudy stalowe	6,5	5,6	5,1	3,1	1,7	1,6	2,0	1,8	1,5	1,2	1,2
Koks	34,7	28,4	27,3	20,4	16,9	15,8	15,1	16,4	16,4	17,3	19,4

Źródło: Derżawnyj komitet statystyki Ukrainy

Tabela 2. Metalurgia na tle innych sektorów ukraińskiej gospodarki.
Dynamika produkcji przemysłowej w wybranych sektorach w latach 1990–2000

Przemysł:	Zmiana w procentach do roku poprzedniego										2000 r. do:	
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1990	1994
Elektroenergetyczny	-4	-6,4	-5,9	-12,5	-6,0	-6,9	-2,6	-0,2	6,6	-2,9	-34,7	-12
Paliwowy	-11,2	-14,5	-22,5	-17,2	-9,6	-6,7	6,2	-0,2	-0,8	-4,1	-58,6	-15
Metalurgii żelaza	-11,7	-9,7	-23,8	-28,8	-4,6	11,9	8,1	-6,8	6,2	20,7	-40,5	38
Metalurgii kolorowej	-10,1	-16,3	-12,2	-26,3	-3,5	8	9,4	13,1	13,7	18,8	-14,3	74,2
Chemiczny	-7,2	-12,5	-25,2	-27,7	-9,3	-4,6	-1,4	1,6	0,3	5	-59,9	-8,6
Maszyn i urządzeń	4,2	-3,6	6,1	-38,3	-23,9	-26,1	-0,2	-3	-2,1	16,8	-59,1	-37,7
Drzewny i celulozowo- -papierniczy	2,3	1,3	-2,8	-32,8	-17,4	-18,6	-0,9	7,9	21,5	37,1	-18,8	19,8
Materiałów budowlanych	1,5	-3,7	-15	-37	-28	-34,2	-10,4	5,2	-1,9	-0,4	-77,1	-56,3
Lekki	-2,6	5,4	-13,3	-46,8	-32,6	-24,6	1,1	4,5	8,1	39	-61,6	-19,4
Spożywczy	-12,8	-14,5	-12,3	-18,4	-12,6	-7,2	-10,3	-1,1	7	26,1	-48,2	-3
Przemysł ogółem	-4,8	-6,4	-8,0	-27,3	-12	-5,1	-0,3	-1	4	12,9	-43,3	-3,2

Źródło: Derżawnyj komitet statystyki Ukrainy

Tabela 3. Struktura geograficzna eksportu produkcji ukraińskiego hutnictwa żelaza

	1998		1999	
	(w mln ton)	(procent eksportu)	(w mln ton)	(procent eksportu)
Region Azji i Pacyfiku	6	28,5	9,3	35,4
Afryka, Bliski Wschód, Ameryka Łacińska	7,7	36,6	8,7	33,3
Europa Wschodnia	1,4	6,6	2,5	9,4
Europa Zachodnia	2	9,5	2	7,8
Ameryka Północna	1,6	7,6	1,9	7,1
WNP	2,2	10,4	1,7	6,5
Litwa, Łotwa, Estonia	0,2	0,9	0,2	0,5
Razem	21,1	100	26,3	100

Źródło: W. Romieniec, O. Juzow, T. Rubinsztejn, *Metalurgia i rynek metaliw stran SNG w 1999–2000 godach*, w: *Metalosnabzenije i sbyt*, nr 5, 2001

Tabela 4. Udział sektorów w wartości produkcji sprzedanej ukraińskiego przemysłu (w proc.)

Przemysł:	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Elektroenergetyczny	3,2	3,5	6,4	9,4	11,5	11,0	12,6	12,6	16,5	16,2	12,2
Paliwowy	5,7	3,8	14,3	8,5	11,2	13,2	12,1	11,1	11,6	11,2	10,1
Metalurgii żelaza	11,0	9,9	22,2	16,8	19,9	21,8	21,6	22,7	22,9	23,8	27,4
Metalurgii kolorowej	1,1	1,0	1,4	1,5	1,3	1,6	1,4	1,5	1,6	2,2	2,5
Chemiczny	5,5	5,4	6,4	5,5	6,4	7,0	6,7	5,9	5,7	5,4	5,8
Maszyn i urządzeń	30,5	26,3	18,5	19,8	16,9	16,0	14,9	15,8	15,1	14,1	13,2
Drzewny i celulozowo-papierniczy	2,9	2,9	2,2	2,6	2,4	2,2	2,2	2,0	2,2	2,2	2,3
Materiałów budowlanych	3,4	3,7	3,6	4,7	4,0	3,9	3,3	3,3	3,3	3,1	2,6
Lekki	10,8	12,3	6,7	6,1	4,4	2,8	2,1	1,8	1,5	1,6	1,6
Spożywczy	18,6	24,4	13,6	19,7	17,1	15,1	16,3	16,9	14,9	15,1	17,4
Inne	7,3	6,8	4,7	5,4	4,9	5,4	6,8	6,4	5,2	5,1	4,9

Źródło: Derżawnyj komitet statystyki Ukrainy

Big business in the Russian economy and politics under Putin's rule

Ewa Paszyc, Iwona Wiśniewska

Theses

1. The pace of ownership transfer in the Russian economy has speeded up considerably over the last year. There has been a significant rise in the number of acquisitions of whole enterprises, and large blocks of shares in individual firms and plants. Similarly the number of mergers, bankruptcies and take-overs of failing firms by their strongest competitors has grown.

The ongoing consolidation of individual industrial-financial groups in Russia, the expansionism inside a specific sector, and the expansion of activities into other sectors all have their own special processes and consequences, both economic and political. One common feature of these processes is a trend towards monopolisation of certain sectors of the economy.

2. As these industrial-financial groups have appeared and transformed themselves, their operational strategy has differed from that of the mid-1990s oligarchic conglomerates. The policy of these groupings and holdings has an ever more expedient character, aimed at unifying firms and enterprises into a specific technological cycle, i.e. a process of vertical integration. These holdings now more rarely demand the tax breaks, privileges and state guarantees which were so popular in the 1990s, and now try more frequently to influence the structural changes in the economy which the government has proposed. At present, their lobbying is focused on conditions for conducting business in Russia – custom, currency and tax legislation, financial and tariff policy, and reform of the natural monopolies.

3. After Boris Yeltsin's departure, the Russian business elite was stripped of its former political status; while the phenomenon of oligarchy has almost passed away at the federal level. Vladimir Putin's slogan of 'an equal distance between the oligarchs and the government', as well as the very definite steps taken against some of them, proved that even the most influential 'sharks' in Russian business, Vladimir Gusinsky and Boris Berezovsky, are not immune from this process. However, many examples indicate that among those oligarchs who are 'equally distant' from the Kremlin, some are "more equal than others". One symbol of the new privilege is Roman Abramovich, the owner of the Sibneft oil company, and a co-owner of the Russian aluminium industry.

4. The most important changes in the relationship between business and the government are taking place at the local level.

A process is taking place whereby the financial groups are 'regionalising' their interests. At present, the business 'sharks' are moving ever closer to those regions where their most important enterprises operate, with the aim of 'distancing' themselves from the Kremlin. In some cases, they have not only been 'hoarding' successive plants and branches of industry, but have also assumed political authority in these regions. As yet, this process of 'absorption' of entire territories by certain oligarchic groups has only covered the periphery of the Russian Federation – Chukotka, Yakutia, the Taimyr and Evenkia.

5. In spite of the great autonomy which private business enjoys, the state has maintained instruments which allow it to control and regulate economic processes. This especially concerns its capability to control the most profitable export sectors. Apart from a few exceptions, the government has generally tried to avoid conflict with big business, and is broadening its dialogue with the most important businessmen.

6. The re-grouping and excessive expansion of the vertically integrated holdings and conglomerates may lead to the creation of monopolies in entire branches of industry, which will be able to limit competition and fix prices. Analysts warn that Korean-type chaebol may appear in Russia, and that these businesses will be able to dictate terms to the state. Any further limitation of market competition may be a fundamental problem, which could lead to greater barriers for firms to develop in new directions, higher prices for consumers, and a lack of stimulus for Russian companies to increase their international competitiveness.

This paper aims at presenting some of the current trends in the Russian economy, and to examine their influence on the relationship between the government and business under Vladimir Putin's presidency. In this work we have focused on political problems, and will not analyse more widely the influence any changes in the structure of business might have on prospects for Russia's economic growth; for this reason, we will not evaluate the current changes from that point of view. Neither will we deal with the functioning of Russian anti-monopoly legislation, nor its implementation by the respective state organs¹.

Private business is the exclusive object of our analysis. The natural monopolies, which are state-controlled and subordinated to its requirements – those concerning energy (the Unified Energy

Systems of Russia company), gas (Gazprom) and the state railway (MPS) – have been deliberately omitted. The natural monopolies have not yet been reformed, and have been subjected to the changes in the Russian market to a relatively small degree. To illustrate the processes which the economy is undergoing, the four biggest groups in the Russian Federation have been chosen to serve as examples of the different organisational structures which are transforming their industrial divisions: the Grand Coalition mega-holding of Roman Abramovich, Oleg Deripaska, Aleksandr Mamut and Iskander Makhmudov (which deals in crude oil, aluminium industry, mining, iron works, motor & air transport, etc.); the oil concern LUKoil, Vladimir Potanin's holding Interros (non-ferrous metal industry, chemical industry, electro-mechanical, mining, insurance, etc.), and the Alfa Group conglomerate of Mikhail Fridman (oil, chemical and agricultural sectors, commerce, banks, insurance, etc.). These are not the only such groups active on the Russian market, but the scale and range of the capital they command best illustrate the changes taking place in the Russian economy.

Stages of consolidation in the Russian economy

The great private financial-industrial-media groups were formed in Russia during the period of privatisation between 1992 and 1997. The state financed and facilitated their creation in different ways. Many of these groups established conglomerates consisting of firms, plants and enterprises which were acquired at random and in an accidental fashion from different sectors, banks and so on; at that time, most of them were acquired practically for free². This kind of group particularly developed during the so-called 'deposit bids' period between 1995 and 1996, when private banks took over blocks of state enterprise shares as 'deposits' for making loans to these enterprises. Nevertheless, many of these loans were sponsored by the state³. The process of distributing federal property after Boris Yeltsin's re-election⁴ did not motivate most of the new owners, who were interested in fast and easy profit, to invest in the development of the enterprises they had so cheaply obtained. Only the financial crash in Russia (August 1998) brought about a change in attitude; this caused some commercial banks to go bankrupt, and some industrial private holdings grew both in importance and, gradually, in

independence, ultimately winning their freedom from the state's financial and political backing.

After the ownership' transfers, the big enterprises in most sectors of Russian industry were generally independent until 2000, with the exception of the fuel and energy sectors; if they entered into any larger groups, it was on the principle of mutual autonomy. 2001 saw the beginning of their active amalgamation into large interregional companies covering many sectors of industry. The companies, holdings and conglomerates created have diverse structures and natures. Some are integrated vertically, others focus on different kinds of enterprise; some are subordinated to a common managerial centre, and others form a loose coalition of holdings which follow a mutually agreed financial policy.

The operational strategies of the emerging and transforming industrial-financial groups differ from that of the oligarchic conglomerates of the mid-1990s, which accumulated assets of different types almost at random. The holdings and groups operate an ever more expedient policy, which is aimed at unifying firms and enterprises into a specific technological cycle, i.e. a process of vertical integration. The process of consolidating the private industrial-financial groups' assets differs from case to case, but expansion is always the ultimate goal – either within the confines of a specific sector of the economy, or with the aim of expanding activity into other sectors. The trend to monopolising individual branches of the economy was common practice for those groups which are consolidating themselves and those which are broadening the scope of their activities. This is an on-going process, and the structure of both the holdings and the individual sectors of the Russian economy may yet undergo many more changes.

The biggest private companies

1. Mega-holdings – the Grand Coalition (Abramovich & Deripaska)

Among the great industrial-financial Russian groups, the Grand Coalition is exceptional in both its scale and the range of its expansion. The Coalition is a group of enterprises, firms, holdings and companies controlled by several capital groups. Within a relatively short time, its heads and co-owners have managed to take control of a considerable part of various important sectors of the Russian economy. This most expansive of the Russian mega-

holdings began to form in spring 2000, when the so-called Sibneft shareholders (Boris Berezovsky and Roman Abramovich) took over the British Trans World Group's shares in the Russian aluminium industry). Then they arranged a merger with Oleg Deripaska's Sibirsky Aluminium holding, as a result of which the Russian Aluminium (RusAl) holding emerged. At present, after the affiliation of Aleksandr Mamut's banking-industrial group MDM and Iskander Makhmudov's copper holding to the Abramovich-Deripaska tandem, the Grand Coalition's expansion has widened into the fields of the copper and iron industry, coal, transport, heavy machines, aircraft, energy, the banking sector and more. The Grand Coalition, which in Russia is exceeded only by Gazprom and LUKoil in terms of the scope of its business interests, consists of dozens of companies, each of which has a clearly defined profile of production, its own management, banks and insurance companies. They are linked by the Coalition empire's common ownership of the individual segments, and by an agreed policy of funding the firms' and plants' most important technological purchases.

The bedrock of the most profitable 'aluminium' part of the group (which exports over 80% of its production to European and American states) is Russian Aluminium (RusAl), which is controlled by Oleg Deripaska. This company manufactures around 75% of the aluminium produced in Russia, and is the world's second biggest aluminium producer after the international corporation Alcoa. Russian Aluminium has absorbed the biggest plants in this sector in the Russian Federation (the aluminium works in Krasnoyarsk, Bratsk, Sayansk and Novokuznetsk), as well as the main plants for fabricating (which is the aluminium industry's basic raw material) in Russia and the CIS states⁵. The holding's foreign activity has stimulated a bauxite deficit in the Russian Federation. RusAl imports some of the raw material from Guinea (where it has bought up considerable shares in the bauxite mines), and from Australia. RusAl is also a shareholder in the biggest hydroelectric power plants in the Russian Federation, in Irkutsk (around 30%) and Bratsk (around 70%), as well as smaller groups of other Siberian power plants stations. As of now (2002), RusAl is completing the formation of the Eurosibenergo energy holding, which will directly or indirectly control 50% of the energy generated in the region of eastern Siberia. Six firms registered on the Virgin Islands are RusAl's formal owners.

The 'petroleum' part of the group is the Siberian Oil Company (Sibneft), which is the seventh largest Russian oil group in terms of extraction (around 18m tonnes a year in 2000). The company is vertically integrated, and comprises extraction enterprises and refineries. The company also owns shares in several petrochemical plants. Sibneft's nominal owners are numerous firms registered in Cyprus, the Virgin Islands, Gibraltar and so on. After absorbing the Eastern Siberian Oil Company in 1997, Sibneft has been fairly passive in increasing its share of the oil sector in comparison with other Russian groups; however, we should consider the recent purchase (December 2001) from LUKoil of a package of 35% of the shares in the Russian Federation's most modern refinery in Moscow⁶. However, this passivity is merely superficial. In accordance with the principle of his former partner Boris Berezovsky, the company's present owner Roman Abramovich will not waste money on buying something he can have for free. For example, thanks to his lobbying skills, Abramovich took control over the export and finances of the state company Slavneft towards the end of 2000⁷, and has been efficiently delaying the government's plan for its privatisation for three years.

The representative of the coalition's 'copper' part is Iskander Makhmudov. His branch consists of two holdings: the Ural Mining-Metallurgy Company (UKGM; iron ore, copper and iron production) and Eurazholding (iron production, coal mining). As in the cases of the Russian Aluminium and Sibneft holdings, the main shareholders are anonymous off-shore firms. The UKGM mines, the iron-ore enrichment plants and smelting works control over 40% of ore mining in the Russian Federation. They are also responsible for around 30% of the copper produced in the Russian Federation.

Eurazholding emerged after taking over the Kuznetsk Metallurgical Combine, as well as shares in the Western Siberian and Nizhnyetagski metal combines⁸, from its competitors. In February 2002 Eurazholding absorbed another 'acquisition', the Nowolipetsk Metallurgical Combine, which has been renamed Russian Steel. The formation of both holdings was accompanied by well-publicised scandals. An insignificant proportion of the plants and firms which it currently includes has been bought up; most of it was acquired either by forced bankruptcy or by force with the use of local courts, the police and special services, and was aided by disinformation campaigns in the press.

The banking part of the coalition, whose backbone is MDM-Bank, is controlled by Aleksandr Mamut, head of the MDM financial-industrial group; during Yeltsin's second term he gained the nickname of the 'family's banker'⁹. After this period, MDM-Bank inherited full financial control of the Russian Federation's state atomic industry, among other interests. MDM's branches – the Techsnabeksport bank¹⁰ and the official state bank of the atomic enterprise Konversbank (both of which are administered by MDM managers) – are the media for all settlement of accounts in this sector. The MDM group also owns shares in many Russian insurance companies, including a controlling share in one of Russia's biggest companies, RESO-Garantiya (RG). The majority of RG's accounts have been transferred to MDM-Bank.

MDM-Bank not only participates actively in the Coalition's joint ventures, by co-funding or making loans to profitable ventures, but has also been creating its own industrial base. In 2000 the group began to stockpile shares in plants producing ball-bearings, using various means (purchasing, bankruptcy, exchange for other shares or introducing its own people into management boards). A year later, it created the European Bearings Corporation holding, which controls over 50% of the Russian ball-bearing market.

Apart from the above-mentioned domains, the Coalition has been actively expanding its activity in other sectors of the economy. Abramovich and Deripaska jointly own a 26% share in the airline Aeroflot. The group's aerial sector will soon increase its shares in the Domodedovskie airline by 50%. The Coalition has already announced that it will participate in the privatisation of this enterprise, which is scheduled for 2002¹¹. As for its newest acquisitions, the group is currently co-opting the Ruspromavto motor holding, which was created towards the end of 1999; it produces private and delivery vehicles, buses, road-works and construction machines, engines and car parts at the GAZ Gorkovsk Auto Factory, one of the biggest in Russia. During 2001, the Coalition also began to create an airline holding (Aviaresursholding) its aim being to deal with the production and repair of aircraft equipment, and the production of aircraft fuel, lubrication & air-pressure systems. Furthermore, the Grand Coalition's structure includes also a multi-sector conglomerate, SoyuzMetallResurs, which produces universal containers, railroad cars & platforms, copper and molybdenum concentrates and coal mines), a timber holding, food processing plants (including Omski Bekon) and more.

2. Centralised holdings – the Interros group (Vladimir Potanin)

The Interros financial-industrial group is substantially different from the Grand Coalition regarding its centralised administrative structures, and the fact that it has been subordinated to one person – Vladimir Potanin.

Interros' concerns are industrial activity, investment and foreign cooperation in such sectors as energy, mining and processing non-ferrous metal, the chemical and electromechanical industries, insurance, and most recently even agriculture and the food industry. Potanin's group is also a shareholder in several mass-media organisations, including the newspapers *Izvestia*, *Sovietski Sport* and *Komsomolskaya Pravda*, the weekly magazine *Ekspert*, the information agency Prajm TASS and the radio stations Europe-Plus and Novosti On-Line.

The centres of the financial group are Rosbank¹² and the Renaissance MFK international financial corporation. At the moment Rosbank is being strengthened on the Russian market. Interros representatives have even suggested that in the short term the holding's two main banks Rosbank & MFK could merge, which would help to boost the investment group's potential.

