

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ СОЦІОЛОГІЇ**

ОЛЕКСАНДР РАХМАНОВ

**ВЛАСНИКИ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ
ЯК СУБ'ЄКТ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ
В УКРАЇНІ**

Монографія

Київ – 2012

ББК 60.5

Р 27

Р 27 *Рахманов О.* Власники великого капіталу як суб'єкт соціально-економічних перетворень в Україні : монографія. — К. : Інститут соціології НАН України, 2012. — 376 с.

Rakhmanov O. Owners of Big Business as a Subject of Socio-Economic Transformation in Ukraine : Monograph. — Kyiv : Institute of Sociology, NAS of Ukraine, 2012. — 376 p.

ISBN 978-966-02-6603-2

Монографія присвячена аналізу проблеми суб'єктності власників великого капіталу в постсоціалістичних перетвореннях. Суб'єктність великих власників розглядається в економічній, політичній та соціально-гуманітарній сферах перехідного суспільства. Особливе ціннісно-нормативне тло навколо процесів масової приватизації в Україні сприяло формуванню національного великого капіталу. На основі аналізу життєвих віх українських капіталістів окреслено демографічні та освітні характеристики, здійснено аналіз їхнього соціального походження, визначено масштаб і політичної залученості, з'ясовано специфіку соціальних інтересів, цінностей та стилів життя.

Адресована науковцям, студентству, бізнесменам, державним службовцям, політикам.

The monograph is dedicated to analysis of the problem of the owners of big business as subjects in the post-socialist transformations. The subject character of big owners is considered in the economic, political and socio-humanitarian spheres of functioning of the transition society. A special value-normative background of the processes of mass privatization in Ukraine had taken influence on the process of formation of the national big business. An outline of the collective portrait of Ukrainian capitalists by the major parameters has been created as based on the analysis of biographic information. For this purpose the demographic and educational characteristics have been distinguished, an analysis of social origin has been performed, the scales of involving in politics have been determined, specificity of social interests, values and life styles has been elucidated.

The book is intended for researchers, students, businessmen, government servants, politicians.

ББК 60.5

Рецензенти:

А.О.Ручка, доктор філософських наук

Г.І.Чепурко, доктор соціологічних наук

В.С.Резнік, доктор соціологічних наук

Рекомендовано Вченою радою Інституту соціології НАН України (протокол №7 від 25 вересня 2012 р.)

ISBN 978-966-02-6603-2

© О.Рахманов, 2012

© Інститут соціології НАН України, 2012

Зміст

Вступ	5
 Розділ 1. СУБ'ЄКТНІСТЬ ВЛАСНИКІВ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ В СОЦІОЛОГІЧНОМУ ВИМІРІ	16
1.1. Власники великого капіталу як соціальний суб'єкт: проблема категоріального охоплення	17
1.2. Соціологічні концепції формування верстви власників великого капіталу	30
1.3. Економічна суб'єктність власників великого капіталу: еволюція співвідношення контролю і власності	43
1.4. Політична суб'єктність власників великого капіталу за умов капіталістичних перетворень	59
1.5. Ідеологія та цінності власників великого капіталу: досвід теоретико-прикладних досліджень	72
 Розділ 2. РЕГІОНАЛЬНІ ТА ІСТОРИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТНОСТІ ВЛАСНИКІВ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ	88
2.1. Особливості формування та відтворення буржуазного класу в країнах Західної Європи	89
2.2. Формування та відтворення буржуазного класу в США	102
2.3. Капіталізм без капіталістів: постсоціалістичний досвід Центральної Європи	117
2.4. Наслідки приватизації в Росії: формування національної бізнес-еліти	132
 Розділ 3. СУБ'ЄКТНІСТЬ ВЕЛИКИХ ВЛАСНИКІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ПЕРЕТВОРЕННЯХ В УКРАЇНІ	149
3.1. Первісне накопичення капіталу в контексті масової приватизації	149

3.2. Роль власників великого капіталу в розвитку української економіки	167
3.3. Формування політичної суб'єктності власників великого капіталу	184
3.4. Суб'єктність великого капіталу в соціально-гуманітарній сфері України	201
3.5. Власники великого капіталу як соціальна основа перехідного суспільства	215

Розділ 4. УКРАЇНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО І ВЛАСНИКИ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ

4.1. Особливості легітимації приватної власності у православ'ї	225
4.2. Проблема формування приватного капіталу у громадській думці українців	242
4.3. Образ власників великого капіталу в масовій свідомості громадян України	252
4.4. Соціальні чинники підприємницьких домагань громадян України	264

Розділ 5. СОЦІОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ ВЕЛИКИХ ВЛАСНИКІВ В УКРАЇНІ

5.1. Соціальна верства власників великого капіталу в українському суспільстві: проблема фіксації кількості	277
5.2. Демографічні та освітні характеристики великих власників	289
5.3. Соціальні передумови та способи створення капіталу великих власників	297
5.4. Прояви соціальної суб'єктності у ціннісних орієнтаціях українських капіталістів	306
5.5. Стилї життя українських капіталістів як демонстрація соціальної суб'єктності в суспільстві	317

Висновки	332
-----------------------	------------

Список використаних джерел	339
---	------------

Додатки	371
----------------------	------------

Вступ

У результаті кардинальних змін політичної, економічної й соціальної систем відбулася значна трансформація соціальної структури у постсоціалістичних суспільствах. За ринкових умов у перехідних суспільствах утворився новий прошарок власників великого (крупного) капіталу, представники якого володіють прибутковими видами бізнесу, комерційною нерухомістю та цінними паперами (акціями й облігаціями). Саме цей прошарок здобув найбільший зиск від цих змін і зацікавлений у подальшому поглибленні економічних реформ. Статистичні дані й соціологічні дослідження фіксують з кінця 1990-х років усталену кількість великих та середніх власників в Україні. Економічна лібералізація, процес первісного накопичення капіталу та приватизація стали основними інструментами зміни суспільного устрою, за якого переважає недержавний сектор. Враховуючи зміни у структурах власності та зайнятості у секторах економіки, джерела наповнення державного бюджету з приватного сектору, а це податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств та податок з доходів фізичних осіб, стали визначальними у функціонуванні українського суспільства. Формування соціальної верстви великих власників — природний процес виникнення і розвитку великого приватного капіталу в ринкових умовах, який не варто розглядати як якусь деформацію економічного розвитку суспільства. Динамічне й непередбачуване політичне життя в Україні спонукає великий капітал одночасно підтримувати різні політичні сили, що створює певний баланс у політичному розвитку та запобігає узурпації влади лише одним політичним угрупованням. Неабияку роль національний капітал відіграє у соціокультурному житті країни: коштом бізнесменів фінансуються спортивний сектор, медицина, реконструкція багатьох історичних пам'яток, мистецькі акції та наука. Таким чином, *актуальність дослідження* зумовлена практичною потребою врахування внеску великих власників у суспільні перетворення в Украї-

ні, а саме впливу верстви великих бізнесменів на соціальні зміни в економічному, політичному та культурному житті.

Проблема суб'єктності класу великих власників як здатності усвідомити свої соціальні інтереси й активно виступати творцем будь-якого виду суспільної реальності органічно висвітлена в економічних і соціальних вченнях А. Сміта, К. Маркса, В. Зомбарта та М. Вебера. Загальним для цих теорій є те, що виникнення заможної буржуазії було першим необхідним кроком до капіталізму. За цією моделлю первісне накопичення капіталу в руках приватних осіб повинно було передувати ринковому капіталізму. Саме заможна буржуазія була єдиним історичним актором, зацікавленим у поваленні феодального устрою і здатним завдяки своїм ресурсам втілити це в життя. Натомість теорія волюнтаристського впровадження капіталізму (Ю. Кокка) пояснює капіталістичні перетворення у країнах із запізнюю модернізацією, коли за умов існування слабкої буржуазії основними суб'єктами формування капіталізму стають держава та інтелігенція. Поліпшення свого становища у світовій торгівлі зумовило промислово відсталі країни Центральної Європи, Росію та Японію у ХІХ ст. цілеспрямовано впровадити капіталістичні відносини. З огляду на нерозвиненість класу великих приватних власників його основним партнером у впровадженні цих новацій стали небуржуазні соціальні агенти — чиновники, дрібнопомісні дворяни або інтелектуали. З іншого боку, розвиток капіталізму в другій половині ХХ ст. призвів до дифузії приватного капіталу. Внаслідок цього індивідуальні приватні власники володіли все меншим капіталом, поступаючись менеджерам контролем над управлінням виробничим капіталом та владою прийняття стратегічних рішень. Ряд вчених (А. Берлі, Г. Мінс, Й. Шумпетер, Д. Белл) почали сприймати цей процес як «менеджеральну революцію» та формування постіндустріального суспільства. Зрозуміло, що ці теорії не можуть пояснити проблему формування великого бізнесу за умов постсоціалістичних перетворень.

Не випадково дослідженню інституціональних перетворень в економіці, які відображають складні процеси розвитку капіталізму в Україні, зокрема, підприємницької діяльності, приватизації, легітимації приватної власності, формування бізнес-еліти та її ролі у суспільно-політичному та гуманітарному житті України присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. У цій галузі вже накопичено значний теоретичний, методологічний і методич-

ний досвід, широко представлений у працях К. Агеєвої, Л. Амджадін, А. Арсеєнка, І. Бурова, Л. Верховодової, О. Вишняка, В. Ворони, А. Зоткіна, А. Малюка, О. Пасхавера, Т. Петрушиної, В. Пилипенка, Ю. Привалова, В. Резніка, Є. Сірого, В. Смакоти, Л. Супліна, Є. Суїменка, М. Шульги та ін. Однак проблема формування соціальної верстви великих власників України, за винятком поодиноких випадків, залишається досі поза широкою науковою увагою. Незважаючи на вагомі досягнення в галузі пізнання суспільного тла навколо діяльності великого бізнесу, досі відсутні безпосередні теоретичні та емпіричні обґрунтування суб'єктності великих власників у соціально-економічному житті України, їхнього соціологічного портрета.

Сучасні теоретичні пояснення розвитку капіталізму за умов пост-соціалістичних перетворень втілюються у двох підходах. Пост-соціалістичні перетворення у країнах колишнього радянського блоку проходили за умов, коли впровадження ринкових механізмів відбувалося за відсутності класу приватних власників. У країнах Центральної Європи виник феномен, який називають «побудова капіталізму без капіталістів». Автори цієї концепції (І. Селеньї, Дж. Еял і Е. Тоунслі) виходили з того, що перехід до посткомунізму являє собою зрушення від соціалістичної статусної ієрархії до капіталістичної класової стратифікації. Тому за відсутності вагової верстви приватних власників у Центральній Європі (у Польщі, Угорщині та Чехії) соціальним суб'єктом цього зрушення стала інтелігенція, яка взяла на себе історичну місію побудови буржуазного суспільства та ринкової економіки. Саме альянс дисидентської інтелігенції та пізньосоціалістичних технократів як поєднання ідеї громадянського суспільства та економічного раціоналізму став локомотивом ринкових перетворень. Водночас відкритість до зовнішніх інвестицій та можливість участі іноземного капіталу в приватизації пригальмували формування національного великого приватного бізнесу.

Натомість теорія політичного капіталізму (Я. Станішкіс, Е. Ганкіс, О. Криштановська), згідно з якою колишня комуністична номенклатура¹ конвертувала політичний капітал в особисте збага-

¹ Під номенклатурою розуміється верства населення країн соціалістичного табору, яка займала різні ключові адміністративні посади в комуністичній партії, центральних та місцевих органах влади, промисловості, сільському господарстві, освіті, науці, медицині тощо.

чення і спробувала стати новою великою буржуазією. Ця теорія стверджує, що нелегітимний процес отримання економічних активів змушує номенклатурних власників перебувати в координатах клієнтистських відносин з політократією, а не в умовах вільної конкуренції. Сформовані східноєвропейські посткомуністичні режими набули рис «системи капіталістів без капіталізму», а саме відсутності конкурентного ринкового суспільства, розквіту корупції, монополізації ринків, низької продуктивності праці та зрощення великого бізнесу з владою. Якщо в суспільствах західного типу модернізації політичні зміни були простимульовані класом власників — найбільш активною частиною суспільства, то у «політичних» суспільствах економічні актори не були серйозною соціальною силою. Головним видом капіталу був капітал політичний, який не тільки приносив дохід, а й був гарантом багатства. Таким чином, політична суб'єктність власників великого капіталу в «політичних» суспільствах є мінливою і нестабільною.

Незважаючи на те, що теорія політичного капіталізму була спробою змодельовати процеси стратифікації в країнах Центральної Європи, її втілення набуло більш виразного значення на пострадянському просторі, зокрема у Росії, де в результаті масової приватизації колишня радянська номенклатура виявилася набагато успішнішою її центральноєвропейських колег. Утім, якщо за умов слабкості демократичних інститутів великі власники пострадянського простору впродовж 1990-х років стали основним суб'єктом соціально-економічних перетворень, то в подальшому відмінності в процесах розвитку російського та українського суспільств наклали свій відбиток на формування верстви великих власників. Вирішивши з надр старої номенклатурної еліти, верства великих приватних власників Росії не перетворилася на окремий, незалежний соціальний клас. Втративши ініціативу в політичному та економічному житті, великі власники нівелювали власну суб'єктність і стали заручниками волі політичного режиму, який постав на патерналістських та постімперських очікуваннях російського суспільства. Ключовим соціальним тлом сучасного розвитку капіталізму в Росії є нелегітимність в очах громадськості наслідків приватизації та усвідомлення самими великими власниками того, що володіння приватизованими активами скоріше є умовним.

Натомість в Україні протягом 2000-х років боротьба фінансово-промислових груп за владу і ресурси співвідносилася з політико-

електоральним розколом українського суспільства, що давало змогу великим власникам зберігати відносну суб'єктність у політичних та соціально-економічних процесах. Дезінтегрованість українського суспільства та олігархічна система взаємовідносин влади і капіталу сприяли тому, що економічні трансформації в Україні створили ситуацію, коли на роль соціальної основи суспільства може претендувати лише нечисленна верства населення, яка єдина отримала зиск від цих перетворень. На відміну від Росії, де суспільний запит привів до влади режим «силовиків» з харизматичним і популярним лідером, який знівелював суб'єктність російських олігархів, в Україні суспільно-політичне розмежування та відсутність достатніх економічних ресурсів для підвищення рівня добробуту громадян не дає можливості окремій фракції політичній еліті підпорядкувати собі великих приватних власників. Саме чинник слабкої інтегрованості українського суспільства, його недовіри до політичного класу й політичних інститутів не дає змоги владі консолідуватися та відтворити «російську» схему заміщення великих власників у соціально-політичній суб'єктності. Крім цього, інтереси великого бізнесу стали вирішальними у зовнішньополітичній спрямованості України. Отже, *наукова проблема* полягає у тому, що одержане на підставі наявних теорій формування капіталізму за умов постсоціалістичних перетворень наукове пояснення суб'єктності великих власників в Україні виявляє свої обмеження й виразняє дефіцит знання про їхнє соціальне походження та феномен їхньої впливовості в суспільстві.

Основна мета цього дослідження — зрозуміти і пояснити, яким чином формування соціальної суб'єктності класу великих власників може започаткуватися і відтворюватися в суспільстві, де існує низька легітимність інституту приватної власності, панують антиринкові й патерналістські стереотипи, відсутність ініціативи та неготовність населення до особистої відповідальності. Все це відбувається на тлі нечисленного й аморфного середнього класу, відсутності усвідомлених соціальних інтересів дезінтегрованих нижчих прошарків та робітничого класу. Тому метою дослідження є *розробка концепції формування суб'єктності великих власників у постсоціалістичних перетвореннях за умов дезінтегрованості та суспільної недовіри*. Особливу увагу привертає процес формування класу великих власників як суб'єкта суспільних перетворень, спрямованість яких відбувається без основних інституціональних перед-

умов. У науково-пізнавальному і прикладному сенсі винятковий інтерес становив аналіз соціального походження власників великого капіталу, їхніх соціальних інтересів, цінностей та життєвих стратегій і домагань. Приклад України та якість запропонованих у монографії даних щодо суб'єктності власників великого капіталу в соціально-економічних та політичних перетвореннях перехідного суспільства сприятимуть кращому розумінню капіталістичного транзиту в цілому та в Східній Європі зокрема.

У *першому розділі* проаналізовано явище суб'єктності власників великого капіталу в соціологічному вимірі. У концептуалізації соціальної суб'єктності великих власників використані теоретичні постулювання низки робіт П. Бурдьє щодо позиціонування активних суб'єктів у просторі соціальних взаємодій. Детермінація активності великих власників полягає у тому, що, маючи економічний капітал, вони як соціальні суб'єкти постають перед проблемою його конвертації в інші капітали, що дає змогу їм домінувати не тільки в економічній сфері, а й у політичній, ідеологічній, гуманітарній і т. д. Можливість такої конвертації залежить від економічних та політичних умов розвитку суспільства.

Основний зміст економічної суб'єктності великих власників пов'язаний із процесом привласнення, збереження та передання у спадок своїм нащадкам економічних активів. Класичні капіталісти здійснювали владу через володіння засобами виробництва, оскільки власність могла розглядатися як інституціоналізована форма влади над іншими людьми. Значна кількість власників дрібних і середніх фірм та їхнього соціального оточення відігравали значну роль на виборах і були політичною опорою капіталізму. Процес акціонування підприємств та розмивання інституту власності змінив інституціональні основи капіталізму. Якщо метою класичних буржуа було накопичення прибутку, то сучасні капіталісти прагнуть у будь-який спосіб перетворити прибуток на ренту. Відповідно збереження легітимності ренти мусить гарантуватися політичними механізмами. Саме тому під впливом суспільних віянь великі власники загалом безболісно погодилися поділитися контролем над фірмами зі своїми менеджерами, частково відійшовши у тінь. На перший погляд відбулося зміщення економічної суб'єктності всередині корпорації від власності до компетенції, однак як власники, так і менеджери зрештою є гомогенною групою зі спільними інтересами та цінностями.

Сутність політичної суб'єктності великого приватного капіталу, як й економічної, полягає у контролі над економічними важелями функціонування суспільства, які забезпечують вплив на владу. Реалізація цих інтересів лежить у площині функціонування сприятливого політичного режиму та залежить від домінуючої політичної культури суспільства. У країнах із розвинутим громадянським суспільством та системою забезпечення прав власності капіталісти переважно не беруть безпосередньої участі в державному врядуванні, підтримуючи політичні партії та окремих політиків. Натомість у нестабільних чи авторитарних суспільствах забезпечення прав власності часто вимагає або безпосередньої участі та прямих контактів з політичними лідерами країни, або ж формування власних політичних проектів.

У *другому розділі* пропонується порівняльний аналіз соціального походження та рівня суб'єктності великих власників у країнах Західної Європи та США часів промислового перевороту і відтворення капіталізму в ході постсоціалістичних трансформацій. Цей аналіз виокремив спільні та відмінні риси становлення буржуазного класу в межах окремих епох. Спільним стало те, що формування індустріальної буржуазії в Західній Європі базувалося на вже усталеній соціальній структурі, коли головним джерелом становлення став сегмент населення, який уже був залучений у промислову, торговельну чи ділову діяльність. Відмінності простежуються стосовно характеру суб'єктності нового класу відносин та його відносин із земельною аристократією: міцніша інтеграція буржуазії з великими землевласниками у Великій Британії і Франції сприяла поширенню буржуазних цінностей серед правлячих еліт та лібералізації цих суспільств, внаслідок чого вони безболісно пережили постімперські синдроми у ХХ ст. Натомість відсутність інтеграції буржуазії з аристократичними колами в Німеччині призвела до політичного домінування юнкерів та їхніх цінностей у суспільстві, що у подальшому стало однією з причин формування нацистського суспільства. У Сполучених Штатах, де земельні аристократи були нечисленними, буржуазія одразу домоглася статусу панівного класу. Відсутність аристократичного способу життя сприяла тому, що буржуазія порівняно вільно сформувала свої цінності, свою культуру і спосіб життя та поширила їх серед усього суспільства.

Внаслідок зміни форми власності на державні об'єкти в країнах Центральної Європи було проведено найбільш ефективні на пост-

соціалістичному просторі ринкові перетворення: продаж державного майна здійснювався за умов відкритої конкуренції за ринковими цінами, що збагатило державні скарбниці і створило можливості для розв'язання соціальних проблем. Водночас політика люстрації та допуск до приватизації іноземного капіталу обмежили доступ комуністичної номенклатури до володіння власністю та пригальмували формування власної національної буржуазії. Нечисленні верстви місцевих власників великого капіталу сформувалися у процесі розвитку нових для постсоціалістичних економік секторів. Натомість сформована переважно з номенклатури соціальна верства власників великого капіталу в постсоціалістичній Росії шляхом непрозорої приватизації отримала у розпорядження великі ресурси і мала відносну незалежність від держави в 1990-х роках. Утім, спільне номенклатурне походження великих власників та політичного класу, який прагнув відновити контроль у державі над економікою та політичним життям, зумовило перемогу бюрократії в особі «силовиків», оскільки великий бізнес через своє походження не міг протистояти наступу держави. Внаслідок цього в 2000-х роках російський бізнес був узятий під контроль державою. Деякі найбільш впливові бізнесмени були вигнані з Росії або ув'язнені. Втративши політичну суб'єктність, великий бізнес став заручником держави, яка за принципом лояльності підтримує чи карає великих бізнесменів.

У *третьому розділі* безпосередньо розглядається питання формування і суб'єктності великих власників у соціально-економічних і політичних перетвореннях в Україні. Визначальними у первісному накопиченні капіталу стали процеси приватизації. Домінування у громадській думці населення України «трудового» варіанта приватизації державної власності зумовило в подальшому процеси роздержавлення шляхом оренди державного майна трудовим колективом із правом його викупу або безпосередньо шляхом викупу середніх і великих підприємств (т. зв. робоча, або мала, приватизація). У результаті підприємства були фактично зосереджені в руках керівництва. Так само поширення «ізоляціоністських» переконань у суспільстві, коли населення було проти участі іноземного капіталу у приватизації, що зрештою дало переваги окремим вітчизняним бізнес-групам у вигляді пільг. Це спрямувало хід приватизації за сценарієм, коли післяприватизаційний перерозподіл власності в Україні призвів до концентрації власності

серед декількох вітчизняних великих бізнес-груп. Крім цього, порівняно з Росією приватизація стратегічних підприємств реально розпочалася тоді, коли регіональні бізнес-групи вже накопили необхідні інвестиційні ресурси для придбання права власності на контрольовані активи. І хоча сама процедура проведення аукціонів передбачала надання переваги наближеним до влади інвесторам, а не тим, хто пропонував більше, все ж це була не банальна передача власності наближеній номенклатурі, а грошова форма роздержавлення, коли до бюджету надходили певні кошти.

Саме з цього часу великий український капітал почав набувати суб'єктності в економічній та політичній сферах. Проникнення приватного капіталу в Україні набуло досить значного поширення в різних видах економічної діяльності: у 2011 р. частка приватного сектору у ВВП України зросла до 66%. Ставши повноправними власниками і залучивши банківський капітал для інвестицій на власні підприємства, великі власники змогли сконцентрувати ресурси для вирішення стратегічних завдань. Подібним чином великі власники набули політичної суб'єктності: на основі трейдерського і банківського капіталів за сприяння місцевої влади та «червоних директорів» були сформовані фінансово-промислові групи (ФПГ), які вийшли на політичну арену шляхом створення власних партійних проектів. Набувши політичної суб'єктності за умов парламентсько-президентської республіки, надалі східноукраїнські ФПГ узяли під безпосередній контроль управління політичними та економічними процесами. Зрештою, одним із чинників формування особливого порівняно з Росією і країнами Заходу типу політичної суб'єктності власників великого капіталу стало політичне розмежування українського суспільства, коли відмінні геополітичні та етнокультурні орієнтації громадян вдало експлуатуються великими власниками, залишаючи їх основними арбітрами у разі чергового політичного загострення. Задля легітимації неоднозначної діяльності великого капіталу в очах громадськості його представники активно впроваджують власну суб'єктність у соціально-гуманітарній сфері України.

У четвертому розділі аналізуються історичні й сучасні ціннісно-нормативні переконання щодо функціонування інституту приватної власності на території України. Внаслідок слабкого розвитку правових відносин та суперечливого ставлення до приватної влас-

ності у східному християнстві сформувався своєрідний соціокультурний феномен недовіри до праведності накопичення власності та водночас неворожого ставлення до великих власників. Незважаючи на негативне ставлення населення до приватизації великих підприємств і землі, українське суспільство прихильно ставиться до приватного підприємництва та лояльно сприймає приватних підприємців. У періоди погіршення економічної ситуації зростає частка населення, яка готова працювати у приватних підприємств. Сучасна поляризація українського суспільства на бідних і багатих актуалізує проблему ставлення населення до приватних власників. З'ясовано, що власники малих підприємств і власники землі, оброблюваної самотужки, викликають більші симпатії, ніж власники великих підприємств та власники землі, оброблюваної найманими працівниками. Більші симпатії до малих власників пов'язані з трудовим характером їхнього володіння засобами виробництва. Загалом переважає нейтральне або позитивне сприйняття приватних власників, яке зумовлюється молодим віком, вищою освітою, належністю до населення великих міст та високим матеріальним статусом. Крім цього, відбувається зростання підприємницьких домагань населення України упродовж останніх років. Загалом українські громадяни чітко вирізняють вітчизняних олігархів як найголовніших суб'єктів соціально-економічних перетворень у країні, переважна більшість населення вважає, що великий капітал має сьогодні забагато влади в українському суспільстві.

У *п'ятому розділі* проведено власний емпіричний аналіз соціальних характеристик великих власників України та створено їхній соціологічний портрет. Зокрема, виявлено відмінності у кількісних характеристиках тих показників, за якими можна побічно визначити масштаби верстви власників великого приватного капіталу в Україні. Проблема досяжності в соціологічних опитуваннях верстви великих власників дає змогу лише окреслити пропорції цієї частки. Для з'ясування соціальних характеристик верстви великих власників було сформовано список із 337 осіб. Для аналізу була розроблена анкета з такими показниками, як стать, вік, місце народження, соціальне походження батьків, рівень освіти, освітньо-кваліфікаційна спеціалізація, галузева основа бізнесу, способи створення капіталу та особистий досвід державної або політичної діяльності за роки незалежності. Аналіз цих даних дав змогу впер-

ше в українській соціології зафіксувати демографічні та освітні характеристики великих власників України, з'ясувати соціальні передумови та способи створення їхнього капіталу. Це дало підстави констатувати особливий на пострадянському терені спосіб формування великого капіталу. Розгляд питання формування ціннісних орієнтацій великих власників зумовлює потребу звернути увагу на їхні особистісні характеристики, які були сформовані у шкільні роки. Крім цього, важливим стало з'ясування ступеня їхніх громадянської самоідентифікації, класової свідомості та геополітичних переконань. Для вирішення цього завдання був зроблений огляд українських друкованих та електронних ЗМІ за період 2005–2012 рр. До уваги бралися інтерв'ю самих власників великого капіталу, їхніх батьків, однокласників та вчителів. Усі фактичні матеріали відбиралися за принципом документальної доказовості й достовірності. Для більшого розуміння психологічних аспектів соціальної суб'єктності було проаналізовано стилі життя українських капіталістів.

Автор вдячний усім, хто при підготовці книги до друку надавав слушні та корисні поради.

Розділ 1

СУБ'ЄКТНІСТЬ ВЛАСНИКІВ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ В СОЦІОЛОГІЧНОМУ ВИМІРІ

Соціальним суб'єктом у соціальній структурі суспільства визначають спільноти й групи, які виконують у ній конкретні функції. Соціальним суб'єктом вважається та соціальна група, яка самостійно й активно виступає в соціальній, економічній чи політичній сферах. Соціальна група може стати суб'єктом політики у тому разі, коли 1) у ній існують міцні зв'язки між її членами; 2) її члени чітко усвідомлюють свої спільні інтереси та групову солідарність; 3) здійснюється будь-яка координація її дій. При цьому одні групи можуть зникати з політичної арени, інші можуть стати новими учасниками політики в суспільстві. Соціальний суб'єкт характеризується насамперед певними способами дії та спільною для соціальної групи свідомістю. При цьому соціальний суб'єкт вирізняється відповідними цінностями, інтересами, потребами та стилем життя. На думку С.Макеєва, верства бізнесменів як соціальний суб'єкт виконує три функції. По-перше, зусиллями бізнесменів твориться економічний порядок, тобто правила, за якими підтримується та розвивається економічне життя. По-друге, підприємці культивують і поширюють особливий тип раціональності — раціонально-ефективні настанови і практики

мислення, що обслуговують економічну активність. По-третє, об'єднання окремих підприємницьких «анклавів» у «архіпелаги», а згодом і в «материки» передбачає створення баз матеріального існування для багатьох людей [Макеев, 1994: с. 16]. Звідси виникає нагальна потреба розглянути таку властивість власників великого капіталу, як їхня *суб'єктність*, яка, на наш погляд, має безпосереднє відношення до виконання зазначених функцій. У зв'язку з цим доцільно проаналізувати питання генези суб'єктності власників великого капіталу, чинники його функціонування і наслідки впливу на прийняття соціально-господарських рішень.

1.1. Власники великого капіталу як соціальний суб'єкт: проблема категоріального охоплення

Проблематика позиціонування активних суб'єктів у просторі соціальних взаємодій теоретично була артикульована в працях П. Бурдьє. Концепція відтворення класових відмінностей Бурдьє спирається на низку основоположних авторських категорій (поле, капітал, габітус, практики, структури) і пропонує певне бачення механізмів утворення та функціонування соціальних груп. Різні поля як структури відмінностей припускають наявність агентів, що володіють істотними характеристиками для здобуття позиції «значущості» стосовно пасивної більшості. За Бурдьє, процес конструювання соціальної позиції агента здійснюється з урахуванням не тільки об'єктивних умов існування, а й різних форм капіталів (економічного, політичного, символічного, культурного та ін.). Розподіляючи агентів по різних полях соціального простору, Бурдьє наділяє кожного активного суб'єкта тим чи іншим капіталом, ресурсами, які дають змогу агенту здійснювати владу або контроль. За своєю природою капітали мають подвійне вираження: об'єктивоване й суб'єктивоване, виступають як певні ресурси, якими володіє індивід, займаючи ту чи іншу позицію у соціальному полі й володіючи можливістю доступу до тих благ, які визначаються обсягом наявної у нього влади. «Суб'єкти розташовуються в соціальному просторі відповідно, по-перше, з сумарним

обсягом належних їм різних видів капіталу, а по-друге, згідно з його структурою, тобто співвідношенням різних видів капіталів (економічного та культурного) в загальному його обсязі» [Бурдьє, 1993: с. 141].

Домінуючим виявляється економічний капітал. Помічено, що той, хто має доступ до економічного капіталу, має великі шанси посісти владне становище в суспільстві. П. Бурдьє писав про універсальну «потужність» економічного капіталу, що домінує в системі функціонуючих капіталів. Капітал є передумовою ефективної дії соціального агента в його соціальному просторі. Економічний капітал — універсальний, безпосередньо і прямо конвертується в гроші й інституціоналізується у формі прав власності [Bourdieu, 1983: s. 183]. З іншого боку, на економічний капітал можуть перетворитися інші реагентні види капіталів — політичні та соціальні. Водночас Бурдьє зазначає, що «різні види капіталу можуть виникати з економічного капіталу, однак це можливо лише ціною більш-менш серйозних зусиль по трансформації, необхідних для виробництва типу влади, яка була б ефективною у розглянутому полі. Наприклад, до одних товарів і послуг економічний капітал забезпечує безпосередній доступ без будь-яких вторинних витрат. Інші можна отримати тільки за посередництва відносин соціального капіталу (або соціальних зобов'язань), які не можуть виникати миттєво в якийсь відповідний момент до тих пір, поки не складуться і не будуть підтримуватися протягом тривалого часу...» [Бурдьє, 2002: с. 70]. Економічний капітал дає змогу суб'єкту-власнику набувати і привласнювати матеріальні та символічні досягнення: інкорпорованих структур інших капіталів — культурного, символічного й соціального. Економічний капітал зумовлює різні види капіталу, необхідні для виробництва типу влади, і забезпечує безпосередній доступ без будь-яких вторинних витрат [Bourdieu, 1983: s. 187]. Бурдьє зазначає, що економічний капітал утворює основу всіх інших типів капіталу, що ці трансформовані, видозмінені типи економічного капіталу власне специфічно впливають лише тією мірою, якою вони можуть приховати (у тому числі й від своїх власників) факт наявності в своїй основі і в остаточному підсумку біля витоків свого впливу економічного капіталу [Бурдьє, 2002: с. 71].

Таким чином, маючи економічний капітал, соціальні суб'єкти постають перед проблемою його конвертації в інші капітали. Така конвертація неможлива без активності суб'єкта. Ця активність пересікається з прагненням суб'єкта до перетворення навколишнього світу. Конвертація економічного капіталу в інші капітали дає змогу соціальному суб'єктові домінувати не тільки в економічній сфері, а й у політичній, ідеологічній, гуманітарній і т. д. Тут лише виникає питання, *за яких умов* володарі економічного капіталу можуть конвертувати його в інші капітали і набути повноцінної суб'єктності в суспільстві.

Економічна лібералізація, приватизація та процес первісного накопичення капіталу в постсоціалістичних суспільствах призвели до формування, здавалося б, зниклої в ході соціалістичних перетворень верстви приватних власників. Як новий соціальний феномен, що потребує мати назву, нова верства приватних власників, особливо тих, хто володіє істотними за масштабами засобами виробництва, почав набувати різних понять. Деякі соціологи, користуючись марксистською методологією, продовжують називати цю верству «буржуазією» чи «капіталістами». Марксизм визначав капіталістів як представників панівного буржуазного класу, які володіють капіталом і отримують додаткову вартість шляхом експлуатації найманої праці. Через надмірну ідеологізованість та дещо негативний відтінок понять «капіталісти» та «буржуазія» пострадянські великі власники, намагаючись легітимувати свою діяльність, прагнуть називати себе «бізнесменами», «великими власниками», «великими підприємцями» або взагалі застосовують словосполучення «представники великого бізнесу». Таким чином, існує потреба в понятійно-термінологічному аналізі позначення власників великого приватного капіталу та співвіднесення певних термінів і понять з критеріями соціальної стратифікації, які виокремлюють цей феномен у вимірах соціальної суб'єктності в ході постсоціалістичної трансформації.

Безпосереднє вивчення класу приватних власників розпочалося класиками політекономії А. Смітом та А. Пігу, які визначали їх як «підприємців». Пізніше підприємець почав розумітися як керуючий своїм капіталом (Ф. Кене), або ж як сумісник власницьких функцій з особистою участю у виробничій праці (Ж. Тюрго, А. Уокер, У. Рошер, Б. Гіндельбранд) (докл.

див.: [Радаев, 1995]). Однак з часом поняття «підприємець» почало частіше асоціюватися з організатором виробництва, інноватором, не обов'язково власником (К. Маркс, Ж. Б. Сей, Дж. С. Міль, В. Зомбарт, М. Вебер та ін.). Характерним є те, що саме в такому значенні В. Зомбарт у своїй книзі «Буржуа: етюди з історії духовного розвитку сучасної економічної людини» розумів поняття «буржуа», зробивши акцент на духовному аспекті підприємливої людини, для якої характерна пристрасть до наживи. Буржуа, згідно з Зомбартом, — це особа, яка володіє підприємницьким духом (завойовник, організатор, торгівець). Кажучи про типи капіталістичних підприємців, Зомбарт виділяє, зокрема, такі, як: розбійник, феодал, державний чиновник, спекулянт, купець (докл. див.: [Зомбарт, 1994]). Пізніше поняття підприємця все менше застосовується до великих власників, хоча в пострадянській соціології й публіцистиці у цьому контексті час від часу з'являється поняття «великі підприємці». В економічній соціології підприємництво як соціальний феномен ототожнюється з введенням інновацій та впровадженням нових технологій та наукових відкриттів, творчими пошуками нових виробничих комбінацій, які посилюють ефективність, знижують собівартість тощо. Здебільшого йдеться про виробництво нових товарів та послуг, покращення їхньої якості [Буров, 1995; Буров, 2001; Сірий, 2008].

Марксистська методологія, наголошуючи на аспекті володіння власністю на засоби виробництва, застосовувала поняття «буржуазія» і «капіталісти», які зазвичай використовуються як синоніми. Поняття «капіталіст» як власник капіталу набуло значення з виходом у світ праці К. Маркса «Капітал» у 1867 р. Як зазначав К. Маркс, «під буржуазією розуміється клас сучасних капіталістів, власників засобів суспільного виробництва, які застосовують найману працю» [Маркс, Енгельс, 1955: с. 424]. Як зазначає М. Блок, слово «капіталіст» є осколком жаргону спекулянтів на перших європейських біржах [Блок, 1986: с. 96].

Однак якщо взяти історичну канву виникнення цих термінів, то поняття «буржуа», «буржуазія» мають давніше походження. Термін *bourgeoisie* (походить від фр. *bourg*; також від нім. *Burg* — місто-фортеця) має два основних значення. В епоху феодалізму буржуазією називали мешканців міст, які були вільними (в нім. мові — бюргер). Пізніше цим поняттям познача-

ли т. зв. третій стан — активних і заможних городян (буржуа), які могли обіймати посади у представницьких органах. Термін «бюргер» (bürger) означав одночасно і клас власників, і категорію громадян. Б. Мур визначає буржуазію як незалежний клас жителів міста, переважно вищий прошарок городян. Таке уявлення про буржуазію охоплює не тільки економічно обґрунтовані елементи класу, а й фахівців, як-то лікарі та юристи, і, можливо, навіть ремісників, дрібних торговців, купців, і деяких робітників. Однак, коли Мур здійснює історичний аналіз формування буржуазії, він має на увазі набагато вужче бачення буржуазії, обмеживши її головним чином промисловими і комерційними елементами [Moore, 1969: p. 418–423]. З часом буржуазія стає ініціатором революційних змін, які привели до повалення феодалізму. Як зазначає І. Валлерстайн, «“буржуа” був той, хто капіталізував засоби виробництва і наймав за плату робітників, які, своєю чергою, виробляли товар, призначений для продажу на ринку. Тією мірою, якою дохід від продажу перевищував витрати виробництва, включаючи заробітну плату, можна було говорити про наявність прибутку — мети буржуа-капіталіста. Деякі автори прославляли достоїнства цієї соціальної ролі буржуа як творця-підприємця. Однак інші таврували хибність цієї соціальної ролі, вбачаючи в буржуа лише паразитуючого експлуататора. Але в цілому як шанувальники фігури буржуа, так і його критики, погоджувалися в тому, що буржуа, цей буржуа-капіталіст, був центральною рушійною силою економічного життя нового часу: починаючи з ХІХ ст. для всього світу, для багатьох країн — починаючи ще з ХVІ ст., а для деяких — навіть ще раніше» [Валлерстайн, 2003: с. 161–162].

В українській мові є аналогічний поняттям «буржуазія» і «бюргери» термін — «міщани», який відомий з ХІV ст. Так називали соціальний стан, до якого входили ремісники, торговці, дрібні домовласники та інші категорії міського населення території сучасних України й Білорусі, які перебували під владою Речі Посполитої. Для захисту своїх станових і національно-релігійних інтересів міщани створювали братства та вели постійну боротьбу за розширення своїх прав, одержання самоврядування за магдебурзьким правом. З розвитком капіталістичних відносин відбувся процес класової диференціації

міщан. З багатії верхівки сформувалася торговельно-промислова буржуазія, з середніх верств — дрібна буржуазія, а зубожіла частина міщан поповнила лави робітників [Дзюба, 1982]. Таким чином, український термін «міщани» певною мірою відображає значення поняття «буржуазія». Невипадково назву п'єси Мольєра «Le bourgeois gentilhomme» перекладають як «Міщанин-шляхтич» або «Міщанин у дворянстві». Водночас слово «міщанство» як дрібнобуржуазний стиль життя набуло негативного відтінку, який здебільшого характеризував споживацький підхід до життя, досягнення будь-якою ціною добробуту та благополуччя.

На зорі капіталізму буржуазія являла собою більш-менш однорідну масу фабрикантів, торгівців та фінансистів. Радянські довідники визначали буржуазію як панівний, експлуаторський, правлячий клас капіталістичного суспільства. Визнавався факт розшарування всередині буржуазії. Цікаво, що ці довідники показували відмінність між дрібними капіталістами і дрібною буржуазією, між великою і монополістичною буржуазією. Так, згідно зі словником «Науковий комунізм» дрібні капіталісти — найчисельніший і найменший за впливом прошарок — це власники невеликих промислових і торгових фірм, підприємств у сфері послуг, сільськогосподарська буржуазія, що живуть головним чином за рахунок експлуатації праці невеликої кількості найманих працівників (приблизно від 4 до 50 осіб). Частина збанкрутілих дрібних капіталістів переходить до складу дрібної буржуазії, що живе головним чином за рахунок своєї праці, або службовців. До середньої буржуазії віднесені власники більших підприємств (з кількістю робітників приблизно від 50 до 500). Натомість велика буржуазія використовує працю тисяч найманих працівників, причому нечисленна монополістична буржуазія, керівники банків та корпорацій, поширюють свій вплив на трудящих інших країн. Чільне місце всередині самої державно-монополістичної буржуазії займає фінансова олігархія — власники найбільших банків і фінансових коштів. Ця частина буржуазії тримає в своїх руках ключові позиції в економічному і політичному житті капіталістичних країн [Буржуазія, 1983]. Отже, марксизм визначає, що у складі капіталістичного класу співіснують і взаємодіють верстви, які пов'язані з різними етапами розвитку

капіталізму — товарним капіталізмом, монополістичним капіталізмом та його сучасним державно-монополістичним різновидом.

Отже, класична марксистська дефініція соціальної групи капіталістів фіксувала основні критерії соціальної стратифікації: політичний потенціал групи (панівне становище в суспільстві за рахунок владних та економічних важелів), економічний потенціал (масштаб власності та рівень доходів) і також експлуаторську складову (визискування додаткової вартості за рахунок широкого залучення найманої праці). Однак якщо взяти до уваги дві останні ознаки буржуазного класу (рівень доходу та широке використання найманої праці), то не завжди є адекватним використання цих ознак конкретно до сучасної ситуації. Порівняння певних галузевих груп буржуазії є прийнятним лише для країн з більш-менш однаковим рівнем розвитку економіки, оскільки як капіталізація певної власності, так і рівень доходів залежать від низки економічних та політичних показників. Так само масштаби застосування найманої праці не можуть бути визначальними у виокремленні дрібної, середньої чи великої буржуазії, оскільки завдяки науково-технічному прогресу сучасний власник великого за обсягами обігу капіталу заводу з автоматичним виробництвом обмежується експлуатацією праці мізерної кількості найманих робітників, що начебто не дає змоги визначати його представником великої буржуазії. Відтак, основними показниками належності до певної верстви буржуазії залишаються міра привласнення додаткової вартості та свобода розпоряджатися капіталом.