The holding's basis in the industrial market sector is Norilsk Nickel Joint Stock Company, which is essentially the monopolist on the Russian nickel and platinum market. Norilsk Nickel is responsible for 50% of world platinoid production and 20% of nickel production; it exports over half of its production of nickel and copper. This nickel-mining and metallurgy combine contains enterprises which cover the whole production cycle, from scientific research institutes through to extracting and processing the ore. Owing to its strategic partnership¹³ with Norilsk Gazprom, NN is assured of stable power supplies for its production, and thanks to its own harbours, river and sea fleet¹⁴ it has its own transport network at its disposal.

Norilsk Nickel is also actively involved on the international market. In June 2000, it began creating its own overseas sales network by buying up shares in two non-ferrous metal companies, British Norimet and Almaz of the USA. It has been simultaneously negotiating the purchase of shares in a New Caledonia nickel mine.

Interros is also an active participant in the electromechanical market. In mid-2001, by subordinating the Elektrosila enterprise, which is part of the Power Machines (Silovye Mashiny) consortium, it ended a three-year battle for all-out control of all the enterprises concentrated in this holding. Furthermore, Interros is a shareholder in the Pierskiye Motory company (PM), and also in enterprises of the Perm machine industry which PM administers.

In 2001 Potanin's group expanded its activity into the agricultural sector. In mid-October of the same year Interros registered a new enterprise, the Agros Agro-Industrial Complex. This company will deal both with the cultivation of plants and the breeding of animals as a processor of farm products.

3. Vertically integrated groups – LUKoil

The process of vertical integration was begun in Russia by those companies which succeeded in accumulating the most money, namely the oil companies. Since their establishment, the strongest of them have been buying up, absorbing, bankrupting and taking over smaller companies, mining enterprises, refineries, licences and so on. The leader of the Russian 'nieftianka' (the oil sector) is LUKoil, the biggest oil company in Russia in every way – by amount extracted (it is responsible for over 20% of all oil extracted in the Russian Federation), by stocks, amount refined and exported, local and foreign investment. It is the world's sixth largest company by amount of daily extraction¹⁵. Its most recent acquisitions were the oil companies KomiTEK in 1999, and NORSI-oil in October 2001.

LUKoil is also one of the few genuinely transnational Russian corporations. It participates in international oil groups in the Caspian region, Iraq, Iran and Africa. The group owns refineries, petrochemical plants and sales enterprises in the CIS states, the Baltic republics and the Balkans, as well as filling stations in Russia and abroad, including the USA and Canada. Overseas refinery and petrochemical plants owned by LUKoil, including in Bulgaria and Romania, create over 25% of the oil products produced by the company. In the near future, LUKoil intends to increase this figure to 40% since, as LUKoil chief Vagit Alekperov has stated, the reprocessing of oil and marketing oil products abroad is more profitable for Russian companies than exporting raw materials. In connection with this, the company's plans include the acquisition of new processing plants and the expansion of its filling stations'

network in central and western Europe. The purchase of a share package in the Austrian firm Avanti GmbH (a filling station network in western Europe) is presently under negotiation. LUKoil also declared that it will bid for a 23-percent share in the Greek petroleum company Hellenic Petroleum. The company's operations in Europe are coordinated by LUKoil Europe, a company created in January 2001 and registered in London. LUKoil offices will be located in most oil-producing states.

The first Russian oil concern is the backbone of the financial group, which until recently consisted of fifteen regional and three national banks¹⁶, and the East-West United Bank (USA, 49%). LUKoil's banking sector ended this process of agglomeration in November 2001. At present, the company's main bank and coordinator of its financial transactions is Petrokommertzbank, which also owns fourteen regional bank branches. During the course of final negotiations, in February 2002 a controlling share was purchased of the Kiev bank Aviatek and its branch in Odessa; this latter could serve the Odessa Refineries belonging to the Russian concern. A separate part of the concern's financial group consists of funds and investment companies (LUKoil-Fond & LUKoil-Reserve-Invest), retirement funds (LUKoil-Garant & Nikoil) and actuarial agencies (LUKoil-Miedved and others).

LUKoil furthermore owns an extensive transport section, founded on two firms: LUKoil-Trans, which coordinates rail transportation of the concern's cargoes and administers the wagon, container and tanker parks it owns; and LUKoil-Flot, which administers the concern's fleet, which presently numbers 54 units of different classes (including several tankers and three ice-breakers)¹⁷. Shipyards in Saint Petersburg and Germany are currently building a further 10 tankers ordered by LUKoil.

The concern's transport section will soon include a trans-shiping base built near Murmansk by LUKoil. Petroleum will be transported in high-displacement tankers to Rotterdam and the USA from this first private terminal in Russia. In 2001, while testing the equipment so far installed at the base, the company dispatched its first 7 tankers (each with a displacement of around 15,000 tonnes).

4. Conglomerates – Alfa Group

Alfa is one of the biggest private financial-industrial groups in Russia. The firms which formed this consortium emerged in the early 1990s. The Alfa Group, which from its inception has been led by Mikhail Fridman, expanded in the first years of Russian privatisation. Then in 1997 it received a bonus for its financial involvement in Boris Yeltsin's electoral campaign, in the form of shares in the Tyumen Oil Company TNK¹⁸. Presently the Alfa Group deals with industrial activity not only in petroleum, but also in the chemical and agricultural sectors. It sells its products mainly through its own sales network, both wholesale and retail. The consortium is also a strong presence in the Russian banking and actuarial sectors. The Alfa Group is active in the markets in Russia and the CIS states (principally in Kazakhstan and Ukraine). Since the moment of its creation in 1996, the group's corporate centre has been the CTF holding, which manages the assets of the whole group.

The consortium's financial-investment centre is Alfa-Bank, one of the biggest private banks in Russia¹⁹, as well as several smaller banks, such as Alfa-Bank Bashkörtöstan (Bashkiria).

Since October 2001, several insurance companies (VESTA, Alfa-Garantii, Ostra-Kiev) have come together under one common name AlfaInsurance (Alfa-Strakhovanie); these companies were either formed earlier or bought up by the group. AlfaInsurance is now one of the five biggest underwriters of voluntary insurance on the Russian market.

The industrial sector is primarily represented in the group by the vertically integrated oil concern TNK²⁰. TNK deals with both extracting and processing oil, as well as the sale of crude oil and oil products. 97% of its shares are presently in the hands of two off-shore Cypriot firms, TNK Novy Investment and Novy Petroleum Finance. Both firms represent the interests of the Alfa Group and ZAO Renova, 50% each).

The process by which TNK took over its branches (extraction companies) ended in December 2001. As a result of the conversion of the shares, the participation of minority shareholders in these firms has been considerably limited.

In September 2000 Alfa won a bid for an 85% share in the ONAKO Oil Company, whereas in mid-2001 TNK additionally bought up 44% of the shares of another oil company, SIDANKO, from Interros. TNK also owns shares in Ural Oil Company (51%), and in the Russian-Belarusian oil company Slavneft (12.58%).

Sales of crude oil and oil products for the Alfa Group are dealt with by two firms registered in London, Crown Resources AG²¹ and Alfa-Eko. The latter is also an important importer of sugar and tea in Russia.

The consortium also owns cement factories, distilleries, chemical enterprises, the Perekriostok network of Moscow supermarkets, and the United Food Company, which makes food and agricultural products (mainly sugar and cereals), and intends ultimately to form an agricultural-industrial enterprise covering the whole production cycle.

The Alfa Group is also active on the telecommunication market. In April 2001 it took over a 43.8% share in Golden Telecom, which owns a controlling share in the biggest internet providers in Russia, Rossija-online and Cityline, and a 50% share of the phone network operator Sovintel. At the end of May 2001, the group also took over a blocking share in VimpelCom, a cellular network operator.

Change in the industrial groups' methods of operation

In the USSR, the management of individual enterprises proceeded outside their gates; such matters as the reason for a company's existence, its specialisation, admissible costs, profits and so on, were in general decided at the central level. One result of the creation of the great capital-industrial groups and companies during the Russian privatisation period in the 1990s was the decentralisation of management. The newly emerged groups initially decided the economic strategy of the individual companies which they incorporated; they consolidated their finances and administered them by using 'administrative stocks' thanks to their links with the government. The banks which formed the core of such financial groups then bought up dirt-cheap or absorbed everything, from mines and refineries to bakeries. Their structures were not integrated, and their managers were largely incompetent, looking to make immediate, large profits without any expenditure.

After overcoming the results of the 1998 crisis, those who survived continued to stockpile assets, but towards the end of 1999 their purchases or sale of shares or even whole enterprises began to take on a more purposeful character. The holdings accumulated firms and enterprises which in effect created a defined technological cycle, for example from mining the raw material to the

production and sale of the final product. At the same time, the groups' powers have been increasingly limited to managing their capital (by strategic alliances, searching for foreign investors and so on). The taking of economic decisions and the direction of the production processes now take place at the level of the company.

The holdings are increasingly uninterested in obtaining the same tax breaks, privileges and state guarantees which were so popular in the 1990s; they are increasingly focused on influencing the structural changes to the economy which the government has proposed. Their lobbying is aimed at changing the current conditions under which business in Russia is conducted: this concerns legislation regarding tax, customs, currency, financial and tariff policy, and reforming the natural monopolies.

The ability of the capital groups and integrated companies to bring about such changes is exemplified by the fact that the reform of the energy monopoly RAO-UES, whose holdings are decidedly opposed to it, has been delayed by a year; also, many important changes have been introduced to the text of the already approved plan, which will hinder the radical restructuring of the sector.

So far, the main source of revenue for the Russian industrial empires has been export. If Russian commodities can really be called competitive, then this is principally because their prices are lower than those in the rest of the world. As Boris Grozovsky writes (*Polit.ru*, 25 June 2001), Russian producers do not so much export steel or nitrogen fertiliser as they do cheap electric power and almost free gas. This is why the holdings have reacted so sensitively to the state's tariff policy. The considerable rises in the prices of electricity, gas and rail transport – which are essential elements in reforming the natural monopolies – could seriously shake the foundations of many Russian industrial empires.

Relations between government and business

The history of the current relationship between business and government in Russia can be conventionally divided into three periods. Before 1996 (Yeltsin's election), the Russian financial elite were assured of the existence and development subsistence by their close links with the central government. The sponsor's role in this system fell to the state structures, which in various ways – including a system of discounts and privileges for selected 'clients' – financed and stimulated the creation of the financial-

-industrial groups. In the next stage (1996–1998), the role played by the already formed private business elites in Boris Yeltsin's electoral victory was reversed; the financial groups ceased to be manageable clients of the state administration, and began dictating their own terms. The so-called 'mixed-interest' groups also appeared at this time, which unified influential representatives of state structures and the 'sharks' of Russian business²². The financial crash in Russia (1998) negatively verified both the stability of this relationship and the economic strength of the industrial empires, and especially their financial segments, as many private commercial banks went bankrupt. Between 1998–2000, the powerful Russian capital groups lost some of their political influence²³; however, many of them have survived and have maintained their links with the government elites.

Vladimir Putin's accession to the presidency in March 2000 saw the start of the next period in government-business relations. The state's notably greater independence is an important change in this relationship, in comparison with the previous periods. Presidential authority has been reinforced; the Kremlin, which felt no pre-electoral obligations to big business, has succeeded in taking the initiative. The oligarchs have been stripped of their former political status, and at the same time the phenomenon of oligarchy has almost completely passed away at the federal level. Vladimir Putin's slogan of 'an equal distance between the oligarchs and the government', as well as the very definite steps taken against some of them, (for example Vladimir Gusinsky and his Most media empire), have demonstrated that not even the most influential potentates have immunity. The Kremlin's anti-oligarchic campaign was in principle directed only against two representatives of this class, namely Gusinsky and Boris Berezovsky, the Yeltsin 'court's *Éminence grise*. However, its result has been to deprive the whole group of its influence on the most important media²⁴.

At the same time however, a considerable part of the financial elite has not only maintained its place in the Russian economy, but has gained even greater independence and considerably strengthened its position. It seems that the central government is still searching for a model of relations with business which will be adequate to Russian reality. At present, an important condition (if not the principal one) deciding the prosperity (or failure) of individual private capital groups is the degree of their loyalty to the Kremlin. The concept of loyalty has at any rate a fairly broad definition in the Kremlin; as the recent well-publicised case of the

SIBUR chemical holding has proved, President Putin also considers both the attempt and the fact of transferring state assets to private firms as political disloyalty²⁵. However, the government's generally positive attitude to loyal businesses is demonstrated by Putin's declaration that there will be no revision of the results of privatisation²⁶.

Despite the great autonomy which private business enjoys, the state has kept certain instruments of control which allow it to regulate economic processes. This especially concerns its ability to control the most profitable export sectors. Apart from the general world-wide mechanisms which regulate local export and economy (tax policy, granting licenses and so on), the Russian Federation also employs specifically Russian ways of regulation (the top-down establishment of rates and export duties, the legal and fiscal mechanisms which ensure the supply of cheap energy on the internal market, and so on). The state's monopoly on establishing energy and transport prices is also an important instrument of control²⁷. The government is attempting to take advantage of its position by obliging private or partially private business to sponsor the state's requirements (such as loans in the form of cheap supplies of oil products for agriculture, partially free supplies of electric power and gas for state-run institutions, and so on).

At the same time, the Kremlin has tried (with a few exceptions) to avoid conflicts with big business, and its dialogue with the biggest businessmen is expanding. The government has elevated the Russian Association of Industrialists and Businessmen (RSPP), which represents the private enterprise elite, to the rank of an institutional intermediary in its relations with business. This, together with this body's direct contact with the Kremlin and the government²⁸, is one element of the new model of the government's relationship to loyal businesses. Consultations regarding concrete matters of economic policy between the state's representatives and business are even more frequent than under Yeltsin's government. The state's policy towards the big industrial groups is often based on a search for a compromise regarding taxes and access to export²⁹; however, the state always has the final word in these matters. The government has not given up its attempts to pressurise those concerns who are inclined to manage their resources more effectively (for example, by withdrawing unused licenses), making their finances more transparent, and transactions linked with transfers of ownership.

Many examples prove that, among those oligarchs who are 'equally distant' from the Kremlin, some are more equal than others.

One symbol of the new privileges (and the lightning rise in fortunes of the Russian businesses linked to them) is the governor general of Chukotka, Roman Abramovich – one of the creators of the Grand Coalition³⁰. However, it is as yet difficult to define which criteria the government employs in choosing the ‘leaders’ of this environment.

The ‘regionalisation’ of the oligarchs’ interests

Recently the most important changes in the relationship between government and business have been taking place at the local level. Analysts have called attention to a relatively new phenomenon in this relationship – the ongoing process of ‘regionalisation’ which these financial groups are undergoing³¹. Most of the oligarchic conglomerates which took shape in the early 1990s treated as colonies those areas where they swallowed up the industrial enterprises. The new owners’ interests were concentrated in Moscow, on which the success of their ventures depended. At present, as part of the process of ‘distancing’ themselves from the Kremlin, the business ‘sharks’ have been moving ever closer to the regions where their most important enterprises operate. In some cases, the groups have not only been heaping up more plants and industrial sectors in these regions, but have also taken over political authority there. As yet, this process has only covered the periphery of the Russian Federation; the Grand Coalition has absorbed Chukotka, the oil company Yukos runs the Evenki autonomous okrug, and Norilsk Nickel runs the Taimyr³². The most spectacular acts of dividing up Russia into regional zones of influence – the acceptance of direct gubernatorial rule by big business representatives and local potentates³³ – is merely a part of this process. With the aim of strengthening their position in the regions, the oligarchs have been exerting ever greater influence on the results of gubernatorial elections in the bigger territorial units, and within the personnel of local organs of legislative and executive government. Another visible effect of the common oligarch-gubernatorial staffing policy is the composition of the Federation Council, which has the reputation of being a lobbyist’s club³⁴. Almost one-third of the regional representatives in the upper chamber of the Russian parliament are managers of private enterprises; they are delegated to local parliaments or administrations, and only then to the Federation Council. Likewise in the Duma, several inter-party lobbying groups operate, among whom

the most numerous and influential is the ‘Russia’s Energy’ group, which represents the interests of the fuel and energy complex³⁵.

Possible consequences of structural changes to the Russian economy

The growth in the number and significance of the interregional companies in most branches of the so-called ‘real sector’, and the decrease in the number and significance of independent enterprises, is one of the most important processes presently taking place in Russian big business. The aggregation and excessive expansion of vertically integrated holdings and conglomerates may result in the emergence of monopolies which cover whole branches of industry, ultimately eliminating all competition and deciding all prices³⁶.

Moscow is attempting to maintain political and economic control over the economy, but at the same time much indicates that it does not want total subordination of local business. Its constant policy, as mentioned above, consists of a system of consultation between the highest organs of state authority and representative organisations of the industrial circles. Increasingly frequently, the Kremlin and government are playing the role of arbiter in conflicts between interest groups.

After dealing with the political autonomy of the media empires of Vladimir Gusinsky and Boris Berezovsky in 2000–2001, the Kremlin has supported the expansionism of capital groups in the regions. Those of the former oligarchs who have been able to accommodate the demands of the new relationship between government and business as proposed by Putin, and who have surrendered all their excessive political ambitions, can count on the government’s support. An example of this is the president’s promise of ‘indulgence’ in the matter of controversial privatisation transactions, and his tolerance of violations of anti-monopoly legislation. The Kremlin has also supported foreign expansion by the ‘sharks’ of Russian business. Representatives of Russia’s financial elites almost always accompany Vladimir Putin on his foreign visits. On such occasions President Putin, as well as prime minister Mikhail Kasyanov, often address their audiences as if they were spokesmen for local private companies.

As a result of the creation of the large interregional companies, the greatest changes in government-business relations can be seen at the local level. For independent enterprises, the authorities of individual Federal areas where the enterprises operate are serious partners, irrespective of whether they own shares in them or not. The amalgamation of companies into groups which are not linked to specific regions alters their relations with the federal authorities. On one hand, this reduces the influence regional directors have on the companies' policies, which by extension deprives the governors of some of their economic authority. On the other hand, the process taking place in the Russian Federation whereby representatives of Russian business take control of the regions important to them, either by direct or indirect participation in creating local organs of authority, subordinates regional political elites ever more to the private corporations. As yet, the Kremlin has not interfered in this process, and in specific cases has limited itself to a mediating role. In the meantime, the large interregional companies associated with the federal government are able to counteract separatist tendencies in the regions. But they can also exacerbate them, as recent events in the Krasnoyarsk area would seem to confirm; this was linked to the financial 'secession' of the Taimyr³⁷, which proved that the interests of the economic capital groups are moving political events in the regions. Analysts warn³⁸ that the ever greater concentration and monopolisation of the Russian economy, together with the 'annexation' of whole regions, may lead to the appearance in Russia of Korean-style chaebol. This could lead to situations in which the state will have to give way to the interests of big business.

Ewa Paszyc, Iwona Wiśniewska

¹ The themes discussed in this work were also the subject of research and analyses emphasising the economic aspects of the question. Mention should be made at this point of 'Russian Economy 2000', 'Trends and Outlooks' (issue 22), the Institute for the Economy in Transition, June 2001 (www.iet.ru). It is possible to find a discussion (along with a selected bibliography) of various research works by the World Bank connected with this theme in the article 'Competition and Business Entry in Russia' in *Finance Development*, the quarterly journal of the IMF (Vol. 38, No. 2, June 2001).

² For example, the Uralmash plants (34,000 employees) were sold for US\$3.7m; the steelworks in Chelyabinsk (35,000 employees) for US\$3.7m; the Chelyabinsk Tractor Factory (54,300 employees) for US\$2.2m, and so on. The money for these purchases was received by the future owners in the form of interest-free loans in Russian state banks. Data from a report by Vladimir Lisichkin, Duma deputy 1992–96, and member of the committee for analysing the results of privatisation (*Trud*, 15 October 1998).