Згідно з сучасною соціологічною термінологією до буржуазії відносять тих, хто контролює корпоративні інститути через більшість акцій, опціонів, трастів, фондів, посередників чи публічні заяви щодо ринкових угод. Зрештою неоднорідність буржуазної соціальної групи полягає у тому, що статуси, способи діяльності та поведінка різних груп буржуазії відрізняються залежно від масштабу контрольованої власності та засобів виробництва. До того ж останнім часом набуло поширення розрізнення буржуазії на економічну і культурну (див.: [Селенки, 2008: с. 7]. Для визначення місця певної верстви у класовій структурі Е. Райт пропонує розглядати класові позиції з

огляду на три взаємопов'язані виміри панування і підпорядкування в рамках виробництва. Кожен з цих вимірів включає соціальний зв'язок панування і підпорядкування відносно певного ресурсу в процесі виробництва: *грошового капіталу*, тобто потоку інвестицій у виробництво і напряду загального процесу накопичення (накопичення додаткової вартості); *фізичного капіталу*, тобто реальних засобів виробництва в рамках процесу виробництва; *праці*, тобто трудової діяльності безпосередніх виробників у рамках виробництва. Ці відносини можуть бути охарактеризовані як відносини панування і підпорядкування, оскільки кожне з них одночасно визначає ті позиції, які мають здатність контролювати певний ресурс, і ті позиції, які відчужені від такого контролю. Перший з цих вимірів часто називають «реальною економічною власністю» (real economic ownership), другий і третій разом називають «розпорядженням» (possession) [Wright, 1978: p. 61–83]. Три названих *виміри*, на думку Райта, ні в якому разі не слід розглядати як три незалежних *типів* відносин. У рамках капіталістичного виробництва кожен з них є необхідною умовою існування інших, вони ніколи не існують автономно. Однак між ними існує чітка ієрархія. Соціальні відносини контролю над грошовим капіталом структурують або обмежують відносини контролю над фізичним капіталом, який, своєю чергою, обмежує безпосередній контроль над працею в рамках виробництва. Наприклад, капіталіст-рантье, який не бере безпосередньої участі в контролі над фізичним капіталом або роботою, проте належить до класу капіталістів — у зв'язку з соціальними відносинами контролю над грошовим капіталом («реальною економічною власністю» на засоби виробництва) [Wright, 1980: p. 329]. Таким чином, основні класові відносини між працею і капіталом можна вважати поляризованими, антагоністичними за всіма цими трьома вимірами: клас капіталістів займає панівну позицію з погляду соціальних відносин контролю над грошовим капіталом, фізичним капіталом і працею; робітничий клас займає за всіма цими аспектами підлегле становище.

У цій площині Є. Суїменко і Т. Єфременко розкривають статусно-рольовий зміст відносин власності у таких вимірах, як власник — незаможний, багатий — бідний, працюючий —

безробітний, керівник — підлеглий тощо. Статуси і ролі суб'єктів відносин приватної власності *за ознакою володіння засобами виробництва* визначаються статусом власника як імушого, коли засоби виробництва, капітал належать одній юридичній особі або групі осіб. Їхні соціальні ролі — це насамперед захист, відтворення і збільшення власності. Виконання цих ролей суцільно інституціоналізоване і підкріплене не тільки правовими і моральними нормами, а й у панівній у громадській думці ідеології з її потужним матеріально-технічним апаратом і соціальними технологіями. *За ознакою користування і розпорядження* — власник користується і розпоряджається своїм капіталом не стільки для присвоєння прибутку і власного споживання, скільки для їхнього відтворення і примноження. Тому він повинен проявляти активність, яка створює йому статус *бізнесмена* або *підприємця*. В деяких випадках власник-рантье не приймає на себе ділових ролей, але, як правило, він все ж змушений брати їх на себе. Статус користувача визначає для нього важливі функції *інвестора*, ролі *суб'єкта трансакцій*, а також *конкурента* і *контрактера*, без яких власність як активний капітал перестає функціонувати. *За ознакою розподілення (розміру отримуваного прибутку)* внаслідок соціально-майнового розшарування власники є багатіями. Їхні рольові структури у відносинах з бідними зазвичай розмиті й аморфні. Крім ролі патрона, спонсора, мецената, багатій може виявитися жорстоким приборкувачем протестуючих або ж гнучким балансером, який прагне компромісів, або ж набувати роль усунення та nereагування на вимоги бідних. Статуси й ролі суб'єктів відносин власності *в обмінному процесі* за нинішніх умов трансакційних потоків набули такого пістрявого характеру з огляду на чергування їх функцій, що стосовно кожного бізнесмена важко сказати, є він продавцем чи покупцем, агентом чи контрагентом. *За ознакою економічної діяльності* навіть у випадках, коли власник поступається своїм місцем менеджеру, все одно статуси *керівника* і *підлеглого* не слід відокремлювати від статусів власника і неімушого, оскільки дивіденди, які отримує перший, не можна порівнювати з дивідендами, які отримує другий [Суименко, Ефременко, 2003: с. 82–86].

Крім застосування марксистської теорії соціальної стратифікації, для класифікації власників великого капіталу застосовують напрацювання М. Вебера, який запропонував два виміри соціальної стратифікації — соціальний клас і статус. Об'єктивний, економічний вимір соціального класу визначається наявністю власності та життєвих шансів. Натомість суб'єктивний вимір — статус — визначається престижністю в суспільстві та стилем життя. Саме за такими вимірами в сучасній західній соціології намагаються досліджувати соціальну структуру. Зокрема, виявлено, що вплив належності до соціального класу на життєві шанси особи дійсно високий (*табл. 1.1*). Так, ті, хто виявився у вищих стратах суспільства за критерієм доходу, з більшою ймовірністю живуть у власному будинку, можуть дати дітям вищу освіту; вони є здоровішими, їхнє життя є безпечнішим; вони більш оптимістично дивляться в майбутнє. І це не дивно, бо вони, в середньому, живуть щасливішим життям.

Однією з класових моделей, що, починаючи з 1949 р., набула поширення в американській соціологічній теорії, стала стра-

Таблиця 1.1

Життєві шанси соціальних класів у США (2000-і рр.)

Статистично-соціологічні дані	Соціальні класи за рівнем доходу		
	Нижчий (25%)	Середній (50%)	Вищий (25%)
Загальний стан здоров'я відмінний	61%	77%	86%
Жертви насильницьких злочинів, на 1000 осіб	41	26	14
Власний будинок	35%	62%	88%
Діти 3–17 років з доступом до домашнього Інтернету	34%	70%	93%
Діти 18–24 років у вузі чи його випускники	30%	52%	72%
Визнають своє життя «цікавим» (не «рутинним» чи «тупим»)	41%	47%	58%
Бачать можливості, щоб добитися успіху	66%	79%	85%
Дуже щасливі	23%	25%	41%

Джерело: [Gilbert, 2010: р. 2].

тифікаційна концепція В. Л. Ворнера, який розділив американців на три класи (вищий, середній та нижчий) [Warner, 1949]. Водночас кожен клас поділявся на дві верстви — «верхній» та «нижній» сегменти. Власників великого капіталу Ворнер розмістив у двох сегментах вищого класу. *Верхній вищий клас* («старі гроші») — люди, які народилися і зростали із багатством; вони переважно походять зі старих «шляхетних» або престижних родин (наприклад, Вандербільт, Рокфеллер та ін.). *Нижчий вищий клас* («нові гроші»), це особи, які стали багатими в межах їх власного життя (наприклад, підприємці, зірки кіно, спортсмени, а також деякі провідні фахівці).

Подібно до В. Л. Ворнера інші американські соціологи також поділяють вищий клас на дві верстви [Coleman, 1978; Thompson, 2007; Beeghley, 2007], узагальнюючи основні їхні риси. Верхній вищий клас, або супербагатії (близько 1%), походять з давніх родин, це переважно провідні фахівці і політики, які здобули освіту в найпрестижніших університетах США (Ліга Плюща), мають найвищий дохід. Суттєвим є те, що представники цієї верстви можуть жити за рахунок свого багатства незалежно від доходів, отриманих від роду занять. Натомість нижчий вищий клас, або багатії (1–5%), є переважно скоробаттями, тобто їхнє багатство ґрунтується переважно на власно здобутому капіталі, а не успадкованому. Ця верства складається з провідних фахівців і старших керівників компаній, які отримали ступінь у «хороших коледжах». Водночас емпіричний аналіз вищого класу США, у тому числі топ-менеджерів, керуючих активами, партнерів юридичних фірм, професійних спортсменів та знаменитостей, і високооплачуваних співробітників інвестиційних банків з поправкою на відносні розміри секторів засвідчив, що люди у фінансовому секторі (Wall Street) становлять більший відсоток верхівки найбільших доходів у США, ніж особи з нефінансового сектору [Kaplan, 2010].

Спираючись на праці К. Маркса, Д. Гілберт і Дж. А. Калвиокремили нечисленний вищий клас — клас капіталістів (1%), доходи яких (\$2 млн) походять переважно з прибутку на активи. Це люди, які володіють прибутковими видами бізнесу, комерційною нерухомістю та цінними паперами (акціями та облігаціями). Вони можуть постійно працювати, деякі з них є вищими керівниками корпорацій, але саме право власності є

ключем до їхніх високих доходів. Водночас, виходячи з напрацювань М. Вебера, Гілберт і Кал наводять кілька класових відмінностей, які відрізняють у класовій структурі клас капіталістів від більшості, яка не володіє власністю і не живе з того, чим володіє [Gilbert, 2010: р. 13–14]. Д. Гілберт і Дж. А. Кал відверто визнають, що члени нечисленного класу капіталістів на вершині ієрархії мають великий вплив на економіку і суспільство далеко за межами їхнього числа. Представники цього класу приймають інвестиційні рішення щодо відкриття і закриття робочих місць для тисяч інших людей, фінансують політичні партії, володіють медіапідприємствами, що дає змогу їм впливати на свідомість і цінності інших класів. Крім того, клас капіталістів прагне передати всі активи від одного покоління до наступного [Gilbert, 2010: р. 244–245]. Тобто, крім прагнення мати економічний та політичний вплив, одним із найважливіших інтересів класу капіталістів є прагнення передати здобуті активи у спадок. Оскільки пострадянські великі власники є родоначальниками своїх активів, то проблема передачі активів у спадок за умов слабкої легітимності набутої власності зумовлює їх ще більш активно впливати на соціальний, економічний та політичний розвиток своєї країни, створювати умови та гарантії недоторканності своєї власності.

З цього приводу І. Валлерстайн досить скептично ставиться до класичної тези, що метою капіталіста є лише привласнення прибутку. В дійсності ж метою сучасного капіталіста є заволодіння рентою. «Як ми знаємо, рента розумілася економістами-класиками (включаючи Маркса, останнього з економістів-класиків) як справжня антитеза прибутку. Нічого подібного. Рента — втілення прибутку. Економісти-класики вважали, що в процесі історії рента еволюціонувала в прибуток, що мовою нашого історичного міфу означало: буржуазія повалила аристократію. Насправді, це неправильно у двох відношеннях. Хронологічно процес короткостроковий, а не довгостроковий, і він відбувається у протилежному напрямі. Будь-який капіталіст прагне перетворити прибуток на ренту. Це можна виразити таким твердженням: головна мета будь-якого «буржуа» — стати «аристократом». Це те, що стосується короткочасного процесу, не довгострокової перспективи» [Валлерстайн, 2003: с. 174]. Саме можливість володіти рентою є найбільш харак-

терною рисою, яка відрізняє клас капіталістів від інших класів. Незважаючи на те, що представники середнього класу за стилем життя та споживанням, і навіть, за привласненням додаткової вартості певною мірою є буржуазними, однак щодо капіталу або прав власності їх зараховувати до буржуа проблематично. На думку І. Валлестайна, вони живуть перевагою, досягнутою у теперішній час, а справжні капіталісти живуть за рахунок привілеїв, досягнутих у минулому. Представники середнього класу не можуть перевести свій дохід, отриманий у теперішньому (прибуток) у майбутній дохід (ренту) [Валлестайн, 2003: с. 178]. Отже, рента є характерною рисою формування сучасних власників. На відміну від класичних буржуа, які докладали надзусиль у праці для придбання власності, сучасні капіталісти зберігають вплив доти, доки існує їхній політичний вплив, оскільки збереження легітимності ренти мусить гарантуватися політичними механізмами. Якщо взяти до уваги той факт, що пострадянські суспільства набули рис рентоорієнтованих (докл. див.: [Дубровський та ін., 2010]), то сформована верства великих власників, незважаючи на слабку легітимність набутої нею власності, цілком логічно вкладалася у ціннісну систему цих суспільств.

Таким чином, проведений понятійно-термінологічний аналіз позначення соціальної групи власників великого приватного капіталу виявив, що для охоплення цієї верстви найбільш прийнятним є термін «капіталісти», яке має широкий вжиток у сучасній західній соціології. Водночас цей термін у постсоціалістичних суспільствах має негативний та заідеологізований відтінок. Терміни «підприємець» і «буржуа», крім позначення бізнесових і класових аспектів соціальної стратифікації, мають й інші значення, що може викликати термінологічну плутанину. З іншого боку, для позначення цієї верстви можна користуватися терміном «власники великого (крупного) капіталу», який адекватно відображає основні критерії операціоналізації цієї соціальної групи у постсоціалістичних суспільствах, а саме: 1) походження економічних і соціальних активів (успадковані чи набуті), ступінь їх перетворення на ренту; 2) економічний потенціал групи (масштаб багатства, власності та рівень доходів); 3) політичний і соціальний потенціал групи (обсяг владних та управлінських функцій); 4) соціо-

культурний потенціал (рівень і характер освіти, кваліфікації, цінності та ідеологія тощо). Усі ці критерії водночас відображають суб'єктність цієї соціальної групи в суспільстві.

1.2. Соціологічні концепції формування верстви власників великого капіталу

Виникнення класу капіталістів (великої буржуазії) як власників великого капіталу безпосередньо зумовлене тим типом капіталізму, який складається у певний історичний час і в певному місці (мається на увазі цивілізаційно-географічна належність території). Іншим важливим критерієм становлення верстви великих власників є їхня суб'єктність у політичному та соціально-економічному житті країни. Це залежить від того, хто є соціальними акторами (агентами, верствами та альянсами агентів), які залучені в процес формування капіталістичних класів. Йдеться про те, що формування капіталізму може впроваджуватися природним шляхом, через верству заможної буржуазії, яка прагне змінити станова систему на класове суспільство, а за відсутності розвинутої буржуазії може бути спричинене політичною елітою та інтелігенцією задля прискорення процесів модернізації та конкурентоспроможності власної країни в світі. Різні агенти мають різні цінності та свідомість, що зумовлює відмінності у подальшому розвитку верстви власників великого капіталу та їхнього становища в суспільстві.

Розгляд соціологічних концепцій капіталізму крізь призму формування верстви великого капіталу дасть змогу зрозуміти феномен започаткування капіталізму без наявності заможних приватних власників у постсоціалістичних країнах, де впровадження ринкових інститутів відбувалося по-різному, що, безумовно, вплинуло на соціальну стратифікацію перехідних суспільств. З усієї множини теоретичних підходів, які пояснюють формування верстви капіталістів, виокремлюються декілька, які виявилися дієвими та практично значущими. Серед цих підходів можна умовно вичленити низку теорій капіталізму, які загалом описують класичну західноєвропейську модель виникнення заможної буржуазії до утвердження капіталізму;

теорії, які постулюють волюнтаристські моделі впровадження капіталізму, коли за умов слабкої буржуазії основними суб'єктами формування капіталізму стають держава та інтелігенція; менеджеристські теорії нового класу, які описують нівелювання впливу великих власників, оскільки контроль над активами корпорацій переходить до менеджерів; і, нарешті, теорії, які описують постсоціалістичні трансформації, коли впровадження капіталізму відбувається «згори», однак відмінності у методах роздержавлення власності та різний характер суб'єктів, які впроваджують ринкові перетворення, зумовлюють відмінності у формуванні великого бізнесу.

***Класична західноєвропейська модель.
«Капіталісти до капіталізму»***

До класичних західноєвропейських теорій формування капіталізму можна віднести економічні та соціальні вчення А. Сміта, К. Маркса, В. Зомбарта та М. Вебера. Спільним для цих теорій є те, що виникнення заможної буржуазії було першим необхідним кроком до капіталізму. Тому первісне накопичення капіталу в руках приватних осіб мало передувати ринковому капіталізму.

Класичні соціальні та економічні теорії, пов'язані з іменами А. Сміта та К. Маркса, стверджували, що до того, як стала можливою дія ринкових інститутів, проходив процес «первісного» або «примітивного» накопичення капіталу. Поняття «первісне накопичення капіталу» в класичному розумінні визначають як насильницький процес перетворення маси безпосередніх виробників (насамперед селян) на найманих робітників, а засобів виробництва і грошових багатств – на капітал. Цей процес передував капіталістичному способу виробництва і був зумовлений розвитком виробничих сил, зростанням товарно-грошових відносин та формуванням широких національних ринків. Саме поширення в надрах феодалізму товарно-грошових відносин посилювало економічну диференціацію і банкрутство дрібних товаровиробників [Ентов, 1975]. Розвиваючи вчення про «природний порядок» та вільну конкуренцію, А. Сміт вважав, що складною взаємодією господарської діяльності людей керує «невидима рука», тобто об'єктивні закономірності.

мірності й «природна свобода людини». Накопичення капіталу у Сміта є результатом ощадливості [Смит, 1993: с. 476]. Ощадливість підприємців збільшує фонд, призначений для утримання продуктивних робітників. Збільшення кількості останніх веде до зростання цінності, що додається оброблюваним продуктам. Сміт підкреслив значення особистого інтересу як рушійної сили прогресу за умов, коли всім забезпечені однакові можливості для його прояву. Коли ж власний інтерес намагаються реалізувати за рахунок інших, він набуває несприятливого для суспільства значення. Ринковий механізм встановить гармонію лише тоді, коли він буде включений у відповідні правові та інституціональні рамки. Таким чином, А. Сміт визнавав появу підприємців до формування ринкових інститутів.

Однак цілісне бачення проблеми формування класу буржуазії відобразилося у концепції первісного накопичення капіталу К. Маркса. За твердженням Маркса, первісне накопичення капіталу є вихідним пунктом капіталістичного виробництва. Марксу належить вичерпне визначення цього процесу: «...процес, який створює капіталістичні відносини, не може бути нічим іншим, ніж процесом, який перетворює, з одного боку, суспільні засоби виробництва і засоби життя на капітал, з другого — безпосередніх виробників на найманих робітників. Відповідно, так зване первісне накопичення є не що інше, як історичний процес відокремлення виробника від засобів виробництва. Він уявляється «первісним», оскільки становить передісторію капіталу і відповідного йому способу виробництва» [Маркс, 1955: с. 719]. У зв'язку з цим на зміну дрібній селянській власності на землю прийшло велике землеволодіння, засноване на фермерському капіталістичному господарстві. Водночас поширення нових виробничих технологій (наприклад, мануфактури) зумовило попит на робочу силу. Насильницька експропріація селянства призвела до збільшення відтоку селян у міста та формування пролетаріату. За підтримки держави цей процес був спрямований на те, щоб змусити незаможних людей працювати за наймом і підкорити їх капіталістичній дисципліні праці. Можна виокремити основні риси процесу первісного накопичення капіталу: 1) розвиток товарно-грошових відносин та лібералізація соціально-економічної сфери зумовлює зміни у структурі зайнятості; 2) відокремлення дрібного виробника від засобів виробництва призводить

до формування великих капіталів на основі залучення найманої праці; 3) зміни у структурі зайнятості призводять до формування буржуазної верстви та верстви найманих робітників (докл. див.: [Рахманов, 2010]).

За теорією К. Маркса про перехід від феодалізму до капіталізму, буржуазія формується в лоні феодалізму і є тією соціальною силою, яка змогла очолити антифеодальну революцію. Саме заможна буржуазія була єдиним історичним актором, зацікавленим у поваленні феодального устрою і здатним завдяки своїм ресурсам втілити це в життя. Тільки буржуазія могла покінчити зі становою організацією суспільства, оскільки після цього могла стати панівним класом у класовому суспільстві. Відтак історично (і логічно) накопичення приватного капіталу здебільшого проходило до того, як стала можливою дія ринкових інститутів. Звичайно, походження майнової буржуазії відрізняється навіть у Західній Європі, але незалежно від цього верства індивідуальних приватних власників повинна була існувати ще до повалення феодалізму.

Окремої уваги заслуговують дослідження В. Зомбарта і М. Вебера, які, вивчаючи природу виникнення капіталізму, звертають увагу на культурно-духовні аспекти капіталістичних відносин. В.Зомбарт дослідив особливості капіталістичного господарського духу, якому притаманні підприємництво, авантюризм, жадоба до наживи і влади як рушійної сили господарювання на певному історичному етапі розвитку націй. При цьому формування верстви людей з «капіталістичним духом» розпочалося ще за часів пізнього феодалізму, коли з'являються три типи капіталістичних підприємців: розбійників, особливо учасників військових походів і заморських експедицій за золотом та екзотичними товарами; феодалів, зайнятих комерцією (продажем зерна, вовни, гірничою справою тощо); державних діячів, які сприяють розвитку торговельних і промислових компаній [Зомбарт, 1994]. Не відкидаючи загалом економічні чинники зародження капіталізму, М. Вебер заглиблюється у пояснення механізмів впливу релігійних мотивацій особистості на її економічну поведінку. Вебер у своїй праці «Протестантська етика і дух капіталізму» розпочинає з того, що коли знайомитися з даними статистики фахової зайнятості будь-якої країни із конфесійно змішаним складом населення, майже постійно впадає в око «безсумнівна кількісна

перевага *протестантів* серед власників капіталу і підприємців, а також серед висококваліфікованих верств робітництва, насамперед серед вищого технічного і комерційного персоналу сучасних підприємств» [Вебер, 1994: с. 38]. Характерною ознакою його дослідження є те, що капіталістичні підприємці з'явилися ще за доби Реформації, коли ринкові інститути були у зародку. Однак їхній вплив на соціально-економічний розвиток Західної Європи поступово зростав і став вирішальним за часів буржуазних революцій. Водночас Вебер звернув увагу на множинність типів капіталізму, за яких існують різні способи виокремлення прибутку — політичний капіталізм, державний капіталізм тощо. Він розглядав капіталізм як щось таке, що може співіснувати з легальним раціональним пануванням, з правовими і політичними системами.

На роль суб'єктності буржуазії в капіталістичних перетвореннях вказує Б. Мур, який виокремлює три шляхи руху до модернового суспільства [Moore, 1969]. Першим шляхом був демократично-капіталістичний курс, коли комерціалізація сільського господарства, яку Мур бачить основним чинником у ході подальшого розвитку, була проведена альянсом буржуазії та вищого земельного класу, як в Англії, або лише буржуазією, яка знищила економічну міць вищого земельного класу, як у Франції. Цей шлях є основою для відомої аксіоми Мура: «немає буржуазії — немає демократії» [Moore, 1969: р. 418]. Другий шлях був курсом до фашизму (Німеччина, Японія), коли проблему сільськогосподарської комерціалізації вищий земельний клас вирішував через жорсткий репресивний контроль над працею селянства, через механізм, який спирався значною мірою на репресивний апарат держави. Міська буржуазія залишалася політично й економічно слабкою і залежала від альянсу держави та класу великих землевласників, тому не могла здійснювати незалежного впливу на життя країни. Третім шляхом був рух до комунізму (Росія та Китай): за слабкості міської буржуазії та відмови великих землевласників сприяти комерціалізації сільського господарства селяни змогли знайти союзників з організаторськими здібностями, у результаті селянська революція привела до влади комуністів. Якщо селянству не вистачало згуртованості, необхідної для ефективних дій у цій ситуації, то ця ситуація заходила у безвихідь, як, за визначенням Мура, сталося в Індії. Таким чином, руйну-

вання традиційних сільських класів має важливе значення для демократичного результату. Де буржуазія була потужною і незалежною, вона змогла проштовхнути структурні зміни, які відкрили шлях до демократії; де вона була слабкою і залежною (або просто слабкою), — змушена була погодитися з продовженням авторитарного правління.

Волюнтаристські моделі впровадження капіталізму. Суб'єктність держави та інтелектуалів

Поширення капіталістичної системи у XIX ст. спонукало промислово відсталі країни стати на шлях форсованої модернізації. Покращення свого становища у світовій торгівлі потребувало впровадження капіталістичних відносин в економіці та перенесення західних індустріальних технологій. Для цього постало завдання накопичення капіталу та формування класу приватних власників. Усі ці новації з огляду на нерозвиненість класу великих приватних власників взялися впроваджувати небуржуазні соціальні агенти — чиновники, дрібнопомісні дворяни або інтелектуали, які здебільшого були під враженням здобутої на Заході освіти. Основними мотивами цих агентів були суто державницьке прагнення захисту та розвитку «національної економіки». Яскравими прикладами таких прагнень наприкінці XIX — на початку XX ст. стали Японія та Росія, які посилено модернізували економічні та соціальні інститути. До суб'єктів впровадження капіталізму в такий спосіб можна віднести ще й військових, які стали соціальною основою модернізації в першій половині XX ст. у Туреччині та після Другої світової війни у постколоніальній Африці. Таким чином, загальною рисою більшості країн із запізнілою модернізацією була модель «політичного капіталізму», коли капіталістичні інститути впроваджувалися «згори» з боку держави та «просвітницьких» верств державної еліти. Відсутність або ж слабкість класу приватних власників вважалася перешкодою на шляху до модернізації.

Типологія суб'єктів капіталістичних перетворень у країнах із запізнілою модернізацією постала у концепції, яку запропонував Ю. Кокка. Він звернув увагу на соціальних акторів, зацікавлених у зникненні старих статусних ієрархій та здатних очолити проект становлення класового суспільства. Кокка

порівняв Західну, Центральну і Східну Європу, виділивши два типи буржуазії: заможний капіталістичний клас, або економічну буржуазію (*Wirtschaftsbürgertum*), та освічений середній клас, або культурну буржуазію (*Bildungsbürgertum*) [Kocka, 1999: р. 192–207]. Обидва класи були незадоволені існуючими статусними ієрархіями і воліли жити в раціональній системі класової стратифікації. Кокка виокремлює дві крайні моделі побудови капіталізму. В Західній Європі формування капіталізму проходило завдяки економічній буржуазії. Західноєвропейська культурна буржуазія з'явилася вже тоді, коли існували ринкові інститути, тому їй залишалося утверджуватися у вже існуючому класовому суспільстві як «класу фахівців». Натомість побудова капіталізму в Росії XIX ст. могла відбутися лише за домінуючої ролі культурної буржуазії, оскільки верства економічної буржуазії була нечисленною та переважно складалася з іноземців. Російська інтелігенція, починаючи з другої половини XIX ст., швидко зростала і була зацікавлена у модернізації та вестернізації своєї країни. Що стосується Центральної Європи, то тут рушійною силою впровадження капіталізму став альянс освіченого середнього класу та класу власників, де перші були провідними партнерами, оскільки були численнішими, мали тривалішу історію та займали сильніші позиції в державному апараті й в університетах. Зокрема, в Німеччині ці дві групи разом з членами сімей становили приблизно 5–8% населення протягом другої половини XIX ст. [Kocka, 1999: р. 193]. Однак культурна буржуазія не змогла б добитися успіху без допомоги класу власників, нехай навіть і слабого. Проте чим далі культурна буржуазія просувалася у втіленні капіталістичних перетворень, тим більша виникала ймовірність її витіснення заможними приватними власниками.

Менеджеристські теорії нового класу.

«Капіталізм після капіталістів»

Розвиток капіталізму в другій половині XX ст. привів до поширення такого типу корпорацій, за якого виникає дифузія приватного капіталу. Індивідуальні приватні власники починають володіти дедалі меншим капіталом, поступаючись менеджерам контролем над управлінням виробничим капіталом

та владою прийняття стратегічних рішень. Ряд учених почав сприймати цей процес як «менеджеральну революцію» та формування постіндустріального суспільства (див.: [Bell, 2000; Dahrendorf, 1972]). Родоначальниками цієї концепції стали А. Берлі і Г. Мінс, які провели дослідження великої кількості великих компаній. Вони сформулювали проблеми відділення власності від контролю та проголосили про радикальне перетворення капіталізму: суспільство, в якому панують власники, перетворюється на суспільство, де влада дедалі більше зосереджується в руках управлінців. На високій стадії промислового розвитку й концентрації капіталу завдяки широкому розповсюдженню акцій серед населення контроль над великими корпораціями повністю переходить у руки їх органів управління. Становище власників акцій нагадує становище власників банківських вкладів. Чим більший капітал об'єднує корпорація, тим більшою мірою власність у ній відокремлюється від управління. Власники капіталу більше цікавляться тим, який дивіденд оголошується директорами на вкладений капітал, а не діяльністю компанії [Berle, Means, 1991]. Таким чином, клас менеджерів легітиміє свій контроль над виробництвом не завдяки інституту приватної власності, а через утвердження технократичного чи управлінського «ноу-хау».

Критики менеджеристських теорій нового класу, переважно ті, які дотримуються лівих поглядів, піддають сумніву тезу про відокремлення власності від контролю (докл. див. у наступному *підрозділі 1.3*). Так, М. Цайтлін проголосив провал менеджеризму в США і Західній Європі, зумовлений зіткненням з силами заможної буржуазії. Ретельно проаналізувавши інституціональні зв'язки всередині та між корпораціями, відносини корпорацій з банками, він дійшов висновку, що відокремлення власності від управління у великих корпораціях не розмиває ефективного контролю класу капіталістичних власників, відбувається радше перерозподіл менеджерських функцій. До того ж мотиви та стиль поведінки менеджерів у гонитві за прибутком жодним чином не відрізняються від мотивацій та дій капіталістів [Zeitlin, 1974]. Такої ж думки дотримується Дж. Домгофф, який наполягає, що реальну владу в західних економіках, зокрема у США, продовжує утримувати монополістична буржуазія. Незважаючи на очевидну дифузії капіталу у сучасних корпо-

раціях, механізм здійснення влади великих власників достатньо складний і добре закамфльований [Domhoff, 1978]. Цікаво, що емпіричні дослідження, проведені американськими і англійськими економістами, виявили, що фірми, керовані власниками, мають більш високі темпи зростання, ніж менеджеральні компанії [Буржуазія, 1977, с. 121–148]. Дж. Коупмен, обстеживши 103 керівників американських, англійських і західнонімецьких корпорацій, дійшов висновку, що швидко зростаючими фірмами насамперед є ті, які очолюються їхніми власниками-засновниками. Натомість такі показники, як вік, освіта та розмір фірми не дали істотного пояснення відмінностей у темпах зростання корпорацій [Cortan, 1971, р. 329–330].

Постсоціалістичні трансформації.

Теорія політичного капіталізму.

«Капіталізм без капіталістів»

Постсоціалістичні перетворення у країнах колишнього радянського блоку проходили за умов, коли впровадження ринкових механізмів відбувалося за відсутності класу приватних власників. Зазвичай ці перетворення зумовлювалися «згори». Різні методи роздержавлення економіки та неоднакове сприйняття суспільствами переходу від соціалізму до капіталізму спричинили відмінності у характері суб'єктності різних верств у постсоціалістичних перетвореннях.

У країнах Центральної Європи виник феномен, який називають «побудова капіталізму без капіталістів». Автори цієї концепції І. Селенї, Дж. Еял і Е. Тоунслі виходили з того, що перехід до посткомунізму являє собою зрушення від соціалістичної статусної ієрархії до капіталістичної класової стратифікації. Тому за відсутності вагової верстви приватних власників у Центральній Європі (Польща, Угорщина та Чехія) соціальним суб'єктом цього зрушення стала інтелігенція, яка взяла на себе історичну місію побудови буржуазного суспільства та ринкової економіки. Саме альянс дисидентської інтелігенції та пізньосоціалістичних технократів, як втілення поєднання ідеї громадянського суспільства та економічного раціоналізму, став локомотивом ринкових перетворень. Це дало

змогу провести порівняно прозору масову приватизацію, що спрямувало економіки цих країн до ефективної модернізації. Водночас відкритість до зовнішніх інвестицій та можливість участі іноземного капіталу в приватизації пригальмували формування національного великого приватного бізнесу. Хоча в цьому випадку, на перший погляд, капіталізм будувався «згори», все ж автори схильні вважати центральноєвропейський випадок як «капіталізм ззовні», оскільки переважна частка внутрішніх ринків цих країн — власність іноземних інвесторів. Утім, автори концепції «капіталізму без капіталістів» зовсім не відкидають можливість формування національних верств великих власників, оскільки боротьба за формування прав приватної власності та класових відносин відповідатиме характеру сформованих капіталістичних акторів [Селеньи, Эял, Тоунсли, 2008]. Джерелами цього феномена є той факт, що в економіках центральноєвропейських країн навіть за соціалізму зберігалися значні приватний і кооперативний сектори у сферах торгівлі, послуг, будівництва, дрібного виробництва. Тому ринкові інститути розвивалися тут набагато швидше, ніж клас власників. Незважаючи на відсутність класу власників у Центральній Європі, перехід до капіталізму тут проходив за умов розвинутого громадянського суспільства. Антикомуністичні настрої населення та політика люстрації перешкодили комуністичній номенклатурі втілити свій політичний капітал в економічний.

Натомість *теорія політичного капіталізму* (Я. Станішкіс, Е. Ганкіс), згідно з якою комуністична номенклатура ще до 1988 р. вже знала про майбутній крах комуністичного режиму в країнах радянського блоку. Тому вона розробила схему конвертації політичних посад в особисте збагачення і спробувала стати новою великою буржуазією. Йдеться про те, що комуністичні керівники використали свої політичні посади, щоб перетворити суспільні блага на власне багатство і фактично розікрали державну власність та сформували «клептократію» [Staniszkis, 1991; Hankiss, 1990]. Політичний капіталізм орієнтований на раціональне отримання прибутку, однак він обмежений опікою або політичним втручанням держави в економічну систему. Саме нелегітимний процес отримання економічних активів змушує номенклатурних власників перебувати

в координатах клієнтистських відносин з політократією, а не в умовах вільної конкуренції.

Незважаючи на те, що теорія політичного капіталізму була спробою змодельовати процеси стратифікації в країнах Центральної Європи, її втілення набуло більш виразного значення у Східній Європі. У таких країнах, як Румунія, Болгарія, Україна та особливо у Росії в результаті масової приватизації радянська номенклатура виявилася набагато успішнішою, ніж її центральноєвропейські колеги. Значна частина радянської політичної номенклатури, особливо комсомолу, стала власниками. Щоб чітко сформулювати відмінності в постсоціалістичних трансформаціях між Центральною та Східною Європою, І. Селені, Дж. Еял і Е. Тоунслі, які розглядали результат переходу від системи державного соціалізму до капіталізму в країнах Центральної Європи як *капіталізм без капіталістів*, характеризують східноєвропейські посткомуністичні режими як системи *капіталістів без капіталізму* [Селені, Еял, Тоунслі, 2008: с. 208]. Йдеться про те, що поява верстви великих власників у більшості пострадянських країн не привела до створення конкурентного ринкового суспільства; відтак розквітла корупція, монополізація ринків, низька продуктивність праці та зрощення великого бізнесу з владою. За умов слабкості демократичних інститутів великі власники впродовж 1990-х років стали основним суб'єктом соціально-економічних перетворень. Це сталося тому, що в пострадянських країнах місцева інтелігенція не змогла набути впливової позиції у соціальній структурі. У Росії з розвитком ринкових реформ вона поступово маргіналізувалася, в Україні була переважно зосереджена на процесові націєтворення. Водночас відмінності в процесах розвитку російського та українського суспільств наклали свій відбиток на формування верств великих власників. Виріши з надр старої номенклатурної еліти, верства великих приватних власників Росії не перетворилася на окремий, незалежний соціальний клас. Втративши ініціативу в політичному та економічному житті, великі власники нівелювали власну суб'єктність і стали заручниками волі політичного режиму, який постав на патерналістських та постімперських очікуваннях російського суспільства. Натомість в Україні протягом 2000-х років боротьба фінансово-промислових груп за владу і ресурси співвідносилася з політико-електоральним

розколом українського суспільства, що давало змогу великим власникам зберігати відносну суб'єктність у політичних та соціально-економічних процесах.

До країн, які рухаються в напрямі політичного капіталізму, можна віднести Китай, хоча тут формування ринкової економіки йшло «знизу». Після реформ 1997 р. в Китаї набула поширення т. зв. сільська промисловість. Йдеться про промисловість малого масштабу, суб'єктами якої є приватні фірми. І лише в середині 1990-х розпочався процес поступової приватизації окремих об'єктів державної власності. Однак розвиток малого бізнесу не втілювався у формування класу власників, які змогли б впливати на політичні та соціально-економічні процеси. Жорстка і репресивна політична система нівелює можливість підтримки дрібних підприємців з боку інтелігенції. Натомість стрімке формування класу великих власників у Китаї відбувається за сценарієм теорії політичного капіталізму. Так, згідно з доповіддю дослідницької організації Hurun Research Institute на 2010 р. у КНР зі статком понад 1 мільярд юанів (\$ 150 млн) налічувалось 1363 особи, тоді як десять років до того — лише 24. Автори дослідження відзначають зростаючі зв'язки китайських багатіїв з держструктурами — 173 юаневих мільярдери (12% списку) обіймали посади радників при різних державних структурах, що давало їм додаткові можливості становлення контактів серед чиновників. 83 юаневі мільярдери були депутатами Всекитайських зборів народних представників, сім — делегатами XVII з'їзду Комуністичної партії Китаю. Третина юаневих мільярдерів — члени КПК [Hurun Rich List Series, 2010]. За даними С. Армстронга, 91% китайських мільйонерів — діти чільних комуністичних посадовців країни. 70% багатств Піднебесної перебуває у руках 0,4% її мешканців [Цюпин, 2011; Armstrong, 2010]. Подібну статистику наводить Академія суспільних наук КНР, у звіті якої вказано, що більше 90% доларових мільйонерів країни — діти чиновників Компартії [Поднебесный бум, 2012].

Однак, попри доволі значну кількість китайських багатіїв, говорити про суб'єктність китайського великого бізнесу зарано. Вплив держави на найбільші компанії Піднебесної залишається беззаперечним. У західних партнерів часто складається враження, що реальний контроль над «приватними» компаніями Китаю належить державі [20]. Як зазначає С. Армстронг,

«якщо ви поглянете на Піднебесну і список найбагатших людей, які щороку публікує журнал «Forbes», а він робить окремі списки, наприклад мільярдери Китаю, то побачите, що самостійні олігархи, а не княжата (діти партійних функціонерів) просто зникають. Там його називають списком смертників» [Цюпин, 2011: с. 42]. Таким чином, власники великого капіталу в таких країнах, як Китай і Росія, є не стільки суб'єктами соціально-економічних перетворень, скільки інструментом держави для поширення впливу на світовій арені.

Таким чином, аналіз основних теорій формування капіталізму дав змогу виокремити певну історично-цивілізаційну закономірність (табл. 1.2). У країнах Заходу формування верстви буржуазії передувало зародженню капіталістичних відносин, тому ця верства стала основним суб'єктом політичних і еконо-

Таблиця 1.2

Теоретичні підходи, які пояснюють розвиток капіталізму

Концепції	Країни	Механізм	Суб'єкт
«Капіталісти до капіталізму» (А. Сміт, К. Маркс, В. Зомбарт, М. Вебер)	Західна Європа у XVIII – на поч. XIX ст.	Первісне накопичення капіталу	Економічний клас (буржуазія)
Волонтаристське впровадження капіталізму (Ю. Кокка)	Центральна Європа, Росія і Японія у др. пол. XIX ст.	Запізніла модернізація	Чинівники, військові, інтелігенція
«Капіталізм після капіталістів» (А. Берлі, Г. Мінс, Й. Шумпетер, Д. Белл)	США і Західна Європа в др. пол. XX ст.	Менеджеральна революція	Менеджери
«Капіталізм без капіталістів» (І. Селеньї, Дж. Еял, Е. Тоунслі)	Польща, Угорщина, Чехія наприкін. XX ст.	Громадянське суспільство	Інтелектуали і технократи
«Державний капіталізм» (Я. Станішкіс, Е. Ганкіс, О. Криштановська)	Росія, Китай наприкін. XX – на поч. XXI ст.	Номенклатурна приватизація	Політичний клас (номенклатура і «силовики»)

мічних перетворень починаючи з кінця XVII ст. У країнах Центральної та Східної Європи у XIX ст. впровадження капіталізму поряд з нечисленною буржуазією започатковували інтелігенція та державні кола. Постсоціалістичні трансформації в Центральній і Східній Європі вирізнялися тим, що у Центральній Європі всебічна лібералізація та витіснення комуністичної номенклатури призвели до формування ринкового суспільства зі слабкою національною верствою великих власників. Натомість у Східній Європі збереження впливу комуністичної номенклатури відобразилося у формуванні верстви великих власників, зрощених з владою, та запровадженні корумпованого, низькопродуктивного капіталізму. Відмінності у розвитку пострадянських суспільств спричинили відмінності у характері суб'єктності великих власників у політичному та суспільно-економічному житті. Саме ці особливості потребують подальших досліджень. Водночас аналіз проблеми формування верстви власників великого капіталу в соціологічних концепціях капіталізму дає змогу виокремити основні характеристики, які слід враховувати в дослідженні соціальних аспектів розвитку великого капіталу в Україні, а саме: 1) особливості первісного накопичення капіталу (або масової приватизації у випадку постсоціалістичних перетворень); 2) соціальне походження та, відповідно, цінності людей, які стали великими власниками; 3) рівень суб'єктності великих власників у суспільних перетвореннях. Саме показник суб'єктності є чи не головним у відмінностях формування верстви власників великого капіталу Росії та України.

1.3. Економічна суб'єктність власників великого капіталу: еволюція співвідношення контролю і власності

Сутність економічної суб'єктності великого приватного капіталу полягає у контролі над забезпеченням самозростання капіталу шляхом присвоєння додаткової вартості праці найманих робітників і проходить у системі відносин великих власників з іншими економічними суб'єктами — державою, середніми і малими підприємствами, окремими громадянами та група-

ми громадян. Основний зміст економічної суб'єктності великих власників пов'язаний із процесом привласнення, збереження та передання у спадок своїм нащадкам економічних активів. На різних етапах розвитку капіталізму економічна суб'єктність власників приватного капіталу визначалася відмінними формами домінуючого капіталу та контролю над організацією виробництва. Метою цього підрозділу є вивчення системних змін економічної суб'єктності великих власників у процесі ринкової трансформації, починаючи з часів первісного накопичення капіталу до сьогодення.