³ For example, in April 1995 the Central Bank of Russia lent the MENATEP private bank a sum of US\$500m as an interest-free loan to repay its debts in investment tenders, at the request of the government's commission for monetary loan policy (*Trud*, *ibid.*).

⁴ Boris Yeltsin won the presidential election of 1996 thanks to financial and media backing from the owners of the seven biggest private financial groups. Yeltsin's second term was sometimes seen as a pay-off (with the state's assets) of the 'debt of gratitude' which it had thus incurred with big Russian business.

⁵ Including the Mykolaiv Alumina Plant in Ukraine, and Azerbaijan Aluminium (Azierbajdzhansky Alumini), which includes an alumina factory, the bid for whose management was won by Russian Aluminium. The Coalition also plans to take control over the Pavlodar Alumina Combine in Kazakhstan.

⁶ Along with this package, Sibneft has acquired around 20% of the shares in Mosnietieprodukt, the owner of most filling stations in Moscow and the surrounding region. The Moscow oil company is the main shareholder of the Moskevskie and Mosnietieprodukt refineries.

⁷ Roman Abramovich managed to insert 'his' candidate Mikhail Gutseriev as head of Slavneft, while all of this state concern's export transactions pass through Runicom, a company which Abramovich owns. Plans to privatise the state's part of Slavneft (75% of the total) have been deferred since 1999 under different pretexts.

⁸ After being bankrupted, these combines were incorporated into Mikhail Zhivilo's Mikom group. In September 2001, the former owner lodged a summons in an American court against Makhmudov, who he accuses of corruption, racketeering and arranging murder.

⁹ The 'family' consisted of the persons closest to Boris Yeltsin; this included some oligarchs, owners of the biggest capital-industrial groups, who financially supported Yeltsin's electoral campaign in 1996.

¹⁰ In October 2000, the Tekhnabeksport bank was given the status of a state agent for export and enrichment of nuclear materials. At the same time, the head of the state-owned Konversbank was dismissed, and his place was taken by the board chairman of MDM-Bank Andrei Mielnichenko.

¹¹ Domodedovskie Airlines, the airline which is the fourth largest national carrier by numbers of passengers transported, and second largest in terms of freight transportation in Russia, also has flights in the CIS area.

¹² Rosbank emerged at the end of 1998, and in November 2000 it absorbed ONEKSIMbank, which previously was a branch of Interros. On 1 September 2001 Rosbank was seventh among Russian banks by ownership capital, and eighth by size of assets. MFK ranked 21st and 42nd respectively.

¹³ RAO Norilsk Nickel and OAO Norilsk Gazprom are the two biggest enterprises in the region, and work closely together, including at the Pelatkin condensate gas fields. The resources in this area will provide security in the Norilsk Industrial Region's energy field for thirty to forty years.

¹⁴ In October last year NN strengthened its river fleet by buying a 48.5% share in the Yenisei Maritime Company JSC.

¹⁵ After Exxon Mobil, RD Shell, BP-Amoco, Chevron-Texaco and TotalFinaElf.

¹⁶ NIKoil (100% of shares), Petrokommertzbank (82% of shares), Imperial (controlling share). LUKoil owned between 25 and 51% of the shares in the regional banks (data from the 2000 report at www.lukoil.ru).

¹⁷ In May 2001, LUKoil took majority ownership of the Northern Maritime Company (Archangelsk) enterprise, which specialises in freight transportation in the Arctic region. The company's boats are to be used for transporting supplies needed for work on the Timano-Pechora. In addition LUKoil owns a fleet of tankers and controls 51% of the Murmansk Maritime Company.

¹⁸ Alfa-Bank, along with other oligarchic groups, funded Boris Yeltsin's presidential campaign in 1996.

¹⁹ The fourth largest in Russia by capital, and fifth by assets (as of 1 September 2001).

²⁰ The second largest in Russia by stocks of petroleum, and fourth in terms of extraction.

²¹ This international business company emerged in July 2000 on the basis of Crown Trade and Finance Limited, founded in 1996 by the Alfa Group, and is registered in Gibraltar.

²² One example of such asymbiosis was the 'Family' who, apart from members of the president's administration and members of Boris Yeltsin's family, also included leaders of the biggest Russian financial-industrial conglomerates, including Boris Berezovsky and later Roman Abramovich. Other influential interest groups also had undeniably close ties with high-ranking organs of state government (such as the ONEKSIM group, which at that time was linked with Anatoly Chubais, then head of the president's administration (1996–1997) and first vice-premier (1997).

²³ For example Yevgeny Primakov, after becoming prime minister in September 1998, deprived big business representatives of the entrance cards which entitled them to free access to government sessions. Previously, only those oligarchs who acted exclusively in the financial sphere (such as Aleksandr Smolensky of the SBS-AGRO group and Vladimir Vinogradov of Inkombank) lost their privileged places in the symbiotic relationship between government and business.

²⁴ Vladimir Gusinski was among other things the owner of the popular TV station NTV; Berezovsky controlled the First Programme of Russian television ORT and the TV 6 station.

²⁵ It was precisely on these charges that the heads of the SIBUR chemical and petrochemical holding were arrested in January this year. The RSPP's representation to the president requesting their release ended in failure. Putin, substantiating the rejection, defined this kind of practice as political disloyalty.

²⁶ The Communist opposition, as well as other groups, has demanded this revision for a long time.

²⁷ The state's agent in its relations with oil concerns is presently the Transneft monopoly, which owns oil pipelines and oil terminals throughout the Russian Federation. Plans for reforming all three natural monopolies (Gazprom, the energy monopoly RAO-UES and the Russian rail transport) presage detaching the transport parts from their structures (gas pipelines, power and rail networks) and creating a monopoly under exclusive state control.

²⁸ Activity of the enterprise council in the government of the Russian Federation; periodic meetings between the president and representatives of the Russian Association of Industrialists and Businessmen, at which the most important current economic problems are discussed.

²⁹ A typical example of such practices is the constant consultation between the government and the biggest oil concerns on decisions regarding export rates on petroleum, limiting extraction and so on.

³⁰ After the merger with the Sibirsky Aluminium group and the creation of the Russian Aluminium holding, which concentrated three-quarters of the Russian Federation's aluminium industry, the check carried out at Putin's instigation by the Ministry for Anti-Monopoly Affairs (MAP) and the Chamber of Accounts detected 'no sign of monopoly practices' in this event (*Kommersant*, 8 August 2000). The MAP came to a similar conclusion after Russian Aluminium's purchase of the Gorkovsk Auto Factory (GAZ); the latter was then joined to the Ruspromavto motor holding, which currently controls over 70% of the Russian motor industry (*Vedomosti*, 28 June 2001).

³¹ Including Rostislav Turovsky (of the Tsentr politicheskikh tekhnologij foundation). 'Governors and oligarchs. A history of their relations', www.politcom.ru

³² Roman Abramovich, owner of Sibneft and co-owner of the Russian Aluminium holding, and governor of Chukotka since December 2000; Boris Zolotaryov, one of the directors of the Yukos oil concern, and governor of the Evenki autonomous okrug since April 2001; Aleksandr Khloponin, vice-chairman of the board and

director general of Norilsk Nickel, and governor of the Taimyr autonomous okrug since January 2001.

³³ Including Vyacheslav Shtirov, chairman of the ALROSA (Almazy Rossii Sakha) company, and president of the Sakha (Yakutia) republic since January 2002.

³⁴ This description is often encountered in the press (including *Kommersant*, 27 February 2002). The Federation Council includes two individual representatives for each area of the Russian Federation. One is sent by the governor general to the upper house of the Russian parliament, the other to the local Duma.

³⁵ The 'Russia's Energy' group numbers around 80 persons (out of 450 deputies in the Duma).

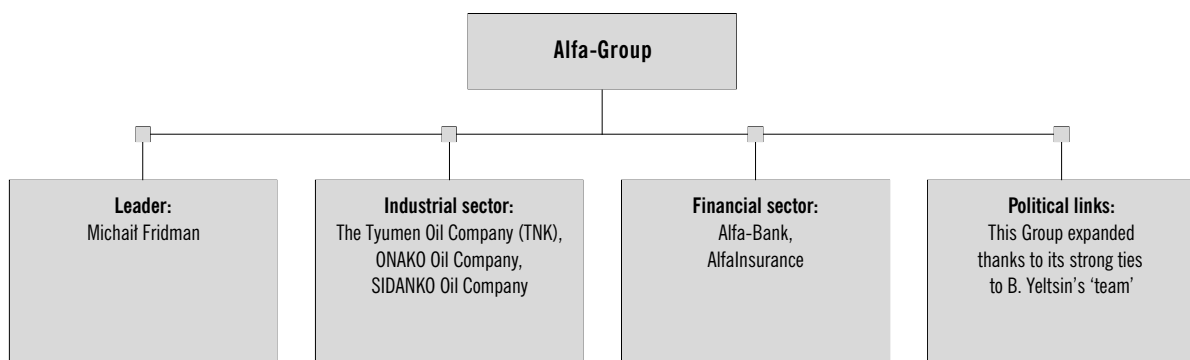
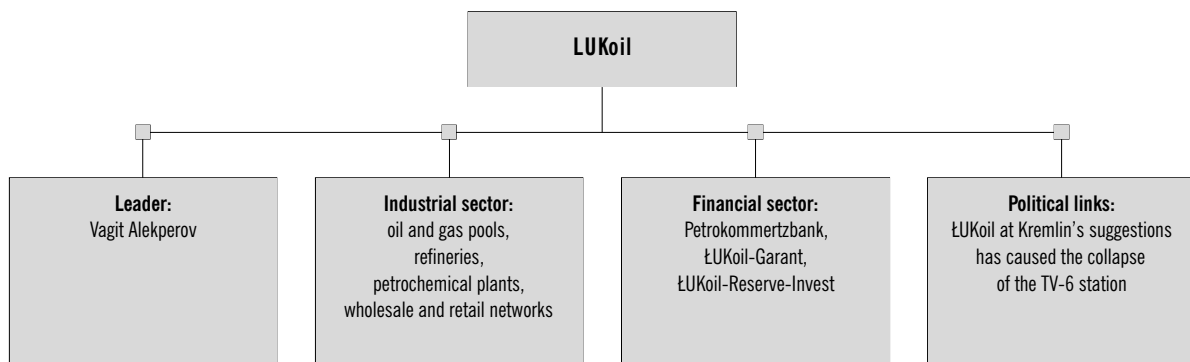
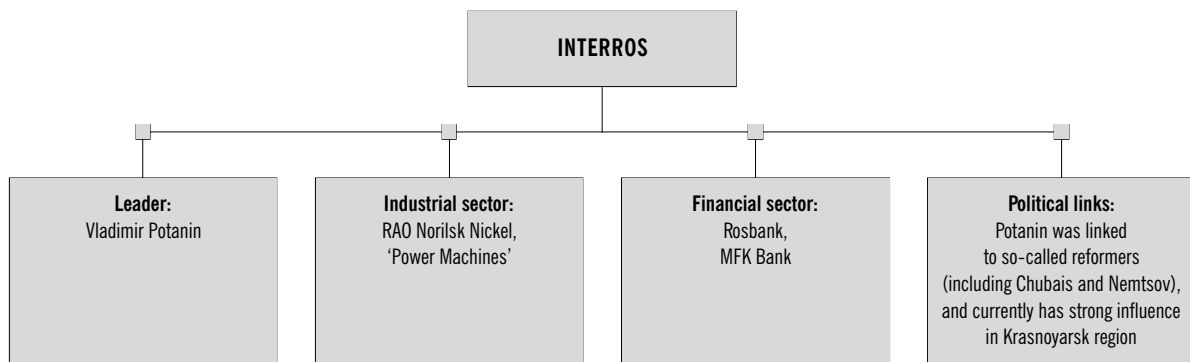
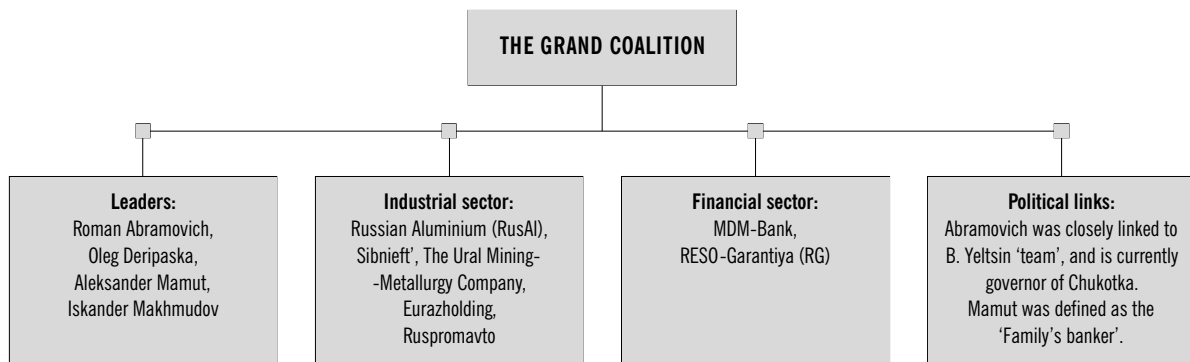
³⁶ For example Russian Aluminium, which today controls around 75% of the Russian aluminium industry; Ruspromavto, with around 70% of the motor industry in the Russian Federation; Norilsk Nickel, with 96% of Russian nickel production (and 20% of world production of this metal), 95% of cobalt production, 55% of copper production and so on.

³⁷ The conflict between the Taimyr Autonomous Okrug (TOA), where Norilsk Nickel is located, and the Krasnoyarsk Krai (KK) which includes the Taimyr, concerned the division of tax revenues (50% for the KK's budget and 25% for the TOA's budget), which the Taimyr government saw as inappropriate. Last year Norilsk Nickel, which supplies around 70% of the KK's budgetary revenues, delayed payments to Krasnoyarsk, and then started a campaign to transfer the city to the Taimyr Autonomous Okrug. (The TOA's governor is Aleksandr Khloponin, the former director-general of Norilsk Nickel.) After a struggle of several months between Khloponin and the Krai's governor Aleksandr Lebed, both parties reached an agreement in December 2001; Khloponin succeeded in changing the proportions to 60%–40% in the TOA's favour, but the conflict has not died down. In March this year, President Putin visited Krasnoyarsk and Norilsk in order to mediate in this dispute.

³⁸ Including Igor Bunin, 'Government and business. Stages on the long road ahead' (www.politcom.ru).

Appendix

Big business in the Russian economy and politics under Putin's rule



The Russian power industry shortly before reforms

Ewa Paszyc

This study is an overview of the current condition and principles on which the Russian power sector has been functioning so far. This analysis has been carried out against the background of the changes that have been taking place in the sector since the beginning of the 1990s. This text also contains a description of guidelines and progress made so far in implementing the reform of the Russian power industry, the draft of which was adopted by the government of the Russian Federation in summer 2001. However, the purpose of this study is not an economic analysis of the draft, but an attempt to present the political conditions and possible consequences of the transformations carried out in the Russian power sector. The final part attempts to evaluate the possibilities and threats related to the implementation of the reform in its present shape.

Theses

1. The situation in the power sector is one of the major factors affecting the condition of the Russian state. The Russian power industry subsidises other branches of the economy as well as non-production sectors, and allows the continued existence of the energy-consuming Russian industry. The power sector is also a creditor of the most profitable export branches, which use their lobbying abilities in order to obtain preferential energy prices.
2. The Russian power market is strictly regulated at both federal and local levels. The state and the regional administrations fix not only the tariffs but also the scope and manner of energy distribution. Governors who fix local energy prices treat them as their own political instrument. Cheap energy ensures popularity and political support for the regional heads, particularly the support of the industrial plants who receive it. The populist policies conducted by regional leaders in this field have triggered many local power crises.
3. Energy prices in the USSR (and later in the Russian Federation) have not covered the cost of energy production and transmission for many years. Since the establishment of the power monopoly RAO UES of Russia in 1992, the prevailing forms of settlements for electrical energy were barter exchange and money surrogates. The share of cash in these operations was minimal. After Anatoly Chubais, the advocate of the monopoly reform, took over the concern's management, the consumption and production of electri-

cal energy in Russia increased in 1999–2001 for the first time after a dozen or so years of decline, and barter exchange and money surrogates were almost totally eliminated from power settlements.

4. The long years during which the Russian power sector functioned on an almost cash-free basis, when the power market functioned very inefficiently, resulted in an ever deeper degradation of the infrastructure and in the sector's undercapacity, owing to its chronic indebtedness and lack of investment funds. Without fundamental reform to make the flow of investment possible, the Russian power industry would have problems to meet the demand of domestic recipients in the near future, and would become an impediment to economic growth.

5. The restructuring of the RAO UESR power monopoly and the reform of the Russian power industry is a crucial step in the state modernising programme planned by the Kremlin. The most serious hindrance to its implementation is the inefficiency of the natural-resource monopolies (RAO UES, Gazprom and the railways), resulting from the fact their economic role has been wrongly defined, and they are thus sponsors of an inefficient and anachronistic economy.

6. The project concerning the reform of the power sector, which was torpedoed by influential interest groups, is increasingly taking on the shape of a compromise. The huge resistance encountered whenever an attempt is made to restructure the power sector slows down the implementation of the reform. Nevertheless, owing mainly to the determination of RAO UES' management and the political importance of the monopoly's president Anatoly Chubais, the reform is making progress. There are many factors, however, which make a successful implementation of the reform highly unlikely, at least any implementation which is consistent with the proposed schedule.

RAO UES of Russia – a holding structure

RAO UES of Russia – Russian Joint Stock Company 'United Energy Systems of Russia' – is the largest producer of electrical and heat energy in the Russian Federation. The electrical power plants and heat & power stations which are part of its holding generate over 70% of all the electrical energy produced in the Russian Federation¹. The remaining 30% is produced by the electrical power plants of two regional power companies which are not included in UESR – the Irkutskenergo and Tatenergo Joint Stock Companies; these are presently controlled by the regional authorities of Irkutsk Oblast and of Tatarstan² (just over 15%), and by nuclear power plants (10–14%)³.

RAO UES is also the largest distributor of electrical and heat energy in Russia, and the almost exclusive owner of a nationwide grid of transmission lines. UESR owns more than 96% of the grid (including all high-voltage transmission lines and the main lines connecting regional systems). The power grid on the territory of the Russian Federation is not a single structure. The northern and eastern peripheries such as Kamchatka, Yakutia and Sakhalin are isolated in the power sense; the flow of energy between Siberia and the Urals is limited as well (the main high-voltage transmission line between these regions runs through Kazakhstan). In addition RAO UES is also the main operator of the Federal Wholesale Energy and Power Market (FOREM), which has surpluses of energy generated in the Russian electrical power plants of all types (heat, water and nuclear) at its disposal. The monopoly, which has 80 percent of votes⁴ in the FOREM authorities, controls all energy purchase and sale transactions made via FOREM.