На ранньому етапі розвитку товарного капіталізму панівною була індивідуальна приватна власність на засоби виробництва, які концентрувалися в руках вузького прошарку власників-капіталістів. Цьому сприяла вільна конкуренція. Капіталіст отримував доходи лише тому, що був одноосібним власником капіталу. Згідно з К. Марксом влада є атрибутом приватної власності і, відповідно, приватних власників: «Власність, у всякому разі, теж являє собою свого роду владу» [Маркс, Енгельс, 1955: с. 297]. Маркс виокремлював промисловий капітал, який обумовлював капіталістичний характер виробництва. Це пояснювалося функцією промислового капіталу, в яку входило не тільки присвоєння додаткової вартості і, відповідно, додаткового продукту, а і його створення. Натомість інші види капіталу, на думку Маркса, були залежними від промислового капіталу. Власне, фінансовий і торговий капітали виступають поряд з промисловим капіталом та за своєю сутністю є розвинутими способами існування різних функціональних форм, які промисловий капітал то приймає, то скидає в сфері обігу [Маркс, 1969: с. 65]. Будь-який виробничий процес розпочинався з авансування певних грошових коштів на придбання засобів виробництва з метою одержання додаткової вартості. У цей період буржуазія являла собою більш-менш однорідну масу фабрикантів, торгівців та фінансистів, яка стала соціальним та економічним суб'єктом ранньоіндустріальної модернізації. Лінія відмінностей у її середовищі полягала лише в кількісній основі контролю над капіталом — від дрібних до великих капіталістів. Цей період завершився у середині XIX ст.

У другій половині XIX ст. завдяки централізації капіталу відбувався прискорений процес зосередження суспільного

капіталу в руках незначної кількості самостійно функціонуючих капіталістів. Збільшення розмірів капіталу в результаті об'єднання кількох капіталів у один, більш великий, відбувався завдяки конкуренції та фінансовим кредитам. Даний період називають монополістичним капіталізмом. Саме зростання значення фінансового капіталу прискорило формування великого капіталу, який у конкурентній боротьбі поглинав підприємства, що зазнали банкрутства. Концентрація грошового капіталу в банках докорінно змінила їхнє становище і вплив. Банки одержали можливість впливати на спрямованість господарського розвитку промислових та інших корпорацій. Банківський кредит почав відігравати важливу роль у фінансуванні відтворення й нарощуванні грошового капіталу, необхідного капіталістичному підприємству для розширення виробництва.

У цей період відбуваються глибокі зміни у структурі та розстановці сил усередині буржуазного класу, оскільки панівним стає фінансовий капітал — якісно нова форма капіталу. Фінансовий капітал персоніфікується у фінансовій олігархії, найважливішою особливістю якої є контроль над величезною масою чужих капіталів і грошових коштів шляхом розвитку акціонерної форми капіталу і кредитних установ (банки, страхові компанії, ощадкаси). Цей контроль приносить монополні надприбутки. В. Ленін дав визначення сутності фінансово-монополістичного капіталу у своїй у праці «Імперіалізм, як вища стадія капіталізму»: «фінансовий капітал є банківський капітал монополістично небагатьох найбільших банків, що злилися з капіталом монополістичних союзів промисловців» [Ленін, 1969: с. 386]. Саме в цей час отримали розвиток різні види групової власності. Зокрема, типовою формою такої власності є акціонерне товариство (корпорація), яке випускає цінні папери — акції різного ґатунку. Власники (акціонери) цінних паперів мають право на отримання частини доходу акціонерного товариства (дивіденду), що відповідає сумі акцій, і на участь в управлінні його справами. Акції можуть купувати робітники і службовці, причому не тільки ті, хто працює на підприємстві, а й ті, хто взагалі немає жодного стосунку до підприємств акціонерного товариства. Водночас неможливість зібрання абсолютно всіх акціонерів залишає реальне управління в руках групи великих власників, які мають значну частину

акцій (контрольний пакет), не обов'язково контрольну. Саме ця група, а не всі акціонери, розпоряджається справами акціонерного товариства.

На ці риси економічної суб'єктності власників звернув увагу М. Вебер, який зазначав, що значення позитивно привілейованого класу власників ґрунтується насамперед на таких фактах: 1) вони здатні монополізувати придбання дорогих товарів; 2) вони можуть контролювати можливості систематичної монопольної політики у продажу товарів; 3) вони можуть монополізувати можливості накопичення власності завдяки неспожитому додатковому продукту; 4) вони можуть монополізувати можливості акумуляції капіталу завдяки збереженню за собою можливості надавати власність у позику і пов'язаної з цим можливості контролювати ключові позиції в бізнесі; 5) вони можуть монополізувати привілеї на соціально престижні види освіти так само, як на престижні види споживання [Вебер, 2000: с. 267].

Звернення уваги Вебером на освітні переваги класу власників збіглося у часі зі змінами, які розпочалися в організаційно-виробничому процесі розвинутих капіталістичних країн у першій половині XX ст. Т. Веблен у своїй теорії технократичного суспільства вирізняє «власників» та «інженерів». Кожна з цих груп мала свої інтереси та мотиви. Він вважав, що ключові галузі економіки та основну частину природних ресурсів контролює невелика група фінансових «інтересів», представники якої не беруть участі у виробничому процесі. Ця група гальмує розвиток виробництва, тоді як «інженери» намагаються його прискорити. Водночас приватна власність, на думку Веблена, залишалася на той час основою економічної влади [Veblen, 2009: p. 205–229].

Панування фінансової олігархії посилюється з переростанням монополістичного капіталізму в державно-монополістичний. Це дає змогу розпоряджатися значними коштами державного бюджету, через який фінансується виконання державних замовлень. Фінансова олігархія — це надзвичайно вузьке коло осіб, що володіє найбільшою часткою банківського і(або) промислового капіталу країни. Система участі в капіталі полягає у тривалому діловому союзі банкірів і промисловців, що вже на початку монополістичного капіталізму набула значного

поширення. Її найбільш важливою формою є т. зв. перехресні директорати, коли представники однієї корпорації входять у директорати інших, а ті, своєю чергою, мають представників у першій. Основною формою фінансового капіталу є фінансово-промислова група, яка об'єднує фінансові і нефінансові монополії. У Німеччині перед Першою світовою війною шість великих банків Берліна мали своїх представників на посадах директорів у 344 промислових підприємствах і на посадах членів правління — ще 407 осіб. У 1932 р. до керівних органів трьох основних берлінських банків входило 70 провідних представників промисловості [*Політична економія, 2001: с. 387*]. Таким чином, у першій половині ХХ ст. стала панувати не індивідуальна капіталістична власність, а її загальна часткова форма — акціонерний і фінансовий капітал. Це дало змогу різко збільшити обсяги присвоєння, що спричинило широке застосування новітньої техніки у виробництві та налагодити масовий випуск споживчих товарів.

У середині ХХ ст. початком переходу до постіндустріального суспільства у країнах Заходу відбуваються зміни організаційно-економічних відносин з тенденцією до усупільнення значної частини економіки. Зростає державний сектор макроекономіки у результаті націоналізації збанкрутілих підприємств і великих галузей. Однак націоналізація проводилася не шляхом насильницької конфіскації, а з викупом матеріальних ресурсів підприємств, переважно збиткових. Процес централізації і концентрації капіталу і виробництва привели до того, що частка власне буржуазії в загальному складі самодіяльного населення зменшилася як порівняно з періодом домонополістичного капіталізму, так і порівняно з періодом до Першої світової війни. Особливо зменшилася кількість представників продуктивного капіталу. Перехід великих виробничих підприємств і засобів сполучення в руки монополій та у власність держави сприяв виокремленню особливої верхівки усередині класу капіталістів, яка складається з декількох прошарків з суперечливими інтересами, але найтіснішим чином зрослися один з одним: монополісти-власники значної корпоративної власності, менеджери акціонерних товариств, вищі урядовці, верхівка військово-промислового комплексу. Головні зміни у макроекономічній структурі власності виявилися у тому, що

до кінця XX ст. індивідуальна власність перестала бути становим хребтом сучасної економіки. Повністю втрачено властивість класичного капіталізму бути мінімізованим від участі держави в національній економіці. Вагоме місце в макроекономіці зайняв державний сектор господарства. Нині, крім приватної і державної, одночасно можуть співіснувати такі типи присвоєння додаткової вартості, як акціонерна (товариства, корпорації) та партнерська власність.

Німецький соціолог Р. Дарендорф звернув увагу на процес перетворення капіталістичних підприємств на акціонерні товариства, описуючи його як процес диференціації ролей: ролі власника і менеджера, які спочатку поєднувалися в особі капіталіста, стали відділені й розділені на ролі акціонера й керуючого справами. Капіталіст старого типу мав владу, оскільки володів засобами виробництва. Здійснення ним влади було для нього частиною його власницьких прав, оскільки власність могла розглядатися як інституціоналізована форма влади над іншими людьми. Натомість, на відміну від цієї узаконеної власністю влади, влада менеджера в багатьох аспектах подібна до влади керівників політичних інститутів. Крім цього, Дарендорф звернув увагу на радикальні відмінності типових шляхів рекрутування менеджерів та традиційних капіталістів-власників. Основними шляхами рекрутування менеджерів стає бюрократична кар'єра — поступове просування вгору в рамках корпорації та отримання професійної підготовки. Таким чином, відокремлення власності й контролю призвело до заміни однієї групи двома, чий позиції, ролі і погляди далеко не тотожні. Звідси, як зазначає Дарендорф, гомогенний капіталістичний клас, який передбачав К. Маркс, у дійсності не виник. Капітал (і капіталізм) розчинився і поступився в економічній сфері місцем безлічі частково погоджених одна з одною, частково конкуруючих, а частково просто різних груп [Dahrendorf, 1976: р. 43–47].

Зміни організаційно-економічних відносин у сфері власності, які відбувалися у середині XX ст., загострили увагу соціологів на співвідношенні контролю і власності в корпораціях. Переважна більшість цих досліджень були здійснені на американському матеріалі. Започаткували дискусії на цю тему американські економісти А. Берлі і Г. Мінс, які проаналізували

структуру контролю та акціонерної власності в 200 найбільших нефінансових корпораціях США (42 залізничні компанії, 52 компанії, які спеціалізувалися у сфері комунальних господарств, і 106 компаній обробної промисловості) станом на 1929 р. і випустили у 1932 р. книгу «Сучасна корпорація і приватна власність» [Berle, Means, 1991]. Для здійснення свого аналізу автори визначали контроль наявністю в індивіда або групи осіб влади вибирати раду директорів (чи більшість її членів), засновуючись на прямому чи дотичному контролі над більшістю голосуючих акцій, або ж на своїй здатності справляти тиск для нав'язування свого вибору. Також Берлі і Мінс розробили шкалу класифікації контролю залежно від обсягів власності, яка знаходиться в руках вузької групи власників. Згідно з цією шкалою виділяється п'ять типів контролю над корпорацією: 1) повний контроль з боку власності, коли в руках окремої особи, сім'ї або пов'язаних близькими родинними і діловими зв'язками осіб зосереджено від 80% до 100% акціонерного капіталу корпорації; 2) переважний контроль (50–80%); 3) непереважний контроль (20–50%); 4) правовий контроль, що здійснюється шляхом різноманітних юридичних заходів без володіння більшою часткою акцій; 5) контроль з боку менеджменту, коли розосередження акцій настільки значне, що відсутні пакети розміром 5% і більше. У результаті дослідження Берлі і Мінс дійшли висновку, що 44% з 200 найбільших нефінансових корпорацій США у 1929 р. знаходилися під контролем менеджменту, 21% компаній були віднесені авторами до тих, що контролюються завдяки правовому контролю (legal device), 23% — непереважний контроль (minority control). І лише 11% обстежених компаній можна було віднести до тих, які знаходяться під повним (6%) або переважним (5%) контролем власників [Berle, Means, 1991: p. 109]. Ці дані згодом послугували підставою для теорії «менеджеральної революції», сутність якої полягає у проголошенні ери панування менеджерів, а не приватних власників.

Праця А. Берлі і Г. Мінса викликала тривалі дискусії й критику в середовищі економічних соціологів. Це сприяло появі нових емпіричних досліджень співвідношення власності контролю і власності в американських корпораціях, у яких проявилось дві тенденції. Якщо в одних працях робилася пере-

вірка висновків Берлі і Мінса і вносилися корективи в їхні критерії класифікації, але в цілому давалися нові обґрунтування процесу відділення власності і контролю, то в інших дослідженнях доводилася теза про значну переоцінку менеджерального впливу та передчасність висновку про зниження впливу великих власників на управління корпораціями. Водночас у 1942 р. Й.Шумпетер у своїй книзі «Капіталізм, соціалізм і демократія» дав теоретичне обґрунтування неминучості зниження впливу власників капіталу. Це пов'язувалося з тим, що з'являються передумови до зміни в інституціональних основах капіталізму. Раніше цими основами була власність та свобода контракту. Політичною опорою капіталізму була велика кількість власників дрібних і середніх фірм, які разом зі своїми клієнтами, прихильниками та зв'язками відігравали значну роль у електоральних виборах. Натомість з середини ХХ ст. свобода контракту підривається різними формами державного регулювання та зростаючим впливом профспілок. Інститут власності руйнується двома способами. З одного боку, процес монополізації та зростання великих корпорацій зменшив значення проміжних (малих і середніх) фірм. З другого боку, у великих корпораціях з'явилися три основні групи: 1) наймані службовці, які вже не ототожнюють свої інтереси з інтересами власників; 2) великі акціонери, які перестають діяти за традиційними підприємницькими зразками; 3) дрібні акціонери, які не турбуються про справи фірми, оскільки їхні акції приносять мізерний дохід [Шумпетер, 1995: с. 182]. Зрештою, Шумпетер пророкував делегітимацію нової, акціонерної форми власності: «Капіталістичний процес, змінюючи стіни та устаткування підприємства на пакет акцій, позбавляє ідею власності її суті. Він ослаблює владу, що колись була такою сильною, — владу в значенні юридичного права і практичної можливості чинити з власністю відповідно до своїх бажань; ослаблює владу у тому розумінні, що її посідач втрачає і волю до боротьби — економічної, фізичної, політичної, — за “своє” підприємство, і свій контроль над ним, і бажання, якщо необхідно, вмерти за нього. Ось це зникнення того, що можна назвати матеріальною субстанцією власності (як видимої, відчутної реальності), впливає не тільки на позицію акціонерів, а й робітників та громадськості взагалі. Позбавлена матеріальної

та функціональної основи, ця заочна власність не справляє враження і не викликає почуття моральної відданості, як це було з живою формою власності. Зрештою не залишиться нікого, хто дійсно бажав би підтримати цю нову форму власності, ні у великих концернах, ні поза ними» [Шумпетер, 1995: с. 183–184].

Перевірка висновків А. Берлі і Г. Мінса розпочалася одразу після виходу їхньої праці. Зокрема, одна з комісій створеного урядом США Тимчасового національного економічного комітету (ТНЕК) проаналізувала 200 найбільших нефінансових американських корпорацій (станом на 1937 р.), визначивши контроль як право фіксувати загальну політику підприємства навіть поза можливістю впливати на поточні справи фірми. Завдяки урядовій допомозі ТНЕК зібрав точну інформацію про 20 найбільших акціонерів кожної з обстежених корпорацій, використовуючи відразу три критерії класифікації: 1) частку акцій, яка припадає на основну групу акціонерів; 2) ступінь «розкиду» акцій; 3) представництво найбільших акціонерів у раді директорів фірм. У результаті був зроблений висновок, що контроль власників (найчастіше непереважний — менше 50% акцій) був доволі типовою формою контролю над найбільшими корпораціями: майже в 140 з 200 корпорацій пакети акцій знаходилися в руках однієї зацікавленої групи власників. У інших 60 корпораціях не вдалося виявити єдиного центру контролю (див.: [Бунин, 1977: с. 79–80]). Водночас американський економіст В. Перло виявив, що з 36 великих промислових корпорацій, які А. Берлі і Г. Мінс віднесли до розряду менеджерального контролю, 15 корпорацій у дослідженні ТНЕК було зараховано до тих, що мають визначені центри контролю з боку власників. А враховуючи дані самого Перло та комісії з національних ресурсів, лише три з зазначених вище 36 корпорацій можна було віднести до менеджерального контролю [Перло, 1958: с. 67]. Подібних висновків дійшов інший американський економіст Ф. Ландберг. Він, вивчивши становище тих корпорацій, які були віднесені А. Берлі і Г. Мінсом до контрольованих менеджментом, виявив, що переважно сім'ї найбільших акціонерів самі здійснювали менеджеральний контроль або були серед директорів цих корпорацій [Ландберг, 1948].

Однак знайшлися й такі, які не погоджувалися з цими висновками. Американський дослідник Р. Гордон виключив зі

списку ТНЕК 24 корпорації, які були дочірніми, і виявив, що в решті 176 корпорацій менше третини контролюються компактною групою людей, які володіють значними пакетами акцій. Більше того, ця група дедалі рідше здійснює функції топ-менеджерів, поступаючись ними справжнім професіоналам-невласникам. Гордон у цілому підтвердив висновок про здійснення «менеджеральної революції» [Gordon, 1961: p. 43–45]. У середині 1960-х років економістом Р. Ларнером було здійснено двоетапне велике дослідження. Спочатку автор вивчив 200 найбільших нефінансових корпорацій США, а потім поширив своє вивчення на 500 корпорацій (станом на 1963 р.). Він уточнив визначення контролю як владу вибирати чи змінювати більшість членів ради директорів. При цьому Ларнер вніс корективи в критерії класифікації контролю над корпорацією: для здійснення «непереважного контролю» вузькою групою власників достатньо розпоряджатися пакетом акцій не меншим ніж 10%. Результати дослідження дали змогу констатувати Ларнеру, що переважаючою формою контролю в американських корпораціях є менеджеральний контроль. Якщо у 1930-х роках процес відокремлення власності від контролю лише розпочинався, то у 1960-х роках він отримав розвиток і був близький до завершення. За даними Р. Ларнера, у 1963 р. 84% з 200 обстежених корпорацій контролювалися менеджментом, а в масштабі 500 обстежених корпорацій менеджерам належав контроль над 75% корпорацій. Проаналізувавши становище галузевого розподілу корпорацій, зокрема, транспортні та комунальні компанії, обробну промисловість, Ларнер дійшов висновку, що менеджеральний контроль значно зріс у кожній з трьох галузевих груп і став домінуючим типом контролю для кожної групи [Larner, 1971: p. 16].

Праця Р. Ларнера остаточно не поставила крапку у вивченні співвідношення різних форм контролю над американськими компаніями. Висловлювався сумнів стосовно правомірності використання принципів класифікації корпорацій за типом контролю. Зокрема, деякі експерти були впевнені, що ефективний контроль з боку власників можливий навіть за наявності в їхніх руках менше 5%, особливо в дуже великих корпораціях, де акціонерний капітал розосереджений. За такої класифікації частка власників у контролі над корпораціями суттєво зрос-

тає. Американський економіст Ф. Берч дослідив характер контролю в 300 найбільших корпораціях США, класифікуючи їх за трьома типами контролю: «явний менеджеральний контроль», «явний власницький контроль» та «можливий власницький контроль». При віднесенні корпорацій до категорії «явний власницький контроль», Берч спирався на два критерії: 1) наявність у руках окремої сім'ї, групи сімей чи багатих індивідів пакетів голосуючих акцій розміром 45% або більше; 2) наявність представників тих чи інших сімей у радах директорів компанії протягом тривалого часу. В результаті виявилось, що під «явним менеджеральним контролем» перебувало 40% корпорацій, під «явним власницьким контролем» — 45% і під «можливим власницьким контролем» — 15%. Водночас Берч зазначав, що його оцінка масштабів менеджерального контролю є дещо завищеною, оскільки він не враховував у своєму дослідженні великих пакетів акцій корпорацій, які належали великим інституціональним інвесторам, особливо 50 основним комерційним банкам [Burch, 1972: p. 17]. Аналогічним чином французький економіст Ж.-М. Шевальє розкрив механізм, згідно з яким група акціонерів, що має невеликий пакет акцій, може розпоряджатися капіталом корпорації. Зростання кількості акціонерів, на думку Шевальє, насправді призводить до зростання влади «корпоративних багатіїв» (термін Ч. Р. Мілса). Середній акціонер, який надав свій капітал, обмежений у праві на контроль і покірно керується директивами, які йому дають керівники корпорації. На цьому рівні справді існує відокремлення капіталу від влади, однак це дає змогу меншості акціонерів контролювати корпорацію, не володіючи більшістю акцій, і, відповідно, дає їм можливість інвестувати вільні фонди в інші сектори економіки, збільшуючи свій прибуток [Бунин, 1977: с. 96].

Неврахування фінансових інститутів у контролі над корпораціями стало основою критики апологетів «менеджеральної революції». М. Цейтлін розкрив обмеженість їхнього підходу, показавши, що значущість певного відсотка акцій може змінюватись залежно від загального розподілу акцій корпорації; від конкретної ситуації, в якій знаходиться фірма (включаючи її взаємини з іншими фірмами); від типу акціонера. На його думку, характер контролю в корпорації повинен визначатися

не на основі лише критерію розміру пакета акцій, а множини взаємопов'язаних параметрів. Зокрема, щоб оцінити можливість контролю над корпорацією з боку власника чи групи власників, необхідно знати, хто є дійсним чи потенційним суперником у боротьбі за контроль і якими капіталами він розпоряджається у цій боротьбі. Саме конкретна структура власності та внутрішні корпоративні відносини дають змогу певній групі з приватними інтересами реалізовувати свої довготривалі цілі, пов'язані з діяльністю компанії. До того ж здатність індивіда чи групи осіб до контролю над даною корпорацією зростає відповідно до кількості інших великих корпорацій, включаючи банки та інші фінансові інститути, в яких цей індивід чи група осіб займають панівне становище. Систематизувавши дані наявності в індивідуальних власників і банків контрольних пакетів акцій низки компаній наприкінці 1960-х років, Цейтлін вказав, що 211 (42,2%) з 500 найбільших нефінансових корпорацій США контролювалися чітко вираженими приватними інтересами [Zeitlin, 1974: p. 1087]. Таким чином, критика напрацювань А. Берлі і Г. Мінса зводилася насамперед до того, що не можна проблему співвіднесення контролю і власності досліджувати за однією змінною — часткою акцій. Крім цього, ставилося питання про неврахування інших фінансових інститутів, таких як пенсійні фонди. У 1970-х роках пенсійні фонди починають відігравати вагомий роль у контролі американської економіки. Концентрація акцій у руках пенсійних фондів посилила владу комерційних банків над американською промисловістю та повернула владу, якою вони володіли у 20-х роках XX ст.

Скептичні погляди щодо зрушень у контролі над корпораціями були звернені й на саму групу менеджерів. Зокрема, Дж. Аласко вважав, що трансформація капіталізму дійсно відбувається, однак сутність цієї трансформації — не у зникненні капіталістів і їх заміні новим класом менеджерів, а в зміні сутності самого типу капіталіста [Alasco, 1950]. На думку автора, власність корпоративного капіталу переходить від класу утримувачів акцій до класу володарів посад. Звідси, приватна власність відходить від відсутніх власників до людей, які одночасно заволодівають контролем і власністю. Це означає не загибель індивідуального приватного капіталіста, а скоріше

його «ренесанс». Таким чином, новий тип власника характеризується тим, що, по-перше, цей капіталіст буде одночасно і власником, і керуючим капіталом. По-друге, новий капіталіст повинен мати наукову інтелектуальну підготовку. Якщо у ХІХ ст. домінували промисловці, то новий тип капіталіста являє собою суміш організатора і науковця. Провідний бізнесмен завтрашнього дня буде «капітаном науки». Він не обов'язково буде активним ученим, але він відображатиме дух наукової цивілізації [Alasco, 1950: p. 105–106]. Якщо брати до уваги сучасні шляхи стрімкого накопичення багатства у західних країнах, то пророцтво Аласко певною мірою збулося: переважна більшість нових багатіїв з'явилася у сфері наукоємних ІТ-технологій.

Ліворадикальні соціологи також підкреслювали спільність інтересів менеджерів і великих власників. Зокрема, Ч. Р. Мілс стверджував, що зміни, які відбуваються у сфері контролю над корпораціями, є управлінською реорганізацією власницьких класів, у результаті чого вони перетворилися на більш-менш однорідний клас багатіїв. Власне, корпорації — це організовані центри системи приватної власності, а їхні провідні адміністратори виконують функції організаторів цієї системи. На думку Мілса, у результаті взаємопов'язаності інтересів провідні адміністратори і найбільші багатії не являють собою двох відмінних одна від одної відокремлених груп [Mills, 1956: p. 119]. Подібні аргументи висуває Р. Блекберн, який свідчить, що топ-менеджери, які керують сьогodнішніми компаніями, з часом самі стають великими акціонерами. І навіть за умови, що розміри пакетів акцій, які належать їм, не дають змоги їм контролювати корпорації, тим не менше вартість цих пакетів свідчить про ідентичність матеріальних інтересів менеджерів і традиційних власників. Натомість ті директори компаній і менеджери, які не мають значних пакетів акцій, також пов'язані з власниками своїми соціальними очікуваннями і цінностями, повагою до інститутів власності і спільністю соціального походження [Blackburn, 1973: p. 167–168]. Доцільність такого уточнення є вірогідною не тільки з погляду марксистської тези про буття і свідомість, а й цілком вписується в постулати рольової теорії.

Водночас Ф. Фрідман вважала, що не існує окремого класу менеджерів. Вона відносила середніх менеджерів до робітничо-

го класу. Незважаючи на те, що ці менеджери мають високу зарплатню, їхній дохід є недостатнім для того, щоб дозволити їм належати до класу капіталістів, оскільки вони не можуть володіти значною кількістю акцій корпорації або інших фінансових активів. Водночас вищі верстви ієрархії менеджерів, на думку Фрідман, слід відносити до власне буржуазії. «Зрештою, відмінність полягає в доступі до капіталу та прибутку з капіталу (такою мірою, що вони можуть приносити значний дохід), де кількісне збільшення доходу має бути пов'язане з якісною зміною класової належності. Ця точка буде досягнута, коли мінова вартість праці і професійна позиція дають можливість покупки акцій або інших форм капіталу значною мірою» [Freedman, 1975: p. 65–66]. Таким чином, хоча можуть існувати позиції, які важко однозначно класифікувати, все ж таки кожен, хто не належить до традиційної дрібної буржуазії, є або робітником, або капіталістом.

Останнім часом особлива увага звертається на те, якою мірою правовий захист інтересів зовнішніх інвесторів впливає на домінуючі структури власності в різних країнах. Зокрема, А. Шлейфер і Д. Вольфензон зосередили своє дослідження на структурі ринку капіталу. Основна передумова їхньої моделі: чим кращий правовий захист інтересів акціонерів, тим менша концентрація власності [Shleifer, Wolfenzon, 2002]. В іншому дослідженні М. Буркарт, Ф. Панунзі і А. Шлейфер взяли за точку відліку родинне походження фірми. Вони стверджують, що вирішальним чинником заохочення сімей делегувати управління і продаж акцій є те, якою мірою зовнішні акціонери захищені законом. Автори вказують на існування доволі поширеного делегування управління компаній професійним менеджерам у країнах з високим рівнем захисту; делегування управлінських функцій, зберігаючи значну частку власності, у країнах з середнім рівнем захисту; і, нарешті, зберігання власницького контролю з боку сімей у тих країнах, які пропонують мізерний правовий захист міноритарних акціонерів [Burkart, Panunzi, Shleifer, 2003]. Сучасні моделі поділу функцій власності та управління в різних країнах є відмінними. У Сполучених Штатах засновники часто наймають професійних менеджерів на ранніх стадіях розвитку фірми. До того часу, коли засновник йде на пенсію, він і його сім'я зберігають

лише незначну частку власності. У таких корпораціях професійні менеджери здійснюють майже повний контроль. Натомість у Західній Європі значна власність зазвичай залишається за родиною навіть після того, коли засновник йде у відставку. Їхні діти або наймають професійного менеджера, як в автомобільних корпораціях BMW чи FIAT, або ж керують фірмою самі, як у Peugeot. Часто на ринках, що розвиваються, як і управління, так і право власності, як правило, залишаються за родиною, коли засновник йде у відставку. За необхідності професійний менеджер налагоджує родинні зв'язки з сім'єю власника [Burkart, Panunzi, Shleifer, 2003]. Власне на європейську специфіку структури контролю звернув увагу французький економіст Ф. Моран, який, дослідивши 200 найбільших промислових фірм Франції, виявив домінуюче становище сімейного і меншою мірою іноземного типу контролю та слабку питому вагу технократичного контролю [Бунин, 1977: с. 99].

Американський дослідник М. Роу пов'язує міру концентрації власності в індустріально розвинутих країнах зі ступенем політичної «лівизни» партій у владі. У країнах, в яких при владі тривалий час були соціал-демократи чи близькі їм ліві партії, власність є концентрованою, а там, де вони ніколи не були при владі або були короткий час, корпоративна власність розосереджена. На думку Роу, соціал-демократія створює передумови потрійного союзу — держави, профспілок та менеджменту найбільших компаній. Як наслідок, в умовах соціал-демократії різко зростає небезпека безконтрольної поведінки менеджменту, і акціонерам стає надзвичайно важко гарантувати його лояльність. У такій ситуації розпорошення власності між безліччю анонімних, роз'єднаних і пасивних акціонерів робило б власників повністю беззахисними перед триумвіратом держава/профспілки/менеджмент. Противагою цьому може виступати лише концентрована власність. Тільки великі власники, які особисто беруть участь у справах компанії, виявляються здатними обмежити опортуністичну поведінку найманих менеджерів і забезпечити їхню лояльність усупереч тому тиску, який постійно виходить від держави і профспілок (див.: [Капелюшников, 2010]). Очевидно, що як і правова захищеність акціонерів, так і зростання зовнішнього впливу (з боку держави чи профспілок) на великі корпорації зумовлює

концентрацію власності. Зовнішні ризики спонукають великих акціонерів власноруч керувати своїми активами.

Незважаючи на зрушення, які відбулися в системі контролю над корпораціями, про збереження (і навіть зростання) економічної суб'єктності великих власників свідчать статистичні дані щодо розподілу та володіння національними багатствами в другій половині XX ст. Зокрема, у США у 1960-х роках 1% власників зосереджував 59%, а у Великій Британії — 56% усього капіталу [Милейковский, Кучинский, 1971: с. 128]. За іншим виміром, з 1976 по 1997 р. власність 1% найбагатших домогосподарств у США зросла з 19% до 40% [Арсеенко, 2003: с. 238]. За даними Е. Гіденса, у середині 1990-х у Великій Британії 1% найбагатших людей володіли 17% усього персонального багатства. 10% найзаможнішого населення володіло половиною сукупного багатства країни. Водночас розподіл акцій і цінних паперів був ще більш нерівномірним, ніж багатства в цілому: 1% «верхівки» володів 75% акцій приватно розподілених корпоративних акцій; а вже 5% найбагатших володіло понад 90% загальної суми. Однак Гіденс зазначає, що в цьому сенсі відбулися певні зміни. Якщо у 1979 р. лише 5% населення володіло акціями, то у 1986 р. таких налічувалося вже 14%. Чимало людей уперше придбали акції, коли уряд консерваторів розпочав здійснення своєї програми приватизації. У середині 1990-х років уже 25% населення мали власні акції [Гіденс, 1999: с. 301]. Таким чином, як і у випадку з правовим захистом акціонерів, роль держави у перерозподілі власності шляхом приватизації може суттєво коригувати співвідношення власності та контролю над корпораціями.

Підбиваючи підсумки, можна стверджувати, що існує два погляди на суб'єктність в економічній сфері — радикальний та консервативний. Радикальний погляд передбачає, що акціонерні товариства здійснили повний розрив з капіталістичними власниками, а нова, панівна група менеджерів суттєво відрізняється від своїх капіталістичних попередників. Теза про відокремлення власності від контролю над корпораціями пов'язується зі зміщенням економічної суб'єктності всередині корпорації від власності до компетенції. Натомість консервативний погляд (у даному випадку його відображають науковці лівого спрямування) скептично ставиться до факту переважання

управлінського контролю над власницьким. До того ж прихильники цього погляду доводять, що власники та особи, які здійснюють контроль над корпораціями, є загалом гомогенною групою зі спільними інтересами, і всі зміни, які відбуваються у сфері контролю, є ні чим іншим як реорганізацією класу власників. Додатковим свідченням збереження впливу власників на корпорації є факт концентрації національної власності більшості країн світу у дуже вузької групи населення.

Також виявлено, що в країнах зі слабким правовим захистом розосередження структури власності робить нестійкою ефективність управління і змушує власників власноруч керувати компанією. Іншим чинником концентрації власності є реакція на надмірне втручання держави та профспілок, оскільки тільки така організаційна форма ведення бізнесу може забезпечити великим акціонерам лояльність топ-менеджерів. У перехідних суспільствах, зокрема у пострадянських, звуження контролю над великими підприємствами лише в руках великих власників не сприяє легітимації їхньої власності в очах усього суспільства. Очевидно, що без залучення у великі компанії ширшого кола акціонерів, їхнього правового захисту проблема легітимації приватної власності спричинятиме гальмування економічних реформ та дестабілізуватиме політичні системи цих суспільств.

1.4. Політична суб'єктність власників великого капіталу за умов капіталістичних перетворень

Соціальна структура певного суспільства у своїй динаміці рухлива та мінлива. Вплив кожного класу, верстви чи групи може зростати чи спадати. Будь-яка група стає суб'єктом політики тоді, коли, самоорганізуючись та усвідомлюючи свої інтереси, вона не тільки протистоїть іншим соціальним групам або взаємодіє з ними, а й конфліктує або співпрацює з політичною владою. Сутність політичної суб'єктності великого приватного капіталу полягає у контролі над економічними важелями функціонування суспільства, які забезпечують вплив на владу. Основний зміст політичної суб'єктності великих власників збігається зі змістом економічної суб'єктності — при-

власненням, збереженням та переданням у спадок власним нащадкам економічних активів. На різних етапах розвитку капіталізму втручання держави в економічну політику спонукало великий приватний бізнес реагувати адекватно своїм можливостям. Метою цього підрозділу є аналіз системних змін політичної суб'єктності великих власників у процесі розвитку капіталізму.

З погляду марксизму, основними суб'єктами політичної сфери суспільства є соціальні класи. Саме класова боротьба є основним полем суб'єктності. Марксизм стверджує, що за будь-якого типу економічної організації панівним класом є той, який володіє засобами виробництва (фабриками, сировиною, технологіями тощо) і здійснює над ними контроль. Завдяки економічній владі панівний клас вирішує долю тих, хто на нього працює. У феодальному суспільстві цим класом були дворяни, які здійснювали контроль над кріпаками, у капіталістичному суспільстві — буржуазія (власники засобів виробництва) над робітниками. К. Маркс у «Маніфесті Комуністичної партії» простежив історичний розвиток політичної суб'єктності буржуазії: «Ми бачимо, таким чином, що сучасна буржуазія сама є продуктом тривалого процесу розвитку, ряду переворотів у способі виробництва й обміну. Кожна з цих сходінок розвитку буржуазії супроводжувалася відповідним політичним успіхом. Пригнічений стан при пануванні феодалів, озброєна і самоврядна асоціація в комуні, тут — незалежна міська республіка, там — третій, податний стан монархії, потім, у період мануфактури, — протипада дворянству в становій або в абсолютній монархії і головна основа великих монархій взагалі, нарешті, з часу встановлення великої промисловості і світового ринку, вона завоювала собі виключне політичне панування в сучасній представницькій державі. Сучасна державна влада — це тільки комітет, що керує загальними справами всього класу буржуазії» [Маркс, Енгельс, 1955: с. 426]. Також Маркс вказував на шляхи та знаряддя, завдяки яким буржуазія стала панівною у світі: «Буржуазія швидким удосконаленням усіх знарядь виробництва і безмежним полегшенням засобів сполучення втягує в цивілізацію всі, навіть найбільш варварські, нації. Дешеві ціни на її товари — ось та важка артилерія, з допомогою якої вона руйнує всі китайські

мури і примушує капітулювати найупертішу ненависть варварів до чужоземців. Вона під страхом загибелі змушує всі нації прийняти буржуазний спосіб виробництва, змушує їх заводити у себе так звану цивілізацію, тобто ставати буржуа. Словом, вона створює собі світ за своїм образом і подобою» [Маркс, Енгельс, 1955: с. 428]. Крім цього, Маркс звертає увагу на те, що політична суб'єктність буржуазії стала ключовою у формуванні національних держав. «Буржуазія все більш і більш знищує роздробленість засобів виробництва, власності і населення. Вона зосередила населення, централізувала засоби виробництва, концентрувала власність у руках небагатьох. Необхідним наслідком цього була політична централізація. Незалежні, пов'язані майже тільки союзними відносинами області з різними інтересами, законами, урядами і митними зборами, виявилися згуртованими в одну націю, з одним урядом, з одним законодавством, з одним національним класовим інтересом, з одним митним кордоном» [Маркс, Енгельс, 1955: с. 428].

Водночас навіть за умов раннього періоду розвитку капіталізму в кожній окремій країні існували свої особливості політичної суб'єктності буржуазії. Г. Джілл проаналізував моделі участі буржуазії в політичному житті у США, Великій Британії, Франції та Німеччині протягом XIX ст. [Gill, 2008: p. 107–143]. Він виокремив деякі загальні риси і деякі явні відмінності. Зокрема, у всіх країнах великі власники отримали представництво в національних законодавчих органах, але це було на значно вищому рівні у Великій Британії й Сполучених Штатах, ніж у Франції та Німеччині. Це пов'язано з тим, що у Британії та США національний законодавчий орган відіграв центральну роль у створенні умов для виникнення промислового капіталізму. Буржуазне представництво у виконавчій владі було також найширшим у Сполучених Штатах, натомість у інших трьох вищезазначених країнах воно було обмеженим. У Франції та Німеччині, де був більш обмежений доступ до законодавчої і виконавчої влади, буржуазним інтересам доводилося покладатися головним чином на інші напрями, особливо в Німеччині, де вони прагнули цим шляхом широкого використання торгових і промислових організацій.

Цікаво, що у Сполучених Штатах, де межа між «старими» і «новими» грошима була менш вираженою, доступ «скороба-

гатьків» до політичних структур як законне право розглядався практично з самого початку. Спільною рисою для усіх країн була відсутність політичних партій, які б представляли лише бізнес-інтереси великих власників. Водночас простежується різна динаміка партійного представництва. Зокрема, те, що бізнес-інтереси буржуазії перейшли від лібералів до консерваторів у Великій Британії і змінили Націонал-ліберальну партію і Партію центру на Народну та Національно-народну партії в Німеччині, контрастує з триваючим основним місцем, яке представники бізнесу займали у лавах Республіканської партії в Сполучених Штатах [Gill, 2008: р. 107–143]. Згідно з історичною схемою Р. Міллса фінансова олігархія («грошові інтереси») в США домінувала у сфері державної влади лише в період 1865–1896 рр. Для наступних періодів, особливо під час правління Ф. Рузвельта, характерним було піднесення «політичної еліти», яка відсунула великих капіталістів на другий план. Після Другої світової війни набула піднесення «військова еліта» та «корпоративна еліта» [Mills, 1956: р. 272].

З появою акціонерних товариств домінування великих власників зазнало значних випробувань. Ф. Енгельс зазначав: «Якщо кризи виявили нездатність буржуазії до подальшого управління сучасними продуктивними силами, то перехід великих виробничих підприємств і засобів сполучення в руки акціонерних товариств та у державну власність доводить непотрібність буржуазії для цієї мети. Усі суспільні функції капіталіста виконуються тепер найманими службовцями. Для капіталіста не залишилося іншої громадської діяльності, крім загрибання доходів, стрижки купонів і гри на біржі, де капіталісти віднімають один в одного капітали. Якщо раніше капіталістичний спосіб виробництва витісняв робітників, то тепер він витісняє і капіталістів, щоправда, поки ще не в промислову резервну армію, а тільки в розряд зайвого населення» [Маркс, Енгельс, 1961: с. 289]. Як зазначає С. Меньшиков, з розвитком акціонерної форми власності, капіталісти поступово втрачали функції підприємців і набували статусу фінансових капіталістів. Тепер це був не підприємець-власник, а капіталіст-рантьє. Однак фінансовий капіталіст був не просто рантьє, а й виконував функції глави промислово-банківських комплексів. Він був змушений турбуватися не тільки про курс належних йому фі-

нансових цінностей, а й про те, щоб підтримувалося в належному порядку функціонування господарства, яке дає йому прибуток. Звідси фінансові капіталісти змушені були цікавитися діяльністю держави, її внутрішньою і зовнішньою політикою [Меньшиков, 1965: с. 15–16].

У подальшому ідеї концепції «менеджеральної революції» лягли в основу низки теорій, які розвивали тези про відокремлення приватної власності від виробничого контролю і відповідно зниження рівня політичної суб'єктності великих власників. Одним з перших на подібні теорії зреагував Дж. Бернхем, який стояв на позиціях троцькізму, випустивши у 1941 р. книгу «Менеджеральна революція». Він зазначив, що формується новий, експлуататорський клас «власників» засобів виробництва — привілейований клас менеджерів, які контролюватимуть основні засоби виробництва. Доступ цієї групи до основних засобів виробництва неминуче приведе її до здійснення влади у власних інтересах. Під «менеджерами» Бернхем розумів не тільки управляючих корпораціями, а й державних адміністраторів, спеціалістів з пропаганди, технократів тощо. Відтак відмінною рисою нового суспільства є державна власність на засоби виробництва і відповідно розвиток державного сектору. Виходячи з цього, Бернхем вважав, що і нацизм у Німеччині, і комунізм у Росії, і «новий курс» у Америці є рухом в одному напрямі. На його думку, у бюрократизованому менеджеральному суспільстві експлуатація робітників буде ще більшою, ніж у буржуазному, оскільки умови диктуватимуться державою, що виліється у неможливість вибору робітником можливості вигідніше продати свою працю [Burnham, 1941]. Так чи інакше, але думки Бернхема цілком співзвучні з тенденціями розвитку державного капіталізму, які різною мірою присутні в деяких сучасних країнах.

Про зміни в системі економічної та політичної влади, зумовлені «розпадом сімейного капіталізму», було проголошено Д. Беллом у теорії постіндустріального суспільства. У своїй книзі «Кінець ідеології» він стверджує: «Більше вже немає «шістдесят сімей» Америки (чи навіть «двісті сімей» Франції). Сімейний капіталізм означав соціальне і політичне, так само як і економічне панування. Його вже немає. Багато середніх за розміром підприємств ще знаходяться у сімейній власності,

коли син заступає батька (наприклад, броварні), і багато міст, таких, як Сан-Луїс і Сінсіннаті, досі мають відбиток старого панування окремих сімей, але в цілому система сімейного контролю завершилася... Дві «тихі» революції у відносинах між владою і класовим становищем у сучасному суспільстві, здається, знаходяться в процесі. Однією є зміна в *режимі доступу* до влади настільки, наскільки успадкування стало не визначальним; іншою є зміна *природи самої влади* настільки, наскільки технічні навички більше, ніж власність, і політичне становище більше, ніж багатство, стають основою, на якій тримається влада» [Bell, 2000: р. 44–45]. Наслідком цього є руйнування правлячого класу на основі приватної власності, натомість у постіндустріальному суспільстві технічна кваліфікація, джерелом якої є освіта, стає новим способом досягнення влади. Т. Парсонс і Н. Смелзер також стверджували, що такі родини, як Вандербільти, Гарімени, Моргани, Карнегі, Рокфеллери, які свого часу через власність контролювали більшість великого бізнесу, здебільшого втратили здатність зберігати свої позиції як панівного класу в суспільстві [Parsons, Smelser, 2003: р. 254]. Власники великого капіталу вимушені були рахуватися з іншими угрупованнями політичної еліти, тим більше, що у 1960–1970-х рр. у зв'язку з розширенням державного втручання в соціально-економічну сферу, зростанням політичної ваги вищої бюрократії відбулося деяке скорочення представництва приватного бізнесу в парламентах західних країн. Зокрема, у Національних зборах Франції його частка зменшилася з 8,2% у 1958 р. до 6,5% у 1981 р.; у західнонімецькому бундестазі — з 12–14% у 1950-і роки до 9% у 1980 р.; частка приватних підприємців у палаті представників Конгресу США зменшилася з 35% на початку 1970-х до 28% у 1979 р. [Современный капитализм, 1984: с. 135].

Утім, не всі погоджуються з такими висновками. Як зазначає Ф. Ландберг, люди без власності не відіграють якої-небудь ефективної ролі в політичному житті США. Особисто чи опосередковано великі власники визначають або істотно змінюють у комісіях і в кулуарах державних і партійних органів розстановку політичних сил. «У Сполучених Штатах фактично існує єдина партія — Партія власників. Можна вважати, що вона, своєю чергою, складається з двох частин: Республі-

канської, ворожої політиці компромісних реформ (а тому охрещена консервативною), і Демократичної, в останні десятиліття виступає за таку політику (і тому охрещена ліберальною). Найважливіша причина повного провалу третіх партій у США, який становить загадку для деяких представників політичних наук, полягає просто в тому, що жодна скільки-небудь значна група володарів власності не вважала за потрібне підтримувати якусь із них. Антивласницької партії у США не існує» [Ландберг, 1971: с. 63]. Зокрема, у 1950-х роках в уряді Ейзенхауера явно переважали люди, які володіли великим багатством і капіталом. Так, серед 272 керівних посадовців, навіть за приблизними оцінками, налічувалося 150 капіталістів [Перло, 1958: с. 419].

Водночас існує й інша думка щодо причин динаміки політичної суб'єктності великих власників у ХХ ст. Зокрема, український соціолог А. Малюк пов'язує цю динаміку з глобальними циклами економічного розвитку [Малюк, 2006]. У період 1945–1973 рр. правлячі класи провідних імперіалістичних держав були змушені під впливом ідеологічного виклику з боку СРСР та поширенням масового робітничого руху вдатися до реформ, наслідком яких було виникнення «держави загального добробуту» з введенням соціального і трудового законодавства, створенням системи соціального захисту, визнанням прав профспілок, державним регулюванням економіки, контролем над рухом капіталу й обмеженням свободи дій фінансових еліт (їх влади, доходів та багатства порівняно з часами, що передували Великій депресії). Цей компроміс між капіталом і працею лежав в основі створення в розвинутих країнах «суспільства масового споживання» та формування середнього класу. Однак з розпадом світової системи соціалізму розпочалося остаточне перетворення неолібералізму на домінуючу модель глобального розвитку, спрямовану на руйнування попередньої соціальної конфігурації, оскільки економіка масового споживання суттєво обмежувала надприбутки капіталістів і була надто дорогою для них. Зіткнувшись на початку 1970-х років з кризою накопичення капіталу, правлячі класи зробили спробу відкинути соціальний компроміс і відмовитися від обов'язків, які на них накладала «соціальна держава». Внаслідок того, що згодом СРСР розпався, робітничий рух виявився

заслабким перед обличчям об'єднаного світового капіталу. «Відтоді як альтернативний світовий соціально-економічний устрій був усунений і робітничий рух у розвинутих капіталістичних країнах, який зазнав у ході неоліберальної контрреволюції важкої поразки, зазнали суттєвих змін і соціальна поведінка бізнесу та система цінностей, що її спрямовувала. Великий бізнес здійснив соціальний реванш і повернувся до ідеології індивідуалізму, конкурентності та війни всіх проти всіх, у якій перемагає найсильніший. З цього погляду неоліберальна глобалізація є повстанням, бунтом фінансової еліти проти обмежень кейнсіанського компромісу. Вона означає звільнення капіталу від будь-якої національної та соціальної відповідальності, надання йому можливості відкинути будь-які соціальні зобов'язання та перетворювати весь світовий соціально-економічний простір на об'єкт безжальної необмеженої експлуатації. Отже, у процесі неоліберальних контрреформ відбувається процес переродження підприємницького класу в соціально безвідповідальне спекулятивно-лихварське середовище» [Малюк, 2006: с. 180]. Таким чином, сутність сучасного неолібералізму полягає у відновленні влади фракції найбагатших власників капіталу — фінансової еліти. В її інтересах забезпечено необмежену свободу руху мобільного капіталу в пошуках максимального прибутку й усунуті всі структурні обмеження та перешкоди його діяльності.

З розвитком державно-монополістичного капіталізму економічна діяльність власників великого капіталу дедалі більше стала залежати від макроекономічних рішень, прийнятих на рівні держави. Розробка довгострокової стратегії економічного розвитку чим далі визначається політичними чинниками. Водночас економіка більшою мірою, ніж за часів класичного капіталізму, стала визначальним чинником політичного курсу капіталістичної країни. Це привело до більшої інтеграції політичної й економічної систем. Спільність інтересів великого приватного капіталу та політичної еліти зумовила наростання низки проблем, вирішення яких потребувало спільних консультацій та взаємних зобов'язань. За таких умов великі власники частіше прагнули «вмонтувати» своїх представників у державні структури, формалізувати через систему консультацій свої відносини з верхами державного апарату.

Протягом останнього століття спостерігається стрімке зростання осягів грошових внесків великих власників, насамперед корпорацій, у фонди виборчих кампаній політичних партій та окремо взятих кандидатів. Водночас національні уряди під тиском громадськості приймали законодавчі обмеження для внесків з боку бізнесу. Великі корпорації та їх власники успішно знаходять «шпарини» та канали для доступу до політичних партій і держслужбовців, до великих грошей і відповідно для захисту своїх інтересів у структурах влади. Для цього вони створюють різноманітні фонди, комітети, організації, за допомогою яких легальним і напівлегальним шляхами (надмірні гонорари за виступи, доступ до низьковідсоткових кредитів тощо) «заохочують» політичних гравців на свою користь [Шамхалов, 2007: с. 262]. Якщо в ході економічного зростання вплив політичної влади залишається незмінним, то економічна могутність власників капіталу зростає ще більше. До того ж приватний капітал не тільки накопичується, а й дедалі більше концентрується в руках невеликої купки людей. Держава, своєю чергою, прагне закріпити механізм зворотного зв'язку з впливовими колами власників. Таким чином, взаємопроникнення та взаємовплив держави та власників великого капіталу у сфері економіки поступово інституціоналізував відносини між ними.

Основний зміст політичних інтересів власників великого капіталу полягає у прагненні заволодіти, зберегти та передати у спадок свою власність як джерело політичної суб'єктності. Реалізація цих інтересів лежить у площині функціонування сприятливого політичного режиму. Механізми втілення цих інтересів залежить від домінуючої політичної культури суспільства. У розвинутих країнах зі стійким громадянським суспільством та системою забезпечення прав власності власники великого капіталу не потребують безпосередньої участі в державному врядуванні. Зазвичай великі власники фінансово підтримують державні проекти, політичні партії та окремих політиків, які забезпечують їхні права власності (див.: [Burris, 2001]). В авторитарних суспільствах великі власники намагаються безпосередньо бути присутніми у політиці. Вони особливо не вирізняються особистою політичною активністю, однак для підстрахування оволодівають представницьким імунітетом. Залежно від типу суспільства різниться специфіка взаємодії

між державою і великим капіталом. Як зазначають Я. Жаліло, В. Лупацій та А. Сменковський, сучасна взаємодія між державою і капіталом може розвиватися у двох напрямках — інституційним або олігархічним [Жаліло, Лупацій, Сменковський, 1999: с. 39]. Інституційний тип заснований на інституціалізації взаємовідносин держави і бізнесу, за якої центральним посередником у взаємодії держави і бізнесу та захисті корпоративних інтересів стають громадські об'єднання — спілки та асоціації підприємців. Така модель практикується у всіх розвинутих країнах. Розширення економічних функцій держави, посилення податкового режиму, активізація лівих сил та профспілок зумовили усвідомлення у середовищі великих власників своєї класової спільності та необхідності дедалі активніше включатися у політичну боротьбу, щоб уже на громадсько-політичному рівні захищати свої інтереси і, особливо, свої власність та економічний вплив.

Виразниками групової активізації бізнес-еліти у розвинутих країнах виступають галузеві або загальнонаціональні об'єднання. Зокрема, координуючими центрами політичної й громадської діяльності великого бізнесу є національні підприємницькі спілки — американські Національна асоціація промисловців (НАП), Торгова палата та Комітет економічного розвитку [Бунин, 1977], Конфедерація британської промисловості (КБП) [Blank, 1973], Національна рада французьких підприємців (НРФП) [Бризе, 1977], італійська Конфедерація промисловців (Конфіндустрія) [Сперони, 1977]. У Сполучених Штатах консолідація і політична активність бізнес-класу найбільш помітна у часи найбільшого втручання держави в економіку. Національна асоціація промисловців (НАП), яка була заснована ще 1895 р., об'єднує найбільш могутні концерни країни. НАП відіграє велику роль у системі політичного й суспільного життя США: близько 20 постійних комітетів цієї організації аналізують і розробляють рекомендації щодо безпосередньої діяльності державного апарату США (зовнішня політика, економічний стан країни і прогнозування, міжнародна економічна діяльність, соціальні зміни усередині країни, зв'язок з громадськістю, профспілки і робочий рух, оподаткування та ін.). Натомість у Європі солідаризація бізнесу відбувалася переважно під впливом поширення робітничого руху, профспілкової

діяльності та загострення класових суперечностей. Основним завданням національних бізнесових об'єднань є спротив урядам розширити державний сектор економіки, послабити привабливість програм лівих сил та підпорядкування собі профспілкової діяльності робітників. Зі створенням Європейського Союзу (ЄС) відбулася консолідація великого бізнесу на загальноєвропейському рівні: були створені такі організації, як Союз промисловців ЄС, Союз промислових конфедерацій і конфедерацій підприємств Європи.

Водночас інституційний тип взаємовідносин бізнесу і влади передбачає дві принципові моделі просування інтересів капіталу в органах влади. Перша модель — фахова система лобювання, що передбачає наявність фахової лобістської діяльності з метою одержання доходів, умови якої регулюються спеціальним законодавством. Найбільш розвинута система фахової лобістської діяльності склалася у США. Лобізм у цій країні визнається професією, закріпленою на законодавчому рівні. Для запобігання корупції в цій сфері чинне законодавство дуже ретельно регламентує всі аспекти лобістської діяльності. Друга модель будується на принципово інших засадах і становить некомерційну діяльність з просування бізнесових інтересів публічними неурядовими організаціями (асоціаціями, радами, альянсами та ін.). Ця модель переважно набула розвитку в європейських країнах, де часто не визнають інституту фахового лобізму. Зокрема, у Франції просування інтересів великого капіталу в органах влади здійснює Соціально-економічна рада, яка покликана надавати органам влади висновки з усіх законопроектів економічного та соціального характеру. Подібні органи діють також в Австрії та Нідерландах (див: [Пасхавер, Верховодова, Агеева, 2007: с. 114–115]).

За олігархічного типу узгодження інтересів невелика група бізнесменів і керівників підприємств, орієнтована на індивідуалістичні стратегії та вузькокорпоративні інтереси, одержує прямі виходи в серцевину політичної системи. Такий тип не потребує ані корпоративних форм самоорганізації, ані створення «партії інтересів». Влада, до якої вона отримала постійний доступ, стає для неї одночасно і «партією», і «корпорацією». Їй потрібна стабільність у вигляді консервації поточного становища — і як можливість зберегти свої привілейовані позиції в

системі влади, і як засіб недопущення нових економічних потрясінь і політичних катастроф. Олігархічний тип узгодження інтересів як найбільш дешевий та ефективний у короткостроковій перспективі метод набув поширення у східноєвропейських країнах, зокрема в Росії та Україні. Найбільш значуща частина взаємовідносин бізнесу з державою перемістилась у вузький соціальний простір, вільний від інституційних обмежень, центральне місце в якому зайняли неформальні зв'язки на вищому рівні. Відбулась політизація економіки – формування елітних економічних груп, які здобувають конкурентні переваги внаслідок зрощування з державною владою та зацікавлені у збереженні ситуації дефіцитності ресурсів і невизначеності економічної політики. Лобіювання цими групами своїх вузькогрупових цілей веде до перерозподілу ресурсів замість забезпечення умов для ресурсотворення, підвищує непередбачуваність державної політики й рівень підприємницьких ризиків, погіршує інвестиційний клімат у країні, перешкоджає становленню механізмів ринкової оцінки ефективності, а відтак – підвищенню міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Уразливість олігархічної координації пов'язана, крім того, з її нестійкістю – вона здійснюється на вузькому соціальному просторі й за відсутності формальних процедур [Жаліло, Лунацій, Сменковський, 1999: с. 41].

Неформальний характер домовленостей і угод ставить їх у пряму залежність як від співвідношення сил усередині олігархії, так і від волі самого політичного режиму. Коли немає інститутів захисту права власності, великі власники змушені інвестувати частину своїх ресурсів на захист прав власності. Внаслідок цього потерпає виробнича діяльність. Основними важелями впливу на державу великі власники використовують лобістські групи у національних парламентах, підкуп посадових осіб в урядах, використання економічного тиску та загрози політичної дестабілізації. На прикладі Росії можна побачити, що за відсутності легітимності набутої власності великі власники швидко втратили політичну суб'єктність, яку вони мали у 1990-х роках, з приходом В. Путіна та «силовиків». У суспільствах, де політичні еліти роз'єднані, віддалені від влади фінансово-промислові групи можуть організувати спротив діям панівного режиму. Прикладом цього можуть бути

події 2002–2004 рр. в Україні, коли «відлучена» від влади та ресурсів частина бізнес-еліти підтримала опозиційний «пома-ранчевий» рух.

Інституційний або олігархічний тип взаємодії між державою і капіталом залежить також від специфіки суспільства. На думку О. Криштановської, демократизація і розвиток ринкових відносин були двома складовими одного процесу модернізації. У суспільствах західного типу модернізації («економічних» суспільствах) політичні зміни були простимульовані класом власників – найбільш активною частиною суспільства. У «політичних» суспільствах економічні актори не становили серйозної соціальної сили. Головним видом капіталу був капітал політичний, який не тільки приносив дохід, а й був гарантом багатства. Розмір доходів був пов'язаний з місцем у політичній ієрархії. Економічний розвиток не тільки не був самодостатнім і визначальним для політичного процесу, а, навпаки, детермінувався політикою. Можновладці, а не власники економічного капіталу визначали пріоритети економічного розвитку. Політика стимулювала економіку, а не навпаки. На відміну від процесу західної модернізації, у суспільствах цього типу відбувалася *стимуляція* економічного політичним. Політичні суспільства відрізняються від економічних тим, що в них отримання багатства, як правило, йде за отриманням влади, тоді як в економічних суспільствах, навпаки, прихід у владу стає можливим тільки після досягнення певного рівня добробуту [Криштановская, 2004: с. 5–6]. Таким чином, політична суб'єктність власників великого капіталу в «політичних» суспільствах є мінливою і нестабільною.

Отже, незважаючи на зрушення у системі контролю над корпораціями, які спричинив розвиток акціонерної форми господарювання, власники великого капіталу продовжують володіти значним впливом у країнах з ринковою економікою. Розвинута правова система цих суспільств сформулила інституціональний тип взаємодії великих власників і держави, коли, крім партійно-політичних структур, розширення їхньої політичної суб'єктності відбувається за рахунок груп тиску, які втілюються у національні або галузеві спілки. У суспільствах політичного типу, де політика домінує над економікою, доступ до влади приносить багатство, а клас власників залежить від

держави. Слабка правова система захисту власності, низький рівень легітимності власності зумовлює домінування олігархічного типу взаємовідносин влади та великих власників.

1.5. Ідеологія та цінності власників великого капіталу: досвід теоретико-прикладних досліджень

Соціальна суб'єктність певного класу потребує ідеологічного обґрунтування, оскільки прагнення домінувати в суспільстві вимагає тривалої легітимації соціального становища цього класу. У цьому сенсі ідеологія певного класу є системою ідей і поглядів, які концентровано відображають суспільне життя у масовій свідомості крізь призму своїх, класових інтересів. Ставши після перемоги буржуазних революцій панівним класом у країнах Заходу, велика буржуазія вимушена була ідеологічно оформити свої претензії на керівну роль у суспільстві та обґрунтувати свої класові інтереси як загальнонаціональні. З розвитком капіталізму клас буржуазії став достатньо гетерогенним, інтереси різних угруповань у ньому стали відрізнятися. До того ж в епоху постіндустріального суспільства зріс рівень суб'єктності інших класів і верств, розширилися вплив та вимоги громадськості. Тому в науково-пізнавальному і прикладному сенсі винятковий інтерес становить динаміка ідеологічних переконань великих власників. Метою цього підрозділу є аналіз теоретико-прикладних досліджень ідеології великих власників у процесі розвитку капіталізму. Для реалізації мети потрібно порівняти ідеологічні настанови та цінності великих власників на ранньому етапі розвитку товарного капіталізму та за часів, коли відбувалося зростання впливу держави і громадськості.

Марксизм стверджує, що ідеологія визначається об'єктивними економічними умовами діяльності класу. Для будь-якого класу чи верстви є певні царини їхнього суспільного буття, в яких формуються їхня свідомість і цінності. Для капіталіста такою цариною є ринкові відносини, в яких він, як організатор виробничого процесу, намагається принести прибуток, далі

розвиваючи своє підприємство. К. Маркс звертав увагу на небачену активність буржуазії, яка «вперше показала, чого може досягти людська діяльність» [Маркс, Енгельс, 1955: с. 427]. Об'єктивне становище класичного капіталіста як незалежного товаровиробника зумовлювало його поведінку в існуючих ранньобуржуазних відносинах. Як стверджував Маркс, «розвиток капіталістичного виробництва робить постійне зростання вкладеного в промислове підприємство капіталу необхідністю, а конкуренція нав'язує кожному індивідуальному капіталісту іманентні закони капіталістичного способу виробництва як зовнішні примусові закони. Вона змушує його постійно розширювати свій капітал для того, щоб його зберегти, а розширювати свій капітал він може лише за допомогою прогресуючого накопичення» [Маркс, Енгельс, 1960: с. 606]. Перешкоди, які виникали на шляху досягнення мети, спричинили формування зародків ліберальної капіталістичної ідеології, загальною сутністю якої була пропаганда мінімального втручання в економіку державних органів: «буржуазна свідомість, якою мануфактурний поділ праці, довічне прикріплення працівника до якої-небудь однієї операції й безумовне підпорядкування капіталу часткового робітника прославляється як організація праці, що підвищує його продуктивну силу, — ця ж сама буржуазна свідомість з однаковим запалом паплюжить всякий свідомий громадський контроль і регулювання суспільного процесу виробництва як замах на недоторканні права власності, свободи і самовизначального «генія» індивідуального капіталіста» [Маркс, Енгельс, 1960: с. 369]. Саме зовнішні впливи сприяли тимчасовим виявам солідаризації класу капіталістів. Цими впливами були не тільки тиск держави, а й інші класи. Як зазначав Маркс, «капіталісти, виявляючи настільки мало братерських почуттів за взаємної конкуренції один з одним, складають в той же час справді масонське братство в боротьбі з робітничим класом як цілим» [Маркс, Енгельс, 1961: с. 217]. Таким чином, марксистське бачення ідеології та свідомості капіталістів ґрунтується на двох компонентах — примат власності та елітарні амбіції, які іманентно присутні внаслідок протистояння з державою і робітничим класом.

Т. Веблен звернув увагу на те, що дедалі частіше капіталісти не брали безпосередньої участі у створенні матеріальних

цінностей, отримуючи продукцію суспільного виробництва лише як власники засобів виробництва, завдяки «факту власності». Тому він і називає цю суспільну групу виразним терміном «бездіяльний клас», тобто клас капіталовласників, представники якого не працюють, а живуть з прибутків на капітал, тому мають час на суцільне дозвілля [Веблен, 1984]. Веблен докладно аналізує ідеологію й психологію представників «бездіяльного класу». Оскільки володіння власністю, неробство й марнотратне споживання стали атрибутами саме панівного класу і тільки його, саме ці атрибути посіли чільне місце в системі цінностей «бездіяльного класу». Володіння великою власністю означало більш високий престиж, вище становище в суспільстві, тому представники класу власників прагнули демонструвати своє багатство. Веблен аналізує історію розвитку неробства, він показує, як поступово виробляються навички неробства, коли правилом хорошої поведінки серед власників вважається дотримання норм демонстративної бездіяльності й демонстративного споживання. У результаті демонстративне споживання поглинає зростаючу ефективність виробництва, ліквідує її результати. Таким чином, концепція Т. Веблена звертає увагу передусім на статусні передумови формування ідеології капіталістичного класу.

Іншим чинником ідеологічних передумов діяльності капіталістів вважалася релігія. Вивчаючи історію економічного розвитку Німеччини, М. Вебер звернув увагу на те, що переважна більшість представників великого бізнесу в цій країні належить до протестантської конфесії. Він висунув гіпотезу, що між протестантизмом, який вирізнявся доктриною зумовленої долі, та ідеологічними доктринами капіталізму існує т. зв. вибіркова спорідненість. Доводячи цей зв'язок, Вебер виходив з того, що невідомість стосовно прощення Богом змушувала протестантів доводити свою обраність через професійні успіхи в земному житті. Протестантизм раціоналізував свідомість вірян, не схвалюючи бідність, як це практикувалося в інших християнських конфесіях. Вебер спробував пояснити, чому підприємець на ранній стадії розвитку капіталізму розцінював суто діловий успіх як ознаку обраності, як знак зумовленості своєї долі [Вебер, 1994]. Таким чином, на початок XX ст. склалися три концепції, що пояснювали ідеологічні переконання

великих підприємців. У їхній основі стояли економічні, статусні або релігійні імперативи.

У часи державно-монополістичної стадії розвитку капіталізму відносини великого бізнесу загострилися не тільки з державою, а й з суспільством. Необхідність винесення на порядок денний проблеми соціальної ролі бізнесу, його соціальної відповідальності спонукала соціологів звернути увагу на процес адаптації підприємницьких мотивів з вимогами громадськості. Однією з ключових з підприємницької ідеології є колективна праця американських вчених Ф. Саттона, С. Харріса, К. Кейсена і Д. Тобіна «Кредо американського бізнесу» [*Sutton, Harris, Kaysen, Tobin, 1956*]. Розглядаючи питання походження й особливостей підприємницької ідеології, автори спираються на теорію рольових функцій Т. Парсонса. На їхню думку, підприємець, як будь-який суб'єкт соціальної системи, неминуче повинен відчувати такий психологічний феномен, як «рольову напруженість», тобто напруженість рольових функцій. Сутність цього феномена полягає у тому, що певна соціальна поведінка часто конфліктує з нормативними зразками поведінки в суспільстві. Це викликає у людини стан «рольової напруженості». Ідеологія є специфічною формою реакції на стан «напруженості рольових функцій». Емоційна енергія, яка накопичується під впливом «рольової напруженості», переноситься на інші сфери і пов'язується певною системою символів з іншою функціональною діяльністю, з іншою роллю. Завдяки цьому переносу початковий зв'язок між ідеологією (тобто реакцією на певну напруженість) і станом, що цю ідеологію породив, майже втрачається. Це призводить до зняття напруженості [*Sutton, Harris, Kaysen, Tobin, 1956: p. 305–307*]. Підприємницька ідеологія, як стверджують Саттон і співавтори, є похідним своєрідного емоційного конфлікту, напруженості, подвійності, які породжуються несумісністю суто підприємницької діяльності бізнесмена («підприємницької ролі») і його функціональної поведінки в суспільстві, сім'ї («соціальної ролі»). Зокрема, прагнення підприємця максималізувати прибуток («підприємницька роль») суперечить зростаючим вимогам громадськості до більшої соціальної відповідальності бізнесу («соціальна роль»). Формуючись у межах культурної традиції суспільства, підприємницька ідеологія покликана зняти цю на-

пруженість, подолати психологічний розрив, усунути подвійність свідомості бізнесмена [Sutton, Harris, Kaysen, Tobin, 1956: p. 11]. Таким чином, за умов підвищеної уваги з боку суспільства до особистості й ролі підприємця бізнесмен завдяки підприємницькій ідеології зберігає психологічну рівновагу.

Загалом Ф. Саттон і його співавтори проголошують єдність та однорідність ідеологічного підґрунтя функціонування великого американського бізнесу. Концепція «унікальності» економічної системи США, важливою інституціональною частиною якої є вільне приватне підприємництво, за словами дослідників, зумовила основні американські здобутки: свобода особистості, ринкова демократія зумовили парламентську демократію. Тому спроби уряду обмежити економічні свободи розглядаються як загроза економічним та політичним інститутам країни [Sutton, Harris, Kaysen, Tobin, 1956: p. 17–19]. Саме ця концепція стала тим засобом, що вирішив ідеологічні проблеми великих власників США — вона усунула їхню «рольову напруженість». Будучи суб'єктом системи, підприємець сприймав на свій рахунок частину тієї слави, яка призначалася системі в цілому. Матеріальні та духовні досягнення американської нації почали сприйматися в суспільстві як похідні діяльності суб'єктів-підприємців, і тому виконання підприємницьких функцій приносить користь суспільству, і таким чином досягалося поєднання підприємницької і соціальної ролей. Продовжуючи традицію Ф. Саттона і його колег, Г. Крусс дослідив думки лідерів бізнесу щодо економічних питань за період 1920–1960 рр. Він дійшов висновку, що найбільш повне єднання підприємницької і соціальних ролей спостерігалось в період напередодні економічної кризи 1930-х років. У цей час бути підприємцем стало престижно так само, як і дипломатом. Саме тоді американську цивілізацію почали називати «підприємницькою цивілізацією» [Krooss, 1970].

Інших висновків дійшов М. Сайдер, який проаналізував опубліковані протягом 1934–1970 рр. журналом «Vital Speeches» висловлювання 474 великих бізнесменів [Seider, 1974]. Він виокремив декілька основних напрямів у висловлюваннях бізнесменів: зокрема, висловлювання в дусі ліберальних вірувань бізнесу, які підкреслювали важливість системи вільного підприємництва, приватновласницького прибутку, саморегу-

льованої економіки; висловлювання на тему націоналізму (американізму); висловлювання на тему соціальної відповідальності бізнесу. Крім того, Сайдер розділив бізнесменів на окремі групи за галузевою структурою промисловості — аерокосмічна промисловість, автомобільна, сталеливарна, харчова тощо. Проаналізувавши виступи представників різних галузей промисловості, в яких йшлося про найпопулярніші ідеологічні теми, автор дійшов висновку, що великі власники США володіють найбільш розвинутим відчуттям класової самосвідомості порівняно з іншими соціально-економічними групами, включаючи малий бізнес [Seider, 1974: p. 303]. Сайдер висловлює припущення, що високий рівень прагматизму представників американського великого бізнесу не дозволяє їм виробити якусь стійку систему ідеологічних вірувань. Якщо якась система ідеологічних символів — чи націоналізм, чи соціальна відповідальність, чи традиціоналізм — збігаються з прагматичними інтересами великих власників США, вони охоче її сприймають. При нагоді, за зміни ситуації, вони безболісно її міняють на іншу. Гнучкість, прагматична мінливість системи ідеологічних преференцій є, на думку Сайдера, найхарактернішою рисою американського великого бізнесу. Саме ця гнучкість дає змогу великим підприємцям ідеологічно виправдовувати свої поточні інтереси і позиції [Seider, 1974: p. 809].

Про поступову зміну ідеологічних пріоритетів свідчить дослідження англійського вченого Т. Ніколса, який для того, щоб скласти уявлення про систему цінностей і характер підприємницьких інтересів, опитав 65 великих бізнесменів (36 директорів правління і 27 топ-менеджерів) [Nichols, 1969]. Одним із тверджень, ставлення до якого висловлювали бізнесмени, була оцінка підприємцями цілей і завдань промислових корпорацій. Респондентам було запропоновано три варіанти тверджень: 1) корпорація існує тільки для задоволення потреби підприємців та акціонерів у прибутку (традиціоналістська система поглядів); 2) корпорація — соціальний інститут, який існує для зростання добробуту суспільства (концепція соціальної відповідальності бізнесу); 3) прибуток — це єдиний сенс підприємницької діяльності, водночас заради довготривалих інтересів бізнесу кожна фірма повинна прагнути у своїй повсякденній діяльності взаєморозуміння і співробітництва з усіма людьми,

які потрапляють у сферу її інтересів (доктрина пріоритету довгострокових інтересів бізнесу). Виявилося, що лише 10% опитаних бізнесменів вибрали тезу, яка відображала традиціоналістську, класичну ідеологію; у 57% випадків — доктрину пріоритету довготривалих інтересів бізнесу і в 32% випадків — ідеологію соціальної відповідальності [Nichols, 1969: p. 254–255].

Т. Ніколс простежив залежність між такими показниками, як соціальне походження, вік, освіта і кар'єра підприємця та його ідеологічними перевагами. Він не виявив суттєвих відмінностей між ідеологічними преференціями тих підприємців, батьки яких були бізнесменами, і тими, хто прийшов у бізнес з інших соціальних прошарків. Також незначною виявилася відмінність у ідеологічних позиціях бізнесменів різних вікових категорій. Суттєві відмінності у поглядах підприємців виявилися за освітнім критерієм. Так, на користь традиціоналістської індивідуалістичної ідеології висловилися 35% бізнесменів з університетським дипломом і тільки 19% тих, хто його не мав. Прихильність доктрини довгострокових інтересів фірми виявили 39% дипломованих респондентів та 33% респондентів без дипломів. Соціальну відповідальність бізнесу визнали 26% дипломованих та 48% підприємців, які не мають таких дипломів. Виявлено, що важливим чинником, який впливає на ідеологічний вибір, є досвід підприємницької діяльності. Якщо серед бізнесменів, досвід підприємницької діяльності яких не перевищував 10 років, лише 15% вибрали традиціоналізм і 69% — соціальну відповідальність бізнесу, то серед підприємців зі стажем діяльності понад 30 років 71% виявилися прихильниками традиціоналізму і 29% — прихильниками соціальної відповідальності бізнесу [Nichols; 1969: p. 192–194]. Таким чином, ці дані більш випукло окреслюють різні рівні соціалізації підприємницької особистості. Зокрема, здобуття університетського диплома і тривалий досвід підприємницької діяльності схиляють бізнесменів до «класичних», традиціоналістських поглядів. Власне, ще К. Маркс звертав увагу на те, що основною умовою існування й панування класу буржуазії, крім накопичення багатства в руках приватних осіб та збільшення капіталу, є освіта [Маркс, Енгельс, 1955: с. 435].

Ідеологічні переконання великого бізнесу стали предметом дослідження А. Бартон, який опитав 120 провідних промисло-

вих і непромислових керівників та власників великих статків [Barton, 1985]. Отримані результати свідчать про те, що економічні настанови були більш ліберальними серед тих, хто брав участь в організаціях з політики планування та у мережах політики взаємодії між інституційними секторами. Така участь, своєю чергою, зумовлена походженням з міст Північного Сходу та родин великих бізнесменів. Крім того, Бартон виявив, що вихідці з історично престижних протестантських конфесій (пресвітеріанства, конгрегаціоналізму, унітаризму, квакерства і християнської науки) є більш ліберальними у своїх поглядах порівняно з протестантами, які є членами громад із нижчим статусом (баптистами, методистами та лютеранами). Таким чином, культурні витоки (регіон, тип поселення, віросповідання батьків, покоління) також впливають на ідеологічні настанови представників великого бізнесу.

Крім впливу зовнішніх чинників, відчуття класової спільності й класової солідарності великих власників зумовлюється подібним процесом їхньої соціалізації. Приватні школи, елітарні вузи, студентські елітарні братства, аристократичні клуби, своєрідне коло знайомих засновуються на загалом однотипному характері соціальної діяльності та соціального буття. Український соціолог І. Гавриленко детально простежив соціалізаційний шлях вихідців з сімей великих капіталістів. Він зазначає, що зовнішній світ для представників великої буржуазії існує як «її» світ, тобто він має властивість належності. Це зумовлено тим, що соціально-економічною основою існування великої буржуазії є власність на засоби виробництва, тому їй притаманні почуття володіння, розпорядження тощо. Буржуа долає розрив об'єктивного й суб'єктивного чинників буття тією мірою, якою перетворює річ на власність, знаряддя своєї волі й бажання. Саме на цьому і будується виховання юного буржуа. Його починають виокремлювати, і він сам як особистість виділяється тією мірою, якою дозволяють межі його власності. Виховується прагнення мати суто своє — спочатку свою кімнату, потім будинок і т.д. Крім цього, важливим моментом виховання у буржуазній сім'ї є прищеплення почуття винятковості. Воно приписується як усім, так і кожному окремому члену родового клану [Гавриленко, 1986: с. 52–55]. Відповідно до цього, як стверджує Гавриленко, визначається мета педаго-

гічного виховання в буржуазній сім'ї — вироблення норм поведінки, за якими легко можна було навчити дитину відрізняти «своїх» від «чужих», розподіляти людей за їхнім реальним статусом. Оскільки вирішальну роль у цьому відіграють зовнішні ознаки поведінки, то на них і звертають основну увагу: вихованці навчаються манерам підтримувати бесіду, вмінню відпочивати в «пристойному товаристві». Зміст застільних бесід є особливим способом пізнання і оцінок, формування настанов і світогляду. Таким чином, вибудовується зручна для буржуазної «ідеологізації» реальність, здійснюється ідеологічне виховання особистості.

Крім цього, спорт і фізкультура в середовищі буржуа стає засобом створення зовнішнього вигляду особистості. Серед дітей капіталістів популярні такі види спорту, як гольф, кінний, теніс, художня гімнастика тощо, які вимагають спеціальних майданчиків, дорогої екіпіровки, добре оплачуваних інструкторів та тренерів [Гавриленко, 1986: с. 56]. Ці види спорту можливі тільки за необхідної для можновладців ізоляції, чим вони підтримують і підкреслюють свою незвичайність, оригінальність, виокремлюючись серед решти соціуму.

Економічні можливості, культурна й освітня підготовка, вільний час і найманий персонал дають змогу буржуазній сім'ї швидко реагувати на всі педагогічні нововведення, випереджаючи за швидкістю реакцій загальноосвітні школи та інші громадські навчальні заклади. Завдяки цьому діти з буржуазної сім'ї найчастіше стають провідниками педагогічних нововведень, першими помічниками вчителів, займаючи провідне і панівне становище, стаючи швидше консультантами, аніж учнями. Буржуазне естетичне виховання має яскраво виражену елітарну тенденцію. Дорогі предмети і символи побутового художнього споживання сприяють соціальній самоізоляції, виділенню в елітарну «ми-групу» [Гавриленко, 1986: с. 57–58]. Набуття технічних, художньо-естетичних умінь і навичок (малювання, спів, гра на музичних інструментах, ліплення, танці тощо) розглядається як природна обдарованість, художній талант, підкреслюючи особистісну чи групову культурну перевагу.

Клас капіталістів, здійснюючи ідеологічний вплив на решту суспільства, використовує так зване символічне насильство.

Це насильство проявляється в контролі за діяльністю всіх інших соціальних груп, яка підганяється під вироблену ним модель поведінки. Спосіб життя буржуа підноситься як природний, а соціальна ієрархія — як природна ієрархія видів діяльності з особистісними якостями і вільним вибором. Школа формує особистісні передумови для діяльності по відтворенню відносин експлуатації — практики соціального контролю, управління й маніпулювання (в класі з цією метою розігруються засідання парламенту, технічних і адміністративних рад, маніпулятивні ігри тощо), вміння отримувати прибуток з фінансових операцій (деякі школи і приватні навчальні заклади моделюють фінансові і виробничо-комерційні відносини), схильності до політичного, духовного та культурно-символічного придушення особистості з незаможних верств [Гавриленко, 1986: с. 59–60].

Завершується спрямоване виховання панівного типу особистості в університеті, в якому вільне відвідування лекцій, відсутність зовнішнього примусу і контролю перетворюють навчання на предмет розкішного споживання. У стінах університету буржуазія остаточно здійснює «культурну реконверсію» соціально-економічного статусу. Своє панівне становище вона перетворює на освітні переваги, культурно-особистісну «перевагу». Це втілюється у престижному дипломі, вченому ступені й званні, престижних префіксах до прізвища, марки модного навчального закладу. Належність до старовинного роду замінюється навчанням у старовинному університеті [Гавриленко, 1986: с. 64]. Більш чіткий портрет створюється в процесі набуття підприємницького досвіду, політичного маніпулювання, практики ідеологічної обробки інших груп населення. Водночас журнал «Forbes» у 2010 р. провів інтерв'ю з-понад десятком мільярдерів і ще більшою кількістю мультимільйонерів і виділив три ключові чинники, які сприяють накопиченню економічної суб'єктності. Перший секрет по-справжньому багатих людей полягає в тому, що вони не бояться зазнати невдачі. Більшість респондентів сказали, що у певний момент у них був вибір або дотримуватися простого, безпечного маршруту, або взяти на себе прорахований ризик. Для досягнення дійсно висот багатства необхідний деякий ризик. Кожен із мільярдерів щонайменше один раз приймав помилкові для

бізнесу рішення, однак неодмінно набував із невдач безцінний досвід. Другий секрет по-справжньому багатих полягає в тому, що вони творчо дивляться на проблеми, щоб знайти нові прибуткові джерела. Респонденти часто говорили, як вони дивилися на проблеми з різних точок зору і любили йти проти течії. Вони знали, що їм завжди слід бути критичними при аналізі будь-яких проблем. Третім секретом мільярдерів журнал називає вдале одруження. Йдеться не про багату спадкоємицю чи спадкоємця, а скоріше про щасливий шлюб. На це вказують більшість респондентів, особливо ті, хто добився успіху самотужки. Започаткування компанії потребує багато жертв та стресів, тому наявність хорошого супутника життя сприяє їхньому подоланню [Rein, 2010].

Відповідно до загальноприйнятої точки зору, люди зі «старими грошима» є більш ліберальними у своїх політичних переконаннях, ніж люди з «новими грошима». Незважаючи на поширеність цього стереотипу, емпіричного підтвердження він не знаходить. В. Барріс знайшов докази для спростування цієї тези. Він вивчив політичні переконання 400 найбагатших американців за версією журналу «Forbes» та інших рейтингів. Передовсім Барріс підкреслює, що політичні погляди «старих» і «нових» багатіїв більше подібні, ніж відрізняються. Порівняно з будь-яким іншим соціальним класом багаті (і «старі», і «нові») сповідають переважно консервативні погляди. Тим не менше, це дослідження свідчить, що існують деякі відмінності у політичній поведінці навіть дуже багатого прошарку американського вищого класу. Результати нашого дослідження засвідчують, що «старі гроші» є більш консервативними, ніж «нові гроші». Існує високий ступінь політичної відповідності норм консервативного республіканізму серед «старих багатіїв», і більша різноманітність серед «нових багатіїв», яка проявляється в ліберальній політичній поведінці. Попри те, що «нові» багатії походять переважно з сімей, які були прихильниками Демократичної партії, більшість цих людей в остаточному підсумку стануть консервативними республіканцями [Burris, 2000].

Іншим диференційним чинником, який вніс свої корективи в ідеологію і цінності ідеології великого бізнесу стала нова ситуація, яка виникла у зв'язку з «менеджеральною революцією». На зміну харизматичним, енергійним та ініціативним

підприємцям-власникам прийшли люди, які у своїй діяльності повинні керуватися колективною думкою вищих управлінських структур корпорації. Велика корпорація переважно пригнічує підприємця з його претензіями на виявлення свого творчого «Его». На зміну підприємцям приходять бюрократи з притаманними для них духом шаблону і рутини. Ці процеси породжують «закостеніння» підприємницького духу та бюрократизацію процесу прийняття рішень (див.: [Энштейн, 1977]). Розвиток цих рис психології топ-менеджерів викликає стурбованість у капіталістів-власників, які вважають, що менеджери, не володіючи власністю, недостатньо лояльні до компанії. Внаслідок цього вони вільно переходять від однієї сфери діяльності до іншої, думаючи лише про власну кар'єру. Таким чином, просування в капіталістичне підприємство духу бюрократизму шкодить інтересам бізнесу [Hartmann, 1959: p. 22–50]. Крім цього, сучасним менеджерам дорікають, що їм, на відміну від класичних підприємців, меншою мірою притаманні такі риси характеру, як сміливість, рішучість, уміння ризикувати.

У праці Ф. Саттона і його співавторів також підкреслюються відмінності між двома ідеологічними версіями підприємців — «класичною» і «менеджеральною». Для класичної версії характерне зміщення акцентів на такі елементи ідеологічної системи, як власність, конкуренція, децентралізована економіка, ринкове регулювання попиту і пропозиції тощо. Натомість менеджеральна версія звертає увагу на менеджера як організатора економічного процесу, завдяки якому успішне функціонування економіки приносить користь суспільству [Sutton, Harris, Kaysen, Tobin, 1956: p. 34–35]. Парсонівська теорія напруженості рольових функцій стала в нагоді і для розрізнення ідеологічних «реакцій» підприємців-власників і менеджерів, оскільки характер «напруженостей» у цих двох груп відмінний. Для менеджерів проходження фази «рольової напруженості» відбувалося успішніше, оскільки вони більшою мірою зважали на запити суспільства. Натомість економічна, індивідуалістична сутність бізнесменів-власників у другій половині XX ст. вступила у конфлікт з громадськістю. Через це фігура капіталіста-власника дедалі ставала одіознішою. Внаслідок цього ідеологічні настанови та ціннісні орієнтації керівників великих корпорацій більше не вписувалися в рамки традиційного,

капіталістичного підходу. Яскравим прикладом цинічного ставлення до дійсності і, водночас, усвідомлення своєї суб'єктності є ілюстрація монологу з оscarоносного американського фільму режисера Олівера Стоуна «Волл Стріт» (1987 р.), який входить до програми матеріалів для американських студентів, які вивчають соціологію. Власник великого капіталу Гордон Гекко (актор Майкл Дуглас) повчає молодого партнера і брокера (актор Чарлі Шин) Нью-Йоркської біржі: «Скільки яхт тобі ще треба? Коли вистачить? Питання не в цьому, хлопче. Це гра з нульовою сумою. Хтось виграє, хтось програє. Але продовжує йти вперед! Гроші самі не з'являються і не пропадають, вони просто переходять ... від одного власника до іншого, це магія. Ось ця картина. Я купив її 10 років тому за \$ 60 000. Сьогодні можу продати за \$ 600 000. Ілюзія стає реальністю. І чим більш реальною стає, тим більше хочеться отримати. Капіталізм – це добре. Коли вистачить, Гордоне? 1% мешканцям належить половина багатства країни. 5 трильйонів доларів. 1/3 зароблена важкою працею, 1/3 успадкована... дружиною і синами неробами... і 1/3 це те, чим займаюся я: спекуляції з цінними паперами та нерухомістю. Це ж лайно. У 90% американців маленькі заощадження або їх взагалі немає. Я нічого не створюю. Я володію. Ми пишемо правила, хлопче. Новини, війни, світ, голод, все має ціну шпильки. Ми дістаємо кролика з капелюха і всі дивуються як ми це зробили. Ти ж не настільки наївний, щоб думати, що ми живемо при демократії, так Бадді? Це вільний ринок і ти – його частина» [*Уолл-стріт, s.a.*].