The present structure of the power monopoly was formed at the beginning of the 1990s, during the privatisation of the Russian

Table 1. Production of energy by RAO UESR in 1996–2000 (in bn kWh)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001 (3 quarters)
Production of energy in Russia	831	834	827	845	876	627
Production of energy by RAO UES	615	607.7	604	602	623	450
Proportion of the energy produced by RAO in the total energy production in Russia (in %)	74	73	73	71	71	72

Source: www.rao-ees.ru

industry. By virtue of the presidential decrees of August and November 1992, all electrical power plants in Russia (except for the nuclear ones)⁵ were divided among the holding of RAO UES and the AO-Energos regional power joint stock companies. Consequently, the Russian power monopoly UESR comprises 73 regional power systems, controlled (to varying extents) by the mother holding. RAO UES owns between 25% and 100% of the shares in individual electrical power plants and local power companies. The monopoly owns also controlling blocks in 32 large electrical power plants (including 13 water power stations), which are independent entities within the Russian power market. The holding is also the sole dispatcher of transmission lines of a total length of 2.679.600 km covering the whole territory of the Russian Federation, including over 150.000 km of high-voltage mains. In total the monopoly controls 96.3% of the Russian power grid, for which it charges subscription fees from regional AO-Energos and independent recipients. The charges for transporting energy constitute a considerable share of the holding's revenues⁶. Furthermore, the RAO UESR structure includes the Central Dispatch Board (CDB), the general energy dispatch unit for the whole domestic power market of the Russian Federation.

Stock ownership

The main shareholder of RAO UES is the state, or more precisely, the Russian Fund for Federal Property Fund (RFFP). Out of the block of 52.55% of the shares belonging to the RFFP, one-third (around 17%) has been distributed among the authorities of the areas of the Russian Federation. 30.59% of the holding's shares belongs to foreign shareholders, as do blocks of shares in many regional companies. The block belonging to non-residents has long been the cause of dispute in the Duma because, in accordance with the law, this block should not exceed 25%. 16.68% of the power monopoly's shares belongs to Russian investors: 4.96% to personal entities and 11.36% to legal entities. The majority of the personal entities are shareholders who received shares in return for privatisation bonds in 1993. This block of shares is scattered, and in principle its owners do not participate in general shareholders' meetings. As for the legal entities, the owner of the largest block (more than 4%) is Gazprom. The largest block owned by foreign investors (19.96%) was deposited in the Bank of New York International Nominees⁷. RAO UES votes with this block, because in accordance with American leg-

islation banks do not participate in the general shareholders' meetings of their customers. The Board of Directors of the holding is composed of 15 persons, who represent three main forces: state representatives (7 persons), the regional elite (3 persons), and the RAO UES Management Board (3 persons). The remaining shareholders – non-residents and Russian legal entities whose representatives sit on the Board of Directors – do not constitute consolidated groups, and have no significant influence on the decisions taken by this body.

Russian energy market and tariff policy

Not all local power companies (AO-Energos) are able to meet the power demand of the regions in which they operate. This particularly applies to the poorly industrialised southern regions of the Russian Federation. There are also regions, such as the Irkutsk or Moscow Oblasts, where production is higher than the local demand. The energy surpluses go to the Federal Wholesale Energy and Power Market (FOREM)⁸, which includes the Centre for Agreements and Settlements (CAS), a specialised body whose task is to determine the quantities of energy which should be, or could be, provided by producers. The CAS also takes decisions concerning the details of energy sales contracts; this includes bringing together recipients and producers by means of administrative regulations. The institutions of the current Russian power market (FOREM and CAS) are fully controlled by the producers. The majority of votes in their authorities (80%) belong to RAO UES; the remaining 20% belong to representatives of Rosenergoatom⁹. Presently (according to data for 2001) 35% of the energy generated in Russia is sold via FOREM. Half of that is produced by RAO UES electrical power plants; 40% is supplied by

Table 2. Producers of energy in Russia (data from 2000)

	Share of total production (%)
RAO UES, incl.:	72.5
Thermal power stations	56.7
Water power stations	15.8
Nuclear power plants	9.9
Irkutskenergo	6.0
Tatenergo	3.3
Other	8.2

Source: www.rao-ees.ru

nuclear power plants, and 10% are surpluses from regional electrical power plants.

FOREM's prices are fixed by the Federal Energy Commission (FEC), which is subject to the government of the Russian Federation. Energy prices on the federal wholesale market tend to be lower than in local power companies. However, access to this market means that interested parties should have a proper infrastructure (including transformer stations) as well as the consent of local authorities. For large industrial enterprises, which pay higher prices for energy than individual recipients (and in this way compensate for some of the losses following from underrated power tariffs for the public), it is practically impossible to obtain such consent. For example, no aluminium plant has the right to buy energy within FOREM.

At the regional level, energy prices for the public and for industrial entrepreneurs are fixed by Regional Energy Commissions (REC), which are entirely subject to the local administration. Therefore it is the governors who decide power tariffs in the regions. The governors' policy in this field mostly boils down to underpricing, even when local authorities own the controlling block of shares in the local AO-Energo. The excessively low tariffs do not provide enough funds to buy fuel for electrical power plants, which have to limit their energy production due to lack of fuel. A characteristic feature of the Russian power market is the huge number of pyramid-like intermediary structures, set up mostly by local administrations, which thus become responsible for organising the distribution of light and heat, and collect charges. This money rarely reaches the power engineers; sometimes a small proportion of the dues is transferred with delays of many months or even a few years. According to the estimates of the holding's trade department, there are anything from a few up to dozens of intermediary companies in every region of the Russian Federation. There are over a thousand of them throughout the country, and they are the debtors with whom RAO UES has the greatest problems regarding debt collection.

It is thus apparent that the Russian energy market is strictly regulated at both federal and local levels, although the criteria of this regulation are not wholly transparent. The state and regional administrations fix not only the tariffs but also the scope and the means of distribution; they decide who will supply energy, how much and to whom, who is going to pay and how much, as well as who will receive energy for free (most often because of their useful political links).

The electricity prices charged in the USSR, and later in the Russian Federation, have never covered production costs. Since the beginning of the 1990s the disproportion (in relation to Soviet times) has been growing between the rise in electrical & heat energy prices and the prices of industrial production, particularly raw energy materials. In the period 1991–1999, prices for industrial goods increased 30 times on average; the prices of energy forms used in electrical power plants (coal, mazout) rose 50 times, whereas electricity prices rose 16.3 times¹⁰. The cheapest fuel is still gas, for which the prices for domestic recipients, regulated by the state, increased only twelve times during the same period¹¹. The debts of the largest gas consumer in Russia (RAO UES) to gas concerns, and the excessive (in the opinion of experts) share of gas in the production of electrical energy (on average 64% of the energy generated in thermal power stations of the Russian Federation; the analogical figure in developed countries does not exceed 30%) are the causes of permanent conflict between the two monopolies. For many years Gazprom has made attempts, with various levels of success, to reduce supplies of this raw material to UES.

Energy as instrument of regional policy and a tool for lobbyists

Governors who decide local energy prices treat them as their own political instrument. A common practice applied by regional authorities is to underprice energy and to write off the power debts of 'their' industrial enterprises. Cheap energy – and even more so, free energy – ensures popularity for the regional heads and guarantees the political support of the largest recipients, to wit, the industrial plants. Over 60% of the industry's debts to UES come from 'friendly' enterprises in those regions whose heads are the most active in combating the clean-up programme in Russian power engineering¹². Despite visible improvement in the situation in 2001, the indebted, worn and torn local electrical power plants and heat & power stations are still unable to meet the recipients' demands, particularly in wintertime. Power engineering troubles (long hours of heat and electricity cuts) afflict many regions and towns of the Far North and the Far East of the Russian Federation each year¹³.

On the other hand, cheap energy and manipulation of power funds (allocation to other needs of local budgets, including in the local barter trade, non-cash settlements etc.) allow governors to

regulate the economic and social situation in the regions. The largest quantities of energy (apart from the already privatised ferrous and non-ferrous metallurgy), both nationally and regionally, are consumed by three subsidised sectors: the public utilities sector, agriculture and transport, as well as the power industry itself. The power system is a sort of stabilising element which makes the sectors' existence possible. The power sector is also a creditor of the whole economy, including for the most profitable export branches. All of them use their lobbying possibilities in order to obtain preferential energy prices.

The industry which consumes the largest quantities of energy, non-ferrous metallurgy, demands the largest allowances, and is usually supported in these demands by the local power elite.

Russki Alumini is only one example. This firm, the largest aluminium producer in the Russian Federation, which bought out considerable shares in the neighbouring water power plants¹⁴ owing to its links with the authorities of the Federal Energy Commission, has had a significant influence on the maintaining of stable, low energy prices for several years. The attempts made by RAO UES (as the main shareholder of the local power plants) to change the management of the regional AO-Energos have mostly been to no avail. The heads of the Russian regions have also supported (and still do support) the separatist aspirations of the companies which are independent or very little dependent on RAO UES such as Irkutskenergo, Tatenergo or Bashenergo, which have been boycotting the power monopoly for several years, and refusing to pay subscription fees for energy transport via the

Table 3. Energy consumption in the economy of the Russian Federation, and the share of each sector in energy consumption in 2000

	Energy quantity (in bn kWh)	Share (in %)
Industry (total); incl.:	292.6	49.7
Fuel	64.7	11
Ferrous metals	47.8	8.1
Non-ferrous metals	58	9.9
Chemicals and petrochemicals	34.1	5.8
Machine building and metalworking	39	6.6
Lumber, pulp and paper	10.3	1.7
Construction materials	12.2	2.1
Light industry	4.3	0.7
Food industry	7.2	1.2
Other manufacturing industries	15	2.5
Agriculture	25.1	4.3
Forestry	0.3	0.1
Transport and communications	60	10.2
Construction	4.9	0.8
Housing and public utilities, households	119.1	20.2
Other sectors	86.6	14.7
Total	588.6	100.0

Source: www.rao-ees.ru (data from the report for 2000)

nationwide grid. In various instances, the courts and even armed forces of local military units and the OMON¹⁵ have participated in the permanent conflict between UES and the aluminium magnates, local authorities and regional power companies.

RAO UESR situation

The condition of United Energy Systems of Russia, the company whose turnover (according to various sources) amounts to between US\$10 and 20bn¹⁶, is best shown by the fact that the power monopoly is one of the largest creditors of the federal budget in Russia, and at the same time a serious debtor.

For many years, electrical energy prices for both the general public and the state-financed institutions have not even covered production costs. Until now, many local budget bills have not provided for funds for energy charges; electrical energy meters were installed for the first time in some households and institutions at the end of 2000. On the basis of available sources, it is impossible to estimate the real amount of the debts of energy consumers (regions, cities, industrial plants etc.) to RAO UES. The one certain thing is that the largest debtors to the monopoly are the federal and local budgets, and more precisely the state-financed institutions (the health service, education, the army etc.) and their wholesale intermediaries. At the beginning of 2000, the total debts of domestic recipients for heat and electrical energy exceeded 26 bn roubles¹⁷. However, the results of 2000 show a favourable change in RAO UES' situation. The monopoly managed to collect about 115% of the payments due, including over 80% in cash¹⁸. The surplus accounted for the repayment of part of the debt. However, this does not mean that the problem of 'power payments' has been solved. On occasion, the press reports conflicts between power entrepreneurs and the recipi-

ents. Since the beginning of 2002, RAO UES has cut power supplies to premises owned by the Ministry of Defence of the Russian Federation; electrical power plants and dispatching stations have been occupied by armed military units. The Duma was involved in defending the army against 'RAO UES aggression'. The power debts of the Ministry of Defence exceeded 5 bn roubles (as of 1 March 2000). The debts of the wholesale intermediaries to the monopoly exceeded 10 bn roubles¹⁹.

Since the establishment of RAO UES in 1992, the prevailing form of settlements for electrical energy was barter exchange and money surrogates (bills of exchange, settlement letters etc.) The share of cash in these operations has been minimal; for example in 1998 it amounted to little more than 10%²⁰. Similar patterns of settlements have also been commonly applied in other sectors of the Russian economy.

In this situation, the results reached by RAO UES under the present chairman of the holding's Management Board Anatoly Chubais²¹ in the last two years (which after the crisis of August 1998 has also been a period of economic growth) can be considered impressive. In 1999, for the first time after a dozen years of decrease, both the consumption and production of electrical energy in Russia rose²².

In 2000, UES significantly reduced the barter exchange and money surrogates in its settlements. In the second half of 2000, the share of cash in current payments collected by the monopoly reached almost 80%; in 2001 it exceeded that amount. Also in 2000, RAO UES started to pay its current tax dues almost in full for the first time. It would not have been possible to achieve such results, forcing the recipients to show more payment discipline, without applying draconian methods to the debtors: power cuts, property confiscation, blocking bank accounts, initiating bank-

Table 4. Production and consumption of electrical energy in the former USSR and in Russia in 1990–1999 (in bn kWh)

	1990*	1991*	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Production	1636	1607	964	913	808.5	816	805	794.5	786	798
Consumption	1488	1475	880	831	731.5	739	729	719	713	728
Export	34	19.5	44	43	44	38	32	27	26	20
Import	1	0.07	27	25	24	18	12	7	8	6
Losses	114.5	113	68	63.5	56.5	57	56	56	55	56

Source: www.eia.doe.gov; *data for USRR

ruptcy proceedings, court cases etc. At the end of 2001, there were over 100,000 pending cases for repayment of debts brought by RAO UES before courts of various instances, and several hundreds cases against RAO UES had been filed by institutions that suffered heat and power cuts²³. In this way the moderately popular head of the monopoly Anatoly Chubais has become the number one enemy of the regional and industrial elite. However, the methods he applies may bring only short-term relief to the financial problems of the Russian power system.

The long years when the power sector functioned on an almost cash-less basis resulted in the regrettable condition of its infrastructure. Most of the electrical power plants and heat & power stations presently operating in Russia were built in the 1960s. Since the mid-1980s, the finances for the construction of new plants and transmission lines have been drastically cut²⁴, and at the beginning of the 1990s the financing stopped altogether. For over ten years there have been insufficient funds to modernise the electrical power plants, transformer stations and grid systems, and maintenance is restricted to current repairs only. According to data from RAO UES, the level of equipment wear and tear in electrical power plants reached nearly 60% (data for December 2001); the level of wear and tear of transmission lines and equipment in substations exceeds 40%. Due to the ageing of power plants, each year sees ever more numerous breakdowns. The power reserve of electrical engineering system is currently so low that in many regions it is incapable of meeting peak-time demand. Without the necessary expenditures, and principally without reducing the energy consumption rate of the Russian economy, the pessimistic scenario which many experts have heralded regarding the situation of the power sector in the Russian Federation may come true by 2010: more than half of power equipment would not work, the RAO UES system will no longer form a coherent unit (as energy transmission between the regions will become impossible), and the state will face a power famine²⁵. According to the RAO UES analysts' estimates, the power monopoly needs around US\$2.5 bn simply to maintain the production of electrical energy at its current level. The amount of investment that could prevent technological disaster in the Russian power sector and ensure its development in the coming years is estimated at US\$50–70 bn²⁶. Russia does not have such financial means. The only way to improve the situation and to attract foreign capital is to create favourable conditions for investment, and that means a power market.

Reform

The vision of a power disaster awaiting Russia – a key argument of the main advocate of radical reform in the sector, RAO UES head Anatoly Chubais – is probably too apocalyptic. Its opponents question not only the very possibility that the black scenario of the collapse of the Russian power industry will come true, but also RAO UES' own estimates of the amount of expenditure necessary for maintaining and increasing the energy output. But it is undeniable that the inefficiency of the natural-resource monopolies – resulting among other things from their wrongly defined economic role as a sponsor of an inefficient, anachronistic economy, and a wrong system of price fixing – are a serious impediment to the currently planned development and modernisation of the state. The highest bodies in the state authorities of the Russian Federation must be aware of that fact, as is proved by the consistency and determination with which the government is taking decisions on reforming the Russian power sector.

On 11 July 2001 Prime Minister Mikhail Kasyanov accepted the basic guidelines for reform in the power sector. The cabinet's decision has put an end to the almost year-long struggle over the future shape of the Russian power sector, which broke out directly after Anatoly Chubais devised and announced the restructuring programme for the sector. Almost all elements of state power, industrial lobbies, regional elites and the most important political forces took part in the struggle. Each party tried to force through its own programme for the power reform, which would be favourable for specific interest groups only. During the debate, the number of concepts was reduced from a dozen or so to two, which for the sake of simplicity, might be called the government concept and the governor concept. The adopted programme, prepared by the minister for economic development German Gref, is a compromise version of Chubais' concept which includes some of the postulates put forward by the regional elites and minor shareholders. Despite a number of concessions, Gref did not give ground in two of the most basic issues in which the competitive programmes differed. The main contradiction concerned the future structure of the Russian power sector. The governors called for a vertical division, that is, the creation of vertically integrated regional companies which would ensure complete independence of the power sector²⁷ for the regional authorities of the Russian Federation. The government opted for a horizontal division – the separation of a monopolistic segment in the power sector, controlled by the state (grid and dispatch services), and areas that

would function according to market rules (production and trade). The programme of reforms adopted by the government provided for the setting up of the Federal Grid Company (FGC), a state monopoly which was to include the majority of transmission lines that presently belong to regional AO-Energo companies. The second bone of contention was the stock ownership of the future grid company. The governors' lobby defended minor shareholders and insisted on the so-called 'mirror distribution' of shares, namely the maintenance of the current proportions of stock ownership in the FGC: 52% for the state, the rest to be distributed among the remaining shareholders. The government declared its respect for the rights of shareholders, and it assured that the process of including regional mains transmission to the FGC would take place 'lawfully, and only according to market-economy methods' – by buyouts or the exchange of shares.

The differences between the two competitive programmes mentioned above quite clearly determine the interests of the parties and the source of their conflict. In principle, the game is being played on two intermingling levels:

- 1 – between the centre which wishes to keep the 'switch' in its own hands, and the regions for whom power autonomy would ensure more independence. Some commentators were even of the opinion that the authorities would certainly take advantage of RAO UES reform to crack down on regional separatism;
- 2 – between reformers (advocates of free market and modernising the domestic economy) and the post-communist political class (who fear changes and are accustomed to direct, hands-on control). The choice (in consultation with President Putin) of Gref's concept is one more confirmation of the Kremlin's centralising thrust in its internal policy and of its priority in national interests.

According to the programme accepted by the government, any in-depth restructuring should first of all include RAO UES itself. The monopoly is to be divided into three independent structures: production (electrical power plants and heat & power stations), trade, and transport (the grid system). After completing the transformation, the state would take control over the transport part (transformed into the Federal Grid Company) and the dispatch part (Central Dispatch Board or CDB). The remaining areas (production and trade) would be privatised, and would operate in conditions of free competition.

The duration of the reform (8 to 10 years) is divided into three stages:

The first stage, estimated to take three years, will focus on tidying-up activities and preparing the power sector to operate according to free-market rules: a stocktaking and audit of the whole power engineering property holdings of the Russian Federation, preparing a legal basis and regulations for the functioning of the competitive wholesale market, the creation of a system of separate financial reports for various types of activity within the sector, a financial clean-up of the power enterprises, and so on. The result of this stage should be the creation of conditions for the functioning of a competitive energy market and financial transparency in the sector. In the first stage, a horizontal division of RAO UES should also start – into the Federal Grid Company (FGC) and the System Operator (SO – the merger of the Central Dispatch Board and local dispatch board into one separate entity). At the end of this stage (by the end of 2004) RAO UES should undergo natural liquidation.

The second stage (2–3 years) would be devoted to creating a wholesale and retail energy market, and phasing out the state from the fixing of prices for electrical energy. The state would fix only FGC and SO tariffs (transmission and services of the dispatch unit). The result of the second stage should be the consolidation of market pricing mechanisms in wholesale and retail, total withdrawal of the state from this process, and the creation of conditions to attract investment.

The third stage (3–4 years) would principally be devoted to ensuring the inflow of investment capital into the competitive power sectors, that is, privatisation.