Зміни у взаємовідносинах між корпораціями та суспільством зумовили розвиток концепції соціальної відповідальності бізнесу, яка набула популярності у 1950-х роках та поширювалася в міру того, як корпорації ставали масштабнішими й потужнішими. За цією ідеологічною концепцією стоїть розуміння великих капіталістів необхідності врахування суспільних потреб заради збереження своєї власності і впливу. Цей, суто утилітарний, підхід капіталістів до виконання соціальних функцій є скоріше вимушеною практикою. Втім, останні ініціативи світової капіталістичної еліти здивували весь світ. Йдеться про те, що влітку 2011 р. зародився рух мільйонерів “За високі податки”. З подібними гаслами виступають здебіль-

шого західні багатії, які стурбовані економічною ситуацією у своїх державах. Одним з перших на такий нестандартний крок наважився американський мільярдер У. Баффет. Він закликав Конгрес США підвищити податки для найбагатших приватних осіб, щоб підтримати скорочення бюджетного дефіциту країни. Зрештою, найбільше послідовників у Баффета виявилося в країнах Євросоюзу: так, найбагатша французенка Л. Бетанкур, якій належить косметична компанія L'Oreal, разом з 15 власниками найбільших компаній (Peugeot, Citroen, Accor, Fimalac, Total, Societe Generale, Danone, Orange, Air France-KLM, Areva та ін.) у Франції попросила уряд ввести спеціальний збір у бюджет для оздоровлення економіки. Аналогічним чином італійський мультимільйонер Л. Монтедземоло, який очолює автомобільний холдинг Ferrari, запропонував обкласти співвітчизників з річним доходом 5–10 мільйонів євро додатковим податком. До цієї ініціативи приєдналися заможні німці, які заснували організацію «Багаті за податок на капітал». Група з 50 осіб звернулися до канцлера ФРН А. Меркель із закликом зупинити збільшення розриву між бідними і багатими [Денков, 2011]. Таким чином, об'єктивні зміни в структурі і механізмі функціонування капіталістичної економіки, збільшення розриву між бідними і багатими змушують крупний бізнес звертати більшу увагу на соціальну складову власної ідеології.

Отже, якщо в добу класичного капіталізму в дослідженнях ідеології великих власників визначальними чинниками вважалися економічний (К. Маркс), статусний (Т. Веблен) та релігійний (М. Вебер), то за часів розвитку державно-монополістичного капіталізму ідеологія капіталістів у дослідженнях Ф. Саттона, С. Харріса, К. Кейсена і Д. Тобіна постає як специфічна форма реакції на стан «напруженості рольових функцій» великих бізнесменів, яка інтегрує їхню підприємницьку роль зі зростаючими соціальними вимогами з боку суспільства. І хоча для великих бізнесменів характерна прагматична мінливість ідеологічних преференцій (М. Сайдер), у їхній системі цінностей переважають пріоритети довгострокових інтересів бізнесу та соціальної відповідальності бізнесу (Т. Ніколс). На відміну від менеджерів, які більшою мірою зважали на запити суспільства, бізнесмени-власники, індивідуалістична

сутність яких часто вступала у конфлікт з громадськістю, дедалі частіше змушені пропонувати різні соціальні ініціативи задля збереження власної суб'єктності в суспільстві.

Таким чином, підбиваючи підсумки першого розділу, зазначимо, що для категоріального охоплення соціальної верстви власників великого капіталу в постсоціалістичному суспільстві термін «власники великого капіталу» є найбільш адекватним, оскільки поняття «підприємці», «капіталісти» та «буржуазія», крім аспектів соціальної стратифікації, мають ідеологічний відтінок та інші значення. Основним критерієм операціоналізації власників великого капіталу є суб'єктність у соціально-економічних та політичних перетвореннях, оскільки збереження легітимності ренти мусить гарантуватися механізмами економічного та політичного домінування [Рахманов, 2012h]. Аналіз основних теорій формування капіталізму дав змогу виокремити певну історично-цивілізаційну закономірність: у країнах Заходу первісне накопичення капіталу і формування верстви великої буржуазії передувало зародженню капіталістичних відносин, у результаті буржуазія стала основним суб'єктом політико-економічних перетворень; у країнах з нерозвинутою буржуазією капіталізм впроваджувався інтелігенцією та державними колами. Постсоціалістичні трансформації в Центральній Європі вирізнялися всебічною лібералізацією та витісненням комуністичної номенклатури, що призвело до формування ринкового суспільства зі слабкою національною верствою великих власників; натомість у Східній Європі збереження впливу номенклатури відобразилося у формуванні верстви великих власників, зрощених з владою, та запровадженні корумпованого, низькопродуктивного «політичного капіталізму» [Рахманов, 2011d].

Щодо суб'єктності в економічній сфері існує два погляди: один погляд (А. Берлі, Г. Мінс, Й. Шумпетер, Р. Дарендорф) передбачає, що економічна суб'єктність всередині корпорації характеризується відокремленням власності від управлінського контролю; інший, консервативний погляд (В. Перло, Ф. Ландберг, М. Цейтлін, Ч. Р. Мілс) скептично ставиться до факту переважання управлінського контролю над власницьким. Виявлено, що зовнішні ризики (державне регулювання, тиск профспілок і соціал-демократів) лише посилюють концентрацію

власності в корпораціях, збільшуючи міру економічної суб'єктності великих власників, натомість правова захищеність приватної власності спричиняє її розосередження [Рахманов, 2012a]. Незважаючи на зрушення у системі контролю над корпораціями, які спричинив розвиток акціонерного капіталу, великі власники продовжують володіти значним політичним впливом у ринкових суспільствах. У цих країнах сформувався інституціональний тип взаємодії великих власників і держави. У суспільствах, де політика домінує над економікою, клас власників залежить від політичного класу. Слабка правова система захисту власності, низький рівень легітимності власності зумовлює домінування олігархічного типу взаємовідносин влади та великих власників [Рахманов, 2011h]. У класичних дослідженнях ідеології великого капіталу визначальними чинниками вважалися економічний, статусний та релігійний. У сучасних дослідженнях ідеологія капіталістів постає як специфічна форма реакції на стан «напруженості рольових функцій» великих бізнесменів, яка інтегрує їхню підприємницьку роль зі зростаючими соціальними вимогами суспільства. Індивідуалістична сутність бізнесменів-власників поступово замінюється ширшими соціальними ініціативами [Рахманов, 2011c].

Розділ 2

РЕГІОНАЛЬНІ ТА ІСТОРИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТНОСТІ ВЛАСНИКІВ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ

Формування нового класу — це повільний процес від приросту та розвитку верстви населення до кристалізації за певними ознаками, який триває великий проміжок часу. Цей процес приросту і розвитку формується як внутрішньою динамікою розвитку новоутвореного класу, так і безпосередньо розташуванням нового класу в існуючій соціальній структурі. Власне, відносини з іншими класами є основними як для ідентичності, так і розташування нового класу, оскільки зародки нового класу йдуть від вже існуючих класів. Зародження нового класу відбувається за умов впровадження нових технологій виробництва окремими представниками старого класу, коли динаміка нововведень стосується не тільки виробництва продукції, а й формує нові суспільні відносини. Усвідомлення нової колективної ідентичності та нових взаємовідносин з іншими класовими групами змінює існуючу класову структуру. В нашому випадку — соціологічна реконструкція процесу формування та відтворення класу буржуазії у країнах Західної Європи та США часів промислового перевороту дасть змогу краще зрозуміти феномен народження нового класу в Украї-

ні, оскільки порівняльний аналіз процесів первинного накопичення капіталу на зорі капіталізму та в ході постсоціалістичних трансформацій (Росія та країни Центральної Європи) дасть змогу стверджувати про існування періодичного соціального феномена, а саме — коли в силу певних детермінант виникає явище, яке фіксувалося за подібних обставин у минулому.

2.1. Особливості формування та відтворення буржуазного класу в країнах Західної Європи

Основою цього аналізу є три країни — Велика Британія, Франція та Німеччина, в яких процеси первинного накопичення капіталу, промислового перевороту та ролі втручання держави в економіку мали неоднаковий характер. Важливим також є аналіз взаємовідносин новоутвореного класу з панівним класом попередньої соціально-економічної формації — великими землевласниками.

Склалося історично, що перед промисловим переворотом Велика Британія вже набула рис «комерційного» суспільства, в якому мережі та інфраструктури ринкової економіки були добре розвинуті. На відміну від континентальної Європи, де ще домінували залежницькі форми взаємовідносин між поміщиками та селянами, в Англії у XVII ст. дедалі більшого поширення набувало явище, коли багато хто з традиційного дворянства вважав за краще здавати велику частину своєї землі фермерам-орендарям, ніж самотужку господарювати у своїх маєтках. Гроші як засіб обміну, зростання стандартизації мір і ваг, поява рудиментарного кредитування і розвиток мережі ринків, пов'язаних шляхами сполучення, сприяли зростанню економіки на комерційній основі. І хоча основою економіки залишалася аграрна складова, все ж значна кількість людей була зайнята у торгівлі та обміні дрібними промисловими товарами, більшість з яких були виготовлені в невеликих майстернях. Це сприяло тому, що комерційні принципи економіки вкорінювалися і почали підривати традиційні, аграрні системи цінностей.

Водночас напередодні великого промислового перевороту, що розпочався у Великій Британії наприкінці XVIII ст., про-

довжувалося домінування великих землевласників. Вони домінували в суспільному житті місцевих громад, членами яких вони були, а також займали панівне становище у містах, включаючи столицю, де мали свої резиденції. Великі землевласники користувалися за сформованою традицією пошаною, яка визначала їх як природних місцевих керівників. Це підкріплювалося їхнім переважанням у місцевих органах влади і представництвом провінцій у парламенті. Джерелом більшої частини багатства і впливу залишалося виробництво на власній землі. Цьому сприяв особливий характер англійського права спадкування, яке дозволяло їм передавати накопичені багатства з покоління в покоління практично безперешкодно. Однак для деяких з найбільш багатих землевласників важливим джерелом доходу стали інвестиції у міську власність, особливо в Лондоні. Багатьом землевласникам належали великі ділянки землі в містах, з яких вони отримували значні доходи від оренди, що тим самим сприяло їхньому збагаченню. І хоча землевласники не брали активної участі у розвитку промисловості, все ж вони не були проти цінностей індустріалізації, навіть якщо часто косо дивилися на скоробагатків. До того ж комерційна складова в житті дворянства та титулованої знаті не сприяла формуванню аристократичної опозиції промисловому розвитку. Натомість найбільш впливові верстви вищого земельного класу виступали політичним авангардом комерційного і промислового капіталізму.

З часом відбулася інтеграція великої буржуазії та дворянства. Цей процес відбувався з ініціативи перших: нещодавно розбагатілі підприємці намагалися потрапити у світ дворян-землевласників, часто шляхом придбання нерухомості й прийняття звичаїв та шляхетних стилів життя. Зокрема, великі підприємці прагнули жити за містом у придбаних маєтках, встановлюючи деяку відстань між собою і промисловим виробництвом. З іншого боку, нові моделі розкішного життя, започатковані великою буржуазією, знайшли відгук серед великих землевласників. Іншим кроком стали шлюби дітей буржуазії зі збіднілими аристократичними нащадками. Про це досить широко описано в англійській художній літературі. Наслідком цієї інтеграції стала трансформація традиційної еліти та поява т. зв. шляхетного капіталізму. Поступово стали розмиватися межі між

багатою знаттю та великими промисловцями. Однак, на відміну від континентальної Європи, у Британії не відбулося злиття фінансового сектору та промисловості. Це пояснюється тим, що банки хоча й займалися фінансуванням деяких промислових проектів усередині країни, все ж основну свою діяльність спрямовували на зовнішню арену, зокрема колонії. Крім того, значення Лондона як міжнародного фінансового центру тільки зростало, і, отже, фінансові потоки стали відігравати важливу роль у балансі платежів країни. Це привело до того, що не тільки не було сильного економічного зв'язку між фінансовим Сіті та вітчизняною промисловістю, а й не відбулося ніякого соціального злиття між людьми, які домінували у цих двох сферах. Фінансова еліта, представлена в лондонському Сіті, була набагато соціально ближчою до помісного дворянства, ніж до промисловців; у сімейних зв'язках між банкірами/фінансистами та земельною знаттю було набагато більше спільного, ніж між першими і промисловцями. Наприкінці XIX ст. близько у 24% провідних банкірів Сіті хрещеними батьками були аристократи, а ще 20% були одружені на вихідцях з інших банківських або суміжних професій, і лише 1% був споріднений з сім'ями промисловців [Gill, 2008: р. 36]. Розрив між фінансистами та промисловцями пояснюється також географічними та ціннісними розмежуваннями. Адже загалом йдеться про промисловий Північ та лондонське Сіті, які конфесійно репрезентувалися відповідно нонконформістськими течіями та англіканством. Сини заможних бізнесменів орієнтувалися на способи життя земельної аристократії, а не на світ фінансів. Натомість орієнтований на зовнішню торгівлю фінансовий сектор був мало зацікавлений в інвестуванні острівної промисловості. Навіть у XX ст. не всі лінії поділу стерлися: фінансові магнати лондонського Сіті не завжди знаходили спільну мову з директорами бізнесових корпорацій, оскільки політика, сприятлива для однієї групи, не завжди була вигідна іншій [Гіденс, 1999: с. 303–304].

Одним з основних досліджень соціального походження британської буржуазії є дослідження Ф. Кроузета [Crouzet, 1985]. Він вивчив *рід занять батьків* 226 засновників великих індустриальних підприємств Великої Британії між 1750 і 1850 рр., *початкову* (після навчання) та *поточну зайнятість* 316 підприємців

Таблиця 2.1

Походження «перших промисловців» Великої Британії (%)

	<i>Рід заняць батьків</i>	<i>Поточна зайня- тість</i>	<i>Почат- кова зайня- тість</i>
Вищий клас Земельний лорд, малоземельний дворянин, військовий/морський офіцер	8,8	2,5	2,9
Професійна середня буржуазія Священик (офіційної церкви), юрист, лікар, землемір, цивільний інженер, земельний агент, архітектор	7,1	2,5	3,3
Купці й торговці Банкір і капіталіст, купець (зовнішня торгівля), оптовий купець (звичайна внутрішня торгівля), торгівець мануфактурними товарами або інший великий роздрібний торговець, крамар і малий підприємець	23,0	19,6	11,5
Фабриканти і промисловці Фабриканти у вітчизняній системі (включно з посередниками і тими, хто застосовує малий млин або фабрику), промисловець на чолі централізованого підприємства, менеджер, клерк, майстер та інший працівник нефізичної праці, незалежний майстер	29,2	41,8	26,3
На землі Дрібний землевласник чи орендар та виробник, які залучені в неагрокультурну діяльність; дрібний землевласник, орендар та інший землероб, власник вугільної або кам'яної копальні, шахтовий розвідник	21,7	4,1	2,5
Робітничий клас Кваліфікований робітник, робітник місцевої промисловості, некваліфікований робітник, незаможний, прислуга	7,1	9,8	22,6
Різні Актор, артист, журналіст, державний службовець, міністр дисидента, морський капітан, шкільний майстер, вчитель	3,1	3,8	2,5
Особи, які самі стали бізнесменами		15,8	14,8
Особи, які почали з роботи на батька або працівником чи компаньйоном у родичів			13,6

Джерело: [Crouzet, 1985: p. 147–151].

(табл. 2.1). Традиційним джерелом створення багатства та формування ранніх фабрикантів у Великій Британії була земля. Близько п'ятої частини батьків 226 засновників великих промислових підприємств були дрібними фермерами, більшість з яких використовували землю в малих гірничих операціях.

Великі землевласники та дрібноземельна шляхта дуже рідко залучалися у промислове життя, хоча вже в першій половині XIX ст. для дворян стало звичайною справою впроваджувати неагрокультурне виробництво на копальнях у своїх маєтках: англійські землевласники володіли всіма мінералами у своїх маєтках, крім золота та срібла. До того ж розробка малих копалень стимулювала інвестиції в канали та залізниці (як засіб доставки їхньої продукції на ринок). Однак така діяльність була мало поширеною серед великих землевласників. Вони воліли здавати копальні в оренду. Більшість землевласників вважала за краще продовжувати земельний стиль життя, ніж ставати залученими у промислове виробництво.

Водночас дані свідчать про значний зв'язок між залученням у промисловість до створення великого підприємства та створення такого підприємства. Показовим є те, що найбільша частина ранніх бізнесменів походила із уже залучених у виробництво та промисловість, особливо споріднених гілок промисловості. Іншим джерелом були купці та торговці. Разом ці дві категорії (виробники і підприємці, купці і торговці) становили понад 50% як зайнятості батьків, так і поточної зайнятості великих бізнесменів. Саме ці категорії стали основними джерелами формування та відтворення англійської буржуазії. Про це свідчить також дослідження М. Блекфорда, згідно з яким у період між 1870 і 1889 рр. 57% англійських ділових лідерів були дітьми бізнесменів, 19% — державних службовців, 13% — фермерів і 11% — канцелярських працівників і робітників [Blackford, 1998: p. 71].

Про тенденцію закритості світу керівників великого бізнесу Великої Британії свідчить також праця англійських соціологів Ф. Стенворта та Е. Гіденса, які дослідили соціальне походження і характер кар'єри 460 осіб, які очолювали правління найбільших британських корпорацій та банків з 1900 по 1972 рр. [Stanworth, Giddens, 1974]. Виявилося, що протягом вивченого авторами періоду лише 1% керівників корпорацій походили з

робітничого класу (табл. 2.2). Ще 10% голів правлінь вийшли з середнього класу. До вищого класу за своїм походженням належало 66% керівників корпорацій та походження 23% керівників автори не зуміли встановити.

Таблиця 2.2

**Соціальне походження голів рад директорів
найбільших корпорацій Великої Британії, 1900–1972 рр. (%)**

	Робіт- ничий клас	Середній клас	Вищий клас	Не вста- новлено	N
Клірингові банки	–	3	74	23	74
Торговельні банки	–	–	89	11	38
Різне виробництво	1	13	59	27	161
Виробництво пива	2	11	75	12	55
Металургія	2	11	55	32	41
Залізниця	–	11	86	3	37
Судноплавство	–	10	67	23	21
Нафтові компанії	–	13	47	40	14
Роздрібна торгівля	–	32	21	47	19
У середньому	1	10	66	23	460

Джерело: [Stanworth, Giddens, 1974: p. 83].

Примітним є те, що найбільший відсоток вихідців з вищого класу зафіксовано серед голів правлінь залізничних компаній, клірингових і торговельних банків, натомість вихідці з середнього класу домінують у роздрібній торгівлі. При цьому автори звертають увагу на більш аристократичне походження вищих управлінців банків порівняно з вищими керівниками промислових компаній. Батьки 45% керівників банків належали до великої та середньої аристократії, а у 38% – батьки дружин. Натомість серед керівників промислових компаній батьків-аристократів мали 28%, а в 19% з них до аристократії належали батьки дружин [Stanworth, Giddens, 1974: p. 84].

Подібна тенденція загалом відтворювалася й пізніше. Вивчаючи походження британських мільйонерів, В. Рубінстайн провів дослідження людей, які померли у 1984 і 1985 рр. та залишили в спадщину принаймні мільйон фунтів. Було з'ясова-

но, що ті, чий батьки були багатими бізнесменами або землевласниками, досі становлять 42% серед мільйонерів. Ще 29% багатіїв одержали матеріальну допомогу від батьків, які були професіоналами високої кваліфікації [Гіденс, 1999: с. 20]. Однак сучасні тенденції розвитку економіки, коли починають домінувати елементи масової культури та культури споживання, вносять свої корективи у відтворення багатства. Зокрема, у 2000 р. у Великій Британії із 500 осіб, які отримували максимальну заробітну платню — річний дохід у 1,5 млн фунтів стерлінгів — 181 людина, тобто 36%, були зайняті в шоу-бізнесі, спорті або ЗМІ. Лише 8 із 500, включаючи королеву, можна віднести до колишнього істеблішменту. Водночас 152 особи, тобто 30%, заробили свої гроші в галузі комп'ютерної індустрії, фінансових послуг, телекомунікації [Дарендорф, 2006: с. 59].

Дещо іншим чином відбувалося становлення буржуазії у Франції. Крім наслідків Французької революції, процес легітимації буржуазних верств розпочався в період, що передував революції, коли багатство дедалі більше ставало джерелом суспільного впливу. Це відображалось у схильності багатій буржуазії використовувати свої гроші на придбання державних посад, що, своєю чергою, приносило шляхетний статус та титули. Ці процеси прискорюються у ХІХ ст., особливо у другій його половині. Кар'єрна траєкторія нових людей у бізнесі мало чим відрізнялася від тих, хто успадковував багатство й можливості. Незважаючи на обмеженість інформації про походження французької буржуазії, все ж можна зазначити, що великі промисловці і фінансисти ХІХ ст. ведуть свій родовід переважно з сімей, залучених в індустріальну та комерційну активність (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Соціальне походження французьких бізнесменів у 1901 р. (%)

Економічна буржуазія	
Велика	43,2
Мала	12,2
Державні службовці	
Вищий рівень	14,8
Середній рівень	4,8
Професії	16,1
Дрібна буржуазія	7,4

Джерело: [Gill, 2008: р. 28].

Більшість представників ділових кіл Франції походили з середніх верств суспільства, підприємницьких сімей, інженерів і технократів. Найбільші промисловці часто походили з провінційних сімей, що тривалий час були залучені в торгівлю або індустрію. Водночас було підраховано, що наприкінці XIX ст. менше ніж 10% великих роботодавців походили з робітничого класу. Невеличка частина французьких бізнесменів походили із землевласників. Утім, на відміну від Великої Британії, державні службовці також стали важливим джерелом походження нових підприємців Франції [Gill, 2008: p. 28].

Набуває поширення «буржуазний стиль життя», який швидко перейняли традиційні землевласники, які прагнули зв'язків з буржуазними колами. Багато цінностей стали спільними для обох груп, зокрема прагнення жити за рахунок особистих доходів і мати будинок як за містом, так і в місті. З іншого боку, для найбагатшої буржуазії придбання земельної ділянки та дворянського титулу ставали важливим механізмом суспільного визнання. Це було особливо характерним для промисловців і фінансистів, які часто купували помістя за містом. Таким чином, як британські, так і французькі підприємці також звернулися до традицій та соціального статусу земельного дворянства, беручи за зразок їхні моделі поведінки. Багато дворян до революції було залучено в гірничодобувну промисловість та дрібне виробництво у своїх маєтках, і цей інтерес до промислового розвитку підтримувався у XIX ст. Зближення бізнесу і традиційного землеволодіння було підкріплено ще й тим, що багато дворян прагнули брати участь у підприємницькій діяльності, особливо після початку економічної депресії в 1870 р. Дедалі частіше вихідці з неземельного дворянства брали участь у радах директорів компаній, особливо в таких царинах, як банківська справа, страхування, залізниці, рудники і сталеливарні, де кількість дворян у радах директорів коливалася між третьою і четвертою; у 1840 р. 20,4% членів рад директорів 15 найбільших акціонерних товариств були поміщиками, а у 1902-ому близько 30% директорів залізничних компаній і 23% великих металургійних і банківських компаній були дворянами [Gill, 2008: p. 42]. Вододіл, який існував між промисловцями і фінансистами/банкiрами у Великій Британії, у Франції був значно слабшим. Хоча члени основних банкірських домів,

розташованих у Парижі, були відірвані від багатьох промисловців (і банкірів) з інших регіонів, досягнення статусу дворянства стало загальним прагненням для обох груп. Злиття традиційних землевласників, з одного боку, та промисловців і фінансистів — з другого, згладжувало відмінності інтересів у французькому суспільстві, які існували поміж останніми.

Члени буржуазії з більш скромними можливостями залишалися соціально віддаленими від їхніх багатих колег і були менш пов'язані з традиційним поміщицьким класом. Загалом у більшості середніх підприємців діловими партнерами були родичі, саме з сім'ї походила значна частина коштів. Шлюбні пари формувалися переважно між рівнозначними бізнесовими родинами. І хоча ці люди не прагнули набути такого ж статусу, як традиційне дворянство, вони стали невід'ємною частиною формування соціальної структури Франції з домінуючою культурою середнього класу.

Закритість економічної еліти Франції проявилась і у XX ст. Про це свідчить соціологічне дослідження Д. Холла і М.-К. Бетіньї «Французька еліта керівників підприємств». Автори вивчили соціальне походження і кар'єру 159 президентів — генеральних директорів французьких компаній з 500 найбільших наприкінці 1960-х років. Для виявлення відмінностей управлінці були поділені на чотири групи залежно від розмірів щорічних продажів очолюваних ними фірм. Виявилося, що 76% вищих управлінців походять із найбільш забезпечених верств — підприємців, осіб вільних професій, адміністративних і технічних працівників вищого й середнього рангу. Безпосередньо із сімей підприємців вийшло 42,6% обстежених авторами керівників французьких компаній. 13,2% управлінців виявилися вихідцями з сімей торговців і чиновників, і лише 10,9% — вихідці з сімей дрібних службовців, робітників, ремісників та селян. При цьому в групі керівників, що очолюють найбагатші компанії, частка вихідців з сімей підприємців становила 51,4%, тоді як частка вихідців з найнижчих верств — 5,7%. Характерною особливістю французьких вищих управлінців, які походили з низів, було прагнення розв'язати проблему за допомогою вдалого шлюбу. Особливо це було притаманно для управлінців компаній меншого масштабу: якщо серед керівників усіх компаній третина одружилася на доньках підприємців, то серед

групи керівників, які управляли найменшими фірмами (з-поміж обстежених дослідників), 51% знайшли собі дружину в підприємницьких колах [*Буржуазія, 1977: с. 155–157*].

Таким чином, Французька революція, знищивши основи дворянської влади, залишила недоторканим соціальний статус великих землевласників. Водночас для сформованої буржуазії відкрився шлях безболісно увійти у французьку соціальну систему, а вищий прошарок цієї буржуазії був тісно інтегрований з традиційним земельним дворянством. Вони, однак, не інтегрувалися в тісній співпраці з іншими представниками французької національної еліти, зокрема, урядовими чиновниками, зростаюче почуття корпоративної ідентичності яких становило основну перешкоду для проникнення в цю групу інших соціальних елементів.

Дещо іншим шляхом відбувалося формування великої буржуазії в Німеччині. Внаслідок домінування в економіці великих поміщицьких (юнкерських) господарств становлення буржуазного класу нерозривно проходило на тлі існування впливової верстви юнкерів — великих землевласників. Юнкери рідко брали участь у підприємницькій діяльності окремо від своїх володінь. Вони уникали інвестицій у промисловість і заохочували своїх синів до землеволодіння, військової кар'єри та державної служби. Натомість буржуазія приймала спосіб життя юнкерів, частково змішувалася з земельною елітою та заволодівала дворянськими титулами. Це виражалося також у придбанні поміщицьких маєтків з метою подальшого проживання там. Наприкінці XIX ст. 25% найбагатших бізнесменів, які не походили з аристократичних сімей, були великими землевласниками, однак це не означає, що бізнесмени перетворилися на юнкерів, оскільки лише 6% їхніх синів стали повноцінними поміщиками [*Augustine, 1993: p. 54*].

Для бізнесменів землеволодіння мало здебільшого символічне і статусне значення. Вони хоча й не були адаптованими до цінностей юнкерів, все ж прагнули до соціальної респектабельності й визнавали землеволодіння як засіб досягнення цього. Водночас незначна частина буржуазії купувала титули, до того ж це було притаманно переважно вихідцям з Пруссії. Регіональний чинник виявився також впливовим стосовно формування та відтворення німецької буржуазії. Традиційна гегемонія юнкерів у Пруссії відбилася на атмосфері столиці,

де була істотна присутність юнкерів. У Гамбурзі наприкінці XIX ст. стає помітною бізнес-еліта, що складалася зі старих патриціанських сімей у банківській сфері, міжнародній торгівлі, судноплавстві та промисловості, які переважно родичилися поміж собою. У таких містах, як Гамбург соціальне походження більшості політиків, адміністраторів і провідних представників професій було буржуазне. У Берліні, де бізнес-еліта була переважно залученою у банківській справі (47% найбагатших підприємців були банкірами), промисловості й торгівлі, 60% з них були євреями, що знову ж таки передбачало соціальне змішання лише поміж собою або тільки з членами місцевої еліти [Augustine, 1993: p. 72].

Незважаючи на аристократичне тло столиці, міцні соціальні зв'язки між юнкерами та бізнесменами не простежувалися. Це заважало визнанню юнкерами бізнесменів, особливо якщо вони були євреями. Навіть прямий вихід на кайзера не передбачав визнання та членство у вищих соціальних колах. Однак це не заважало їм продовжувати збільшувати свої статки. Як видно з *таблиці 2.4*, більшість підприємців походили від економічно незалежних батьків (бізнесменів, ремісників, дрібних виробників або ж власників магазину). Однак якщо динаміка відтворення ділової еліти з родин бізнесменів залишалася стабільною, то походження з сімей дрібної буржуазії поступово знижувалося.

Проте ці дані дещо розходяться з підрахунками Ч. Маєра, який стверджує, що до 1930 р. 10% ділових лідерів походило з робітничого класу або дрібної буржуазії, 29% — з середніх прошарків суспільства, 23% — від старої аристократії або чиновництва і 38% — від батьків, які вже були залучені у великий

Таблиця 2.4
Рід зайнятості батьків ділової еліти в Німеччині (%)

Рід зайнятості батька	1800–1870	1871–1914	1918–1933
Бізнесмен	54	53	53
Головний майстер, роздрібний торгівець	24	20	16
Державний службовець	15	16	12
Великий землевласник	2	2	4

Джерело: [Gill, 2008: p. 29].

капітал [Maier, 1975: p. 40–41]. Утім, у цих розрахунках наведена загальна об'єднана кількість аристократів та чиновництва, що не дає змоги виокремити кількість кожної з верств. Інші дані доводять, що все ж таки земельна аристократія та робітники не були основними джерелами походження бізнесменів: 69,7% німецьких підприємців походили з вищого середнього класу, і лише 3,5% і 1,9% відповідно — з аристократії і робітничого класу [Berghoff, Moller, 1994: p. 267–268]. Таким чином, німецькі бізнесмени походили переважно з економічно активних і незалежних верств міського населення, з невеликою кількістю вихідців з аристократичного землеволодіння.

Надалі ця тенденція збереглася. У дослідженні соціального походження та освіти «капітанів» західнонімецької економіки, проведеному наприкінці 1960-х років, виявилось, що переважна більшість провідних західнонімецьких менеджерів походила з «нижчого середнього» чи «верхнього середнього» прошарків. Водночас зафіксовано, що лише 1/5 менеджерів походили з сімей з вищою освітою, однак 46% опитаних визнали, що навчалися у вузах коштом батьків, а 38% опитаних брали гроші на навчання з кількох джерел, в тому числі й у батьків. Високий рівень соціальної мобільності вирізняв ФРН з-поміж інших індустріальних держав: якщо у Британії майже третина членів правління компаній займали посади своїх батьків, то німецьким менеджерам доводилося самостійно робити тривалу кар'єру. При цьому майже три четверті опитаних менеджерів починали свою кар'єру саме у промисловості. Особливістю відтворення верстви німецьких бізнесменів було те, що навіть у ХХ ст. протестантська зумовленість підприємництва давалася взнаки: якщо у той час серед населення ФРН 45% становили католики, то серед провідних менеджерів їх було тільки 25% [Буржуазія, 1977: с. 196–201].

Хоча обидві панівні групи — землевласники та буржуазія — взаємодіяли на різних аренах німецького суспільства, зв'язки між ними були досить обмеженими. Відсутність злиття буржуазії з традиційними, аристократичними колами в єдину інтегровану правлячу еліту Німеччини привело до відчутнішого розмежування між ними (особливо в Пруссії), ніж у Франції та Великій Британії. Хоча юнкери наприкінці ХІХ ст. уже не могли бути віднесені до «феодалів», оскільки багато з них стали капіталістичними фермерами, все ж їхня ідеологія та

система цінностей залишалися відмінними від ідеології та системи цінностей буржуазії. Юнкерам були притаманні мілітаристські цінності розбудови німецької держави. Натомість буржуазія здебільшого сповідувала комерційні цінності для досягнення своїх бізнес-інтересів. Оскільки політичне панування здійснювалося в інтересах юнкерів, комерційні цінності не домінували в німецькому суспільстві. І лише запровадження багатьох демократичних інститутів нівелювало потенційне зіткнення між консервативними цінностями поміщицького класу та комерційними прагненнями буржуазії. Важливу роль тут відіграла держава, яка сприяла розвитку промисловості, знаходячи у цьому опору в буржуазному класі.

Таким чином, у всіх трьох країнах головним джерелом формування індустріальної буржуазії став сегмент населення, який вже був залучений у промислову, торговельну чи ділову діяльність: у всіх зазначених країнах понад 50% індустріальної буржуазії походило з відповідних верств. Це означає, що формування буржуазії базувалося на вже усталеній соціальній структурі. Буржуазія здебільшого походила з тих прошарків населення, які позитивно сприймали ідею приватної власності. Перетворення дрібних підприємців на промислових капіталістів відбувалося на тлі впровадження нових технологій і засобів організації виробництва. Але це стосувалося лише однотипної господарської діяльності. Натомість соціальна мобільність між секторами економіки була не такою стрімкою. Надалі це привело до того, що у європейських суспільствах клас великої буржуазії став закритим. Як зазначає Г. Джілл, участь у попередньому промисловому виробництві потенційно давала цим людям три характеристики, які полегшили б їхнє перетворення на промисловців. По-перше, досвід роботи у діяльності, яка була пов'язана з промисловим розвитком. Наявність зв'язків з тими, хто брав участь, наприклад, у виплавці сталі, повинна була надати перевагу при створенні великого сталеливарного підприємства. Первинні знання про об'єкт діяльності мали полегшувати започаткування бізнесу і надати людині впевненості у досягненні мети. По-друге, участь у виробництві відігравала важливу роль у здатності індивіда до накопичення необхідних природних ресурсів для отримання більшого масштабу операції, на відміну від ситуації, коли доводилося розпочинати з чистого аркуша. Все це могло також дати кон-

такти, необхідні для забезпечення безперервної поставки сировини для нового, вдосконаленого підприємства, а також досвід у веденні бізнесу: таким чином удосконалювалися підприємницькі навички. По-третє, попередня діяльність допомагала знайти фінансову підтримку, необхідну для запуску нового підприємства. Така підтримка з більшою вірогідністю надавалася людям, які вже мали досвід успішного ведення справи, ніж тим, у кого не було нічого, крім мрії [Gill, 2008: р. 28].

Вищий відсоток великих і малих землевласників у походженні британських підприємців засвідчив більшу орієнтацію цих груп на торговельні відносини й економічний розвиток, ніж очікувану від цих груп схильність до феодального традиціоналізму. Більша присутність державних службовців у походженні буржуазії Франції та Німеччини відображає скоріше еволюційний підхід до економіки з боку держави та її агентів, ніж це було у Великій Британії, де втручання держави в економіку було гнучкішим. Професійний сегмент став більш важливим джерелом бізнес-класу у Франції, ніж це було в Німеччині та Англії. Ці відмінності в характері соціального походження стали важливими аспектами інтеграції нового класу в соціальну і політичну ієрархії цих суспільств та надалі суттєво вплинули на їхній розвиток. Міцніша інтеграція буржуазії з великими землевласниками у Великій Британії і Франції сприяла поширенню буржуазних цінностей серед правлячих еліт і згодом лібералізувала ці суспільства, які порівняно безболісно пережили у ХХ ст. постімперські синдроми. Натомість відсутність інтеграції буржуазії з традиційними аристократичними колами в єдину правлячу еліту Німеччини призвела до того, що політичне домінування юнкерів та панівне становище їхніх цінностей у суспільстві стало однією з причин формування нацистського тоталітарного суспільства.

2.2. Формування та відтворення буржуазного класу в США

Зародження нового класу буржуазії у США на зорі капіталізму та пострадянське формування бізнес-класу в Україні загалом має спільні риси. На відміну від країн Західної Європи, де первинне накопичення капіталу проходило на тлі існування

впливової земельної аристократії, формування буржуазного класу в США відбувалося на тлі війни за незалежність, яка послабила позиції великих землевласників. Постсоціалістичні перетворення в Україні розпочалися за відсутності у класу приватних власників засобів виробництва, оскільки попередній панівний клас комуністичної номенклатури лише міг розпоряджатися державною власністю. Отже, соціологічна реконструкція процесу формування та відтворення класу буржуазії у США часів зародження капіталістичних відносин дасть змогу краще зрозуміти феномен народження нового класу в Україні.

Розвиток протестантизму і католицька реакція на нього в Європі спричинили масову міграцію протестантів до Нового світу. Нова країна за океаном приваблювала не тільки релігійних вигнанців, фактично до Північної Америки переселялися європейські пасіонарії, нерідко навіть кримінальні злочинці, які на новому місці могли розпочати своє життя спочатку. Новими поселенцями ставало й сільське населення Англії, яке опинилось без джерел до існування через запровадження т. зв. обгороджування. Вони володіли передовими на той час технологіями рільництва. Внаслідок цього аграрна технологічна революція в Англії стала важливим джерелом колонізації Нового світу. Доіндустріальний розвиток Сполучених Штатів в силу своєї історії відрізнявся від західноєвропейських процесів у зв'язку з відсутністю традиційного аристократичного, земельного дворянства, яке домінувало в структурах європейських суспільств і цінності якого сформували панівну ідеологію. Це означало, що структури влади та ідеологія, яка підтримувала їх, були більш відкритими, ніж у їхніх доіндустріальних європейських колег, і отже, було менше перешкод для виникнення нового класу, заснованого на розвитку промислового капіталізму.

Війна за незалежність і буржуазна революція забезпечили досить нові умови для розвитку капіталізму. Рішенням конгресу була конфіскована власність прибічників Англії, головним чином помістя земельної аристократії (приблизно 60 тисяч прихильників короля утекли за межі США). Конфісковані землі пішли на продаж невеличкими ділянками, що привело до появи нових земельних володінь, заснованих на фермерському шляху господарства [Джинчаридзе, 1973: с. 17]. Владні пре-

тензії знаті були зруйновані революцією, яка відкинула тривале панування британської моделі суспільства і політики, а статус революції, заснований на наголошуванні примату «простої людини», завершили претензії знатних сімей Нової Англії на монопольні переваги в економічному житті. Однак ступінь відкритості не слід перебільшувати. У першій половині XIX ст. у різних частинах країни мали місце різні траєкторії соціального розвитку. На Півдні країни домінували великі землевласники — плантатори, становище яких у переважній більшості залежало від праці рабів. При заселенні західних районів США виникали «патріархальні» фермерські та капіталістичні господарства. У цих умовах відбувалося загострення боротьби фермерів з плантаторами за землю. На Північному Сході, де на вищих щаблях суспільства традиційні земельні інтереси зіштовхнулися з прагненнями міських фахівців, торговців і фабрикантів, промисловий капіталізм стає домінуючою економічною формою. З ходом освоєння Заходу розвиток дрібних сімейних господарств йшов паралельно зі зростанням великих холдингів, які зосередилися головним чином на тваринництві, а не тільки на вирощуванні сільськогосподарської продукції [Mills, 1963: р. 12–13]. Саме ці групи панували в політиці, але це домінування ґрунтувалося не на титулах чи спадку, як це відбувалося у Європі, а на економічних ресурсах та соціальному престижі. У цьому сенсі, попри примат привілейованих верств суспільства, соціальна структура була більш відкритою для новачків, заснована на нових комерційних джерелах багатства.

Проблема загострення суперечностей між буржуазною Північчю і рабовласницьким Півднем вирішилась у ході Громадянської війни (1861–1865 рр.). Цьому сприяв і прийнятий у 1862 р. закон про гомстеди (земельні наділи). Згідно з цим законом кожен громадянин США, який досяг 21 року, міг безкоштовно отримати 160 акрів (60 га) землі, заплативши 10 дол. реєстраційного збору. Через п'ять років господарювання фермер ставав власником цієї землі. Бажаючи могли отримати цю ділянку у власність раніше п'ятирічного строку, сплативши одноразовий внесок по 1,25 дол. за акр після п'ятимісячного проживання [Джинчаридзе, 1973: с. 38]. Цим скористалися не тільки фермери, а й великі землевласники, які змогли розши-

рити свої володіння. Саме після запровадження цього закону перемога Півночі над Півднем набула неминучого характеру. Усунення рабства означало остаточну перемогу фермерського шляху розвитку капіталізму. На Півдні США після Громадянської війни загалом також запанував фермерський шлях розвитку капіталізму в сільському господарстві. Основою розвитку капіталізму стали не поміщицькі латифундії колишніх рабовласників, а вільна від феодальних пережитків мільйонна маса самостійних дрібних фермерських господарств. Власне, світовий розвиток капіталістичних відносин у сільському господарстві проходив двома шляхами: фермерським (американським) і пруським. Фермерський шлях був характерний для країн, де становлення капіталістичних відносин здійснювалося в результаті революцій (США, Англія, Франція і т.д.), а пруський шлях — у країнах, де становлення капіталістичних відносин здійснювалося в результаті реформ (Німеччина, Росія). Таким чином, «американський», або фермерський шлях розвитку капіталізму в сільському господарстві — це певний тип не лише економічного, а й політичного розвитку, з усіма наслідками для подальшого розвитку всього суспільства.

Громадянська війна мала значний вплив на соціально-політичну ієрархію в Сполучених Штатах. Вона ефективно реформувала суспільні відносини на Півдні країни, послабивши позиції плантаторів, і залишила домінуючими новоутворені комерційні/промислові верстви на Північному Сході. Складаючись переважно з промисловців, купців та деяких землевласників, ці групи стали соціально домінантними. До того ж урахування інтересів землевласників Півдня підірвало вплив більш радикальних пропозицій соціальних перетворень, що висловлювалися незабаром після закінчення війни. Однак найважливішим досягненням стало те, що наприкінці XIX ст. ті, хто брав участь у розвитку промисловості, зайняли центральне місце в новій ієрархії влади, привілеїв і поваги.