TSA and UTB – the start-up of power reform in Russia

The Russian government's intentions of supporting reform have been quickly confirmed by two other decisions (after the adoption of the restructuring programme for the power sector), which aimed at an in-depth market reorientation of the sector while at the same time maintaining the state's control over the finances of natural-resource monopolies. At the initiative of the cabinet, a Trade System Administrator for the wholesale market of electrical energy (TSA) has been established – an institution independent of the state, whose task will be to create a power market²⁸ in Russia. The second new body will be a Unified Tariff Body (UTB)²⁹,

established at Vladimir Putin's order and fully subject to the president, controlling and co-ordinating the prices of natural-resource monopolies.

The TSA is intended to be a specific guardian of compliance with market rules, a co-ordinator of energy exchange which ensures direct contact between producers and large recipients. One of the functions of this non-commercial institution would be to offer help in concluding contracts, supervising settlements, preventing price manipulation and disputing settlements. Just as had been the case with the concept of reform in the Russian power sector, the final decision on the TSA's structure is the result of a compromise, forced through by the government, between the producers and the largest recipients of energy. The power within the body, whose advent will mean the beginning of the process of market creation, is to be divided equally between both parties³⁰. This will be an evolutionary process, not a revolutionary one. At the initial stage, about 15% of energy produced in Russia will reach the TSA. Until RAO UES is liquidated (in 2004) some part of the market, particularly supplies to municipal economy and budgetary institutions, will still be regulated, although prices for all categories of recipients are to increase gradually, as are the quantities of energy transferred to the exchange. In the longer term, the operation of the TSA should significantly change the shape of the present Russian power market. The advent of the TSA should also automatically eliminate intermediaries, something to which certain interest groups are by no means indifferent.

The Unified Tariff Body (UTB) is intended to eliminate the chaos which has dominated the current national tariff policy, and to take over the control over prices which so far have been regulated by various institutions and adopted by the Ministry of Anti-Monopoly Policy (MAP)³¹. The unofficial definition of the UTB as a 'super-ministry for natural-resource monopolies' reflects the significance of this institution. Tariffs of natural-resource monopolies affect the prices of all other domestic producers, and they are of fundamental significance for the functioning of the non-raw materials sector. From the beginning of the reform, the state has been trying to regain control over them, but the lack of transparency of the monopolies, coupled with their huge lobbying capabilities, are the reasons why these attempts have so far been to no avail. The UTB's predecessor, the Federal Energy Commission (FSK), is controlled to a considerable extent by the aluminium and oil lobbies. In principle, the state has had little

influence on energy price rises in recent years. Yet an increase of tariffs of any of the monopolies automatically entails an increase of other monopolies' tariffs, and thus higher inflation³².

It is symptomatic that the presidential decree establishing the Unified Tariff Body provides neither for the creation of any commissions or working groups (as has been the case with the RAO UES reform programme and the TSA), nor for putting any finishing touches to the concept of the UTB. The guidelines included in the decree which relate to the structure of this institution and to the scope of its powers are indisputable. That would confirm the opinions expressed by many commentators that the tariff body should not only improve the state's economic policy, but it should also serve to consolidate presidential power and weaken the influence of the various lobbies on those economic decisions which the state intends to have the sole right to take (including decisions related to the fixing of tariffs).

The huge resistance encountered whenever an attempt is made to restructure the most troubled sectors delays the implementation of reforms and gives them an increasingly compromised appearance. Proof of the effectiveness of the lobby which resists power reform lies in the seemingly minor changes introduced to the already adopted programme, including those changes undermining the concept of the state monopoly of the Federal Grid Company. For example, the FSK will not include a regional distribution grid (the government programme provided for the inclusion in the FSK of the whole grid on the territory of the Russian Federation, both high-voltage mains and local grids). Another amendment allows for the construction and operation of private electrical grids. Instead of exclusive rights to trade in energy given to the independent socialised enterprises which was provided for in the government version of the reform, the new wording of this point states that the status of supplier can also be granted to regional AO-Energos. In practice, this means the maintenance of the local monopoly of regional power companies, and potentially the maintenance of the existing non-market mechanism.

Nevertheless, owing first of all to the determination of Chubais and his team, the power reform has already taken its first steps. Within the framework of the first stage, the stocktaking of property of RAO UES and of the regional companies has already been carried out, the analysis of their financial condition has been conducted, the statutes of the TSA and the Federal Grid Company have been worked out, and the process of their establishment has begun. The opening of the wholesale exchange of energy has been

scheduled for the second half of 2000³³. The Management Board has devised and adopted the new organisation of the power system³⁴, and has formulated the rules for the functioning of the System Operator. In November 2001, the Belgorod Oblast initiated a pilot project of reforming the regional power companies. In March 2002 the government adopted a package of bills necessary to begin the reform³⁵, as devised in RAO UES. RAO UES experts have worked out a bill on state guarantees for future investors³⁶ and have submitted it to the government.

The reform chances

The adoption of the programme for Russian power reform is not equivalent to a guarantee of its implementation. The course and the temperature of the debate about the reform of the power monopoly have demonstrated that this issue concerns not only the fate of one enterprise but a whole complex of problems, consisting of a combination of the interests of the state, the regions, hundreds of thousands of economic entities and millions of citizens. Nor are these always common interests. It is a paradox, but despite an almost universal conviction about the necessity to restructure the Russian power sector, and despite the adoption of a specified programme of reform, there is still no social consent in Russia for the de-monopolisation of RAO UES. The leftist parliamentary opposition has been skilfully exploiting that fact. The natural-resource monopolies – meaning cheap or free electricity, heat, gas and transport – are the remains of those social elements which still gives the citizens a poor substitute for the feeling of safety; they make the existence of many families possible, and keep whole regions and economic sectors alive. For this reason, a common social acceptance of the reform is doubtful. Nor has the sine qua non condition of every concept of the RAO UES reform – the realignment of energy prices – been accepted by the regional elites or Russian industry, its most influential opponents. For the governors, their ability to control the ‘switch’ is an important instrument of their power. If the plan of reform of the Russian power sector was implemented successfully, and the de-monopolisation and partial privatisation of the sector were carried out, the network of local arrangements, dependencies and links between authorities and business circles would suffer considerable damage. An important element of these arrangements – a specific element that binds them all – is the profit (financial and political) which is obtained thanks to the availability of cheap

or free forms of energy. For the energy-consuming Russian industry (particularly the steel industry) energy is a prerequisite of their existence, and cheap energy guarantees profits and competitiveness on the world markets. The realignment of energy prices would mean the inevitable bankruptcy of many industries. The influence of both parties (the regional elites and the industrial lobbies) in the Russian parliament extends too far to allow the smooth adoption of the legislative acts necessary to begin reforms.

The possibility of reforming the power system in the Russian Federation, the reform consistent with the government programme, also seems doubtful because of other, no less important reasons. Firstly, it is quite probable that the central government and regional authorities will have problems with meeting their debts (which should increase together with the reduction of hidden subsidies). In such a situation, the power sector will have to continue to bear the costs of part of the state budget liabilities. Secondly, a considerable impediment to implementing the reform programme is the high energy-consuming rate of the Russian industry, which consumes over 50% of the energy produced in the country. The cost of common introduction of energy-saving technologies is too high for the state, or the owners of large, already privatised enterprises, to manage on their own. Furthermore, the availability of cheap energy does not stimulate anyone to such investments. Thirdly, the investment climate in Russia is not, at least for the time being, conducive to the inflow of foreign investment. In the near future the power sector will be obliged (for social reasons, if for no other) to subsidise unprofitable enterprises with cheap energy. Finally the political factor, and more specifically the parliamentary elections in 2003 and presidential elections in 2004, will influence the pace of any changes introduced in the sector. The perspective of the elections may considerably weaken (at least until 2004) the determination of the authorities to implement unpopular and socially burdensome reforms; and realignment of energy or gas prices would certainly count as one of them.

Ewa Paszyc

¹ There are 440 thermal power stations and water power plants, and 9 nuclear power plants in the Russian Federation. RAO UES water power plants generate 63% of energy produced in this type of electrical energy plants on the territory of the Russian Federation, thermal power stations – 93%. Data from State Committee of the Russian Federation on Statistics.

² RAO UES has a block of shares, smaller than controlling blocks, in AO Bashkirenergo (22%); Novosibirskenergo (14%) and Yakutskenergo (34%). Situation as of 1 January 2000; Interfax-M&CN, Brochure “Russian Power Engineering Sector 2000”.

³ There are presently nine nuclear power stations operating in the Russian Federation. Eight of them are managed by the state-owned concern Rosenergoatom, which is part of the Ministry of Nuclear Energy (MinAtom). The ninth, the Leningrad Nuclear Power Plant, is subject directly to the Ministry. Their output varies depending on demand.

⁴ The remaining 20% belong to Rosenergoatom.

⁵ The nuclear power plants were not privatised, and they are state-owned enterprises.

⁶ Recipients are principally large industrial enterprises that have direct access to the Federal Wholesale Market in Energy and Power (FOREM). The participation of RAO UES revenues from energy transport in profits before taxation amounts to over 80%. Interfax-M&CN; Brochure ‘Russian Power Engineering Sector 2000’.

⁷ Data as of 31 December 2000; www.rao-ees.ru

⁸ RAO UES is the organiser and the operator of FOREM.

⁹ Thanks to the controlling stake that RAO UES has in CAS, the independent energy producers (Irkutskenergo, Bashenergo, Tatenergo, Rosenergoatom) are in a worse position because they are ‘tied’ to chronically insolvent recipients by the CAS. The CAS principally sells expensive energy generated in thermal power stations of RAO UES, and often forces the competitors to limit their production.

¹⁰ Data from the State Committee of the Russian Federation on Statistics, quoted in the RAO UES report for 1999; www.rao-ees.ru

¹¹ Gas prices in the Russian Federation are three times lower than the prices of mazout, and 1.6 times lower than the prices of coal. The price of 1000 m³ of gas for domestic recipients in the second half of 2000 was 440 roubles (US\$11.3) for industry, 289 roubles (about US\$9) for the public. At the end of 2001 the prices increased to US\$15 and US\$11/1000 m³. The average prime costs of gas extraction (without transport costs) amount in Russia to around 90 roubles/1000 m³. RAO UES uses about 140 bn m³ of gas (data from www.gazprom.ru and from the statistics of Mezhtregiongaz).

¹² From the speech made by Anatoly Chubais during hearings in the Duma on the state of the Russian power engineering industry, January 2001 (www.rao-ees.ru)

¹³ The power engineering disaster in the Primorskii region in 2001 (no electricity or heat for many weeks of -40°C in winter 2001) led to social turmoil in the region and to the resignation of governor Yevgeni Nazdratenko.

¹⁴ Russky Alumini concentrates 75% of aluminium industry in the Russian Federation. It is the second largest producer of aluminium in the world (after American Alcoa). Energy-consuming aluminium plants are usually built in the vicinity of water power plants, which generate cheap energy.

¹⁵ Military interventions – the forced take-over of the headquarters of regional power engineering companies – mostly happen when there is an attempt to change their management, or in cases of power cuts, particularly to military premises.

¹⁶ *Kommersant Vlast*’ (19 December 2000) cites the amount as being between 10 and 15 bn dollars. Other analysts (among them the weekly *Ekspert*, #17, 8 May 2000) estimate the value of the so-called ‘financial streams’ flowing through RAO UES at not less than 20 bn dollars annually. The data concerns the 1999–2000 period.

¹⁷ Annual report of RAO UES for 2000 (www.rao-ees.ru).

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Interfax, *Kommersant* (15 March 2002), *Vedomosti* (13 March 2002) and other titles of the central press.

²⁰ www.rao-ees.ru – comparative summary of the period 1998–2000.

²¹ Anatoly Chubais has been the chairman of the Management Board in RAO UES since 30 April 1998.

²² The increase in the consumption of electrical energy in 1999 (in comparison to 1998) was 3%, the increase in production in 2000 was 3.8%. Annual reports from RAO UES and materials from press agencies.

²³ *Kommersant*, 7 February 2002.

²⁴ The amount allocated for this purpose in the federal budget in 1999 was lower by 80% in comparison to 1990 (*Novoye Vremya*, #13/1998).

²⁵ Including Vladimir Kartenko, the president of the Committee for Power Engineering of the State Duma. From the text of the speech made during parliamentary hearings on the condition of the Russian power industry, January 2001.

²⁶ The estimates of a team of analysts in the Troika-Dialog investment company, presented at the conference ‘Electrical power engineering as a basis for a stable economic development’ Moscow, 7 December 2000; (*Vedomosti*, 8 December 2000).

²⁷ The governors insisted on dividing the whole power engineering system for autonomous territorial units, which would concentrate production, transport, energy distribution and trade in the regions they govern.

²⁸ Administrator Torgovoi Sistemy. This body, according to the programme of the reform, should start to operate in the first quarter of 2002.

²⁹ Yediny Tarifny Organ, established by a presidential decree of 4 September 2001, is to start operation after the amendment and passing of the appropriate laws.

³⁰In the initial period, the power engineering monopoly will dominate in the TSA Management Board. 50% of the votes will be held by RAO UES and the regional companies constituting the holding, 50% by other market operators, including Rosenergoatom and the Russky Alumiini concern. The balance is to be ensured by the mode of decision-taking in the TSA (a two-thirds majority). Together with the gradual liquidation of the monopoly, the participation of RAO UES in the TSA Management Board will decline. In the initial period the state, which will have no shares in TSA, is to supervise the process.

³¹Tariffs are presently controlled by: the Ministry of Transport (railway tariffs, sea transport, river transport, air transport, transport terminal rates etc.); the Federal Energy Commission – RAO UES tariffs and gas prices; and the Government Commission for Export Coordination – charges for oil and gas transport; regional power engineering commissions and executive bodies of local authorities – municipal tariffs (heating, water, sewage system, etc.). The role of all these institutions boils down mostly to the initialling of individual contracts between monopolies (for example agreements between RAO UES and Gazprom on how much the gas and electrical energy prices will increase, or between RAO UES and MPS on tariffs for coal transport). The UTB is also to take over the control over prices of regional natural monopolies, principally of local power engineering companies.

³²For example, the increase of electrical energy prices by 30% leads to a one-off increase of inflation by around 3 percentage points. This is additionally related to the necessity to compensate the general public for the price increase (calculations of the State Committee of the Russian Federation on Statistics, *Vedomosti*, 30 August 2001).

³³In the transition period, the regulated market and competitive market will operate simultaneously; different systems of price fixing and settlements will be applied to each of them. In both cases the TSA will eliminate the practice of 'cross-subsidies'.

³⁴A standard project of reforming the regional power engineering companies provides for the division of regional companies into the production part and the grid part, and also provides for the establishment of territorial generating companies through amergers (under a common management) of energy producers in three to five neighbouring regions (provided that it is in compliance with admissible indices of market concentration) and grid companies within the present 7 joint power engineering systems: Centre, Northern Caucasus, Middle-Volga, North West, Ural, Siberia, East.

³⁵These include the following bills: 'On Electrical Power Engineering'; 'On the Regulation of Prices for Heat Energy and Electrical Energy'; 'On Nationwide Electrical Grid'; 'On Competition and Limits to Monopolistic Activity in Commodity Markets'; 'On Energy Economy'; the changes and supplement to the law 'On Natural Monopolies' and to the second part of the Civil Code. In April 2002 the package is to be submitted to the Duma, where, in the opinion of minister German Gref, their authors will face a fierce struggle.

³⁶In February 2002 the bill was submitted to the government. The UES proposes to create a non-commercial structure, the Investment Guarantees Fund, which would be managed by the state. RAO UES is currently negotiating with potential investors.

Ukrainian metallurgy: the economic link in the oligarchic power system

Arkadiusz Sarna

Theses

1. The metallurgic sector, like the east-west transit of energy raw materials, is a strategic source of revenue for Ukraine. Over the last ten years, this sector has become Kiev's most important source of foreign currency inflows, accounting for over 40 per cent of its total export revenues. The growth of metallurgic production, which has continued almost without interruption since the mid-1990s, has contributed considerably to the increase in GDP which Ukraine showed in 2000, for the first time in its independent history.

2. The sector's economic results improved over recent years in spite of the crisis affecting the machine building industry (including the armaments industry), the traditional buyer of metallurgic goods. The success of Ukraine's metallurgy sector resulted from the relatively favourable overseas economic situation in the late-1990s and the dynamic growth of exports. An important role was also played by the authorities' policy of granting the metallurgic industry a series of tax rebates in 1999 as part of the so-called economic experiment in the sector. Facing both the decline in the world economic situation and the Ukrainian metallurgy sector's dependence on foreign markets, the authorities in Kiev have chosen to continue their original policy of favouring this sector. The importance of metallurgic exports for Ukraine could be compared to the importance of energy raw material exports for Russia.

3. As this sector of industry is so attractive, owing to its immense export revenues, it has quickly found itself in the hands of new owners, who have usually been affiliated to the enterprises' original managers. Over recent years, local industrial-financial groups (IFGs) have been playing an increasingly important role. The IFGs include such organisations as Industrialnyi Soyuz Donbassa, Metallurhiya or Interpipe, within which the consolidation of the sector's enterprises is taking place. The evolution of the IFGs has followed the model of their Russian counterparts' development, in trying to form conglomerates of establishments with complete, closed production cycles.

4. Even though the presence of Russian investors in local ferrous metallurgy is relatively small, Russia plays a very important role in this sector of Ukraine's economy. It remains an important market for the local metallurgic industry and its key co-operator. As the production volumes of Ukrainian metallurgy grow, the demand

for (and consequently the dependence on) Russian raw materials grows as well. The Ukrainian IFGs doing business in this sector often have no choice but to co-operate with their more potent Russian counterparts.

5. The Ukrainian IFGs, who are now the main investors in the market, are restructuring the enterprises that they control – but too slowly, thus failing to meet the entire sector's needs. Also, this restructuring first and foremost consists in investments in those undertakings which export their products. Meanwhile, degradation of production potential is progressing in line with technological obsolescence, and the gap between the sector and its foreign competitors is widening. Consequently, the industry calls for enormous investments. The transformation model implemented so far, and the conservative policy of the state, seem to form a strategy of half-measures, which impedes deeper reforms and blocks the influx of foreign investments.

6. Each major IFG has its own political backup in the authorities at regional or national level, depending on the scale of its investments. In recent years, the symbiosis of the political and business portions of the IFGs has brought about rises and falls of particular business empires, as their respective political patrons ascended to power and then lost it. Metallurgy being the basic source of economic and political influence in Ukraine, the model of development that the sector has been implementing so far has contributed to the maintenance of the oligarchic political and economic system in Ukraine.

1. The importance of metallurgy for Ukraine's economy

The development of the metallurgical industry in Ukraine dates back to the 19th century, when numerous deposits of iron ore and coal were discovered. This was associated with the accelerated economic development taking place in tsarist Russia at the turn of the 20th century. The former empty expanses in south-east Ukraine underwent rapid urbanisation and industrialisation. The shape of subsequent Soviet investments in Ukraine's metallurgy was determined by the fact that Ukraine was one of the only three Soviet republics that had large deposits of iron ore, the other two being Russia and Kazakhstan. Heavy industry in the USSR was developed rapidly; this led to the further industrialisation of

Ukraine, which became the USSR's leading industrial centre, as well as its 'granary', and developed a ferrous metallurgy potential that was comparable to that of Russia¹.

The break-up of the USSR gave rise to deep recession, and brought about changes in the structure of the former Soviet republics' industry. It also caused a breakdown of trade between the countries of the Commonwealth of Independent States. This resulted in a dramatic decline in demand for steel products. Due to the drop in both domestic sales and sales to the traditional CIS markets, the output of steel products began to decrease, which process continued in Ukraine until the mid-1990s². As a result of the decline in goods trade within the CIS, its member countries reoriented their exports and found new foreign markets in other countries.

The output of Ukrainian metallurgy has been growing since 1996, this growth being disturbed only once in 1998, when the ferrous metallurgy sector showed a decline of nearly 7 per cent. The results for 2000 were particularly impressive: ferrous metallurgy output increased by 20.7 per cent and the output of non-ferrous metallurgy grew 18.8 per cent, these figures being much higher than the production growth indexes for industry in general (12.9 per cent). Preliminary data show that production output continued to grow in 2001, although in the second half of the year the dynamics of this growth slowed down. According to the International Iron and Steel Institute (IISI), in 2000 (as in 1999) Ukraine was the world's 7th largest steel producer³.

These figures improved despite the crisis affecting the machine building industry and the armaments industry, the basic consumers of metallurgical products, which continued until the late 1990s. This was possible owing to a systematic growth in exports, which took advantage of the favourable pricing situation in world at that time. Conditions for exports improved further following the devaluation of the Ukrainian currency after the 1998 financial crisis. The policy of favouring the metallurgical sector implemented by Kiev also played a role in the growth in exports. Exports account for a dominant portion (about 80 per cent) of the Ukrainian metallurgical sector's total sales. This structure is a reversal of the sales structure of other leading metallurgical producers. In the 1990s, sales to various countries of the world grew at the expense of supplies to the CIS markets⁴. The main directions of expansion (as in the case of other producers from the CIS) included the Middle East, Latin America and countries in Asia and Africa. These destinations accept about 70 per cent of

Ukrainian metallurgy's exports. Apart from finished rolled products (pipes, rails, sheet metal, fixtures, profiles and so on) Ukraine exports iron ore, ferroalloys, cast iron, a growing proportion of semi-finished products, and metal scrap. According to the IISI, in 2000, Ukraine was the world's fifth largest exporter of steel products, and (due to its scarce imports) the third largest net exporter after Russia and Japan⁵. Due to the increased volumes of exports and the dynamic growth of production, the share of ferrous and non-ferrous metallurgy in the total value of industrial production grew three times over the last decade, from 12.1 to nearly 30 per cent. In 2000, the dynamic growth of industrial production, which increased 12.9 per cent, contributed to the first increase in GDP in the history of independent Ukraine.

The metallurgic sector in Ukraine comprises several hundred enterprises, including 14 steelworks, 7 pipe factories, metal plants, iron ore production and enrichment plants, 3 ferroalloy establishments, 16 coke processing plants, 20 non-ferrous metallurgy plants and 35 plants dealing with secondary metallurgy of iron and non-ferrous metals⁶. These industrial establishments, especially the non-ferrous metallurgy plants, are scattered all over the country.

The ferrous metallurgy potential, including the largest establishments, is concentrated in the four South-east oblasts (provinces) of Ukraine. The Dnipropetrovs'k oblast produces over 80 per cent of the country's iron ore, the basic raw material for steelmaking. The other necessary raw material, coke, is produced mainly in the Donets'k oblast, and in the country's largest mining and metallurgic complex in Kryvyi Rih (the Dnipropetrovs'k oblast). Almost 100 per cent of Ukraine's steel is produced in the following districts: the Donets'k oblast (14 million tons, i.e. over 44 per cent of total domestic production), the Dnipropetrovs'k oblast (10.2 million tons, i.e. 32.2 per cent), the Zaporizhia oblast (4.4 million tons, i.e. 14 per cent) and the Luhans'k oblast (2.9 million tons, i.e. 9 per cent). Most steel (about 70 per cent) is produced by the following industrial complexes: Kryvorizhstal of Kryvyi Rih, the Mariupol Illich MMK and Azovstal (Donets'k oblast), Zaporizhstal of Zaporizhia (Zaporizhia oblast) and AMK of Alchevs'k (Luhans'k oblast). The production of cast iron and rolled steel products is also concentrated in these districts, as well as in the so-called 'great five' steelworks⁷. These five establishments are included in the list of the world's eighty largest producers of steel for 2000 as compiled by the IISI⁸. The production of pipes is concentrated in the Dnipropetrovs'k oblast, where four of Ukraine's seven factories are located.

Companies from the metallurgic sector lead the rankings of Ukrainian enterprises, which is published each year by the *Ukrainskaya Investitsionnaya Gazeta weekly*. Among the top 100 enterprises with the highest incomes in 2000, 24 were establishments from the metallurgy sector, in addition to a further dozen or so intermediaries that trade metallurgic products. In the top ten, as many as six entities were associated with metallurgy. The importance of the metallurgic sector is illustrated even better by the ranking of top exporters. In the top ten, there is only one company not directly associated with metallurgy⁹.

The proportion of metallurgic exports in Ukraine's total exports is comparable to the proportion of its energy raw materials imports in total imports. The value of the 2000 imports of the so-called 'mineral products', which include Russian gas and oil, exceeded US\$6.5 billion and accounted for about 47 per cent of the total value of goods imports. On the other hand, Ukraine's exports of metals and metal products generated revenues of about US\$6.5 billion, which accounted for as much as 44.4 per cent of total export revenues. The proceeds from metallurgic exports exceed Ukraine's total income from transit services (nearly US\$3.5 billion in 2000), including the transit of gas and oil (nearly US\$2 billion)¹⁰. In recent years, it has been proved that metallurgic exports are not only the motor of Ukraine's entire economy, which is focused around heavy industry, but also the main source of foreign currency proceeds. For Ukraine, the importance of metallurgy is comparable to the importance of energy raw materials for Russia.

2. Metallurgy – the economic link in the oligarchic power system

Metallurgy is one of the basic sources of economic influence, and consequently of political power, in Ukraine. The model of development which the sector has been implementing so far reflects the development of the oligarchic political and economic system that has been forming in Ukraine since the early 1990s.

The main entities around which the sector is consolidating are the Ukrainian interest groups frequently referred to as industrial-financial groups (IFG)¹¹. These groups' expansion is conditioned by political protectionism, the scope of which corresponds to the scale of individual IFGs' investments. This protectionism gives the IFGs a privileged position in relation to foreign investors. This

is their basic asset in their rivalry with Russian capital, but at the same time it is one of the fundamental barriers that impede major Western investments.

The first Ukrainian IFGs began to form back in the early 1990s. For many of them, the basic capital necessary for development turned out to be not finance per se but rather 'assets', such as the power to influence the authorities, from the managers of particular state-owned enterprises to the regional authorities (who shape the economic and political lives of the Ukrainian provinces), and to the political elites in Kiev. As a result of this symbiosis between political power in the state and economic power in the economy (especially in metallurgy), many leading IFGs have risen and fallen in recent years as their political patrons gained and lost power.

The political backup of the largest Ukrainian IFGs includes the highest state authorities. One example of this is the United Energy Systems of Ukraine (UESU) corporation, which was promoted from 1996 to 1997 by then Prime Minister Pavlo Lazarenko. It is typical that in addition to making business investments, particular IFGs have 'invested' in political parties and parliamentary factions. 'We say Hromada, we think UESU', wrote the Kiev press four years ago, referring to the links that existed between the party chaired by Pavlo Lazarenko and the then most potent private commercial organisation in Ukraine¹². Trubova Ukraina ['Pipe Ukraine'] was the spiteful nickname of Trudova Ukraina, the second largest parliamentary faction (after the communists) in the Verkhovna Rada of the previous term (1998–2002), which was associated with the steel pipe trader Interpipe. The political and business environment of the group, which was affiliated to the Social-Democratic Party of Ukraine (United) and which invested in a number of industries, including metallurgy, is sometimes referred to as the Social Democratic Holding.

The scope of these political and business formations' influence in the state is very broad, and is not limited to politics or the economy (and in the economy, it is not limited to metallurgy). The IFGs' owners and political patrons are commonly referred to as oligarchs, as in Russia. They control the largest media, which are in a way 'cursed' to dependence on such investors owing to the economic weakness of the state and the narrowness of the advertising market (this being one of the main barriers that impede the development of independent media in the post-Soviet area). The media serve their owners by lobbying for economic projects profitable for the latter, and they serve the IFGs' political protectors by promoting their political strategies. The evolution of

the Ukrainian IFGs has followed the pattern of their Russian counterparts' development, although the process is slightly retarded. The importance of these political-business formations in Ukraine, which are characteristic of nearly the entire post-Soviet area, is comparable to the role that the Russian IFGs played during Boris Yeltsin's presidency. This model of development strengthens the oligarchic system of power and retards reforms in the state.

As the publicist Aleksandr Menshakov figuratively put it, the oligarchisation of the state on the regional level consists in the formation of specific tiny 'Soviet Socialist Republics'. Such 'SSRs', managed jointly by the local administration and skilful economy specialists who know how to evade taxes and profit their corporations, take control over more and more enterprises. Directors of state-owned enterprises receive tempting proposals to co-operate with certain selected companies. If they accept these proposals they keep their positions, but if not, they quit – in one way or another. In this model, enterprises of entire regions function within certain corporations. It is unimportant, Menshakov argues, which establishments have already been privatised and which have not; the privatised gets to be controlled by publicly unknown shareholders (usually through 'foreign' companies with exotic names, incorporated in equally exotic countries), and the state-owned company starts to be managed by directors appointed by the local clans and the IFGs associated with such clans. 'It is obvious that no economic entity, after having undergone this kind of 'privatisation', will ever seriously participate in the market auctions for coal or gas, in any other tenders or in the market commercial exchange in general. What to sell or buy, how, or for what price – all this will be dictated by some Gosplan of the regional business-political structure(...)'¹³.

2.1. The Donets'k Group: Industrialnyi Soyuz Donbassa

For the Ukrainian publicist, a model example of a 'regional' IFG¹⁴ is Industrial Union of Donbass Corporation (IUD), the business link of the so-called Donets'k clan, that is, a specific political-business corporation which has gained control of the Donets'k oblast (province), and is slowly expanding into other parts of Ukraine. The expansion of the Donets'k elite is linked to the region's economic potential (the region produces over fifty percent of the country's coal and nearly fifty percent of its coke and steel¹⁵). It even 'elevated' Yuhym Zviahivskiy, one of the local leaders, to the position of acting Prime Minister of Ukraine in autumn 1993. But

the competing Dnipropetrovs'k clan soon reclaimed power in the state. Changes at the top in Kiev brought about Zviahil'skiy's rapid resignation (1994), and he had to flee to Israel in an atmosphere of scandal¹⁶. The political ambitions of the Donets'k group were curbed, and their activities were restricted to the regional level. Since the mid-1990s, the Donets'k political-business elite has been acting in line with the slogan 'politics is done in Kiev, and business in the Donbass'¹⁷. This policy has manifested itself in the group's unconditional political support for President Leonid Kuchma. In return, the group has received an almost unlimited right to carry out economic expansion in the region.

As part of this expansion, between late 1995 and early 1996, the Industrial Union of Donbass (IUD) corporation was established with the 'blessing' of the oblast's authorities. In 1996, Volodymyr Scherban', the then governor of the Donets'k oblast, ordered the industrial establishments of the region to break their relations with all gas suppliers except for IUD. The latter soon became the region's new gas monopoly. IUD initially profited from the supplies of Russian gas and settlements with the industrial gas consumers (each year, the Donets'k district consumes a quantity of gas comparable to the total gas consumption in Poland). In this way, Governor Scherban' was acting to the disadvantage of the inter-regional UESU corporation favoured by Prime Minister Pavlo Lazarenko¹⁸. Scherban' was soon dismissed, and many representatives of the Donets'k business-political elites died in unclear circumstances¹⁹. However, the expansion of UESU was stopped following President Kuchma's unexpected dismissal of Prime Minister Lazarenko in 1997²⁰. The Donets'k governor's seat was offered to Viktor Yanukovich who is associated with the businessman Rinat Akhmetov who became the new informal leader of the clan²¹. Since that time, the IUD has taken control over ever more enterprises, including Azovstal, the country's third largest metallurgic complex. According to the Ukrainian press, it controls over 600 enterprises in the Donets'k and Luhans'k districts at the moment²². Very often, the bonds between IUD and the enterprises it controls are informal. Khartsyzsk Tube Works

IUD is very confident in its relations with enterprises it does not formally own. This may be attested by the concern's investments in the modernisation of production lines at the pipe factory in Khartsyz'k (Khartsyzsk Tube Works, KTW) in the period preceding its privatisation²³. As a result of this co-operation, in September 2001 IUD formally took over control of KTW, a CIS-area monopolist manufacturer of large-diameter (530–1420 mm) pipes with anti-corrosion coating necessary in pipeline construction.

IUD won the privatisation competition by offering 126 million hryvnas (about US\$25m), i.e. only 3 million hryvnas above the upset price (and over 200 million hryvnas below the upset price quoted in the first failed attempt to privatise KTW in 2000). With over 6 billion hryvnas of revenues (over US\$1 billion), IUD is Ukraine's second largest enterprise after the Naftohaz Ukrainy complex²⁴. The annual revenues of its partner companies (sometimes taken to be IUD 'affiliates'), such as ARS, Danko or Donets'kyi Industrialnyi Soyuz, account for another 8 billion hryvnas. For comparison, the 2000 GDP of Ukraine in current prices amounted to about 173 billion hryvnas²⁵. In 2000, IUD exported products worth US\$363m, which puts it fourth in the ranking of Ukraine's largest exporters²⁶.

One of IUD's founders is Vitaly Haiduk, who was appointed Minister of the Power Sector towards the end of 2001. Shortly after taking office, Haiduk objected against the creditors' attempts to file a petition in bankruptcy against the Dniproenerho energy plant. Dniproenerho is one of the entities that buy the gas traded by IUD. Haiduk also suggested a reduction in energy prices for the key sectors of the economy; this just three days after his superior, Prime Minister Anatoly Kinakh, signed a regulation to increase prices for industrial customers²⁷. Haiduk said that he did not know anything about the regulation, and even if it actually had been signed, he did not support it [sic]. The next day, the Prime Minister confirmed that the regulation had been passed, but a day later President Leonid Kuchma ordered the government to consider the idea of creating 'an integrated fuel and energy organisation for Donets'k' within which prices would be fixed on special terms²⁸. This example of relations between the Prime Minister and his subordinate, and of the President's subsequent reaction, well illustrates the way in which the Ukrainian government functions. It also shows how the Donets'k group's position in Kiev strengthened in 2001.

The 'political pragmatism' of the Donets'k group is demonstrated by the fact that the Regions Party, which represents the group, is a member of the pro-presidential, *nomenklatura* and oligarchic 'Za Yedynu Ukrainu' [One Ukraine] coalition formed for the 2002 parliamentary elections. Among other members, this coalition includes the Trudova Ukraina party, which is affiliated to the Interpipe group, which is in turn a business competitor of IUD.

2.2. The Dnipropetrovs'k Group: UESU, Interpipe, Pryvatbank

In the 1990s, the Donets'k clan lost the battle for power in Kiev to the elites of another important Ukrainian economic centre, the Dnipropetrovs'k oblast. The importance of Dnipropetrovs'k in Ukraine dates back to the Soviet period, when the giant establishments of the Soviet armaments and space industry were created there. The local *nomenklatura* was responsible for these sectors, which were of key importance for the Soviet state. It administered them on behalf of Moscow, rather than Kiev, which had an impact on both Dnipropetrovs'k's importance in the USSR (Leonid Brezhnev, among others, came from this district), and the prospects for its development in independent Ukraine. Owing to its more comprehensive experience, the Dnipropetrovs'k group proved better prepared to take power in Kiev than the Donets'k elite, which had been focused on the mining and metallurgy 'monoculture' of the Donbass.

A number of Ukraine's leading contemporary politicians come from Dnipropetrovs'k, starting with President Leonid Kuchma himself (who used to be a member of the management team of Pivdenmash, the world's largest space rocket factory²⁹), to ex-Prime Minister Pavlo Lazarenko (1996-7), former Deputy Prime Minister Yulia Tymoshenko (2000), and to the influential deputies Viktor Pinchuk and Serhiy Tyhybko. The Dnipropetrovs'k elites, though, do not form a monolith like the Donets'k group. Following the Dnipropetrovs'k group's expansion in the 1990s, several circles of influence emerged around the most effectual and ambitious representatives of the local clan.

The Lazarenko-Tymoshenko duo created the United Energy Systems of Ukraine (UESU) concern, an interregional IFG which is currently Ukraine's largest. It was established back in the mid-1990s on the foundation provided by the Dnipropetrovs'k 'family business' of the Tymoshenko family, the Ukrains'kyi Benzyn corporation³⁰. In 1996-7, UESU controlled the most important sectors of the economy and did business on a massive scale. Its operations were not restricted to the territory of Ukraine, as is evidenced by the numerous investigation proceedings pending in Moscow and other places, which pertain to suspected transactions worth hundreds of millions of dollars, and involving Gazprom and the Russian defence department. According to some sources, when UESU's power was at its peak (1997) the corporation controlled a quarter of Ukraine's economy³¹. UESU thrived on the protection provided by the Prime Minister as well as

the barter settlement schemes under lucrative gas supply contracts (UESU briefly became Ukraine's single largest private gas importer). The successes ended with the fall of Pavlo Lazarenko's government. At the moment, UESU is in a deep defensive position, as are the creators of its power³². The remnants of the former empire, including its metallurgic assets, are gradually being taken over by Yulia Tymoshenko's political and business competitors. An example: until recently, the group's companies controlled the leading iron ore production and enrichment complex, the Pivdennyi HZK in Kryvyi Rih. In summer 2001, three companies from the UESU group (Lanata Trading, Lansin Commercial LTD and Doleno Trading LTD, all registered in tax havens) which jointly controlled over 60 per cent of HZK shares, were to be sold for about US\$50m to Russia's LUKoil. But the Pryvatbank group struck back with the assistance of the courts, and ultimately the future of HZK remained unresolved³³. In 2001 the Slovianskyi bank, which had developed dynamically in the 1990s and formed an important link in the IFG, was put into liquidation³⁴. The history of the expansion and fall of UESU and its political promoters is a perfect illustration of the interdependence of Ukraine's economy and politics.

The ruins of UESU served as a foundation for the now leading Ukrainian IFG, the Interpipe group. There is a special link between its owner Viktor Pinchuk (one of the leaders of the Trudova Ukraina parliamentary faction) and President Leonid Kuchma: Pinchuk is the second husband of the President's daughter, Olena Franchuk (Franchuk being the name of her first husband, son of the former Prime Minister of the Autonomous Republic of Crimea). For quite some time Pinchuk has been considered to be the most influential oligarch in Kuchma's inner circle, a member of the so-called Family (modelled on the Moscow 'Family' that formed around former Russian President Boris Yeltsin)

Interpipe was established back in 1990, but the period of its particularly rapid expansion followed Lazarenko's political crash and UESU's economic breakdown. Interpipe gained control of a number of Eastern Ukrainian enterprises in 1999, the year of the last presidential elections, during which Pinchuk's media empire (which owns the country's leading television, the ISTV, and *Fakty i Kommentarii*, one of the largest national dailies) became one of the main sponsors of Leonid Kuchma's presidential campaign³⁵. Even though Pinchuk's concern lost the battle for the CIS' key-importance pipe factory in Khartsyz'k to the Donets'k IUD in 2001, Interpipe's business thrives on the manufacture and export of steel pipes. The concern controls most domestic pipe facto-

ries, which are concentrated in the Dnipropetrovs'k district (like the Nizhnedniprovsky Truboprotkatny Zavod or the plants in Novomoskovsk and Nikopol; in the course of restructurisation, the latter one was transformed into a new enterprise named Niko-Tube, which is now part of Interpipe). Interpipe also controls some establishments in other CIS countries (including the plants in the Belorussian Mogilev district). Dnipropetrovs'k is the seat of the Kredyt-Dnipro bank, which is the group's financial link. Interpipe sells most of its products to countries in the CIS and Central and Eastern Europe, the rest being sold to Western Europe, America and Asia³⁶. Through Kredyt-Dnipro, the group controls the Nikopol Ferroalloy Plants, one of three such establishments in Ukraine, as well as other enterprises. In 2000, Interpipe had the tenth highest total revenues among Ukrainian companies (2.7 billion hryvnas or over US\$500m in revenues; it was just behind the national telecom operator, Ukrtelekom), the fifth biggest exporter (just behind IUD at US\$237m) and twenty-third in the ranking of the most profitable companies (104 million hryvnas, i.e. about US\$20m)³⁷.