Вищі рівні соціальної структури США були більш відкриті для особистого багатства, ніж це було в Європі, що відображає важливе місце комерційних цінностей у панівній ідеології американського способу життя. Обмеження успадкованих привілеїв зміцнювало міф про можливості людей завдяки своїм власним зусиллям та за рахунок накопичення багатства досягти

найвищих шаблів американського суспільства. Відмова від успадкованих привілеїв означала, що для нових багатих промисловців і фінансистів теоретично було мало бар'єрів для висхідної соціальної мобільності. А якщо взяти до уваги, що ці люди походили з верств суспільства, які були визнані як солідні та поважні, їх загальна інтеграція в існуючі соціальні ієрархії була порівняно легкою. Цей спосіб особистого входження у провідні політичні кола американської держави став можливим не тільки завдяки відносній відкритості політичної системи й економічній потужності провідних бізнесменів, а й завдяки мережі соціальних відносин та громад, які в сукупності допомагали підтримувати створення Америки. Багато провідних фігур у бізнесі й політиці знали один одного, і навіть якщо вони не були особисто знайомі, то часто мали спільні інтереси, економічні інвестиції та громадські кола. Багато з них належали до тих же клубів і громад, жили в тих самих районах, і навчали своїх дітей у тих же школах. Вони взаємодіяли легко, без соціальної дистанції, яка мала місце в Англії. Така спільність лежить в основі більш широкого доступу до високого політичного рівня, яким користувався бізнес в Америці на початку XX ст.

Це була принципова відмінність між Сполученими Штатами та іншими європейськими країнами. Відсутність аристократичного способу життя і культури, які б у випадку існування буржуазний клас змушений був прийняти, сприяли тому, що буржуазія відносно вільно творила свою культуру і спосіб життя, не обтяжену ієрархічними пережитками минулого. Капіталісти, які прийшли з хвилею промислового розвитку в останні десятиріччя XIX ст., таким чином змогли закріпити засади міфу, що тільки напружена праця приводить для матеріальної винагороди і сходження на сходинки можливостей. На практиці це означало, що в новому суспільстві єдиним виміром свободи і досягнення успіху були гроші. Цей принцип дав змогу створити ліберальну капіталістичну державу. Саме модель економіки США стала найменш регульованою з мінімальним втручанням держави, яка припускала свободу не тільки товарів і капіталу, а й самого виробництва. Це, по суті, стало реалізацією ідей Французької революції, які в Старому світі так і залишилися невітленими. Була створена принципово нова

соціальна модель, яка виявилася доволі життєздатною. Першим і найважливішим елементом цієї ідеології стали свобода і рівність усіх перед законом, відсутність привілеїв, станових обмежень і невтручання держави в справи бізнесу. Інший важливий принцип — праця та втілення через неї покликання людини, як це розумілося більшістю протестантів і докладно описано в роботах Макса Вебера [Власова, 2009].

Цей міф був підтверджений великим досвідом нової хвилі буржуазних підприємців. За допомогою власних зусиль вони змогли накопичити значні багатства і здійснювати значну владу, тим самим продемонструвавши правдивість міфу і відкритість американського суспільства. Підприємці стимулювали міські перетворення, тим самим створюючи ліберальний соціальний простір. Так само нові стилі життя підприємців, які формувалися під впливом зростання багатства та комфорту, не тільки відрізняли їх від їхніх підлеглих, а й створили стандарт життя, до якого прагнули інші верстви населення. Таким чином замість того, щоб домагатися статусу традиційного панівного класу, новоутворена буржуазія просто перебрала функції колишніх домінуючих еліт. Нащадків родин, багатство яких формувалося у ті часи, називають «старими» багатіями.

«Старі» багатії ведуть свій родовід від залізничних, металургійних та інших магнатів, які створили свої капітали після Громадянської війни та під час промислової революції. Утворилися цілі династії «королів» сталі, нафти, електроенергії, залізниць — це Моргани, Рокфеллери, Вандербільти, Гаррімани, Форди та інші, яких часто називають «янки». У результаті процесу зрощування трестів з банківськими монополіями утворилася економічна аристократія. Ці родини досі займають провідні місця в економічній та політичній ієрархії Сполучених Штатів. Проведений аналіз соціологічного портрета економічної аристократії виявив, що середній вік її представників складає 64 роки, вони дуже багаті, їхні батьки та дружини занесені до списків «Social Register» — символу національного вищого класу. У переважній більшості ці люди є випускниками привілейованих приватних шкіл («Андовер», «Буклі», «Кент», «Гротон» та ін.), отримали вищу освіту в найстаріших і найдорожчих університетах Ліги плюща. Мають багато резиденцій, але зазвичай живуть у багатих та ізольованих

приміських районах, завжди оточені прислугою та охороною. Більшість із них — члени закритих престижних приватних клубів («Links» та «Knickerbocker» у Нью Йорку, «Metropolitan» та «Burning Tree» у Вашингтоні). У більшості з них — стиль життя консервативний. Деякі колекціонують предмети мистецтва. Найбільш популярний відпочинок — гра в гольф, яхти і катери, мисливство, теніс і біг. Більшість із них не курять і живуть довше, ніж середньостатистичні американці [Мельников, 1987: с. 213].

Успішному розвитку економіки і капіталістичному накопиченню сприяла зовнішньоторговельна політика США. Ввезені товари обкладалися високим митом при одночасній свободі для ввезення іноземного капіталу. Протекціонізм у зовнішній торгівлі доповнювався внутрішнім: з 1883 р. промисловість взагалі не оподатковувалася. Підприємці субсидувалися урядом (капіталами, землею), особливо у залізничному будівництві. Все це сприяло зростанню цін на внутрішньому ринку і давало можливість монополіям використовувати тарифну політику для отримання максимального прибутку. Одночасно збільшувався приплив у США іноземного капіталу, що було пов'язано з високою ставкою прибутку. Таким чином, іноземні капітали забезпечували потрібну для країни частину інвестицій. Посилена концентрація виробництва забезпечила перехід до монополістичної стадії капіталізму. Найпоширеніша на той час форма монополій у США — трести, створені в різних галузях економіки.

Життєздатність американської системи виявлялася в здатності проводити адекватні соціальні й політичні реформи, які давали їй можливість підніматися на новий щабель. Так, наприкінці XIX ст., коли фактично була завершена перша стадія бурхливої і часто безладної індустріалізації, у США виник потужний реформістський рух прогресистів. Власне, період початку XX ст. увійшов у американську історію як епоха прогресизму, оскільки в ці роки державою були проведені демократичні перетворення, що охоплювали політичну, економічну та соціальну сфери. У США був запроваджений податок на прибуток. Президент Т. Рузвельт (1901–1909 рр.) провів ряд заходів, спрямованих на удосконалення антитрестівського законодавства. Наступний президент, В. Тафт, продовжив ре-

форми, спрямовані на розширення державного контролю над монополіями. Уряд Тафта організував ряд судових процесів проти трестів, у тому числі проти нафтової компанії Рокфеллера та металургійного тресту Моргана — їх визнали винними у порушенні правил свободи торгівлі. Таким чином, з епохи прогресизму в США бере початок державно-монополістичний капіталізм, коли держава здійснює регулюючі заходи з розвитку економіки, охоплюючи різні її сфери.

У цей час відбуваються суттєві нововведення у взаємовідносинах між капіталістами та робітничим класом. Зокрема, Ф. В. Тейлор заснував рух за ефективність, який відіграв важливу роль у розвитку суто американської моделі виробництва. Він намагався знищити суперечності між капіталістом і робітником. Він вважав, що за правильної наукової організації праці на підприємстві не може бути страйків, тому що таке виробництво буде вигідне обом сторонам. Ідеї Тейлора разом зі своїми власними були реалізовані на практиці іншим відомим прогресистом — Г. Фордом. При будівництві свого заводу з виробництва першого народного автомобіля він успішно використав конвеєр, платив робітникам досить високу зарплату і ввів шестиденний робочий тиждень, що зруйнувало ідею створення профспілки на його заводі. Успіх бізнес-ідеї Форда полягав у тому, що успішно щось виробляти можна лише орієнтуючись на масового споживача, а це означає, що продукт має бути доступний — у масового споживача повинні бути на нього кошти. Тобто капіталіст повинен платити хорошу зарплату, якщо він хоче попиту на вироблену продукцію. Ця ідея прогресуючого споживання для всіх також стала однією з ключових складових проекту американської модернізації [*Власова, s.a.*]. Великий бізнес намагався ототожнити в громадській думці свої корпоративні інтереси з інтересами всього суспільства. Зокрема, набуло поширення гасло: «Що вигідно для Форда — вигідно й для Америки».

Розвиток капіталізму та історичні перипетії середини ХХ ст. виводять на арену чергову хвилю великих бізнесменів, яких ще називають «новими» багатіями. «Нові» багатії виникли після Другої світової війни, насамперед у таких сферах економіки, як військова промисловість, аерокосмічний бізнес, фотокопіювальна галузь, електро- та машинобудування, головним чином

на Заході та Півдні країни, тому їх ще називають «ковбоями». До них належать П. Гетті, Г. Хьюз, Д. Людвіг, Р. Е. Сміт, Д. Паккард, Дж. Макдоннел та ін. Американський дослідник Т. Дай зазначав, що між «ковбоями» і «янкi» існують відмінності: «янкi» більш ліберальні, схильні підтримувати політичну стабільність і «здорову» економіку вільного підприємництва. «Ковбої» — це люди, що «зробили самі себе» — збагатилися у жорсткій конкурентній боротьбі, вирізняються крайнім індивідуалізмом та політичним консерватизмом. «Янкi», які переважно вже успадкували статки, бачать у «ковбоях» безпринципних гравців, сумнівних махінаторів, «некультурних», але впливових торгашів [Мельников, 1987: с. 217–218].

Водночас динамічний розвиток капіталізму та регіональна структура економіки США призводили до того, що в певний історичний проміжок часу на перший план економічного та політичного домінування виходять регіональні еліти. Протягом майже двохсотрічної історії країни на урядову політику впливали «старі» багатії Північного Сходу та Середнього Заходу, зокрема, фінансово-промислові групи Нью-Йорка, Бостона, Філадельфії, Чикаго, Детройта тощо. Однак у 1960–1970-х рр. з приходом президентів Л. Джонсона і Р. Ніксона вплив «ковбоїв» Півдня і Заходу різко зріс. А з приходом до влади Р. Рейгана та родини Бушів економічне панування Півночі майже скінчилося. Це пов'язано з тим, що у цих регіонах більш висока норма прибутків, пов'язана з вигіднішим ринком праці (велика кількість емігрантів дає змогу платити меншу заробітну плату). Іншою причиною стало те, що з часів Другої світової війни саме на Заході і на Півдні країни склався надзвичайно вигідний для монополістичних корпорацій державний ринок військової продукції. Оскільки США ведуть активну зовнішню політику з використанням нової зброї, замовлення на виготовлення військової продукції досі не знижуються.

Повертаючись до проблеми соціальної мобільності в США, треба зазначити, що у наукових колах існує дві протилежні думки щодо походження американського бізнес-класу. Науковці ліберального спрямування стверджували, що нові американські промисловці були «новими людьми», які мали нижче соціальне походження, які важкою працею торували собі дорогу до вершини. До того ж у другій половині XIX ст. багато

бізнесменів мігрували в цю країну, в якій вони стали процвітаючими, тому стали новими людьми для існуючої соціальної структури. З іншого боку, науковці лівого спрямування наполягають, що більшість вищих керуючих походили з вищого середнього класу. Загалом ці два погляди відображають розмаїття чинників, які впливали на формування та відтворення буржуазного класу. Зокрема, Дж. Інгам, який вивчав походження металургійних магнатів шести американських міст XIX ст., виявив, що у великих містах з більш жорсткою статусною ієрархією промисловці походили переважно з доіндустріальних вищих соціальних прошарків, а в нових містах, де така ієрархія не була сформована, встановлено, що більшість промисловців прийшли з-за меж вищого рівня доіндустріальної соціальної системи (див.: [Gill, 2008: p. 30]).

Ч. Р. Міллс, якому приписують належність до ліворадикального крила американської соціології, звернув увагу на те, що протягом XIX ст. частка середніх і нижчих верств у походженні американських бізнесменів неухильно знижувалася [Mills, 1963]. Натомість дедалі більше бізнесменів на початок XX ст. походили із середовища людей, які вже брали участь у виробництві або іншому виді ділової діяльності (табл. 2.5). Якщо серед бізнесменів, народжених у 1820–1849 рр., 35,5% становили ті, у кого батьки також були бізнесменами, то серед бізнесменів, народжених у 1879–1907 рр., таких стало 63,1%.

Таблиця 2.5
Заняття батьків бізнесменів у Сполучених Штатах (%)

Заняття батьків	Бізнесмени, народжені у 1820– 1849 рр.	Бізнесмени, народжені у 1850– 1879 рр.	Бізнесмени, народжені у 1879– 1907 рр.
Фахівець	22,6	18,7	12,6
Бізнес	35,5	47,7	63,1
Державний службовець	3,9	4,7	–
Сільське господарство	23,2	21,5	7,6
Кваліфіковане ремесло	10,6	2,8	7,9
Не/напівкваліфіковані	2,6	3,7	2,7
Клерки і продавці	1,6	0,9	6,1

Джерело: [Mills, 1963: p. 124].

Зростаюче значення бізнесу як основного джерела походження нових підприємців засвідчило самовідтворюючий характер бізнес-класу, хоча дані Міллса також вказують на фахівців і працівників сільського господарства як важливі когорти поповнення рядів підприємців, особливо на початковому етапі розвитку капіталізму. Саме в цей проміжок часу бурхливими темпами розвивалося сільське господарство на основі передових аграрних технологій та, що важливо, на основі фермерського способу виробництва. І лише у XX ст. бізнес-клас США почав рекрутуватися переважно з ділової верстви. Швидке набуття буржуазією статусу панівного класу відбилося і на її класовому відтворенні (*табл. 2.6*). Протягом XIX ст. удвічі зросла кількість бізнесменів, які мають походження з вищого класу, натомість вихідці з інших класів втратили свої позиції.

Таблиця 2.6
Класове походження бізнесменів у Сполучених Штатах (%)

<i>Класи</i>	Бізнесмени, народжені у 1820–1849 рр.	Бізнесмени, народжені у 1850–1879 рр.
Вищий клас	19,8	41,3
Вищий середній клас	37,2	29,4
Нижчий середній клас	29,6	18,1
Нижчий клас	13,4	11,2

Джерело: [Mills, 1963: p. 122].

Висновки Міллса загалом підтверджує інше дослідження [Kaebler, 1981: p. 85]. Однак якщо уважно проаналізувати співвідношення умовних вищого, середнього та нижчого класів, то чітко видно, що зростання вихідців з вищого класу відбулося за рахунок зниження вихідців з нижчого класу (*табл. 2.7*). Натомість частка верств, походження з яких умовно можна зарахувати до середнього класу, суттєвих змін не зазнала. Найбільше зріс сегмент бізнесменів, вихідців з бізнесових сімей, водночас скоротилася когорта вихідців з плантаторів. Також істотно зросла частка бізнесменів, які походили з сімей фахівців.

Таблиця 2.7

Соціальне походження ділової
еліти в США 1771–1920 рр. (%)

Заняття батька	Рік народження				
	1771– 1800	1801– 1830	1831– 1860	1861– 1890	1891– 1920
Бізнесмен	40	52	66	70	69
Плантатори	25	10	3	3	4
<i>Разом</i>	<i>65</i>	<i>62</i>	<i>69</i>	<i>73</i>	<i>73</i>
Ремісничий майстер і дрібний підприємець	9	4	3	1	–
Фахівець	3	12	11	12	11
Державний службовець	4	7	3	3	3
Білі комірці, вкл. майстрів	7	2	2	3	6
<i>Разом</i>	<i>23</i>	<i>25</i>	<i>19</i>	<i>19</i>	<i>20</i>
Фермери	12	11	10	6	4
Робітники фізичної праці	–	2	1	2	3
<i>Разом</i>	<i>12</i>	<i>13</i>	<i>11</i>	<i>8</i>	<i>7</i>
<i>ЗАГАЛОМ</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Кількість у вибірці	125	89	360	380	143
З урахуванням занять батька	91	56	225	281	106
Без урахування занять батька	34	33	135	99	37
Частка вибірки без деталізації занять батька	27	37	37	26	26

Джерело: [Kaeble, 1981: p. 85].

Незважаючи на уявлення, що формування американського бізнес-класу проходило за приказкою «із грязі прямо в князі», доводиться констатувати, що лише на початковому етапі розвитку капіталістичних відносин деякі з тих, хто став провідним бізнесменом, походили з робітничого класу та фермерів. Більшість економічної еліти США рекрутувалася із вже наявних ділових кіл зі сформованими позиціями в суспільстві.

Однак з настанням ХХ ст., особливо після Другої світової війни, соціальна мобільність у середовищі буржуазного класу зазнала змін. Найбільш повні та новітні дані про соціальне походження глав американських корпорацій були зібрані та

опубліковані у травні 1976 р. у журналі «Форчун» у статті Ч. Барка. Крім проведеного журналом у 1975 р. обстеження 800 вищих керуючих США, отримані дані було порівняно з аналогічними даними про вищих керуючих 1900, 1925 і 1950 рр. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Зайнятість батьків вищих керуючих США (%)

Професійна категорія	Роки обстежень			
	1900	1925	1950	1975
Фермери	21	15	13	5
Некваліфіковані робітники	1	3	2	4
Кваліфіковані робітники	3	4	6	12
Канторські працівники	2	3	4	7
Спеціалісти	22	22	18	24
Керуючі бізнесом	44	39	45	39
Глави тієї ж корпорації, що і їх сини	7	14	12	9

Джерело: [Буржуазия развитых капиталистических стран, 1977: с. 152].

Як зазначає Ч. Барк, у 1970-х роках вищі керуючі найбільших американських корпорацій є значною мірою продуктом середнього класу, і частіше, ніж раніше, вони, говорячи про своє походження, вказують на нижчий середній клас. Барк звертає увагу на те, що у 1900 р. лише 6% вищих керуючих були синами робітників фізичної праці та канторських працівників, тоді як у 1975 р. частка «лідерів» бізнесу, які мають таке соціальне походження, зросла майже до 25%. Усі ці дані, на думку Ч. Барка, підтверджують «тривалу тенденцію до відходу від майже династичної економічної еліти, існування якої проголосив Мілс» [Буржуазия развитых капиталистических стран, 1977: с. 152]. Особливо привертає увагу зростання вихідців з родин кваліфікованих робітників.

Аналогічним чином С. Ліпсет також доводить, що американське суспільство стало менш закритим у другій половині ХХ ст. Він посилається на те, що лише 10,5% керівників великого бізнесу з покоління кінця 1960-х років були синами з багатих сімей, тоді як у 1950 р. відповідний показник становив 36,1%, а на початку століття — 45,6%. Дві третини з покоління

1900-х мали батьків, які були головами корпорацій або ж незалежними підприємцями, тоді як у 1960-х менш ніж половина мала батьків з відповідним соціальним статусом у американському суспільстві. З іншого боку, менше 10% з покоління 1900-х мали батьків, які були найманими працівниками; натомість до 1964 р. цей показник зріс майже до 30% [Lipset, 2003: р. xiii]. На цю особливість соціального рекрутування економічної еліти Сполучених Штатів вказують порівняння з Європою. Висновки про більшу закритість європейських суспільств свідчать дослідження соціального походження вищих керуючих шести європейських країн (Англії, Франції, Німеччини, Італії, Бельгії та Голландії) наприкінці 1960-х років. Виявилося, що загалом у цих країнах менше ніж 6% вищих керуючих походили з нижчого класу; 16,2% з них належали до середнього класу і 78% — до вищого. Зіставлення вищих керуючих у Європі та США показало, що у великих європейських фірмах керівник у чотири рази частіше, ніж у американських фірмах, отримує свій пост у спадок від батька. Це все може пояснюватися тим, що великі американські компанії значно більші за своїми розмірами, ніж європейські, і тому існує менша вірогідність залишити їх у сімейній власності [Буржуазия развитых капиталистических стран, 1977: с. 162–163]. Крім цього, про низький рівень спадкового набуття власності серед найбагатших мультимільйонерів свідчить той факт, що у США з 50 супербагатіїв 31, тобто більшість, контролюють компанії у сферах фінансів, торгівлі та ЗМІ. Жоден із них безпосередньо не пов'язаний з матеріальним виробництвом. 9 осіб з цих найбагатших людей мають прямий стосунок до інформатики [Шамхалов, 2007: с. 287].

Як стверджують Т. Стенлі й В. Данко, які провели масштабне дослідження верстви багатіїв у США наприкінці ХХ ст., середньостатистична багата людина — це бізнесмен, який усе своє доросле життя провів у одному місті. Він є власником невеликого заводу або мережі магазинів, або ж компанії з надання будь-якого виду послуг. Він одружений і ніколи не був розлучений. Його сусіди — люди, статки яких у багато разів менші, ніж у нього. Він — відмінний накопичувач та інвестор. Усі свої гроші він зробив сам. За результатами дослідження, 80% американських мільйонерів — перше покоління багатих людей [Stanley, Danko, 1996: р. 3]. Крім цього, Т. Стенлі й

В. Данко наводять цікаві факти щодо американських мільйонерів кінця XX ст.:

- тільки 19% отримували скільки-небудь значні доходи у спадок;
- менше 20% успадкували суму в 10 або більше відсотків їхнього теперішнього стану;
- більше половини не отримали у спадок жодного долара;
- менше 25% хоча б раз у житті отримували суму, не менше 10 000 доларів від батьків, бабусь і дідусів або інших родичів;
- 91% не отримав на свій бізнес жодного долара;
- майже у половини витрати на університетську освіту ніколи не покривали ні батьки, ні інші родичі;
- менше 10% упевнені, що мають шанс отримати спадщину в майбутньому [Stanley, Danko, 1996: p. 13].

Таким чином, на відміну від європейських країн, де буржуазія була змушена шукати точки дотику з панівним класом великих землевласників через прийняття деяких аристократичних цінностей, у Сполучених Штатах буржуазія одразу зайняла провідні місця у панівних колах. У Європі лише внаслідок економічного процвітання буржуазії та її тривалої соціальної інтеграції з аристократією вдалося посісти провідне місце у суспільній ієрархії. У Сполучених Штатах, де у сформованій соціальній структурі не вистачало традиційних земельних аристократів і де панувала ідеологія особистого досягнення, ця інтеграція найбільш повно розвинулася переважно за рахунок значного злиття способу життя та залучення до підприємницької діяльності багатьох з доіндустріальних еліт. Замість того, щоб домагатися статусу традиційного панівного класу, буржуазія перебрала на себе функції колишніх домінуючих еліт. Відсутність аристократичного способу життя сприяла тому, що буржуазія порівняно вільно сформувала свою культуру і спосіб життя. Це дало змогу швидко поширити в суспільстві буржуазні цінності, ідеологію вільного ринку та міф про можливість будь-якої людини копіткою працею дістатися верхніх щаблів соціальної ієрархії.

Завдяки прогресивним земельним реформам формування буржуазного класу на початковому етапі відбувалося не лише за рахунок промисловців і плантаторів, а й за рахунок ферме-

рів. Після набуття буржуазією статусу панівного класу рекрутування до цієї когорти з небуржуазних верств почало звужуватися. Однак уже в середині ХХ ст. зафіксована тенденція зростання частки середнього класу та нижчого класу в походженні вищих керуючих. Порівняно з західноєвропейськими країнами американське суспільство є більш відкритим для просування вгору по соціоекономічній драбині.

2.3. Капіталізм без капіталістів: постсоціалістичний досвід Центральної Європи

Проведення ринкових перетворень у постсоціалістичних країнах відрізняється не тільки часом та глибиною, а й способами зміни форми власності на державні підприємства. Стрімкий процес зміни форми власності в країнах Центральної Європи та залучення до нього широких мас населення сприяло соціальній легітимзації масової приватизації. Разом з цим постсоціалістичні перетворення зумовили динаміку соціальної структури, у результаті чого виникли нові економічні еліти. Перехід від соціалізму до капіталізму в Центральній та Східній Європі має різні наслідки в утворенні бізнес-еліт. Якщо в Україні та Росії внаслідок тіньової приватизації виник великий приватний бізнес, то країни Центральної Європи, насамперед Чехія, Угорщина та Польща, вирізняються нерозвиненістю класу капіталістів та засиллям транснаціонального капіталу. Причини цього феномена, на перший погляд, криються в особливостях проведення масової приватизації. Однак неабияку роль у цьому відіграли ще й особливості формування і рекрутування економічних еліт центральноєвропейських країн, їхніх цінностей та способів створення власного бізнесу. Виявлення цих особливостей, з одного боку, дасть змогу показати відмінності трансформаційної практики України, з другого — дасть змогу зрозуміти причину формування верстви власників великого капіталу в Україні. Вивчення процесу формування бізнес-еліти в країнах Центральної Європи є корисним для дослідження особливостей становлення верстви власників великого капіталу в Україні. Досвід масової привати-

зації, первісного накопичення капіталу та формування верстви власників у цих країнах виокремлює важливі характеристики, за якими можна простежити аналогічні процеси в Україні. Ґрунтовний аналіз цих характеристик дасть змогу виявити перспективу розвитку ринкової економіки в Україні.

Постсоціалістичні перетворення в країнах Центральної Європи (Чехії, Угорщині та Польщі) вирізнялися стартовими умовами. Нетривале, порівняно з пострадянськими республіками, існування соціалістичного устрою й прагнення повернутися в європейський простір штовхали ці суспільства до швидкого розриву із соціалістичним минулим. В економіках цих країн навіть за соціалізму зберігався значний приватний і кооперативний сектори у сферах торгівлі, послуг, будівництва, дрібного виробництва. Так, в Угорщині до 1989 р. частка приватного сектору в промисловості становила 10%, у будівництві — 14%, у сфері послуг — 41%. У Польщі дрібна приватна власність абсолютно переважала в сільському господарстві (площа приватних сільгоспугідь сягала 90%) [*Українська приватизація, 2008: с. 6*]. На відміну від Радянського Союзу, де майже впродовж 70 років не існувало ринкових інститутів, у країнах Центральної Європи ще пам'ятався міжвоєнний досвід підприємництва. Після відмови центральноєвропейських країн від соціалістичної системи господарювання ця особливість економічної ментальності стала базою для розвитку ринкового середовища. Зокрема, у багатьох представників сучасної чеської економічної еліти ділова активність виявилася сімейною традицією, що існувала до Другої світової війни. Так, серед опитаних, що належали до економічної еліти, виявився більший відсоток тих респондентів, які вказали, що їхні діди займалися підприємництвом, ніж передбачалося, виходячи з параметрів довоєнної соціальної структури (див.: [*Коровицина, 2005: с. 143*]).

Іншою особливістю центральноєвропейських суспільств стала практика реституції — повернення державних об'єктів колишнім власникам. Цей крок суттєво вплинув на процес легітимації інституту приватної власності, оскільки в суспільстві прищеплювалася повага до приватної власності, її непорушність. За даними на кінець 1996 р., в Угорщині закон про компенсацію поширився на понад 2 млн осіб, або третину всіх сімей. У Чехії реституція була застосована щодо 30 тис. громадян

відповідно до закону про малу приватизацію і 100 тис. осіб — у рамках великої приватизації [*Центрально-Восточная Европа, 2002: с. 119*]. Безумовна орієнтація цих країн на вступ до Європейського Союзу змушувала у проведенні постсоціалістичних перетворень використовувати його стандарти та здійснювати послідовний перехід до демократичного суспільства. Це виявилось у побудові та функціях державних органів, розвитку елементів громадянського суспільства. Прозорість моделей проведення приватизації із залученням європейського інтелектуального досвіду спрямувала економіки цих країн до ефективної модернізації.

Найбільш ефективну модель масової приватизації було застосовано в Чехії, де населенню були надані рівні права і можливості для участі в приватизаційному процесі. Громадяни країни одержали можливість придбати за символічну ціну в 40 дол. США іменну купонну книжку, після чого купони на власний вибір можна було обміняти на акції свого підприємства або на акції спеціально створених для цілей приватизації інвестиційних фондів. Було створено 434 інвестиційних фонди, у розпорядження яких було передано частину акцій державних підприємств. Деякі фонди були створені за участю іноземних інвесторів. Близько 96% чеського населення скористалося своїм правом, що забезпечило громадянам країни відносну справедливість у розподілі державного майна [*Українська приватизація, 2008: с. 7*].

Польська специфіка приватизації державної власності полягала в тому, що було напрацьовано цілий спектр методик перетворення у приватну власність великих і малих підприємств. У Польщі було прийнято за основу еквівалентний тип приватизації. Мала приватизація, яка відбувалася у 1990–1991 рр., була пов'язана переважно з продажем торговельних пунктів та гастрономів. У цей час було передано близько 33,8 тис. одиниць комунальної нерухомості; понад 1 тис. торговельної нерухомості продали територіальні самоуправління [*Граля, 2008: с. 31*]. Було прийнято кілька методів приватизації: безпосередня приватизація (продаж підприємства через публічні торги, ведення переговорів на підставі публічного запрошення), метод непрямої приватизації (грошова), а також приватизація методом ліквідації державного суб'єкта підприємницької діяльності

та створення на його основі недієздатного приватного підприємства-банкрута. У 1993–1996 рр. повсюдну приватизацію було замінено програмою Національних інвестиційних фондів.

Найпопулярнішим методом приватизації у Польщі виявилось звільнення колективів державних підприємств через робочий лізинг. Цей шлях полягав у тому, що підприємство могло бути викуплене його ж працівниками, які об'єдналися у спілку. Істотно, що такі робітничі спілки у 1990-х роках давали собі раду на ринку, оскільки працівники були зацікавлені в утриманні робочих місць та розвитку своїх фірм. Натомість, починаючи з другої половини 1990-х, коли на польський ринок почали масово входити міжнародні концерни, робітничі спілки через брак капіталу почали частіше відкриватися для іноземних інвестицій. Згодом наприкінці 1990-х років стали домінувати закордонні власники, які під виглядом міжнародних корпорацій або великих фінансових інституцій стали найважливішими фінансовими гравцями на польському ринку [Граля, 2008: с. 31–32].

Натомість Угорщина, на відміну від Польщі і Чехії, одразу перейшла до приватизації великих (стратегічних) підприємств за участю іноземних інвесторів. Привабливі активи державних стратегічних підприємств Угорщини були викуплені великими профільними компаніями розвинутих європейських країн. Упродовж 1990–1999 р. в Угорщині від 2/3 до 3/4 іноземного капіталу було залучено саме через приватизацію. У результаті вже у 2000 р. іноземні інвестори контролювали: в обробній промисловості – близько 70%; автомобілебудуванні та хімічній промисловості – близько 90%; системах телекомунікації – майже 90%; фінансовому секторі – близько 80%; оптовій торгівлі та енергетичному комплексі – майже 50%. Майже під повний контроль іноземного капіталу перейшли такі галузі, як нафтопереробка, виробництво коксу, цементу, побутових холодильників, безалкогольних напоїв, кондитерська, тютюнова, масложирова, пивоварна промисловість [Українська приватизація, 2008: с. 8]. Транснаціональні компанії запровадили в країні сучасні способи ведення бізнесу, що створило підґрунтя для глибокої ринкової трансформації в стратегічних галузях і проведення в них масштабної технічної й технологічної модернізації. Угорщина залучила понад третину всіх прямих іноземних інвестицій у країнах колишнього радянського блоку.

Особливістю Центральної Європи є те, що, на відміну від багатьох пострадянських країн, було проведено формальну або фактичну люстрацію в органах державного управління, що унеможливило вплив колишньої партійно-господарської номенклатури. Це привело до перемоги технократів над бюрократами. Стара партійно-господарська номенклатура перестала домінувати у здобутті керівних посад в економіці. Зокрема, дослідження кар'єри нових економічних еліт, яке проводилося у 1993–1994 рр., свідчить про суттєві втрати номенклатури (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Рід занять у 1988 р. представників нової економічної еліти
1993 р. в Чеській Республіці, Угорщині та Польщі

Рід занять, 1988	Представники нової економічної еліти, 1993		
	Чехія	Угорщина	Польща
Еліта/номенклатура	19,3	31,4	48,7
Керівники нижчої ланки	47,2	42,6	31,3
Підприємці	0,4	1,9	1,1
Фахівці	15,4	11,6	11,2
Робітники	14,8	11,4	6,6
Не зайняті	2,9	1,1	1,1
Всього (n)	100% (689)	100% (570)	100% (534)

Джерело: [Селеньи, Эял, Тоунсли, 2008: с. 167].

Однак ці втрати найбільше стосуються Чехії, де політика люстрації була послідовнішою. Водночас у Польщі серед економічної еліти постсоціалістичної доби простежувалася майже половина представників колишньої номенклатури. Іншим несподіваним результатом стала мізерна кількість тих, хто мав підприємницький досвід. Очевидним стало домінування, принаймні у Чехії й Угорщині, досвіду керівництва нижчої ланки, тобто технократичної верстви. Рекрутування нових економічних еліт центральноєвропейських країн зачепило й інші неелітарні верстви, зокрема фахівців і робітників, що свідчить про достатню відкритість соціальної структури цих суспільств.

Слід зазначити, що нова економічна еліта більшою мірою керувала підприємствами, ніж володіла ними. Дані соціологічного дослідження свідчать, що володіння бізнесом серед менеджерів у 1993 р. було обмеженим (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Рід занять у 1988 р. представників нової економічної еліти
1993 р. в Чеській Республіці, Угорщині та Польщі

Частка володіння бізнесом	Чехія	Угорщина	Польща
Відсутнє володіння бізнесом	80,4	48,6	81,3
Менше 25%	9,6	30,1	7,7
25–49%	4,3	8,3	4,1
Понад 50%	5,7	13,0	6,9
Усього (n)	100% (690)	100% (578)	100% (534)

Джерело: [Селеньї, Эял, Тоунсли, 2008: с. 174].

Більшість керівників у Центральній Європі у 1993 р. повідомляють про відсутність власності на підприємства. Крім цього, більшість тих, хто все ж повідомив про власність на підприємства, володіли відносно малою його часткою — менше 25% активів фірми. До того ж володіння малим бізнесом було більше притаманне новій економічній еліті Угорщини, ніж відповідним верствам у Чеській Республіці чи Польщі. Це свідчить про те, що викуп фірм і зростання приватної власності в Угорщині перебували на більш прогресивній стадії, ніж в інших двох країнах. Таким чином, у кожній з центральноєвропейських країн існували особливі чинники формування економічної еліти в цілому та верстви власників зокрема. Загалом, як стверджує колектив американських соціологів на чолі з І. Селеньї, перехід від системи державного соціалізму до капіталізму в країнах Центральної Європи сформував систему *капіталізму без капіталістів*, коли побудова капіталізму розпочалася під керівництвом технократів та інтелігенції і під контролем демократичних інститутів [Селеньї, Эял, Тоунсли, 2008].

Чехія відрізняється від Угорщини та Польщі тим, що в цих країнах революційні зміни соціальної структури фактично датуються 1980-ми роками. У Чехії вони стали можливі лише

після 1989 р., проте зміна політичних еліт одразу за зміною ладу була тут найбільш радикальною і швидкою. Більшість чеської економічної еліти ще в 1980-х роках почала усвідомлювати, що порівняно з більш розвинутими країнами чеська економіка є слабкою. Маючи контакти із Заходом, вони могли порівняти свої зарплати із зарплатами західних менеджерів, не кажучи вже про доходи та багатство власників приватного капіталу. Особливо це стосувалося осіб молодого та середнього віку, які були незадоволеними своїм статусом та перспективами отримання більш високих посад.

Порівняльне дослідження економічної еліти Чехії, проведене у 1994 р. і в 2003/2004 рр., свідчить про цікаві вікові зміни. У першій фазі трансформації переважали люди середнього віку, а молоді члени еліти тільки розпочинали свою діяльність. Люди середнього віку в 1994 р. стали старшими у 2000-х роках, відповідно частка молодих людей істотно зросла. Порівнюючи освітню структуру економічної еліти, можна спостерігати невелике зниження частки людей з вищою освітою (85,4% — у 1994 р., 82% — 2003/2004 рр. [*Machonin, Tuuek, Nekola, 2006: р. 548–549*]). Це зниження вказує на існування вертикальної мобільності серед нових власників капіталу і менеджерів з низьким рівнем освіти, коли лібералізація ринку робочої сили відкрила можливості для застосування інших важливих рис, не обов'язково пов'язаних з освітою, наприклад, підприємницьких навичок або готовності йти на ризик.

Дослідження бізнес-еліти, яке було проведене в 2004/2005 рр., засвідчило тенденцію зниження рівня освіти (75%). Більшість із них (74%) працюють за фахом. Вони декларують свою належність до вище середньої або вищої верстви населення. Крім цього, 85% з цієї групи були чоловіками; 75% представників економічної еліти дуже або певною мірою цікавляться політикою; 32% назвали свою політичну орієнтацію як ліву або лівоцентристську, 20% — як нейтральну і 48% — як правоцентристську чи праву. Цікаво, що лише 40% з них вважають, що бізнес-елітні утворення більш-менш є згуртованою групою, тоді як решта опитаних вказали на мінімальний рівень або відсутність згуртованості взагалі [*Machonin, Tuuek, Nekola, 2006: р. 552*]. У структурі чеської економічної еліти особливо виразно проступає відмінність між менеджерами і власниками, серед

яких поширене ставлення до перших як до найманих працівників (див.: [Коровицина, 2005: с. 143]).

Деякі цікаві відомості можна виявити в дослідженні 50 найбагатших чехів 2002 р. Серед найбагатших людей Чехії була зафіксована лише одна жінка; 23 з них були віком до 40 (шість осіб з цієї вікової групи були професійними спортсменами, які наближалися до кінця своєї активної кар'єри), 15 осіб — у віковій групі 40–49 років, і тільки 10 багатіїв були у віковій групі 50–59 років. Зі старшого покоління у цьому списку виявилось лише два дисиденти, які скористалися поверненням власності через реституцію. До того ж 4 особи зі списку повернулися в Чехословаччину після 1989 р. з вільним капіталом. До номенклатурних джерел багатства можна зарахувати сходження лише 2 осіб. Дослідження виявило 14 новачків, які розпочинали ділову активність переважно менеджерами середньої ланки в промисловості, будівництві, транспорті, торгівлі тощо, інші 12 — у банківській справі, приватизаційних фондах, операціях з акціями, букмекерських конторах, фінансових компаніях та угодах з нерухомістю, 2 — у зовнішній торгівлі, 1 — у сільському господарстві, 1 — в курортному бізнесі, 2 — в ЗМІ і шоу-бізнесі, 2 — у державній адміністрації, і 2 — як реальні self-made-men, які починали із самого низу (див.: [Machonin, Tuuek, Nekola, 2006: p. 546–547]).

Серед чеських багатіїв лише три особи потрапляли до списку долларових мільярдерів за версією журналу «Forbes» [The World's Billionaires 2010. Citizenship — Czech Republic, s.a.]. Найбагатшим чехом протягом багатьох років є *Петр Келлер*, 45 років; одружений, четверо дітей; освіта — Університет економіки в Празі, бакалавр мистецтва та науки. Коло інтересів — страхування. Коли чеський уряд розпочав приватизацію у 1992 р., Келлер використав 1 млн дол. кредиту, який він отримав для свого малого бізнесу, для започаткування інвестиційного фонду. Пізніше він використав цей фонд для купівлі контрольного пакета акцій найбільшої чеської страхової компанії. Келлер також розвивав банківську справу та створив кілька медіа-холдингів, один з яких продав американському медіамагнату Р. Лаудеру за 580 млн дол. Також продав свій eBanka австрійському банку Raiffeisen International за 180 млн дол.

Іншим представником великих власників є *Зденек Бакала*, 49 років; одружений, четверо дітей; освіта — Дартмутський

коледж (MBA), Каліфорнійський університет — бакалавр мистецтва та науки. Коло інтересів — гірничодобувна промисловість. Починав у сфері фінансів у 1990-х: спочатку — празький офіс банку Credit Suisse First Boston у 1991 р., через три роки заснував Patria Finance, одну з найбільших інвестиційно-банківських установ у Чеській Республіці. Узяв під свій контроль вугільну компанію OKD. Зараз володіє 30% акцій шахти New World Resources та 11% часткою українського виробника залізної руди Ferrexpo.

І нарешті, *Андрей Бабіс*, 55 років; одружений, четверо дітей. Коло інтересів — агрокультура. Син дипломата, Бабіс розпочинав як трейдер компанії Petrimex, яка надалі перетворилася на хімічну та аграрно-продовольчу компанію Agrofert Holding, власником якої він нині є. У 2010 р. Бабіс ввійшов у ряди мільярдерів після успішного злиття Agrofert Holding зі своїм суперником Agropol Group. Його група об'єднує понад 100 компаній, включаючи м'ясопереробку, пекарні та добрива (це другий за величиною експортер у Європі).

Незважаючи на великі амбіції, можливості та значення нечисленної групи великих власників Чехії обмежені двома чинниками. По-перше, це очевидна гегемонія іноземного капіталу, який представлений серед сучасних економічних еліт насамперед керівниками чеського походження, економічний вплив яких заснований не стільки на їхньому багатстві, скільки на своїх мандатах з-за кордону. Їхній вплив є, ймовірно, навіть сильнішим, ніж вплив найбагатших чеських власників капіталу та менеджерів. По-друге, чіткі «правила гри», встановлені законодавством, обмежують позиції чеських багатіїв [*Machonin, Tušek, Nekola, 2006: p. 547*]. З іншого боку, за останні роки вплив і суб'єктність чеської бізнес-еліти значно зросли, особливо в ЗМІ та сфері політичного лобювання своїх інтересів.

Еволюція ролі нової економічної еліти в Польщі характеризується трьома фазами її формування: «проривна еліта», «перехідна еліта» та «консолідована еліта» [*Jasiecki, 2008*]. Використання такої типології виправдано в силу обставин стратифікаційного та функціонального характеру. Представники «проривної еліти» стали піонерами ринкової економіки, творцями перших великих приватних компаній. Деякі з них створили компанії, які пізніше ввійшли до найбільших компаній, що

працюють на польському ринку. Їхня місія полягала у створенні підґрунтя для нових господарюючих суб'єктів, розвиток яких прискорив перехід до ринкової економіки. «Проривна еліта» свого часу користувалася значною автономією в результаті тимчасового призупинення типових обмежень економічної діяльності, такі як сильна конкуренція, чіткі права власності, ефективна та стабільна податкова система, право тощо. Піонери капіталізму сповідували ідеологію індивідуального підприємництва і вільного ринку, яка стояла в опозиції до командної економіки.

Натомість основне завдання «перехідної еліти» полягало в інституціоналізації змін, які були зроблені раніше: створення та здійснення поступального розвитку бізнес-стратегій, у тому числі внесення змін в управління компаніями або спеціалізація в конкретних секторах. На елітному рівні цей етап характеризується професіоналізацією й обмеженням автономії у зв'язку зі стабілізацією нових правил і введенням нових гравців, зокрема, великих транснаціональних корпорацій.

Нарешті, роль «консолідаційної еліти» полягає переважно в підтриманні й поліпшенні існуючих ринкових інститутів і зміцненні загального застосування нових правил у суспільстві. Еліти на даному етапі зосереджені на досягненні успіху і прагненні до професійної кар'єри на національному ринку, а також просуванні до єдиного європейського ринку. «Консолідаційна еліта» намагається створити конгломерати компаній та об'єднати ресурси у співпраці з кількома національними та закордонними партнерами, що працюють на різних ринках. У деяких аспектах, «консолідаційна еліта» набагато менш автономна, ніж її попередники. Водночас економічні еліти Польщі можуть отримати доступ до нових можливостей бізнесу, пов'язаних з розширенням масштабів діяльності в країнах ЄС та інших ринках.

Дослідження ціннісних орієнтацій польської економічної еліти свідчить про слабкий зв'язок між польськими бізнес-елітою та політичним класом. Водночас праве крило політичного спектру Польщі поділяє погляди, аналогічні бізнес-еліті [McMenamin, 2004]. На відміну від політичної еліти, польська економічна еліта однозначно позитивно сприймає членство своєї країни в Європейському Союзі [Jerez-Mir, Vázquez: 2009: p. 32].

У результаті більшого масштабу економіки, порівняно з Чехією та Угорщиною, у Польщі починає формуватися нечисленна, однак амбіційна група великих власників, яка прагне виходу на міжнародні ринки. За версією журналу «Forbes», до світового рейтингу доларових мільярдерів дедалі частіше потрапляють поляки (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Кількість польських мільярдерів за версією журналу «Forbes»

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість мільярдерів	2	3	5	6	1	4	4	4

Якщо проаналізувати інформацію стосовно польських багатіїв, які потрапляли до списку «Forbes», то переважна більшість з них не має номенклатурного минулого [*The World's Billionaires 2008. Citizenship – Poland; The World's Billionaires 2010. Citizenship – Poland*]. Нижче наведено дані щодо восьми найбагатших людей Польщі.

Ян Кульчик, 60 років; розлучений, двоє дітей; освіта – Познанський університет, бакалавр мистецтва та науки. Коло інтересів – телекомунікації, нафта, пиво. На початку 1990-х років Кульчик виграв урядовий контракт на постачання автомобілів для польської поліції та управління державної охорони. У 1993 р. він придбав частку державної пивоварні за \$ 10 млн дол. Вкладав кошти в акції енергетичних і фінансових фірм. Пізніше продав частки акцій телекомунікаційних, страхових та нафтових активів.

Зигмунт Солож-Жак, 53 роки; одружений, троє дітей. Коло інтересів – телебачення. Розпочинав у 1980-х роках з імпорту автомобілів зі Східної Німеччини. У 1992 р. Солож-Жак зайнявся медіабізнесом. Контролює найбільший у Польщі телевізійний канал Polsat, володіє цифровою телевізійною станцією Syfrowy Polsat. Також володіє акціями Invest Bank, пенсійного фонду PTE Polsat, фармацевтичної компанії Bioton та TV producer ATM Grupa.

Лешек Чарнецькі, 48 років, одружений, двоє дітей, освіта — докторський ступінь. Коло інтересів — лізинг, банківська справа. Започаткував у 1991 р. найбільший польський лізинговий бізнес — Europejski Fundusz Leasingowy. Десять років по тому Чарнецькі продав свою частку французькому банку Credit Agricole за 280 млн дол. Відтоді зосередився на створенні банківської справи, страхуванні та реальних конгломератах нерухомості. Його офіційно зареєстрований банк Getin Holding фокусується на обслуговуванні роздрібних клієнтів та багатих людей.

Міхал Соловов, 47 років; одружений. Коло інтересів — інвестиції. Розпочинав як газетний підприємець. Скориставшись низькими відсотковими ставками, Соловов купив акції хімічної компанії Dwogu. Є власником відомих в Україні фірм Barlinek (покриття підлоги), Cersanit (сантехніка) та хімічної компанії Synthos.

Ян Вейхерт, 60 років; одружений, четверо дітей; освіта — економіка. Випускник економічного факультету, на початку 1970-х років працював у німецькій торговій компанії, а пізніше створив свою власну дочірню компанію Konsuprod, яка продавала переважно відеоплеєри з Індії. У 1984 р. разом з партнером заснував компанію ITI Holdings, яка в результаті стала провідним медіаконгломератом у Польщі, з контрольним пакетом акцій телекомпанії TVN. Через ITI Вейхерт також володіє мережею мультиекранних кінотеатрів Multikino, футбольним клубом «Легія», видавництвом Pascal та найбільшим інтернет-порталом країни.

Річард Краузе, 53 роки; одружений, двоє дітей. Спортсмен, два роки був членом юніорської збірної команди Польщі по баскетболу. Коло інтересів — програмне забезпечення. Розпочинав зі створення компанії з виробництва програмного забезпечення Prokom Software, яка обслуговувала успішні підприємства Польщі у 1990-х роках. Інвестував кошти у фармацевтичну компанію Bioton, яка виробляє інсулін. Зірвав джек-пот у 2006 р., коли партнером Bioton стали нафтові родовища в Казахстані, в які Краузе інвестував через Petrolinvest. Також володіє більшістю акцій будівельної компанії Polnord.

Роман Каркосік, 59 років; одружений. Коло інтересів — інвестиції. Розпочинав з відкриття пабу в своєму рідному місті

наприкінці 1970-х. Заробив свій перший мільйон за рахунок розширення виробництва напоїв. У 1989 р., коли Каркосік не зміг отримати достатньо ресурсів для побудови власного будинку, почав займатися бізнесом, пов'язаним з металобрухтом. Коли уряд заборонив торгівлю металобрухтом, перейшов на виробництво пляшок та інвестував у 1990-х роках 10 млн дол. у фірму Bogyszew (метали і хімія), яка в даний час коштує близько 300 млн дол. Також володіє акціями фірм Imprexmetal і Alchemia та біопаливної компанії Skotan.

Боруслав Купіл, 53 роки. Коло інтересів — виробництво кабелів. Будучи власником магазину фарби наприкінці 1980-х років, Купіл зробив ставку на виробництво кабелів у 1992 р., коли він з двома друзями відкрив перший завод у Масленіце. Потужності заводу Tele-fonika Kable швидко зростали, оскільки Польща після падіння комунізму модернізувала свої мережі зв'язку. В 1998 р. Купіл узяв під контроль Krakowska Fabryka Kabli, а у 2002 р. придбав Elektrim Kable. Сьогодні є найбільшим виробником кабелю в Центральній і Східній Європі. Виграв контракти на прокладання кабелю в аеропорту Хітроу та Новому Орлеані.

В Угорщині у 1984 р., за даними, наведеними Г. Ленделем, більше половини представників угорської еліти мали робітниче або селянське походження. Наприкінці 1980-х років частка вихідців з робітничих родин зменшувалася, а з інтелігенції — збільшувалася. За результатами дослідження 1990 р., елітарний прошарок залишався порівняно «відкритим», лише третина його складу походила з інтелігенції або управлінського середовища. Проте нове покоління економічної еліти, яке почало формуватися ще до системних змін, демонструє зростаючу тенденцію до самовідтворення. До того ж 95% його поповнення у 1990 р. становили люди з вищою освітою [*Коровицина, 2005: с. 142*]. Протягом 1990-х років бізнес в Угорщині поступово стає дедалі менш персоніфікованим і більш інституціоналізованим. На відміну від низького рівня легітимності приватизації у Росії та Україні, реінвестування угорським бізнесом прибутку з приватизованих підприємств у подальше виробництво розширювало межі легітимності приватного бізнесу.

Порівняно з 1993 р. дослідження, яке було проведене восени 1996 р. в Угорщині компанією TARKI, засвідчило зростання

кількості фірм, які перебували у руках вітчизняних власників (табл. 2.12). Ця тенденція особливо чітко простежується стосовно невеликих фірм, які мають штат 100 і менше осіб. До 1996 р. у більшості таких фірм основними власниками стали угорські фізичні особи. Однак у міру збільшення розміру фірми частка переважно або частково належних підприємств угорським власникам поступово знижується. Серед фірм зі штатом 100–199 працівників про основний контроль (понад 50%) заявили 35,9% угорських фізичних осіб. У фірмах з числом працівників від 200 до 599 частка угорських повноправних власників скоротилася до 20,4%. На підприємствах зі штатом 500 і більше працівників частка угорської індивідуальної власності залишалася мізерною (3,8%) [Селеньї, Эял, Тоунсли, 2008: с. 195].

Таблиця 2.12

Частка власності фізичних осіб-резидентів залежно від розміру підприємства, 1996 р.

Частка власності	1–49 працівників	50–99 працівників	100–199 працівників	200–499 працівників	500 і більше працівників	Всього
Відсутня	41,7	40,0	53,8	65,6	88,5	53,8% (156)
< 50%	16,6	14,6	10,3	14,0	7,7	12,7% (37)
> 50%	41,7	45,4	35,9	20,4	3,8	33,5% (97)
Всього (n)	4,1% (12)	37,9% (110)	26,9% (78)	22,1% (64)	9,0% (26)	100% (290)

Джерело: [Селеньї, Эял, Тоунсли, 2008: с. 195].

Ці дані свідчать, що у 1993–1996 рр. в Угорщині почала формуватися верства середніх приватних власників. Однак частка великих власників — капіталістів — залишалася мізерною. Ця особливість відобразилася у тому, що до списку доларових мільярдерів, за версією журналу «Forbes», поки що жодного разу не потрапляв громадянин Угорщини. Якщо ж взяти до уваги місцевий список найбагатших угорців, складений

щоденною діловою газетою «Napi Gazdasag», то незмінними лідерами залишаються будівельний магнат *Шандор Дем'ян*, банкір та гігант харчової промисловості *Шандор Чані*, власник холдингової компанії роздрібної торгівлі *Габор Варсегі*, власник двох телевізійних станцій і газети, компанії по виробництву електроніки *Габор Шелез*.

У результаті застосування раціональних способів зміни форми власності на державні об'єкти в країнах Центральної Європи було проведено найбільш оптимальні на постсоціалістичному просторі ринкові перетворення. У Чехії та Польщі було застосовано механізми «народної» приватизації. Зокрема, було запроваджено загальну і безоплатну роздачу населенню частини державного майна за допомогою приватизаційних цінних паперів (ваучерів, сертифікатів, купонів). Водночас трудовим колективам і адміністрації надавалися різноманітні пільги при придбанні акцій їхніх підприємств. У результаті цього Польща, Чехія й Угорщина в 2004 р. були прийняті до складу членів ЄС, що стало підтвердженням успішного завершення постсоціалістичного трансформаційного процесу, стрижнем якого була приватизація.

Той факт, що до приватизації великих і стратегічних об'єктів був допущений іноземний капітал, передусім профільних транснаціональних компаній, забезпечило в ці країни масштабні іноземні інвестиції і нові технології, а також сприяло поширенню в національних економіках цивілізованих способів ведення великого бізнесу. Водночас продаж державного майна здійснювався за умов відкритої конкуренції за ринковими цінами, що, безумовно, збагатило державні скарбниці для розв'язання соціальних проблем населення. Іноземний капітал посів стратегічні позиції в національних економіках, унаслідок чого країни отримали значні стимули розвитку, однак це пригальмувало формування власної національної буржуазії. До того ж політика люстрації обмежила допуск комуністичної номенклатури до володіння власністю, тому нові економічні еліти цих країн орієнтовані на європейські цінності та стандарти ведення бізнесу. Натомість нечисленні верстви місцевих власників великого капіталу сформувалися у результаті підприємницької діяльності, розвиваючи переважно нові для постсоціалістичних економік сектори.

2.4. Наслідки приватизації в Росії: формування національної бізнес-еліти

Після розпаду СРСР російське суспільство отримало шанс розвиватися ринковим шляхом. Започаткування радикальних реформ в економіці спрямовувало країну на шлях побудови громадянського суспільства, оскільки історія свідчить — класові основи соціальної стратифікації шляхом економізації соціальних відносин зумовлюють демократичний устрій, тому що демократія потрібна задля регулювання суперечностей, які виникають у класових суспільствах. Період 1990-х років в історії Росії був часом економізації країни. Формування багатьох взаємно конкуруючих фінансово-промислових груп, незалежних від держави, стимулювало ситуацію протодемократичної поліархії, коли політична влада і судова система не могли зосереджуватися в одних руках, оскільки влада бюрократії та великого бізнесу ґрунтувалася відповідно на політичних та економічних ресурсах. Поряд з цим формування прошарку власників великого капіталу давало шанс до модернізації економіки Росії, оскільки примноження капіталу, а не його перерозподіл вимагає ефективних технологічних важелів. Однак, вирішивши з надр старої номенклатурної еліти, верства великих приватних власників Росії не перетворилася на окремий, незалежний соціальний клас. Втративши ініціативу в політичному та економічному житті, великі власники втратили власну суб'єктність і стали заручниками волі політичного режиму. Оскільки процес лібералізації економіки та старт підприємницької діяльності для України й Росії розпочався одночасно (ще в СРСР), аналіз процесу формування верстви великих власників Росії дасть змогу зрозуміти феномен народження цієї верстви в Україні.

Незважаючи на горбачовські реформи 1980-х років, коли відбулася масштабна зміна кадрів на вершині політичної піраміди, відносна однорідність спільноти, з якої могли рекрутуватися нові підприємницькі кадри, обмежувала діапазон можливих економічних змін у СРСР. На відміну від процесів, які проходили в Центральній Європі, де в боротьбі за владу і

власність технократи перемогли бюрократів, у СРСР навіть не існувало такого чіткого розмежування, оскільки обидві «фракції» походили з однієї верстви — номенклатури, переліку ключових посад у всіх сферах економічної діяльності, на які призначаються і звільняються кандидатури партійними комітетами чітко визначеного рівня. І хоча існував формальний поділ на партократів (партійно-комсомольські функціонери) та технократів (господарники, міністри, директори), все ж партійний характер номенклатури визначав певну «солідарність» цієї спільноти. Це пояснюється тим, що номенклатура, за словами М. Восленського, була панівним класом у СРСР, який був достатньо закритим. Належність до номенклатурних прошарків була вирішальною у досягненні влади [Восленский, 1991]. Особливий розвиток суспільно-політичного устрою російського суспільства, коли приватний бізнес став невіддільним від влади, спричинив формування «бізнес-еліти» — групи великих бізнесменів, які завдяки своїй фінансовій могутності та наявності економічних ресурсів впливають на політичну сферу країни, водночас стаючи залежними від економічних привілеїв, наданих владою.

Початком легальної підприємницької діяльності стало формування т. зв. комсомольської економіки. У країні було створено єдину суспільно-державну систему центрів науково-технічної творчості молоді (ЦНТТМ). Ця експериментальна ідея полягала в тому, що мережа таких центрів, які функціонували на основі госпрозрахунку, допоможе залучити інтелектуальний потенціал молоді для посередництва між підприємствами, які не могли перетворити на готівку гроші на своїх рахунках для невиробничих витрат, і «творчими колективами», які хотіли виконати для підприємства необхідну роботу і отримати за це гроші. Дозволивши ЦНТТМ займатися укладанням договорів з наступною виплатою готівки, керівництво країни намагалося розв'язати проблему нестачі товарів та бажання населення заробити. Натомість керівництво ЦНТТМ стало залучати своїх родичів та знайомих для організації фіктивних «творчих колективів», домовляючись при цьому з керівництвом підприємств: так і з'явився знаменитий «відкат» — нечесна тіньова угода в бізнесі, коли продавець (керівник підприємства) просить покупця («творчий колектив») вказати

завищену ціну угоди для повернення собі частини коштів. Система ЦНТТМ започаткувала збагачення двох груп майбутніх бізнесменів — керівників державних підприємств та керівників самих ЦНТТМ. Останні стали основою майбутнього класу уповноважених, який матиме вагомі привілеї у веденні бізнесу. *Втім, тут треба мати на увазі, що сам характер «уповноваженості» свідчив про номінальне володіння активами, що у подальшому мало великий вплив на формування російської специфіки суб'єктності великих власників.* Крім ЦНТТМ, іншими «комсомольськими» утвореннями були молодіжні житлові кооперативи (МЖК), госпрозрахункові молодіжні центри, які займалися рентабельною діяльністю — перетворення на готівку державних ресурсів, відеопрокат тощо. Джерелами збагачення «комсомольської економіки» стало також створення спільних підприємств (СП) з іноземними партнерами, оренда партійної нерухомості в престижних місцях, отримання пільгових валютних кредитів. Лише будучи вихідцем з номенклатури чи *уповноваженим* нею, можна було отримати валютний кредит, який можна було продати і отримати великий зиск, оскільки існувала суттєва різниця між державним і комерційним курсами валют.

Як свідчить експертне опитування керівників ЦНТТМ, проведене соціологічною групою «Циркон», середній вік «комсомольських» ділків складав 31 рік. До моменту призначення на керівництво ЦНТТМ, 45% опитаних працювали на комсомольській роботі, 10% — у радянських органах, 45% — у НДІ і КБ, переважно на посадах секретарів комітетів ВЛКСМ (див.: [Крыштановская, 2002a: с. 12]). Водночас, як свідчить дослідження соціального походження групи підприємливих «комсомольців», майже половина з них — вихідці з сімей службовців та ІТР, третина — з сімей робітників і селян. За типом поселення, 30% — москвичі, 30% — з великих промислових центрів, а 40% — з малих міст та сіл. Їхня освіта була переважно технічною (67%). Більшість із них мала досвід роботи в комсомольських структурах, на виробництві та в системі НДІ. 40% з них володіли іноземними мовами. Середній вік на момент входу в підприємницьку діяльність складав 30–32 роки. Практично всі були одружені (третина — двічі), мали в середньому двоє дітей [Куколев, 1996: с. 15].

Отже, система ЦНТТМ заклала фундамент збагачення як їхніх керівників, так і керівників державних підприємств. Від-

булося виокремлення з радянської номенклатури експериментальної групи бізнесменів, яка під наглядом влади почала монополізувати надприбуткові, швидко оборотні сектори економіки.

Впродовж 1989–1992 рр. до моменту оголошення масової приватизації за ваучери в Росії відбувався латентний процес приватизації. О. Криштановська називає цей процес *«приватизацією держави державою»* [Криштановская, 2002а: с. 17]. Натомість І. Куколев пропонує класифікувати цей процес як *«романтичний період»* [Куколев, 1996: с. 14]. На цьому етапі пройшла приватизація чиновниками тієї частини державної власності, яка перебувала у сфері їх управління (банківська та розподільчі системи). У цей період на місці міністерств були створені концерни, на місці держбанків – комерційні банки, на місці Держпостачу – біржі, СП і великі торгові дома. Йде інтенсивне накопичення первісного капіталу на різниці біржових і державних цін, на різниці між світовими та внутрішніми цінами і т.д.; проводяться перші «експерименти» щодо перетворення державних структур на акціонерні. Латентний етап приватизації проходив через скасування міністерства, на уламках якого створювався державний концерн, що незабаром акціонувався. Головою концерну ставала, як правило, друга або третя особа скасованого відомства. Іноді на базі фінансового управління міністерства створювався комерційний банк, головою правління якого ставав колишній начальник фінансового управління міністерства (або його заступник). Але більша частина великих банків була утворена за допомогою приватизації відділень колишніх радянських спецбанків. Власниками нових комерційних банків, створених на базі територіальних відділень спецбанків, стали їхні колишні керівники і основні клієнти. На цьому етапі приватизації були створені також абсолютно нові банки: «Менатеп», «Кредобанк», «Інкомбанк», «Онексімбанк» та ін. Формою довіри держави фінансовій структурі було присвоєння їй статусу – «уповноваженої» обслуговувати найбільш важливі державні операції.

Іншою формою прихованої приватизації було створення комерційних структур при заводах. Попередньо вся продукція заводу поділялася на рентабельну та нерентабельну. Низькоякісна продукція йшла по державних каналах. Рентабельна

продукція розподілялася керівництвом заводу через «фірму». Різниця між державною ціною і ринковою становила прибуток дирекції. Таким чином, ще не приватизований завод уже давав прибуток його керівникам.

Улітку 1992 р. у Росії розпочалася відкрита приватизація промисловості, в ході якої і народилася нинішня бізнес-еліта — група великих власників, що вийшла з надр радянської номенклатури. Спочатку 11 червня 1992 р. Верховна Рада РРФСР затвердила державну приватизацію, а Указом президента Б. Єльцина від 21 серпня 1992 р. було запроваджено систему приватизаційних чеків — ваучерів. Великі фінансові інститути поглинали або скуповували великі пакети акцій підприємств. Завдяки цьому утворилися конгломерати компаній, фірм, заводів. Однак скупчення різномірної приватної власності створило певні проблеми: приватному бізнесу не тільки не вистачало оборотних коштів, а й досвідчених менеджерів. Промисловість Росії з року в рік деградувала. Між директорами підприємств та «новими росіянами» позначився конфлікт, суть якого була така: директори боялися і не хотіли приходу «нових росіян» на виробництво, а останні вважали «червоних директорів» рудиментами соціалізму. Отримані в ході опитування понад 500 керівників приватних і державних підприємств дані свідчили, що в приватному бізнесі домінує орієнтація на інноваційну, ризиковану діяльність (81% відповідей), натомість директори надавали перевагу традиційним, перевіреним методам (51% відповідей) [Бунин, 1996: с. 377]. Суперечність між позиціями підприємців і директорів згодом проявилася у конфлікті між новими власниками і трудовими колективами підприємств, очолюваними т. зв. червоними директорами.

Приватний бізнес уже набув достатніх фінансових ресурсів для захоплення промисловості, однак не мав досвіду для її виведення з глибокої кризи. Це зумовило створення холдингів та фінансово-промислових груп (ФПГ). Кожен великий власник прагнув мати свій банк, свою страхову компанію, торговий дім, ріелторську фірму та охоронну структуру. Перші ФПГ створювалися як з ініціативи уряду, так і на базі об'єднання низки промислових підприємств, пов'язаних технологічним ланцюжком або регіональними узами. Частина ФПГ створювалися великими банками з їх власної ініціативи. Спочатку купівля

банками акцій підприємств мала спекулятивний характер. Однак ФПГ стали поступово розвиватися і набувати галузевої спеціалізації. До осені 1994 р. у Росії утворилися такі ФПГ-імперії: «Промстройбанк», «Внешторгбанк», «Менатеп», «Онексимбанк», «Российский кредит», «Инкомбанк», «Мост-банк». З перелічених конгломератів компаній тільки дві перші представляли інтереси держави на ринку, інші п'ять – найбільші ФПГ серед класу уповноважених. До сфери інтересів «Мост-банку» входив торговий і будівельний бізнес. «Онексимбанк», «Менатеп», «Инкомбанк» і «Российский кредит» стали наймогутнішими ФПГ на території Російської Федерації періоду 1994–1995 рр.

Попри суперечності між приватним великим бізнесом і державною економічною елітою, загалом спільне номенклатурне походження цих двох груп забезпечило остаточну перемогу Б. Єльцина над посткомуністичною реакцією в жовтні 1993 р. Водночас у професійному походженні цих двох груп були хоча й невеликі, та все ж відмінності. Зокрема, аналіз, зроблений Е. Ханлі, Н. Єршовою та Р. Андерсеном у 1993 р., виявив, що з номенклатурних позицій зразка 1988 р. походять 66,6% державної економічної еліти та 37,6% приватної економічної еліти (табл. 2.13). Відчутним було рекрутування з еконо-

Таблиця 2.13
Радянська зайнятість державної економічної
та приватної економічної еліт у 1993 р. (%)

<i>Зайнятість у 1988 р.</i>	<i>Державна економічна еліта</i>	<i>Приватна економічна еліта</i>
Партійна номенклатура	5,2	5,5
Державна номенклатура	3,4	2,9
Економічна номенклатура	58,0	28,1
Культурна номенклатура	–	1,1
Керівники підприємств	20,3	24,5
Інші посадові особи	5,2	17,5
Фахівці	3,1	10,6
Інша зайнятість	2,7	5,8
Робітники	2,1	4,0

Джерело: [Hanley, Yershova, Anderson, 1995: р. 657].

мічної номенклатури, особливо це простежується серед державної економічної еліти. У приватній економічній еліті, крім номенклатурної складової, простежувалися вихідці з інших прошарків — посадових осіб, фахівців тощо [Hanley, Yershova, Anderson, 1995].

Однак це лише частково відтіняло приватну економічну еліту від державної. Загалом бізнес-еліта мала переважно номенклатурне походження. Це підтверджується дослідженням 2001 р., яке виявило, що 41% великих підприємців країни мали номенклатурне походження, тобто в різні періоди свого життя вони працювали в органах радянської влади на провідних посадах. Водночас серед 59% неноменклатурних підприємців значна частина були представниками класу уповноважених або вихідцями з номенклатурних сімей [Крыштановская, 2002а: с. 38].

Таким чином, унаслідок боротьби фінансового капіталу, передусім московських банків за переділ російської промисловості, був сформований великий приватний капітал. Відбулося створення холдингів та фінансово-промислових груп (ФПГ). Однак це не був класичний процес накопичення первісного капіталу, оскільки йдеться скоріше про процес перерозподілу, перегрупування ресурсів.

Наступний період становлення бізнес-еліти у Росії був пов'язаний з *заставними аукціонами* та створенням вертикально-інтегрованих міжрегіональних корпорацій. Сформовані ФПГ пропонували уряду кредит під заставу державних пакетів найбільших промислових підприємств країни. Передача під заставу підприємств означала їх продаж у приватні руки, оскільки в майбутньому в уряду не виявлялося коштів для повернення боргу. У вересні 1995 р. Держкоммайна РФ затвердив перелік 44 підприємств, акції яких передавалися уряду для забезпечення кредиту комерційних банків. Для першого етапу передачі під заставу були підготовлені 29 підприємств, які виставлялися на конкурс. Найбільшими серед виставлених підприємств були РАТ «Норильский никель» (51% акцій), нафтові компанії ЛУКОЙЛ (5%), ЮКОС (45%), «Сургутнефтегаз» (40%), «Сиданко» (51%), «Сибнефть» (51%), а дещо пізніше — «Связьинвест».

Якщо до 1995 р. бізнес-еліта Росії була майже тотожна спільноті власників уповноважених банків, то з цього часу стали

складатися інтегровані бізнес-групи (ІБГ), де були присутні як фінансова, так і промислова складові. Я. Паппе визначає ІБГ як сукупність економічних агентів, що здійснюють господарську діяльність, причому суттєвою характеристикою ІБГ є наявність якогось центру прийняття ключових рішень, обов'язкових для всіх агентів, який Паппе називає «центральною елементом». Центральний елемент буває двох типів: складається з юридичних осіб або з групи фізичних осіб — власників та/або вищих менеджерів [Паппе, 2000: с. 25–26]. Центральним елементом нової олігархії, яка формувалася в період заставних аукціонів, був все той же клас уповноважених. Саме ця група була найбільш успішною на ранніх стадіях становлення російського ринку і володіла достатніми фінансовими ресурсами. Стратегічний центр бізнес-спільноти поступово став переміщатися від банків до інших ринкових інститутів (підприємств промисловості, транспорту, зв'язку, будівництва, телекомунікацій, засобів масової інформації).

Після проведення заставних аукціонів у 1995–1996 рр. відбувається становлення фінансової олігархії, яка посилює свій вплив на державні справи. Формуються взаємовигідні зв'язки бюрократів та великого бізнесу: за регулярну винагороду чиновники надають економічні привілеї для великих бізнесменів. Починаючи з 1996 р., у списку провідних політиків Росії, складених на основі багаторічного дослідження служби «Vox Populi» спільно з «Незалежною газетою», почали з'являтися «олігархи» [Кинбурский, 2003]. Саме в цей період у експертному середовищі стали говорити про те, що Росією править «семибанкірщина» (за історичною аналогією «семибоярщини»), невеличка група з найвпливовіших фінансистів, які стали наймогутнішими завдяки заставним аукціонам. Ця група складалася з десятка московських бізнесменів — Р. Вяхіреєв, Б. Березовський, В. Гусинський, В. Алекперов, В. Потанін, М. Фрідман, М. Ходорковський та ін. Як зазначає О. Криштановська, напередодні кризи 1998 р. у Росії склалася економіка, яка вирізнялася такими рисами: 1) економіка базувалася на великих ФПГ з переважанням фінансового капіталу над промисловим; 2) її основу складає клас уповноважених, або великих власників, яким держава доручила розвиток ринку; 3) вона функціонує за відсутності рівних для всіх можливостей заробляти [Криштановская, 2002а: с. 34].

Фінансова олігархія задля свого зміцнення і розвитку виступала за консервацію режиму, який дав їй багатство і владу. Саме ця логіка і примушувала олігархів підтримувати Єльцина на виборах 1996 р. Протягом 1996–1998 рр. невелика група олігархів почала контролювати не тільки фінансові потоки, а й здійснювала найвищі кадрові призначення в державному апараті. Утім, фінансова криза серпня 1998 р. стала потрясінням як для всього російського суспільства, так і для бізнес-еліти. Унаслідок кризи частина великих бізнесменів збанкрутували, багато втратили свій політичний вплив і пішли в тінь, частина перебралася за кордон. Докризова група великих підприємців стала фрагментуватися, зміцнилася і чисельно, і структурно. Після серпня 1998 р. композиція російської бізнес-еліти зазнала суттєвих змін. Порівнюючи результати дослідження Інституту соціології РАН у 1993 і 2001 рр.², можна виявити, що зі старого складу підприємницької верхівки 1993 р. у 2001 р. залишилося лише 15%. У посткризовий період на арену виходять промислові підприємства Росії, які поступово набирають сили. Зміни в економіці не забарилися позначитися й на структурі російської бізнес-еліти. Якщо до 1998 р. основну роль відігравали фінансові структури (банки, біржі, інвестиційні корпорації), то після кризи їх роль різко зменшилася. На місце впливових фінансистів прийшли регіональні промисловці. Характер освіти бізнес-еліти також зазнав деяких змін: якщо в 1993 р. типовим був прихід у бізнес зі сфери науки (26 осіб), культури та освіти (15), з держбанків (17), то у 2001 р. це переважно виробничники — 50 осіб (35 у 1993 р.), 16 осіб прийшли зі структур держслужби, 28 працювали свого часу в сфері науки, культури та освіти. І хоча частка людей з вищою освітою практично не змінилася (94% у 1993 р. та 97% — у 2001 р.), у 2001 р. серед них переважали люди з технічною або інженерно-економічною освітою — 73 (у 1993 р. — 55), економічну та юридичну мали 57 осіб (раніше 44). Якщо дві вищі освіти у 1993 р.

² Дослідження проводилося в секторі вивчення еліти Інституту соціології РАН протягом восьми років — з 1993 по 2001 р. за порівнянними методиками. На першому етапі використовувалося експертне опитування для визначення поіменного складу бізнес-еліти. У дослідженні 1993 р. кількість цієї групи була визначена у 115 осіб, у 2001 р. — 126 осіб. На другому етапі дослідження аналізувалися біографії цих підприємців.

мали 2,6% осіб; то у 2001 р. — таких виявилось 13,4% [Крыштановская, 2002b: с. 22].

Аналіз соціально-професійного минулого бізнес-еліти зразка 2001 р. підтвердив міцний зв'язок з політичною елітою радянських часів. Якщо для бізнес-еліти зразка 1993 р. номенклатурною базою виступали комсомольські структури, то у 2001 р. помітнішим стало міністерське минуле. Безпосередньо ж до входження в бізнес-еліту члени групи 2001 р. були директорами підприємств (25%), чиновниками (20%), працівниками приватних комерційних структур (27%), працівниками державних банків (6%) та ін. Характерно, що 14 % нової бізнес-еліти прийшли в бізнес з вищих державних постів [Крыштановская, 2002b: с. 23].

У посткризовий період змінився характер впливу бізнес-еліти на політичний процес. Після зруйнування впливу медіа-магнатів Б. Березовського і В. Гусинського великому бізнесу була відведена роль бути лояльним до влади нового президента В. Путіна. Оголошена В. Путіним політика «рівновіддаленості» для олігархів означала вибір: або підтримувати владу в усіх її ініціативах, або піти в тінь. Нова влада зайнялася відновленням державної машини, яка тимчасово була приватизована чиновниками та бізнесменами. Нова олігархія стала обережнішою, значною мірою деперсоніфікованою, ставши мовчазними представниками могутніх корпорацій. Однак, незважаючи на те, що персональний вплив олігархів першої хвилі помітно знизився, роль великого бізнесу в суспільстві в цілому мав тенденцію до зростання. Дані біографічного аналізу владних когорт періоду Єльцина і Путіна засвідчили, що частка ставлеників великого бізнесу в різних органах влади помітно зросла (табл. 2.14). У цілому за період 1993–2001 рр. по всіх елітних

Таблиця 2.14
Ставленики великого бізнесу в елітарних групах Росії (%)

	Вище керівництво	Депутати Держдуми	Уряд	Регіональна еліта	В цілому по когорті
Єльцинська когорта (1993 р.)	2,3	12,8	0,0	2,6	4,4
Путінська когорта (2001 р.)	15,7	17,3	4,2	8,1	9,3

Джерело: [Крыштановская, 2002b: с. 25].

групах зростання представництва бізнесу у владі збільшилося більш як удвічі.

Однак влада прагнула повної лояльності великого бізнесу до себе через фінансування ініціатив лише Кремля. Тому з'явилася справа ЮКОСу, яка показала, що влада не допустить ніякого впливу на політику. Спроба головою ЮКОСу М. Ходорковським проводити незалежну соціальну та політичну активність завершилася судом і його багаторічним ув'язненням через звинувачення про несплату податків. Зміцнення держави обмежило бізнес-еліту у здійсненні кадрової політики в федеральному управлінні. Великий бізнес після справи ЮКОСу почав шукати компроміси з владою. Ініціатива в російській економіці перейшла від приватного до державного сектору. Суб'єктність великих власників почала нівелюватися не тільки в політичній сфері, а й в економічній. Водночас у керівництві великих комерційних структур почали знаходити притулок колишні керівники структур виконавчої влади, високопоставлені чиновники, міністри та ін. Досліджуючи російську еліту, О. Криштановська і С. Вайт дійшли висновку, що частка «силовиків» (військових і представників органів безпеки) в російській бізнес-еліті зросла з 11,2% у 1993 р. при Єльцині до 25,1% у 2002 р. при Путіні [*Kryshtanovskaya, White, 2003*]. Водночас під час президентства Д. Медведева вплив силовиків дещо знизився. Як зазначає О. Криштановська, у час приходу Медведева до влади їх кількість досягала 47%, натомість під завісу правління «тандему» ця кількість зменшилася до 22%, це приблизно 1080 осіб [*Крыштановская, 2011*]. Посилювався процес зрощування бізнесу і влади на регіональному рівні, тому великий бізнес перейшов під контроль місцевих вищих чиновників, які формували регіональні фінансово-промислові клани.

Використовуючи Бесланську трагедію, Кремль за допомогою «силовиків» остаточно сформував вертикаль влади: спочатку були створені укрупнені федеральні округи, а потім були скасовані вибори губернаторів, яких тепер призначали з Москви і формально затверджували місцевими законодавчими органами. У результаті, сконцентрувавши політичну владу, «силовики» швидко взяли під контроль і комерційну олігархію часів Б. Єльцина. В. Путін об'єднав навколо себе нових магнатів, державних бюрократів та кремлівських інсайдерів, призначе-

них керівниками найбільших державних корпорацій Росії. Найближчі союзники Путіна з часів його діяльності в Санкт-Петербурзі, серед яких домінували вихідці зі спецслужб, стали очолювати ради директорів найпотужніших держкорпорацій, які займалися видобутком та транспортуванням нафти і газу, виробництвом алмазів, продажем зброї за кордон. Вихідці зі спецслужб стали вважатися «новими дворянами» [Soldatov, Borogan, 2010]. Якщо за часів Єльцина олігархи контролювали державний апарат «ззовні», орієнтуючись на відомства, які керували найбільш значущими ресурсами — майном та грошима, то «силовики» контролюють державу «зсередини», займаючи державні посади. При цьому вони націлені не на цивільні, а на силові відомства. Внаслідок цього частина нерепресованих великих власників з єльцинських часів, для того щоб не втратити власність, демонструють свою лояльність. Зокрема, один із найуспішніших бізнесменів Росії А. Усманов заявив: «Моє основне правило в бізнесі — ніколи не займатися політичними іграми, але ніколи не робити нічого без розуміння і підтримки державного апарату і насамперед уряду і керівництва держави, в якій ми робимо цей бізнес» [Усманов, 2005]. Таке кредо навряд чи свідчить про минулу політичну суб'єктність великих власників у Росії.

У цей період суттєво зростали світові ціни на основні товари російського експорту: нафту, газ, метали та добрива. Суттєво подорожчали вугілля, земля та нерухомість. Тривалий споживчий бум населення забезпечував прибутки імпортерам. Унаслідок цього стрімко зросла кількість долларових мільярдерів. Якщо у 1999–2000 рр. у світовому списку мільярдерів журналу «Forbes» узагалі не було жодного росіянина, то у подальші роки були побиті всі рекорди (табл. 2.15). За кіль-

Таблиця 2.15

Кількість російських мільярдерів
за версією журналу «Forbes»

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість мільярдерів	8	7	17	25	27	33	53	87	32	62	101	96

кістю мільярдерів Росія незмінно стала входити в лідери поряд зі США, Німеччиною і Китаєм. І лише фінансова криза 2008 р. відчутно знизилася цю кількість, однак уже за підсумками наступних років ця кількість стрімко збільшилася.

За цей час у списку мільярдерів з'явилися такі люди, як Г. Тимченко, брати А. Ротенберг і Б. Ротенберг, Ю. Ковальчук, які є близькими друзями В. Путіна [Немцов, Милов, 2010: с. 6–7]. Зі «старої гвардії» ельцинських часів свій великий вплив зберегли лише одиниці: представники консорціуму «Альфа-груп» В. Потанін і М. Прохоров, а також компанія «Лукойл», основним акціонером якої є В. Алекперов [Олигархи в России, *s.a.*]. Російські магнати розуміють, що все їхнє благополуччя базується на прихильному ставленні Кремля. За роки правління В. Путіна змінився не тільки склад бізнес-еліти, а й відносини олігархів і держави. Великий державний бізнес і держкорпорації потіснили приватний бізнес зі сфери політичного впливу. На відміну від 1990-х років, коли внаслідок зубожіння держави приватний бізнес сумнівними оборудками здобував зиск із приватизованих підприємств, вже сама держава стала джерелом збагачення для бізнес-еліти. Цю особливість наочно продемонструвала фінансова криза 2008–2009 рр., коли з травня по листопад 2008 р. втрата капіталізації російських підприємств склала 1 трлн доларів США, або близько 84% російського ВВП. Обсяг російських золотовалютних резервів, що становив на початку серпня 2008 р. \$ 598 млрд, знизився до кінця січня 2009 р. до приблизно \$ 380 млрд, зменшуючись приблизно на \$ 40–45 млрд щомісяця [Волков, *s.a.*]. За даними журналу «Forbes», з травня 2008 по лютий 2009 р. кількість російських доларових мільярдерів скоротилася з 110³ до 32 осіб, а їх загальний стан зменшився майже в п'ять разів. Першими відчули труднощі з фінансуванням великі російські компанії, що зіткнулися з неможливістю перекредитування в західних банках унаслідок падіння вартості своїх закладених під кредити акцій. У жовтні 2008 р. держава прийняла рішення про надання російським банкам субординованого кредиту в розмірі до 950 млрд рублів терміном не менш ніж на п'ять років. Ве-

³ У березні 2008 р. журнал «Forbes» налічив 87 російських мільярдерів.

ликі нафтові компанії (ЛУКОЙЛ, Роснафта, ТНК-ВР і Газпром) звернулися до уряду з проханням виділити їм кредити для погашення заборгованості за зовнішніми позиками [*Медведев, s.a.*]. Далі наглядова рада «Внешэкономбанка» схвалила виділення грошей ряду компаній, розподіливши близько \$ 10 млрд із загальної суми \$ 50 млрд: серед компаній, що рятувалися від проблем з примусовими продажами за угодами РЕПО, були UC Rusal, «Альфа-груп», «Вымпелком», частину коштів отримало також ВАТ РЖД [*Киселева, s.a.*]. Близько половини виділеної «Внешэкономбанком» суми — \$ 4,5 млрд — дісталася компанії О. Дерипаски UC Rusal [*Исключительная мера, s.a.*]. Таким чином, влада підтримувала під час фінансової кризи не економіку в цілому, а надавала допомогу конкретним акціонерам, які були найбільш лояльними до влади. Водночас той факт, що «Внешэкономбанк» під забезпечення кредиту забирає під заставу акції російських підприємств, свідчить про потенційну загрозу їх націоналізації або переділу власності, адже уряд, рефінансуючи борги цих компаній перед іноземними кредиторами, з часом може стати власником контрольних пакетів акцій.

У той же час компанія Boston Consulting Group (BCG) у *Global Wealth 2011* наводить оцінки стану багатих і надбагатих сімей у різних регіонах світу. Виявилося, що у Росії налічується 561 сім'я, статок кожної з яких оцінюється в більш ніж \$ 100 млн — за цим показником Росію випереджають лише США (2692 домогосподарств), Німеччина (839), Саудівська Аравія (826) і Велика Британія (738), натомість Італія, Канада, Франція, Швейцарія, Франція і навіть Китай — позаду. Втім, це ультрабагатство країни досить відносне: Росія не входить до топ-15 країн за кількістю таких домогосподарств на душу населення. Крім цього, дослідження BCG демонструє досить гострий дефіцит у Росії звичайних мільйонерів — домогосподарств з активами під управлінням понад \$ 1 млн. Також Росія не входить ні до топ-15 країн-лідерів за кількістю мільйонерських домогосподарств, ні до списку країн з найбільш високою часткою мільйонерів серед населення [*Global Wealth, 2011*].

В умовах регресу промисловості й бурхливого розвитку спекулятивного сектору в Росії сформувалася фінансова олігархія, об'єктивними інтересами якої було збереження економіч-

них привілеїв. Це прагнення збіглося із суспільним запитом на політичну стабілізацію. Тому російська бізнес-еліта виступила за консервацію режиму, який дав їй багатство і владу. Номенклатурний характер та принцип «уповноваженості», за яких формувався великий бізнес, спричинили небажання у великих власників до подальшої лібералізації економіки, коли б розвиток середнього та малого бізнесу створював конкурентне середовище. Спільне номенклатурне походження нової великої буржуазії та політичного класу, який прагнув відновити контроль у державі над економікою та політичним життям, зумовило перемогу бюрократії в особі «силовиків», оскільки великий бізнес у силу свого походження не міг протистояти наступу держави. Втративши політичну суб'єктність, великий бізнес став заручником держави, яка за принципом лояльності підтримує чи карає великих бізнесменів. Можна погодитися з С. Кордонським, який стверджує, що Росія повертається до «станового» позаринкового устрою, коли ресурси не накопичуються, а розподіляються — діляться між «станами». Приріст ресурсів здійснюється за рахунок «розширення ресурсної бази», а не за рахунок виробництва товарів та обороту капіталу (докл. див.: [Кордонский, 2008]). Власники великого капіталу знаходяться під загрозою перетворення на квазівласників, оскільки їхня приватна власність не набула соціальної легітимації, а контроль влади та рефінансування російських підприємств під заставу їхніх акцій під час фінансової кризи 2008–2009 рр. висять «дамокловим мечем» можливої націоналізації чи перерозподілу. Таку систему господарювання зазвичай називають державним капіталізмом. Економічна еліта Росії початку ХХІ ст. — це закрыта група людей, яка контролює великі капітали і цілі галузі промисловості з дозволу влади. Водночас ця група є залежною від волі влади, тому не може набути того повноцінного статусу соціального класу, який мають великі власники в ринкових суспільствах. Ключовим соціальним фоном діяльності власників великих активів за умов державного капіталізму є те, що у влади досі залишаються питання щодо наслідків приватизації, суспільство не вірить, що активи їм належать остаточно, і, нарешті, вони самі вже не вірять, що це їм належить. Г. Явлінський стверджує, що «фігуранти списків найбагатших підприємців нашої країни володіють

своїми ключовими активами з великою мірою умовності. Ні владна вертикаль, ні судова система (тією мірою, якою вона в змозі сьогодні діяти самостійно), ні маса обивателів не вважають їх повноцінними господарями належних їм активів. Скоріше вони сприймаються як скандально високооплачувані, по суті, керуючі державним майном. Та й самі вони мають чітке уявлення про межі можливого, розуміючи, що посправжньому важливі рішення по розпорядженню цими активами підлягають узгодженню з владою як свого роду кінцевим власником всіх значущих активів на підконтрольній їй території. А головне — те, що управляють вони цими активами лише до тих пір, поки на цей рахунок не буде прийнято інше рішення, і в цьому випадку вони можуть розраховувати лише на «вихідну допомогу», розмір якої буде визначений суб'єктивною думкою уповноважених чиновників» [Явлинський, 2012].