The Pryvatbank group is another important Ukrainian IFG with its origins in Dnipropetrovs'k. The Pryvatbank and Interpipe groups have more in common than their geographic origin, though, as they are also affiliated in political and business terms. Companies of the Pryvatbank group, like the other leading IFGs of Ukraine, invest in various sectors of the economy; the most important directions of their expansion include ferrous and non-ferrous metallurgy. The Pryvatbank IFG is concentrated around Ukraine's leading private bank, AKB Pryvatbank, which was established by other major entities of the group, namely Privat Intertrading and Sentoza. It owes a lot to former Vice Prime Minister Serhiy Tyhybko, an opponent of Yulia Tymoshenko and an ally of Viktor Pinchuk. In 2000, Tyhybko was a member of the 'reformers' cabinet' of Viktor Yushchenko, but as a result of the disputes around Deputy Prime Minister Tymoshenko's energy policy, Tyhybko resigned from the position of the Minister of Economy and quit the government after several months. At that time, he became one of Tymoshenko's main opponent and was shortly elected chairman of Pinchuk's party, i.e. *Trudova Ukraina*³⁸. In this context it is hardly surprising that the Pryvatbank group's companies struggled with the structures affiliated to Yulia Tymoshenko for one of Ukraine's largest ore enrichment plants, the Pivdenniy HZK in Kryvyi Rih.

2.3. The Social-Democratic holding

In 2000, a new fundamental requirement was introduced into the privatisation procedure, namely the criterion of the so-called industry investor with adequate experience and background in the given industry. This was why the Metallurhia concern was established in early 2000 for the purpose of taking part in the privatisation process. It represented the interests of a business group associated with Hryhoriy Surkis, one of the leaders of the Social-Democratic Party of Ukraine (United) (SDPU(o)). Surkis was also a political and business partner of Viktor Medvedchuk, who until shortly before had been vice-chairman of the Parliament. However, this group's metallurgy holdings are less extensive than the assets of IUD, and are expanding less dynamically than the Donets'k group and Interpipe have been doing recently.

The *Social-Democratic holding*, as the political and business environment of Surkis, Medvedchuk and the SDPU(o) is sometimes called, began its expansion into the fuel sector with the Slavutych concern. Its main industrial assets include the Zaporizhia Ferroalloys Plants, the Dneprospetstal complex³⁹ and a chain of regional energy enterprises.

The 'Social Democrats' own one of the most potent media empires in Ukraine. Among other establishments, they control Inter television, and influence Studio 1+1 (the two most popular stations in Ukraine), as well as the popular capital city daily *Kievskiy Vedomosti*. The media associated with this group have been carrying out an incessant defamation campaign against Viktor Yushchenko for nearly two years. Yushchenko exposed himself to the 'Social Democrats' displeasure in 2000, when as the government's Prime Minister he undertook reforms in the energy sector, then partly controlled by structures associated with SDPU(o). The SDPU(o)'s political position has been unstable recently, which has manifested itself in the distance that formed between the 'Social Democrats' and the President's formation, and in Viktor Medvedchuk's dismissal from the position of vice-chairman of the Parliament. This does not bode well for the potential future expansion of the Social-Democratic holding. The results of the spring elections to the Verkhovna Rada may strengthen or weaken particular groups of economic influence.

2.4. The state's policy towards the sector

The state's policy towards the metallurgy sector is notable for the implementation of the half-measures characteristic of Ukrainian reforms in general. One such half-measure was the so-called tax experiment in the sector. Previously, the state's policy of supporting the metallurgy sector was not much different from its policies towards other sectors. It included the practice of redeeming the enterprises' debts, while the state itself simultaneously failed to regularly meet its own obligations towards metallurgy; one example of this is the postponement of implementing a comprehensive solution to the issue of VAT reimbursement to exporters, mostly from the metallurgy sector.

The law 'On the performance of an experiment in the metallurgic sector enterprises' became effective on 1 July 1999. It provided for a number of tax breaks and privileges for a selected number (67) of steelworks, mines, ore enrichment plants, pipe factories and so on. These measures were to remain in force until the end of 2001. The establishments included in the experiment enjoyed reduced profit tax rates (down to 9% in the first year and 15% in subsequent years), reduced ecological charges (down to no more than 0.15 per cent of their foreign currency expenditure), redeemed fines for untimely payment of dues and taxes, and reduced fine rates and contributions to the National Innovation Fund by half. The 'experimental' companies were also exempted from charges for the construction, overhauls and maintenance of roads⁴⁰.

The sector's situation improved considerably thanks to the tax rebates, and one of the experiment's objectives was attained, namely the financial liquidity and an improvement in the quality of settlements in the sector (which, however, also resulted from other economic reforms undertaken in 2000 aimed at limiting the use of barter). The state's total aid provided to the sector in 1999 and 2000, including rebates, redemption of fines, deferment of tax payments etc., reached over 4.5 billion hryvnas (nearly US\$900m)⁴¹. As the volume of production increased dynamically in the first phase of the experiment, the sector's payments to the budget began to increase. This continued until 2001 when, according to Ukraine's Tax Administration, many enterprises began to show losses⁴².

The lobby associated with the major IFGs managed to extend the duration of the experiment by pointing to the deteriorating economic situation. On January 17, the Verkhovna Rada extended the

validity of the experiment law until the end of 2002⁴³. Opponents have criticised the experiment as an example of unequal treatment of economic entities and a threat to the budget. They have also been arguing that extension of the experiment may cost the budget 1 billion hryvnas (about US\$200m), which amount will be spent on the electoral campaign. Among other problems, this argument refers to the fact that most enterprises in the sector are controlled by the same industrial-financial groups which are affiliated to the pro-presidential *Za Edinu Ukrainu* electoral coalition.

3. Foreign investment

The authorities' inconsistent economic policy, non-transparent privatisation and a brand of protectionism that favours selected domestic industrial-financial groups are barriers that deter serious foreign capital, and Western capital in particular, from investing in Ukraine's metallurgy sector. Foreign capital has so far been committed mainly to non-ferrous metallurgy and to smaller enterprises. In most cases, this commitment consists in the use of local production resources on a tolling basis⁴⁴. The only real investors are the Russians, even though their commitment in the metallurgy sector is relatively small compared to other sectors of the Ukrainian economy (petroleum refinery in particular), and focuses on non-ferrous metallurgy.

In March 2000, the Russky Alumini concern, acting through its Ukrainian company, won the privatisation of the Mykolaiv Aluminosilicate Plants that produces aluminosilicates, a semi-finished product necessary for the production of aluminium, and which is scarce in the CIS. The Russians, who had previously held a block of shares, paid over US\$100 million – a record amount in the history of Ukrainian privatisation – for the 30 per cent block of the state's shares in the enterprise which they needed to control it. A year later, 68.01 per cent of shares in Ukraine's only aluminium plant in Zaporizhia (ZZA) were purchased by Russia's AvtoVAZ-Invest, a company associated with the automotive concern in Togliatti – an entity which was naturally interested in the ZZA's products. The only major Russian investment in ferrous metallurgy was the takeover of the middle-size steelworks in Donetsk by Metalsrussia⁴⁵. The real scope of the Russians' commitment in Ukraine's metallurgy sector is undoubtedly higher, but at the same time it is difficult to verify because of the insufficient transparency of ownership issues in Ukraine⁴⁶.

The Russians' capital commitments on the one hand, and the key importance of Russia for Ukraine's metallurgy on the other, are largely a legacy of the joint economic organism of the USSR and the co-operational bonds that existed between enterprises of both states (only 20 per cent of Ukrainian enterprises have production cycles that are closed within the republic's limits⁴⁷). Russia remains the most important market for the Ukrainian producers of the aluminosilicates necessary to produce aluminium, steel pipes for the construction of gas and oil pipelines, etc. At the same time Russia is the main supplier of gas, the importance of which increases as production volumes in Ukraine grow (metallurgy and the energy sector consume the largest quantities of this fuel).

Russia is also important from the point of view of the leading Ukrainian industrial-financial groups' expansion, as their further development is conditional not only on exports to the Eastern market (as in the case of Interpipe), but also on joint Ukrainian-Russian undertakings, including undertakings in third countries (for example, IUD is an important partner for Russia's Gazprom as the main supplier of metal products for Gazprom's deposit preparation project in the Persian Gulf⁴⁸).

4. Principal developments and future prospects

For several years, Ukraine has been consistently taking measures to re-attain the level of metallurgy outputs from the Soviet period. The growth in the metallurgy sector's production has considerably contributed to the improvement of the entire economy's results. However, this growth was founded on the favourable economic situation in foreign markets and the Kiev authorities' policy of favouring the sector, rather than on structural reforms in the industry. Meanwhile, the successful development of exports also has negative aspects.

The relation between domestic sales and sales in the foreign markets is about 20 per cent to 80 per cent. The slight increase in internal demand observed in 2000–2001 will not be enough to compensate for the overseas markets. According to optimistic forecasts, by 2010 the Ukrainian market will be able to absorb up to 8 million tons of rolled products, i.e. as little as 35 per cent of the present production volume. Because of such a deep dependence on exports, Ukraine will remain exposed for many years to fluctuations in the world economic situation which will affect the volume of investments in the sector, GDP growth and the condi-

tion of Ukraine's budget. In 2002, the export conditions for the Ukrainian metallurgy enterprises will worsen. The declining economic situation abroad will be combined with the prospect of increased costs, owing to the expected growth of internal market prices of gas, electricity, etc.

In the face of symptoms of a world-wide recession, which intensified after 11 September 2001, the largest steel producers concluded an initial agreement in December last year to reduce their production resources by 10 per cent (about 100 million tons) by 2010. Ukraine refused to support this agreement, but it may surely expect difficulties with export, especially of processed products. The developed countries will try to protect their markets from imports; this has already manifested itself in the decisions taken by the US and EU in early spring 2002 to protect their respective markets, the restrictions Russia imposed last year on the import of Ukrainian steel pipes, and the ever more numerous anti-dumping proceedings initiated against Ukrainian exporters. The structure of Ukrainian exports in terms of proportions of particular goods is especially unfavourable. Between 1995 and 2000, the proportion of cheap, low-processed products such as cast iron and semi-finished products in foreign sales increased, and the proportion of finished rolled products dropped. The trends in the exports of developed countries are just the opposite, as these countries try to sell highly processed, expensive products abroad. By exporting cast iron, Ukraine is supporting its competitors' raw materials base. In the opinion of experts, the competitive advantage which Ukrainian metallurgy has so far enjoyed in the world is precisely the consequence of the low level of processing and low prices of its products.

The potential of Ukraine's metallurgy sector, developed back in the Soviet period, is based on obsolete technologies, which reflected the standards and needs of the extensively developing Soviet economy. This determines the quality of the product Ukrainian metallurgy offers today, as well as the above-mentioned resulting problems in the world markets. According to some estimates, over 60 per cent the Ukrainian metallurgy's output is based on obsolete technologies, and only 62 per cent of Ukrainian metallurgy exports may be certified as complying with international standards⁴⁹.

In 2000, only 3.1 per cent of Ukrainian steel was produced in electrical furnaces, while this modern melt technology accounted for 14.6 per cent of Russian production, and an average 33.8 per cent of world production. Fifty per cent of Ukrainian steel is produced in open-hearth furnaces. This technology accounts for 27.4

per cent of Russia's production, and is almost completely out of use in developed countries. However, there has been a certain improvement: from 1998 to 2000 the proportion of steel produced in the continuous casting system increased from 17.5 to 19.6 per cent. But even so, Ukraine remains far behind its competition in this respect (the continuous casting system accounts for 49.7 per cent of production in Russia and 84.7 per cent of production in the rest of the world)⁵⁰.

The technological obsolescence causes considerable raw material losses in the production process. Ukrainian metallurgy shows higher raw material and energy consumption than the average in developed countries. The consumption of steel per ton of finished rolled products is 1.3 tons, compared to 1.25 tons in Russia, 1.18 tons in the US and 1.05 tons in Japan. The high energy consumption level of most establishments exposes them to problems as the prices of imported energy raw materials increase. The prices of domestic coal and transport are another important factor. These prices, however, are shaped by the state, so the political backup of Ukraine's particular industrial-financial groups plays its role here.

Apart from being a legacy of the USSR's 'moon economy', this technological obsolescence also results from low investments in the sector in the 1990s. Most of the local metallurgic undertakings were established several decades ago, and many even before the Second World War. Broad-scale investments ended with the crisis and break-up of the USSR. The wear and tear of fixed assets in early 2000 reached 63.1 per cent, and each year, amortisation amounts to 3–3.5 billion hryvnas (US\$550–650m); reconstruction expenditures in 2000 amounted to just 1.6 billion hryvnas, and even this was mainly due to the so-called economic experiment in the sector⁵¹. Meanwhile, restructurisation of the sector would require investments at an estimated amount of 40–50 billion hryvnas⁵² (US\$8–10 billion). Such investments could be only afforded by serious Western investors. This prospect, though, appears unrealistic at the moment, because there is no will to fundamentally change the state's economic policy. Besides, most of the sector's enterprises have already been privatised.

The improved results the sector showed in recent years were not due to reforms, but rather to the favourable international economic situation in the late 1990s, and to the policy of the authorities in Kiev who offered the metallurgy sector successive restructurisations of debt and tax abatements instead of a comprehensive development strategy. Owing to these hothouse conditions, the prospects of a deep qualitative change in the sector

are now ill-defined, and the sector's managers are motivated to lobby for the maintenance of the status quo, i.e. for the state's policy of privileging the sector and restricting competition. This was clearly visible in the privatisation process, which was formally 'open' and yet de facto closed to investors from 'outside', especially the West.

In this way, the restructuring and consolidation of Ukraine's metallurgy (which has little in common with the consolidation processes taking place in the world's markets) will continue to take place around the local industrial-financial groups. In such a situation, the large Russian concerns are the only potential foreign investors. The consolidation of this sector is a process similar to the developments taking place in Russia, although it is several years behind. The Ukrainian IFGs are trying to form chains of companies that encompass complete production cycles, and after taking control over particular establishments they make modernisation investments mainly in those which export their products. On the one hand, this reduces the risk of instability of raw material and semi-finished products supplies to the exporting enterprises within the group, but on the other, it leads to restriction of competition in the domestic market, and a widening gap between the levels of modernisation investments in the key enterprises exporting their products (steelworks, pipe factories), and the raw material backend (the extraction industry). The 'extensive' model of the sector's development preserves the outdated structure of an economy oriented towards quantity rather than quality. It also makes this economy strongly dependent on Russia, which remains the most important market for Ukraine's producers and the main source of gas supplies (the importance of which grows in line with the increasing volumes of industrial production in Ukraine⁵³), and is in fact the only real investor in Ukraine. This development model also determines the direction of the oligarchic political and economic system's evolution, as the latter has similar roots and a number of shared characteristics.

The development model which Ukraine's metallurgy sector has been implementing so far and the interdependence of business and the structures of power are serious barriers that impede not only the sector's restructuring, but also reforms to the present political and economic system, of which control over Ukraine's metallurgy is a fundamental part.

Arkadiusz Sarna

This text was completed on March 22, 2002

¹ Ukraine showed the highest level of production (over 55 million tons of steel products) in 1988. In 1990, the USSR's per capita consumption of steel products (404 kg) was higher than the world average (127 kg) and the US figure (347 kg), Japan being the only country that showed higher consumption (752 kg). Ukraine accounted for the largest portion of the USSR's consumption. In 1993, the general figures for the CIS were two times lower (199 kg) than the lowest levels in 1998 (101 kg). V. Romenets, O. Yuzov, T. Rubinshtein, 'Metallurgia i rynek metallov stran SNG v 1990–2000 godakh' in *Metallsnabzhenie isbyt*, issue No 5, 2001. Today, Ukraine produces about 43 per cent of the CIS's cast iron, 36 per cent of its steel, and 35 per cent of its rolled products. Stepan Riaboshan: 'Proizvodstvo chernykh metallov v Ukraine', PROMETALL, 19 January 2001, (<http://www.prometal.com.ua/analit.php3?n=32>).

² See also: V. Pikovski, 'Problemy i prognozy razvitiya chernoi metallurgii Ukrainy' in *Metallsnabzhenie isbyt*, issue No 5, 2001, p. 34. With the region's most modern, though small, steelworks, Belarus and Moldova are performing best in the new reality. Over the last decade, these two countries have managed to regain and even considerably exceed the production levels of 1990. Meanwhile, the establishments in Azerbaijan and Georgia have become almost completely inactive. Romenets et al., *op. cit.*. The authors grouped the CIS countries as follows: 1) Belarus and Moldova, 2) Russia, Ukraine, Kazakhstan and Uzbekistan, and 3) Azerbaijan and Georgia. According to the authors, in 2000 as compared to 1990, the production of steel in particular groups changed as follows: group 1 showed 27.8 per cent increase; group 2 a 36.2 per cent decrease; group 3 a 96.8 per cent decrease.

³ International Iron and Steel Institute (http://www.worldsteel.org/trends_indicators/figures_3.html).

⁴ According to the Moscow State Institute of Steel and Alloys, Ukrainian exports of finished rolled products increased by 15 per cent in the 1990s, while sales to the CIS countries dropped seventeen times. At the same time sales to other countries increased seven times. Romenets et al., *op. cit.*

⁵ IISI – (http://www.worldsteel.org/trends_indicators/figures_11.html).

⁶ V. Pikovski, *op. cit.*

⁷ Data for 2000, based on: Derzhavnyi Komitet Statystyky Ukrainy, *Ukraina v tsyfrakh v 2000 roci*, p. 68, tab. 4.19 and 4.20, p. 69, tab. 4.22, p. 70, tab. 4.25.

⁸ The steelworks of Kriviy Rih (29th position, 6.1 million tons of production), Mariupol (Illich MMK, 33rd with 5.5 million tons), Azovstal (47th, 4.3 million tons), Zaporizhia (53rd, 3.9 million tons) and Alchevsk (70th, 2.9 million tons). For comparison, the IISI ranking also included six Russian steelworks and just one Polish plant (Huta Katowice). The volume of the 'great five's' turnover is comparable to the total turnover of Poland's ferrous metallurgy (http://www.worldsteel.org/trends_prod/prod02).

⁹ Cited after PROMETALL (www.prometal.com.ua/rating.php3 and <http://www.prometal.com.ua/rating.php3?quest=4>).

¹⁰ For comparison: overseas sales of the products of the chemical industry, i.e. the second largest exporter sector, amounted to over US\$1.5 billion (with a 10.6 per cent share in total exports), the sale of machines and equipment reached nearly US\$1.4 billion (9.3 per cent), and the respective figures for the flagship sector of Ukraine's economy, i.e. agriculture (including the food production

industry) were US\$1.4 billion and 9.5 per cent) – see: Derzhavnyi Komitet Statystyky Ukrainy, *Ukraina v tsyfrakh v 2000 roci*, p. 148, tab. 9.3 and p. 152, tab. 9.5.

¹¹ In the present paper, this term is treated as basic, although these specific organisations are also called 'corporations', 'holdings', 'concerns', and are sometimes in a broader sense termed 'clans'.

¹² See: 'Hromada – nowy faworyt ukraïnskikh vyborov parlamentarnykh' in *Tydzien na Vschodzie*, CIS, issue No 67, November 21, 1997.

¹³ Aleksandr Menshakov, 'Evropeiskaya Kolumbia' in *Kievskiy Vedomosti*, October 9, 2001. Gosplan – former State Planning Committee (abbreviation from Russian: Gosudarstvenny planoviy komitet).

¹⁴ Ibid.

¹⁵ *Ukraina v tsyfrakh...* – p. 65, tab. 4.12, p. 70, tab. 4.25 and p. 69, tab. 4.22.

¹⁶ After more than two years, Zviahlytskyi was 'amnestied' and returned to Ukraine to become the head of the management board of the Zasiad'ko mine in Donets'k (of which he had been a director in the early 1990s).

¹⁷ Donbass – shortcut for Donetskiy Basseyn (Donets'k Coal Basin).

¹⁸ See: Gwendolyn Sasse, 'Fuelling Nation-State Building: Ukraine's Energy Dependence on Russia', The Royal Institute of International Affairs, Russia and Eurasia Programme, Briefing Papers, April 1998.

¹⁹ This refers to the local clan's then leaders, Yevhen Scherban' and Akhat Bragin, among others.

²⁰ At that time, Lazarenko became the leader of Hromada, a party firmly opposed to the ruling group. In 1998, he was detained in Switzerland on a charge of money laundering. Released on bail, he spent a short time in Ukraine and left for the US, where he requested political asylum. He was, however, detained and accused of money laundering. The Ukrainian Prosecution Office accuses Lazarenko of having ordered the murder of Yevhen Scherban' in 1996, among other charges.

²¹ Formally, Akhmetov is the honorary president of the Shakhter Donetsk sports club (which he in fact owns), a shareholder and chairman of the board of directors of Dongorbank, the group's key bank, and a shareholder of an mysterious local company named Luks.

²² 'Donetske metallisty' in *Kompanion*, 26 September 2000.

²³ 'Usynovlenie KhTZ' in *Delovoy Donbass*, issue No 27–28 of 2001. Azovstal, IUD-controlled steelworks, supplied the Khartsyz'k factory with strips necessary for the production of steel pipes. This was done on an atoll basis: the factory in Khartsyz'k gave its finished products back to IUD, which then sold pipes on its own account. 'Trubnyi gigant menyayet khoziaina' in *Donetskie Novosti*, 30 August–5 September 2001.

²⁴ The state-owned gas monopoly which administers the westward transit of Russian gas.

²⁵ Derzhavnyi Komitet Statystyky Ukrainy, *Ukraina v tsyfrakh v 2000 roci*, p. 22, tab. 1.6.

²⁶ Based on *Ukrainskaya Investitsionnaya Gazeta*, quoted after PROMETALL (www.prometal.com.ua/rating.php3 and <http://www.prometal.com.ua/rating.php3?quest=4>). Data for 2000.

²⁷ Under pressure from the privatised energy distribution enterprises. The requirement imposed by the European Bank for Reconstruction and

Development to bring the energy prices to realistic levels became one of the main causes for the recent dispute between Kiev and the Bank regarding the terms for financing the Rivne and Khmelnytsky nuclear reactors construction – see ‘Ukraine–EBOR–Rosja: wokół projektu budowy reaktorów wChmielnickim i Równem’ in *Tydzien na Wschodzie*, CIS, issue No 250, 13 December 2001.

²⁸ *Polityka i kultura*, 4–10 December 2001.

²⁹ Formerly, Russian Yuzhmash.

³⁰ Kost Bondarenko, *Atlantydy i kariatydy*. L'viv, 2000, p. 96.

³¹ K. Bondarenko, *op.cit.*, p. 99.

³² Pavlo Lazarenko remains in detention in the United States, and Yulia Tymoshenko has returned to the ranks of the firm anti-presidential opposition following a short but important period (2000) of work in Viktor Yushchenko's government and her subsequent resignation.

³³ See: ‘YUGOK: ispravlenye oshybok’ in *Zerkalo Nedeli*, issue No 44, 2001 and ‘YUGOK pochty ne viden’ in *Zerkalo Nedeli*, issue No 43, 2001.

³⁴ According to the tax police, in the course of the investigation into the bank it was found that from 1996 to 2000 it had profited from financing the Zaporizhstal and Dniprospectal steelworks, the pipe factory in Nikopol and a number of ore enrichment plants (such as the Pivdennyi HZK). In the opinion of the tax police, the managers of these establishments had signed a contract under which products were supplied at reduced prices to companies registered in tax havens. As a result of this kind of co-operation with the bank, the enterprises' losses reached 1 billion hryvnas (about US\$200m). *Den*, 10 November 2001.

³⁵ Pinchuk is ‘accused’ of providing a number of other services to his father-in-law. In summer 2001, Mykola Tomenko, a well known political scientist and opponent of the president, maintained that the Agency for Humanitarian Technology (which Pinchuk owns) concluded a US\$500,000 contract with the Black, Kelly, Scruggs & Healey (BKSH) PR company of Washington for actions aimed at enhancing the image of Leonid Kuchma in the US. *Ukrainska Pravda*, 26 July 2001 (<http://www.pravda.com.ua/?10726-3-1>). Acting on the orders of the Trudova Ukraina party, the US detective company Kroll Associates carried out an investigation to clarify the case of the so-called Melnychenko tapes (the President's alleged role in the murder of Georgi Gongadze, an opposition journalist). On 25 September 2001 Kroll Associates challenged the reliability of these recordings. *Tydzien na Wschodzie*, CIS, issue No 240, 27 September 2001.

³⁶ Including Greece, Spain, Germany, Switzerland, Turkey, Italy, Canada, the USA, China, Iraq, Iran, Indonesia and Thailand – ‘INTERPIPE. Investytsyi v kachestvo’ in *Metalosnabzhenie isbyt*, issue No. 5 of 2001.

³⁷ PROMETALL (<http://www.prometal.com.ua/rating.php3>, <http://www.prometal.com.ua/rating.php3?quest=2> and <http://www.prometal.com.ua/rating.php3?quest=4>).

³⁸ At this moment it is worth considering the episode that took place in the early 1990s when Yulia Tymoshenko was to establish a joint enterprise (Russian *Sodruzhestvo*) with Viktor Pinchuk, but after some time quit this arrangement to join Pavlo Lazarenko. See: (<http://www.for-ua.com/person/207/167.html>).

³⁹ Zaporizhia Ferroalloy Plants is one of Europe's largest ferroalloys manufacturers (among other products, it manufactures alloys of silicon and manganese). It

exports about 80 per cent of its products. Dneprospectal is Ukraine's only producer of extra-fine steel, from which parts for Soviet spacecraft were produced.

⁴⁰ PROMETALL. Lenta Novostei (<http://www.prometal.com.ua/news.php?id=18951>).

⁴¹ Vadym Hurov, ‘Nevidkladni zakhody zderzhavnoi polityky v chornii metalurhii Ukrainy’ in *Holos Ukrainy*, 20 February 2002.

⁴² ‘Eksperyment udalsia. Chto dalshe?’ in: ‘O perspektivakh otechestvennoi metallurgii – Programma razvitiya chorno-metallurgicheskogo kompleksa Ukrainy’ by Stepan Seliverstov, 28 September 2001, PROMETALL (<http://www.prometal.com.ua/analit.php3?n=74>).

⁴³ Since then, up to 75 per cent of profits derived from the reduced tax rates were to be spent on modernisation.

⁴⁴ Remetall of Spain established the J.V. Intersplav company in 1989 by transforming the aluminium alloys plants in Sverdlovsk (the Luhansk oblast). The company sold its products to world powers in the automotive industry, including Fiat, Mercedes, Volkswagen, Toyota and Nissan. In 1998, Intersplav was awarded the international quality certificate ISO 9002. Business Information Service for the Newly Independent States, Luhansk Regional Report (<http://www.bisnis.doc.gov/bisnis/country/000307Luhansk-ua.htm>). The Swiss companies Bearco and Glencore co-operated with the titanium and magnesium complex in Zaporizhia (which produced special-purpose materials, including ferrotitanium) and Ukrtsink of Konstantynivka respectively. Glencore was mentioned as one of the companies interested in the privatisation of the aluminium works in Zaporizhia.

⁴⁵ In 1998, Metalsrussia (incorporated in the Virgin Islands, but with its main office in Moscow) controlled up to 57 per cent of shares of the Donetsk steelworks, the major portion of whose products was supplied to Russian machine-building plants. As a result of ownership transfers, Metalsrussia became a member of the ISTIL Group, and the Istil-DMZ company was established on the basis of the Donetsk steelworks' assets. Following further transformations, three new companies were established based on the Donetsk steelworks, and the state's attempts to sell a 16-per cent block of the steelworks' shares failed.

⁴⁶ For example Zaporizhstal, the fourth largest steelworks complex in Ukraine, remains within Russian oligarch Boris Berezovsky's sphere of influence according to unconfirmed information. ‘Komu prinadlezhyt Ukraina’ in *Ukrainskaya Investitsionnaya Gazeta*, issue No 2–3 of 2001.

⁴⁷ In the case of Russia, this was 70 per cent. V. Pikovski, *op.cit.*, p. 34.

⁴⁸ ‘Donetkie metallisty’ in *Kompanion*, 26 September 2000. The steel mill in Kerch, Crimea, which is controlled by IUD, supplies products for railways in Iran. (http://www.oaokmk.com/start_r.htm).

⁴⁹ Pikovski, *op.cit.*, p. 36.

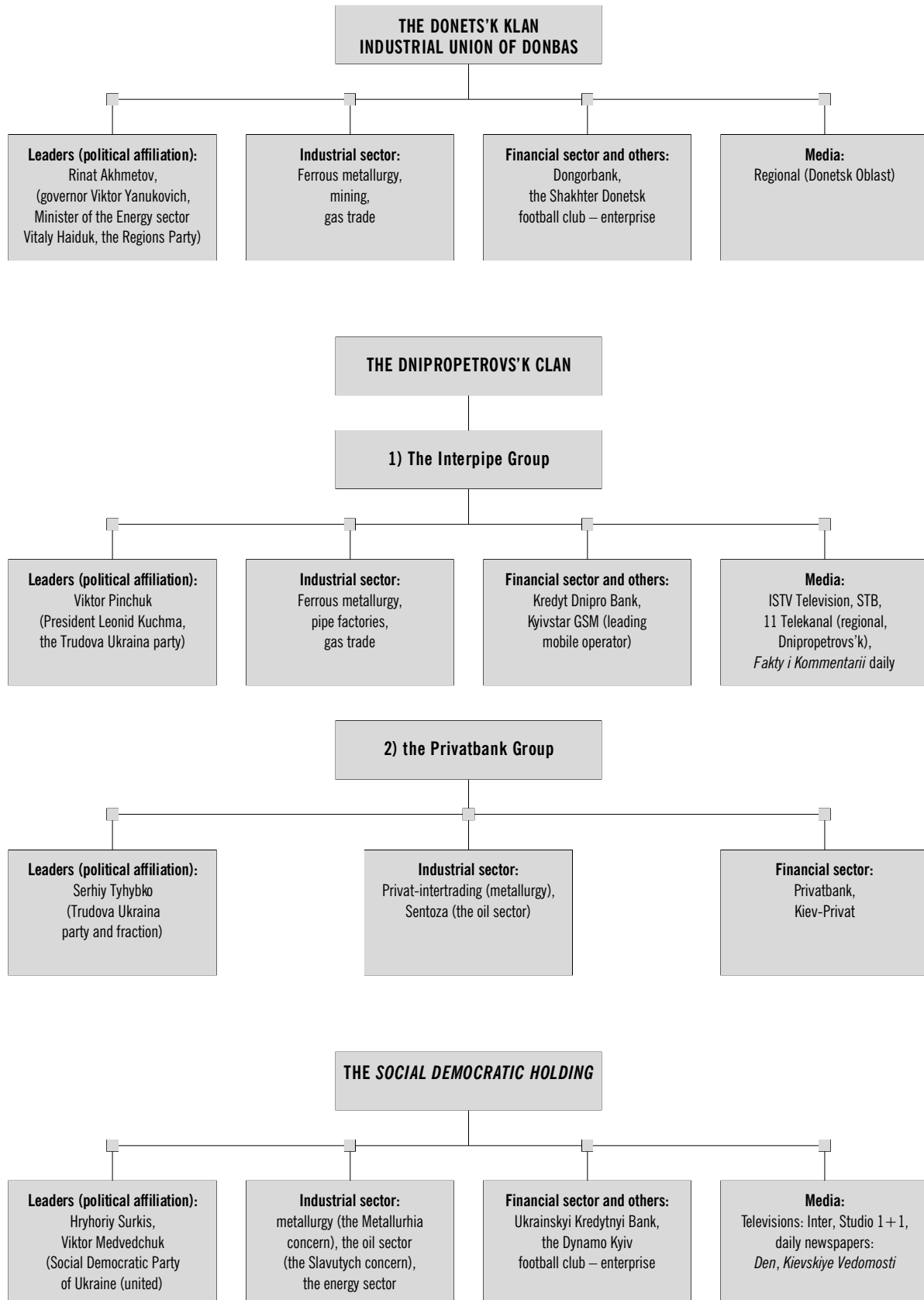
⁵⁰ IISI. (http://www.worldsteel.org/trends_prod/prod06 and http://www.worldsteel.org/trends_misc/misc07).

⁵¹ Pikovski, *op.cit.*

⁵² V. Hurov, *op.cit.*

⁵³ Ukrainian metallurgy consumes between 9 and 9.5 billion m³ of gas annually – ‘Metallurhy budut dobyvat haz?’, PROMETALL, 30 October–5 November 2001, (<http://www.prometal.com.ua/analit.php3?n=82&p=01>).

Appendix No 1: Main industrial and financial groups of Ukraine and their political backup



Appendix No 2: Basic figures of the Ukrainian metallurgy

Table 1. Selected items of Ukraine's industrial production in 1990–2000 (millions of tons)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Iron ore	105.0	85.5	75.7	65.5	51.5	50.7	47.5	53.4	51.1	47.8	55.9
Manganese ore	7.1	6.6	5.8	4.3	3.3	3.2	3.1	3.0	2.2	2.0	2.7
Steel	52.6	45.0	41.8	32.6	24.1	22.3	22.3	25.6	24.4	27.4	31.8
Rolled products	38.6	32.8	29.6	24.2	16.9	16.6	17.0	19.5	17.8	19.3	22.5
Steel pipes	6.5	5.6	5.1	3.1	1.7	1.6	2.0	1.8	1.5	1.2	1.2
Coke	34,7	28.4	27.3	20.4	16.9	15.8	15.1	16.4	16.4	17.3	19.4

Source: Derzhavnyi Komitet Statystyky Ukrainy

Table 2. Metallurgy as compared to other sectors of Ukraine's economy.
Industrial production dynamics in selected sectors in 1990–2000

Industry:	Percentage change over previous year										2000 to:	
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1990	1994
Electric power industry	-4	-6,4	-5,9	-12,5	-6,0	-6,9	-2,6	-0,2	6,6	-2,9	-34,7	-12
Fuels industry	-11,2	-14,5	-22,5	-17,2	-9,6	-6,7	6,2	-0,2	-0,8	-4,1	-58,6	-15
Ferrous metallurgy	-11,7	-9,7	-23,8	-28,8	-4,6	11,9	8,1	-6,8	6,2	20,7	-40,5	38
Non-ferrous metallurgy	-10,1	-16,3	-12,2	-26,3	-3,5	8	9,4	13,1	13,7	18,8	-14,3	74,2
Chemical industry	-7,2	-12,5	-25,2	-27,7	-9,3	-4,6	-1,4	1,6	0,3	5	-59,9	-8,6
Machine and equipment building industry	4,2	-3,6	6,1	-38,3	-23,9	-26,1	-0,2	-3	-2,1	16,8	-59,1	-37,7
Wood and papermaking industry	2,3	1,3	-2,8	-32,8	-17,4	-18,6	-0,9	7,9	21,5	37,1	-18,8	19,8
Construction materials industry	1,5	-3,7	-15	-37	-28	-34,2	-10,4	5,2	-1,9	-0,4	-77,1	-56,3
Light industry	-2,6	5,4	-13,3	-46,8	-32,6	-24,6	1,1	4,5	8,1	39	-61,6	-19,4
Food industry	-12,8	-14,5	-12,3	-18,4	-12,6	-7,2	-10,3	-1,1	7	26,1	-48,2	-3
Total industry	-4,8	-6,4	-8,0	-27,3	-12	-5,1	-0,3	-1	4	12,9	-43,3	-3,2

Source: Derzhavnyi Komitet Statystyky Ukrainy

Table 3. Geographic structure of Ukrainian ferrous metallurgy's exports

	1998		1999	
	(millions of tons)	(per cent of exports)	(millions of tons)	(per cent of exports)
Asia & Pacific	6	28.5	9.3	35.4
Africa, Middle East, Latin America	7.7	36.6	8.7	33.3
Eastern Europe	1.4	6.6	2.5	9.4
Western Europe	2	9.5	2	7.8
North America	1.6	7.6	1.9	7.1
CIS	2.2	10.4	1.7	6.5
Lithuania, Latvia, Estonia	0.2	0.9	0.2	0.5
Total	21.1	100	26.3	100

Source: V. Romenets, O. Yuzov, T. Rubinshtein, "Metallurhii i rynek metallov stran SNG v 1990–2000 godakh" in *Metallsnabzhenie i sbyt*, issue No 5, 2001.

Table 4. The sectors' shares in the value of sold production of the Ukrainian industry (per cent)

Industry:	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Electric power industry	3.2	3.5	6.4	9.4	11.5	11.0	12.6	12.6	16.5	16.2	12.2
Fuels industry	5.7	3.8	14.3	8.5	11.2	13.2	12.1	11.1	11.6	11.2	10.1
Ferrous metallurgy	11.0	9.9	22.2	16.8	19.9	21.8	21.6	22.7	22.9	23.8	27.4
Non-ferrous metallurgy	1.1	1.0	1.4	1.5	1.3	1.6	1.4	1.5	1.6	2.2	2.5
Chemical industry	5.5	5.4	6.4	5.5	6.4	7.0	6.7	5.9	5.7	5.4	5.8
Machine and equipment building industry	30.5	26.3	18.5	19.8	16.9	16.0	14.9	15.8	15.1	14.1	13.2
Wood and papermaking industry	2.9	2.9	2.2	2.6	2.4	2.2	2.2	2.0	2.2	2.2	2.3
Construction materials industry	3.4	3.7	3.6	4.7	4.0	3.9	3.3	3.3	3.3	3.1	2.6
Light industry	10.8	12.3	6.7	6.1	4.4	2.8	2.1	1.8	1.5	1.6	1.6
Food industry	18.6	24.4	13.6	19.7	17.1	15.1	16.3	16.9	14.9	15.1	17.4
Others	7.3	6.8	4.7	5.4	4.9	5.4	6.8	6.4	5.2	5.1	4.9

Source: Derzhavnyi Komitet Statystyky Ukrainy