Вивчення процесу формування бізнес-еліти Росії є корисним для дослідження особливостей становлення верстви власників великого капіталу України. Досвід взаємовідносин російського великого капіталу і держави виокремлює важливі характеристики, які дають змогу визначити перспективи розвитку України, а саме: походження великих власників, їхні цінності та орієнтації стосовно розвитку економіки і політичної сфери, рівень їхньої суб'єктності в політичному та економічному житті країни. Дослідження цих характеристик дасть змогу виявити перспективу розвитку демократії та ринкової економіки в Україні. Таким чином, проаналізувавши процес формування та відтворення буржуазії в найбільших країнах Західної Європи, виявлено, що основним джерелом походження промислової буржуазії був сегмент населення, який вже брав участь у промисловій, торговій або діловій діяльності. Більш тісна інтеграція буржуазії з великими землевласниками у Великій Британії і Франції сприяли поширенню буржуазних цінностей серед правлячої еліти та подальшій лібералізації цих суспільств, які порівняно безболісно пережили постімперські синдроми у ХХ ст. Натомість відсутність інтеграції буржуазії з традиційними аристократичними колами Німеччини в єдину правлячу еліту призвела до політичного панування поміщицького класу (юнкерів) та домінування їхніх

цінностей у суспільстві, що згодом стало однією з причин формування нацистського тоталітарного суспільства [Рахманов, 2010d]. За умов низької впливовості традиційних земельних аристократів у США американська буржуазія перебрала функції колишніх домінуючих еліт. Це дало змогу швидко поширити серед усього суспільства буржуазні цінності. Формування буржуазного класу на початковому етапі відбувалося за рахунок промисловців, плантаторів та фермерів. Після набуття буржуазією статусу панівного класу рекрутування до цих когорт з небуржуазних верств почало звужуватися. Однак уже в середині XX ст. у походженні вищих куруючих корпорацій зростають частки середнього та робітничого класів [Рахманов, 2010f].

Постсоціалістичний процес формування бізнес-еліти в країнах Центральної Європи внаслідок допущення іноземних інвесторів до масової приватизації державної власності зумовив феномен «капіталізму без капіталістів». Рушійними силами реформування економіки стали технократи та інтелектуали, натомість вплив колишньої комуністичної номенклатури був обмеженим. Нечисленна верства місцевих власників великого капіталу сформувалася внаслідок підприємницької діяльності, розвиваючи переважно нові для постсоціалістичних економік сектори [Рахманов, 2011f]. Аналіз процесу формування та відтворення соціальної верстви власників великого капіталу в Росії виявив, що новий клас великих приватних власників шляхом непрозорої приватизації отримав у розпорядження великі ресурси і мав відносну незалежність від держави у 1990-х роках. Однак переважно номенклатурне походження власників великого капіталу стало перешкодою подальшій лібералізації економіки Росії. Це зумовило поступову втрату великими власниками їхньої суб'єктності в політичних та економічних перетвореннях [Рахманов, 2011g].

Розділ 3

СУБ'ЄКТНІСТЬ ВЕЛИКИХ ВЛАСНИКІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИЧНИХ ПЕРЕТВОРЕННЯХ В УКРАЇНІ

Аналіз проблеми соціальної суб'єктності великих власників в українському суспільстві вимагає насамперед розгляду феномена первісного накопичення капіталу, рушійних сил процесів постсоціалістичної приватизації. Завданням цього розділу є також з'ясування причин, завдяки яким у результаті економічних трансформацій домінуючі позиції здобув національний приватний капітал. Крім цього, потрібно проаналізувати динаміку взаємовідносин української влади та представників великого капіталу за умов постсоціалістичних перетворень та з'ясувати зв'язок політичної суб'єктності останніх з особливостями суспільно-політичного розмежування українського суспільства. До того ж важливим є аналіз діяльності власників великого капіталу в соціально-гуманітарній сфері України.

3.1. Первісне накопичення капіталу в контексті масової приватизації

Масштабні історичні трансформації, з якими світ зіткнувся наприкінці ХХ ст., коли соціалістичні країни Східної Європи, а згодом нові незалежні держави на теренах СРСР почали

здійснювати лібералізацію економіки, породили процеси, які стали часом становлення капіталізму. Дослідники і публіцисти, проводячи аналогії з періодом зародження капіталізму і користуючись термінологією К. Маркса, називають цей процес «первісним накопиченням капіталу». Економічні перетворення у пострадянських країнах супроводжувалися привласненням державної власності та накопиченням фінансових ресурсів вузьким прошарком населення, який у структурі зайнятості сформувався в окрему верству і почав відігравати впливову роль у житті суспільства. Економічним підґрунтям цих перетворень стало формування приватного сектору внаслідок зміни форми власності на державних підприємствах.

Щоб визначити, чи правомірним є позначення постсоціалістичних перетворень в економічній царині поняттям «первісне накопичення капіталу», потрібно проаналізувати класичне визначення цього явища та спробувати екстраполювати його на сучасні процеси. Для цього слід скористатися методологією соціологічного пізнання соціального феномена, а саме спробувати проаналізувати, чи можна визначити первісне накопичення капіталу періодичним соціальним феноменом, а саме — коли в силу певних детермінант виникає явище, яке фіксувалося в минулому за подібних обставин. Виявлення інваріантних просторово-часових залежностей і періодичних «випадань», коли дане явище не представлене в суспільному житті, дасть змогу зафіксувати наявність соціального феномена [Головаха, 2001а: с. 16].

Поняття «первісне накопичення капіталу» в класичному розумінні визначають як насильницький процес перетворення маси безпосередніх виробників (насамперед селян) на найманих робітників, а засобів виробництва і грошей — на капітал. Цей процес передував капіталістичному способу виробництва і був зумовлений розвитком виробничих сил, зростанням товарно-грошових відносин та формуванням широких національних ринків. Саме поширення в надрах феодалізму товарно-грошових відносин посилювало економічну диференціацію і банкрутство дрібних товаровиробників [Энтов, 1975].

Іншим аспектом цього процесу було перетворення узурпованих засобів виробництва на капітал, відтворення буржуазних виробничих відносин і формування верстви буржуазії. Відді-

лення безпосереднього виробника від засобів виробництва розширювало внутрішній ринок. Наймані робітники, відлучені від засобів виробництва, жили продажем власної робочої сили. Їм необхідно було купувати потрібні товари на ринку. Таким чином, засоби виробництва, які сконцентрувалися у руках меншості, перетворилися на капітал. Водночас створився ринок засобів виробництва, необхідний для розширеного відтворення [Ентов, 1975]. Специфічні риси, яких набував процес первісного накопичення в окремих країнах, відображали насамперед відмінності в суспільному та економічному устрої, особливості історичного розвитку кожної з країн. Так, у країнах, які проводили колоніальні захоплення, стимулювався вивіз шерсті. Унаслідок цього відбувалося обезземелення селян і перетворення орних земель на пасовища. Натомість у Франції основними важелями первісного накопичення капіталу були податкова та відкупна системи. Розвиток державного кредиту ставав поштовхом формування фінансового сектору, торгівлі цінними паперами, біржової гри та різного роду спекуляцій. Важливою умовою інтенсивного розвитку процесу первісного накопичення капіталу було розкріпачення селян. Зокрема, важливу роль у накопиченні первісного капіталу в царській Росії, за словами В. Леніна, відіграли скасування кріпосного права та експропріація селян у ході здійснення селянської реформи 1861 р. [Ленін, 1961: с. 254]. У зв'язку з цим на зміну дрібній селянській власності на землю прийшло велике землеволодіння, засноване на фермерському капіталістичному господарстві. Водночас поширення нових виробничих технологій (наприклад, мануфактури) викликало попит на робочу силу. Насильницька експропріація селянства призвела до збільшення відтоку колишніх селян у міста та формування пролетаріату. За підтримки держави цей процес був спрямований на те, щоб змусити незаможних людей працювати за наймом і підкорити їх капіталістичній дисципліні праці.

Основним механізмом процесу первісного накопичення капіталу як на зорі капіталізму, так і у постсоціалістичний період, стала ініціатива державних інститутів. За ствердженням О. Амосова, зміна суспільного устрою в СРСР у другій половині 1980–1990-х років відбувалася «згори»: 1) закон «Про державне підприємство» 1987 р. скасував директивне планування; 2) закон

«Про лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності» 1987 р. покінчив з державною монополією на доходи від природної ренти та експорту; 3) реорганізація банків наприкінці 1980-х років полегшила руйнування платіжної системи, оскільки замість безготівкових розрахунків дедалі більшого значення почали набувати платежі готівкою [Амосов, 2004: с. 165]. У підсумку виникли численні посередницькі кооперативи, що привласнювали різницю між державними цінами на отримувану промислову продукцію від держпідприємств та ринковими цінами її реалізації кінцевим споживачам. Лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків за скасування директивного планування у 1988 р. створила неабиякі можливості для збагачення за рахунок різниці між ринковими внутрішніми та експортними цінами. У такий спосіб відбувалося первісне накопичення та легалізація тіньового приватного капіталу. Подібною думки дотримується С. Перегудов: новий закон СРСР про державне підприємство, що вступив в дію у 1988 р., завдав нищівного удару по плановій системі [Перегудов, 2003: с. 39–40]. Він надав підприємствам та об'єднанням реальних прав у ціноутворенні, розпорядженні отримуваним прибутком. У підсумку підприємствам були надані небачена раніше міра свободи, а їх керівництво було виведене з-під опіки державної та партійної бюрократії і набуло необмеженої самостійності. Водночас трудові колективи, незважаючи на отримані відчутні права, не стали повноправними господарями виробничих активів. Директорський корпус перетворився на впливовий прошарок, що почав зсередини розхищувати командно-адміністративну систему, спираючись декларативно на вимоги трудових колективів. Підвалини планової економіки суттєво ослабли, почався процес її дезінтеграції. Отже, якщо у перші десятиліття радянської влади приватна власність нищилася явно, відверто і шляхом насильства у перебігу соціалістичних перетворень, то в останнє десятиліття радянської влади вона відтворювалась приховано, завуальовано та опосередковано. Власне, патерналістські настанови, відсутність потужного громадянського сектору вплинули на те, що населення України не опротестовувало ініціатив держави. Треба мати на увазі також і те, що в масовій свідомості на початку 1990-х років утвердилося уявлення про очевидну перевагу капіталістичної економіки над її менш щасливим кон-

курентом — соціалістичною економікою [Головаха, 2001b: с. 24–27].

На відміну від часів зародження капіталізму, коли відбувалася насильницька експропріація вже наявних дрібних, індивідуальних господарств, процес постсоціалістичної приватизації відбувався на тлі неоднозначного сприйняття населенням державної власності як їхньої власної. Незважаючи на те, що марксизм визначає соціалізм як суспільно-економічну формуацію з переважанням суспільної власності на засоби виробництва, у соціалістичних країнах XX ст. переважала державна власність на засоби виробництва. І хоча формально державну власність ототожнювали з суспільною, яка нібито належала всім трудящим, все ж питання, чи реально належала ця власність трудящим, залишається відкритим. Отже, чи можна вважати, що до процесів приватизації робітники були справжніми власниками засобів виробництва? В. Ворона звертає увагу на те, що абстрактно-трудоий характер зайнятості в промисловому виробництві за радянських часів істотно знизив економічні, господарські функції робітника, позбавивши його статусу власника. Формально залишаючись суб'єктом загальнонародної власності, її співвласником, співрозпорядником і співкористувачем, робітник був фактично відчужений від неї: економічна поведінка, що реалізує матеріальні інтереси, була зведена до рівня абстрактно-трудої поведінки. «Гіпертрофія цінностей людської праці породила соціальний тип людини як “виробничника”, і подібно до того, як у пізні Середньовіччя в Англії “вівці з’їли людину”, у СРСР у 60–70-х роках виробництво, ставши “нічийним”, з’їло людину, її духовну сутність та індивідуальність» [Ворона, 2001a: с. 6]. Поляризація особистість — держава, яка панувала у пізньосоціалістичному суспільстві, позначилася на ставленні до всього державного майна. Це було передумовою безболісного (хоча й з негативним відтінком) захоплення державних активів спритними ділками. І лише потім, унаслідок діяльності трастових компаній, фінансових пірамід, з втратою особистих заощаджень і гіперінфляції помітно збільшилось негативних оцінок економічного курсу на ринкові відносини. Як свідчать дані репрезентативного обстеження, проведеного Міністерством статистики (нині — Державна служба статистики України) в грудні 1991 р. (опитано 5,6 тис.

робітників 400 підприємств), близько 42% робітників висловилися за збереження існуючої форми власності для підприємства, на якому вони працювали, за умови надання йому більшої самостійності. Водночас майже 44% робітників висловилися за зміну форми власності. З них: 41% — за передачу підприємства у власність трудового колективу, 18% — за створення СП із залученням іноземного капіталу, 14% — за перетворення на акціонерне товариство [Білоцерківець, Кошик, 2001: с. 81].

В основі первинного накопичення капіталу лежали численні форми нееквівалентного обміну. Основним джерелом первинного накопичення великих капіталів стало присвоєння ренти при продажу чи перепродажу ресурсів та експлуатації державного бюджету. Найбільш «результативною» була схема вилучення ренти через посередницькі схеми, особливо в паливно-енергетичному комплексі. Як відверто зізнався бізнесмен І. Бакай, на той час голова правління НАК «Нафтогаз України», всі великі капітали в Україні були нажиті через структури, які працювали з газом та нафтою [Бакай, 1998]. Наступною схемою була експлуатація державного і місцевих бюджетів через пряме фінансування, яке часто було збитковим для держави, та оплату неповернених кредитів. Також вилучення доходу державних підприємств відбувалося шляхом примусового регулювання їхніх цін на продукцію, на закуповуваному ними устаткуванні, сировині, напівфабрикатах та послугах [Пасхавер, Верховодова, 2006: с. 6].

Іншим джерелом накопичення капіталу став державний сектор. Експлуатуючи активи державних, колективних, комунальних, громадських, профспілкових, партійних і комсомольських структур, створювалися малі підприємства (кооперативи) та госпрозрахункові підрозділи на базі зазначених структур, що поглинали ліквідні ресурси останніх. Водночас у фінансовій сфері відбулося перекачування до приватних суб'єктів особистих збережень громадян у вигляді кредитних ресурсів, які вибірково надавалися наближеним до партійно-номенклатурного середовища. Все це дало обмеженому колу наближених до державних структур суб'єктів змогу акумулювати фінансові та соціальні ресурси, зайняти вигідні позиції і бути готовими до результативної участі у майбутній легальній приватизації. Крім цього, до 2000 р. приватні бізнес-групи

часто одержували від влади контроль над ліквідними підприємствами через передачу їм під управління державних корпоративних прав на прибуткові об'єкти. У вузькому колі влади і наближених до неї підприємців приймалися рішення про передачу в управління державних пакетів акцій підприємств-експортерів, серед яких переважно були обленерго, металургійні, хімічні та феросплавні заводи.

Однак визначальними у первісному накопиченні капіталу періоду постсоціалістичних трансформацій стали процеси приватизації. Проблема приватизації — це проблема підведення економічного підґрунтя під ринкові перетворення господарського життя України, бо, як велить відома аксіома товарного виробництва, для того, щоб виробники продуктів обмінювалися ними як товарами, вони повинні визнати одне в одному незалежних приватних власників. По суті, йдеться про формування приватних власників на чинники виробництва, або, що одне й те ж — про первісне накопичення приватного капіталу. Поштовхом до економічних реформ в Україні стала розбудова власної державності та національної економіки. Україна порівняно з іншими постсоціалістичними країнами значно запізнилася з проведенням приватизації. Налагоджуючи міжнародні контакти, Україна як самостійна держава була чутливою у питаннях міжнародного іміджу країни. До того ж економічні реформи в Росії підштовхували місцеві еліти проводити аналогічні в Україні.

Тіньова (латентна) приватизація 1985–1991 рр. прогресувала як у кількісних, так і в якісних вимірах. Мірою її перебігу ступінь інституціоналізованості приватного сектору економіки — приватного підприємництва, приватної власності та ринку праці — підвищувався. Приватний сектор формувався певною мірою на власній основі — на підставі підприємницької активності та особистих активів пересічних громадян. Але здебільшого підґрунтям і джерелом його формування слугував державний сектор. Упродовж 1985–1992 рр. відбувалося скорочення часток працівників державних, установ, організацій і об'єднань на 3,5%, а також колгоспів — на 1,5%. Водночас фіксується незначне зростання зайнятості у приватному секторі (у селянських та особистих підсобних господарствах, підприємствах споживчої кооперації тощо) [Резнік, 2006: с. 74–75].

На *першому* етапі (1992–1994 рр.) роздержавлення здійснювалося головним чином шляхом оренди державного майна трудовим колективом із правом його викупу або безпосередньо шляхом викупу середніх і великих підприємств (т.зв. робоча або мала приватизація). Вона проходила переважно шляхом викупу й застосування інших форм продажу та безоплатної передачі підприємств робітникам (більше трьох четвертих вартості проданого майна і меншою мірою шляхом придбання за гроші цілісних майнових комплексів на аукціонах та комерційних конкурсах. У результаті підприємства були фактично сконцентровані в руках керівництва. У подальшому внаслідок перекупки стороннім суб'єктом колективи підприємства зіткнулися з соціальними наслідками реструктуризації [Пасхавер, Верховова, 2006: с. 4]. Це не сприяло формуванню як мотивації трудової діяльності колективу, так і народженню ефективного власника. Дуже часто як фінансове джерело викупу підприємства використовувався його прибуток. До приватизації були залучені також відверто кримінальні ділки, які знайшли спільну мову із представниками пострадянської владної, господарської та політичної верхівки різних рівнів. Представники зазначеної верхівки теж не гребували порушенням законодавства у перебігу підготовки державних підприємств до приватизації шляхом навмисного зниження ліквідності їхніх активів. Вони вдавалися до штучного нарощування заборгованості, свідомого укладення невигідних угод, доведення підприємств до банкрутства. Як зазначає І. Рущенко, «за таким сценарієм утворювалися перші багатства, відбувалося первинне накопичення капіталу, і не за сто років чесної праці протестантської родини, а за кілька місяців діяльності поза межами закону» [Рущенко, 2008: с. 20]. Для їхньої сваволі створювалися нормативні передумови. Через внесення змін у обсяги компетенції міністерств та підприємств запроваджувалися нові принципи розпорядження державною власністю. Суттєво розширювалися повноваження трудових колективів щодо розпорядження виробничими фондами та їх використання. Як наслідок, державна власність зазнала певних структурних змін, оскільки її форми урізноманітнилися. Натомість позитивні перетворення гальмувалися політико-адміністративною верхівкою, котра створювала передумови для реалізації передусім власних корпоративних інтересів у ході приватизації.

На *другому* етапі масова приватизація (1995–1998 рр.) проходила з використанням приватизаційних сертифікатів для залучення широких верств населення до придбання активів великих та середніх підприємств. Треба зазначити, що існує три основних способи масової приватизації: випуск приватизаційних акцій та їхній пільговий продаж інсайдерам, тобто керівництву і працівникам підприємства; прямий вільний продаж активів одному власнику; негрошова «народна» приватизація – безоплатна роздача частини майна населенню за допомогою приватизаційних цінних паперів (ваучерів, сертифікатів, купонів). З огляду на нерозвинутість фінансової системи та відсутність фондового ринку в пострадянських країнах набула поширення менш ефективна сертифікатна приватизація, яка ще й до того була більш прийнятна з політичних мотивів, оскільки в очах громадськості вважалася найбільш справедливою.

Здавалося б, у цей момент все відбувалося «за правилами гри»: громадяни України отримали майже 46 млн приватизаційних майнових сертифікатів, набувши, таким чином, право взяти участь у купівлі акцій відкритих акціонерних товариств, що були створені на основі державної власності (причому номінальна вартість одного іменного приватизаційного сертифіката, за підрахунками економістів, повинна була складати близько 10 тис. дол. США). Однак уже скоро після отримання цих «цінних» паперів вони стали продаватися та купуватися по 15–20 грн [Ворона, 2001b: с. 14]. У результаті сертифікатної приватизації більшість населення України не стала реальними власниками. Власне, суспільство марних надій щодо цього не плекало. Як свідчить соціологічне дослідження «Економічна свідомість населення України», що було проведене в лютому 1996 р.⁴, 79,9% дорослого населення не вірило, що приватизаційний сертифікат зробить їх власниками.

⁴ Соціологічне дослідження «Економічна свідомість населення України» проведено методом анкетування у лютому 1996 р. Фондом «Демократичні ініціативи» та СОЦІС-Геллап. Вибірка N=1200 пропорційно репрезентує доросле (віком понад 18 років) населення з випадковим маршрутним методом (автори – Є. Головаха, І. Бекешкіна). Помилка репрезентативності за основними соціально-демографічними показниками не перевищує 3% (див.: http://www.socd.univ.kiev.ua/SCIENCE/UKR_ARCH/US960200/US960200DESC.HTM).

Статистика свідчить, що за час масової приватизації у 1992–1998 рр. громадянами України було отримано 45,7 млн сертифікатів (близько 88% населення), у тому числі у вигляді наявних — 37,6 млн і депозитних рахунків — 8,1 млн. Крім цього, населенням було використано близько 30% компенсаційних сертифікатів (випущених на суму 3338,09 млн грн). Зрештою майже 75% приватизаційних сертифікатів працівниками було використано при приватизації своїх підприємств, натомість 25% виявилися у вільному обігові [*Українська приватизація, 2008: с. 16*]. Більшість із понад 19 млн акціонерів були власниками лише номінально, оскільки, беручи участь у сертифікатному аукціоні та отримуючи витяг із протоколу про його результати, вони надалі навіть не оформляли право власності на акції. Не було досягнуто однієї з головних цілей приватизації — створення масового власника. Майже 7,8 млн громадян України відмовилися від участі в сертифікатній приватизації [*Барановський, Сіденко, 2004: с. 3*]. Це був період інтенсивної масової приватизації, коли її реальні результати виявилися цілком протилежними проголошеним програмним цілям — створення значного прошарку приватних власників та залучення в економіку додаткових інвестицій. Більшість із тих, хто отримав акції і формально став власниками, не володіють достовірною інформацією про справжніх власників, не мають доступу і до установчих документів. Однак, незважаючи на це, навіть у розпал сертифікатної приватизації соціологічне дослідження, яке було проведено Центром «Соціальна перспектива» (кер. І. Буров) у 1997 р., виявило невелике, і все ж переважання позитивних оцінок приватизації: 47,2% опитаних визнали, що реформування української економіки засобами приватизації є найбільш ефективним шляхом її розвитку, натомість негативну відповідь дало 39,2% опитаних [*Приватизационные процессы в Украине, 1999: с. 91*].

Відсутність майнового забезпечення випущених державою інвестиційних сертифікатів для обміну на майнові сертифікати громадян перетворювала на фіктивних власників. Близько 85% громадян зазнали збитків внаслідок інфляційних процесів знецінення акцій та штучного заниження вартості майна державних підприємств, котрі підлягали приватизації. Так, на кінець 1996 р. загальна вартість основних фондів в Україні

зменшилася за офіційним курсом Національного банку порівняно із 1990 р. у 27 разів [Ворона, 2001b: с. 14–15].

Оцінки експертів стосовно сертифікатної приватизації різняться. А. Гальчинський, який був у часи приватизації радником Президента і, по суті, ідеологом економічних реформ країни, вважає масову сертифікатну приватизацію «найбруднішим ошуканством мільйонів громадян» та тіньовим перерозподілом власності, метою якого було зміцнення позицій уже сформованого панівного класу — колишньої партійно-господарської номенклатури [Гальчинський, 2001: с. 134–136]. Натомість О. Пасхавер вважає, що масова приватизація впродовж 1990-х років відіграла авангардну роль, створюючи корпоративний сектор, ринкову інфраструктуру, верству дрібних власників, систему фінансових небанківських посередників тощо [Пасхавер, 2003: с. 80]. Незважаючи на «демократичний за формою характер і соціальний за сутністю зміст» сертифікатної приватизації, вона, на думку Є. Суїменка, з самого початку була приречена на невдачу, оскільки була унікальним явищем для України. Унікальність реформування відносин власності в Україні була породжена такими причинами: 1) відсутність у господарській структурі легітимних засад приватної власності та ринкової інфраструктури; 2) наявне виробництво було розраховане на централізовано-планову регуляцію всього господарського процесу; 3) дезінтеграція української економіки з союзним народно-господарським комплексом; 4) колективістська психологія та патерналістські установки більшості населення [Суїменко, 1999: с. 129–130]. Однак, попри неоднозначність оцінок приватизації, альтернативних непопулістських ідей реформування української економіки не спостерігалось.

Іншим ключовим питанням було прийняття державою рішення: чи можна дозволити іноземцям брати участь в приватизації. З економічного погляду зростання конкуренції між учасниками торгів призводить до підвищення прибутків від приватизації та залучає найбільш ефективного власника. Але навіть у випадку винесення підприємств на офіційну приватизацію, корупційна схема умов конкурсу давала змогу відсікти іноземних учасників і привести до перемоги конкретні бізнес-групи. Крім цього, державна політика надання окремим бізнес-

групам пільг і преференцій значно погіршувала інвестиційний клімат для іноземних інвесторів. До того ж участь іноземців здебільшого була неприйнятною з огляду на політичні причини та «патріотичні» настрої у суспільстві, коли набули поширення страхи, що іноземці «все скуплять» (докл. див. у підрозділі 4.2). Тому негрошовий та політичний хід приватизації набув «ізоляціоністського» характеру. Це спрямувало хід приватизації за сценарієм, коли післяприватизаційний перерозподіл власності в Україні призвів до концентрації власності серед декількох вітчизняних великих бізнес-груп. До того ж це призвело до гальмування інституціональних реформ, оскільки відсутність іноземного капіталу сприяла консервації ручних методів перерозподілу власності державою. Не було досягнуто основної мети роздержавлення власності — відокремлення її від влади. Таким чином, хід приватизації сприяв сценарію первісного накопичення капіталу за Марксом. Хоча це й парадоксально, але несприйняття населенням участі іноземців у приватизації сприяло протиправному процесу первинного накопичення капіталу, який призвів до утворення великих фінансово-промислових груп, пов'язаних із владними структурами і, власне, залежних від близькості до влади.

Як засвідчив досвід роздачі майнових сертифікатів та земельних сертифікатів (т. зв. паїв) на селі, практична реалізація цих двох видів часток майна суттєво відрізнялася. Якщо майнові сертифікати, як і приватизаційні сертифікати, були переважно втрачені селянами (шляхом ошуканства селян головами КСП, орендарями та іншими ділками), то земельні паї, які були не на папері, а реально виділені на колишніх колгоспних угіддях, стали реальним чинником формування дрібних власників. За цю частку майна селяни доволі активно стали боротися. Ще дотепер спалахують конфлікти між селянами та орендарями. Очевидно, на відміну від уявних часток, які не можливо «тримати в руках», земельні наділи стали усвідомлюватися як реальна приватна власність.

Слід також вирізняти первісне накопичення великого українського капіталу, початок якого збігся з початком процесу приватизації. Упродовж 1990-х років майбутній великий економічний суб'єкт здебільшого не брав у ньому участі, оскільки був обмежений в інвестиційних ресурсах. У цей час контроль

над державними підприємствами з боку приватного капіталу здійснювався переважно тіньовим способом (примушування закуповувати устаткування та газ і, відповідно, продавати готову продукцію певній фірмі тощо, силове захоплення управління), або легально — шляхом передачі приватним структурам під управління державних корпоративних прав. Великий національний капітал виник на базі дрібних українських компаній, що спромоглися забезпечити собі корупційний патронат влади і взяти під контроль джерела масштабної ренти. В Україні окреслилися дві сфери прискореного первісного накопичення великого національного капіталу: чорна металургія та банківська діяльність, які стали найпотужнішими джерелами ренти [Українська приватизація, 2008: с. 18–19].

Завершення сертифікатної приватизації у 1998 р. ознаменувалося початком індивідуальної грошової приватизації. Це означало перехід до *третього* етапу приватизації (1999–2004 рр.), націленого на пошук ефективного власника, здатного інвестувати виробництво, забезпечувати його модернізацію та стабільне зростання. Така потреба збіглася з потребою великого капіталу в легалізації прав розпоряджатися вже захопленими активами. На цьому етапі пріоритетом Державної програми приватизації став продаж підприємств виключно за гроші. Для цього бізнес-групи вже накопичили необхідні інвестиційні ресурси для придбання права власності на контрольовані активи. Для цього сама процедура проведення аукціонів передбачала надання переваги наближеним до влади інвесторам. Право власності виборював не той інвестор, який найбільше пропонував коштів за певне підприємство, а шляхом маніпуляцій вигравали наближені до режиму люди.

Технології індивідуальної приватизації відчутно розширили межі дій чиновників. Запит фінансово-промислових груп на стратегічні підприємства за підтримки влади стимулював корупцію і перетворював індивідуальну приватизацію «під замовника», при цьому формально не порушуючи законодавство. Набули поширення аукціони, умови яких штучно відсікали потенційних конкурентів. Також широко використовували методи відчуження державних підприємств через фіктивне банкрутство і заставу з подальшою передачею майна кредиторам. Іншим способом заволодіння майном стала додаткова емісія

Таблиця 3.1

**Рушійні інтереси, умови, масштаб і способи зміни
форми власності на різних етапах приватизації**

<i>Етапи</i>	<i>Рушійні групи інтересів (за рангом)</i>	<i>Умови</i>	<i>Масштаби і переважні способи приватизації</i>
Перший етап – початковий (1992–1994 рр.)	– нова бюрократія з ліберальними поглядами; – невелика реформаторська еліта; – трудові колективи орендних підприємств	– 1992 – початок 1993 р. – мораторій на приватизацію дрібних об’єктів; – 1993 р. – замість сертифікатів запроваджені депозитні рахунки; – з липня 1994 р. – мораторій на приватизацію до прийняття переліку об’єктів, заборонених до приватизації	– темпи – спочатку повільні, потім починається прискорення; – основний спосіб – викуп орендованого майна; – для стандартних об’єктів не вдалося організувати приватизаційний конвеєр
Другий етап – масова приватизація з використанням сертифікатів (1995–1998 рр.)	– населення; – трудові колективи середніх і великих підприємств; – трудові колективи орендних підприємств; – фінансові посередники; – новий український капітал	– запроваджено майнові та компенсаційні сертифікати; – збільшено пільговий продаж акцій для адміністрації з 5% до 10%; – створено мережу державних центрів для проведення сертифікатних аукціонів; – планувалося в 1996 р. завершити сертифікатну приватизацію; – у 1998 р. – уряд вилучив з приватизації великі стратегічні об’єкти	– широко-масштабна масова приватизація середніх і великих підприємств з використанням сертифікатів; – виник ринок цінних паперів; – збільшення частки конкурентних продажів за гроші; – розширюється склад об’єктів приватизації; – з’явився «тіньовий» ринок сертифікатів; – зменшилася «глибина» приватизації

Продовження таблиці 3.1

Етапи	Рушійні групи інтересів (за рангом)	Умови	Масштаби і переважні способи приватизації
Третій етап – індивідуальна грошова приватизація (1999–2004 рр.)	– великий український капітал, що формує свої легальні активи; – уряд і органи приватизації, перед якими вперше поставлено фінансові завдання	– перехід до грошової приватизації; – для стратегічних об'єктів запроваджено індивідуальні способи приватизації; – з 1999 р. встановлено планові завдання щодо надходження доходів від приватизації в бюджет	– різке зменшення обсягів стандартних продажів середніх і великих об'єктів; – обмежений продаж стратегічних об'єктів промисловим інвесторам; – продаж об'єктів за гроші; – підвищення обсягів швидких продажів об'єктів груп А, Д і Ж

Джерело: [Українська приватизація, 2008: с. 23].

акцій, внаслідок чого зменшувалася державна частка. Отже, різним етапам приватизації були притаманні різні рушійні групи інтересів (табл. 3.1). На початковому етапі зацікавленою стороною перетворень була нова бюрократія з ліберальними поглядами. Саме ця реформаторська група, до складу якої разом з урядовцями ввійшли вчені В. Лановий, Л. Верховодова, В. Селіванов, О. Завада, О. Пасхавер, О. Савченко та А. В. Федоренко, розробила Концепцію роздержавлення і приватизації підприємств України. Крім цієї групи, рушійними силами «робочої» приватизації стали трудові колективи орендних підприємств. Другий етап приватизації з використанням сертифікатів характеризується масовою залученістю більшості населення України, трудових колективів середніх і великих підприємств, орендних підприємств. Саме в цей час активізувалися фінансові посередники, які скуповували у населення приватизаційні сертифікати. Так формувався новий український капітал. І, нарешті, третій етап, коли проходила індивідуальна грошова приватизація, на арену виходить великий український капітал, що формує свої легальні активи. Серед інших зацікав-

лених груп — уряд та органи приватизації, перед якими було поставлено завдання наповнити державний бюджет.

Наслідки первинного накопичення капіталу

За роки незалежності здебільшого ліквідовано державну й колгоспно-кооперативну форми власності, що становили економічне підґрунтя суспільства. Внаслідок звуження сектору державної власності та руйнації економіки були практично декласовані робітничий клас і колгоспне селянство, які становили соціальне підґрунтя колишнього (соціалістичного) суспільства. А от про формування середнього класу або суспільства «двох третин», коли розрив між бідними і багатими постійно збільшується, говорити можна лише у віддаленій перспективі. Нові недержавні форми власності й досі не стали матеріальним підґрунтям життя переважної частини населення. Більшість власників отриманих за сертифікати акцій не можуть їх продати за прийнятну ціну чи отримати дохід. Як зазначає В. Ворона, у результаті масової приватизації замість численного прошарку власників чинників виробництва як опори стійкого розвитку суспільства економіка України отримала «вільних людей» — вільних від чинників виробництва та засобів існування, вільних продавати свою робочу силу на ринку праці. Сертифікатна приватизація не розширила інвестиційні можливості акціонованих підприємств [Ворона, 2001b: с. 15]. За підрахунками О. Симончук, унаслідок постсоціалістичних трансформацій за період 1990–2001 рр. чисельність найманих працівників у середньому по галузях економіки скоротилася в 1,8 раза, а працівників, зайнятих у промисловості, — вдвічі. Якщо взяти до уваги зміни у різних галузях промисловості, то найбільших втрат у сфері зайнятості зазнало машинобудування і металообробка, легка й деревообробна промисловість, виробництво будівельних матеріалів — більш як утричі. Майже вдвічі зменшилася зайнятість у хімічній та нафтохімічній, борошно-круп'яній промисловості, більш ніж у півтора раза — у паливній, харчовій, поліграфічній, скляній промисловості. Однак у галузях чорної та кольорової металургії зайнятість практично не змінилася. Лише в електроенергетиці було зафіксовано зростання зайнятості у 1,6 раза [Симончук, 2005: с. 17–18].

Наслідком первісного накопичення великого українського капіталу стало формування в Україні фінансово-промислових груп або великих бізнес-груп, що започатковувалося в межах промислових регіонів та міст-мегаполісів. У одних випадках вони тлумачаться як олігархії, що зорієнтовані на пошук ренти та захоплення держави, тобто підпорядкування державної політики для втілення здебільшого власних інтересів коштом суспільного загалу [Гаврилишин, 2007: с. 236–261]. В інших випадках пострадянська українська олігархія тлумачиться як природний продукт особливих економічних, правових та політичних обставин, що, попри усі вади, став однією із запорок економічного відродження України [Ослунд, 2005]. Їхній капітал не був накопичений ними самими у перебігу підприємницької діяльності, а значною мірою набутий шляхом приватизації державних активів, що створювалися свого часу силами багатьох поколінь. Заслужують на увагу міркування самого В. Пінчука із приводу приватизації та її соціальних наслідків: «Зрозуміло, перехід від “усе спільне” до “це приватна власність” – непростий. Ніхто не каже, що все відбулося справедливо. Просто хтось виявився спритнішим, енергійнішим, фартовішим. Так влаштований світ. Рівності немає. Так вийшло, й інакше бути не могло. Але це не кінець, це початок. Тому що нові можливості – більші і в середньостатистичному плані доступніші» [Мостова, 2008]. Відверто визнається несправедливість приватизації за одночасного наголошення її неминучості, наголошується неможливість рівності та поява нових можливостей для пересічних людей. Але зазначені неминучість, неможливість та можливості не пояснені. Якись переконливі підстави, обґрунтування, зрештою, приваблива міфологізація саме такого, а не інакшого – з іншим переліком осіб власників – розподілу державної власності відсутні. Адже приватизація, що відбулася, звелася, по суті, до позаекономічного – політико-адміністративного, а не економіко-конкурентного – перетворення відносин власності. Отже, сама по собі приватизація як головне джерело походження великого приватного капіталу – обставина, що зумовлює негативне сприйняття його в суспільстві. Однак треба визнати, що Україна, на відміну від центральноєвропейських суспільств, сформувала свою велику національну буржуазію. Ця буржуа-

зія стає в нагоді, коли держава виявляється неефективним менеджером. Зокрема, підготовка до чемпіонату Європи по футболу у 2012 р. показала, що держава здебільшого має проблеми з ефективним та оперативним менеджментом. Натомість залучення національного капіталу, безумовно, позитивно вплинуло на підготовку, особливо, що стосується будівництва нових стадіонів, готелів, аеропортів тощо.

Таким чином, якщо порівняти процеси первісного накопичення капіталу на зорі капіталізму та у ході постсоціалістичних трансформацій, зокрема в Україні, то простежуються ряд спільностей і ряд відмінностей. Спільність полягає в тому, що обидва явища були зумовлені лібералізацією економічної сфери та активним втручанням держави. В обох випадках наслідком стало зародження верстви великих капіталістів. Парадоксально, але технологія первісного накопичення капіталу в Україні не в останню чергу була задана схильністю українського суспільства до «ізоляціоністських» стереотипів, а саме несприйняттям ним грошової форми приватизації та залучення іноземного капіталу на початковому етапі. Масова приватизація сформувала вітчизняні фінансово-промислові групи, які стали основою великої національної буржуазії — олігархату.

Однак, на відміну від процесу відокремлення власності від виробників на зорі капіталізму, основним джерелом постсоціалістичного формування приватного капіталу в Україні був переділ державної власності. Хоча це, по суті, і була фактична експропріація багатолітніх накопичень кількох поколінь, все ж це була приватизація державної власності, а не грабунок дрібних товаровиробників, оскільки навіть працівники державних підприємств не були безпосередніми суб'єктами господарювання. Тому процеси приватизації не викликали прямого спротиву самих робітників, не кажучи вже про населення в цілому. До того ж на сучасному етапі досі залишається під питанням розвиток продуктивних сил, модернізація економіки, соціально-економічний прогрес, тобто всі ті елементи, які привніс капіталізм на ранньому етапі. Однак те, що Маркс акцентував увагу на відокремленні від виробників їхніх засобів виробництва, не означає, що постсоціалістичні процеси не є первісним накопиченням. Адже приватна власність в Україні переважно отримана сучасними приватними власника-

ми не як результат виключно їх власної праці та накопичень або внаслідок виробництва додаткової вартості та її перетворення на капітал, а через експропріацію державної власності під вивіскою легальної приватизації. Саме за таким характером набуття власності простежуються паралелі між минулим і сучасністю.

Формування пролетаріату на зорі капіталізму та маргіналізація робітничого класу в часи постсоціалістичної трансформації висвітлюють, на перший погляд, суттєві відмінності стосовно однієї з рис первісного накопичення капіталу. Однак якщо враховувати те, що в наші часи, по суті, відбулося зниження соціального статусу робітників внаслідок зникнення ілюзорної суб'єктності у володінні загальнонародною власністю та їх перетворення на звичайних найманих працівників, то постає реальна картина «репролетаризації» трудової верстви населення. Тобто результат в обох випадках став однаковим — утворилася верства найманих працівників. Таким чином, можна стверджувати про певну соціальну тенденцію, пов'язану з виникненням за подібних умов та неодноразового прояву явища первинного накопичення капіталу. Неодноразова фіксація цього явища дає змогу визначати його як соціальний феномен.

3.2. Роль власників великого капіталу в розвитку української економіки

Згідно з теоріями постіндустріального суспільства у розвинутих країнах світу відбувається розмивання межі між виробничим і невиробничим секторами, сервісна економіка переважає над виробництвом товарів. Той факт, що великий приватний капітал України почав формуватися і міцніти за рахунок індустріального, переважно переробного виробництва, наштовхувався на критику, оскільки сировинні та індустріальні економіки, за прогнозами теорії постіндустріального суспільства, переміщувалися на «периферію». Натомість в економічно розвинутому світі домінує сфера послуг, заснованих на інформаційних мережах. Однак остання глобальна фінансова криза виявила, що списувати індустріальний фактор зарано. Країни,

які почали швидко виходити з кризи, не говорячи вже про Китай, продемонстрували, що наявність потужного виробничого сектору та місткої внутрішньої економіки є запобіжниками стрімкого економічного спаду.

Суперечливі процеси перехідного періоду в Україні призвели до перебільшення негативних рис власників українського приватного капіталу. Варто визнати, що багато з цих рис описані справедливо: специфічні рентні (тіньові) доходи, зрощення з владою, набуття кланових, олігархічних ознак, монополізація економіки тощо. Однак роль власників великого капіталу, яку вони зіграли в економічній стабілізації та оздоровленні хронічно кризової економіки у 1990-х років, у громадській думці залишається неартикульованою. Оскільки переважна частина української економіки контролюється приватним сектором, потрібно глянути неупередженим поглядом на роль соціального класу власників великого приватного капіталу, який у розвинутих націй був рушійною силою розвитку економіки.

На суперечливій ролі буржуазії у розвитку модернових суспільств наголошувала марксистська теорія. Буржуазія визначалася насамперед як експлуататорський клас, який живе за рахунок привласнення додаткової вартості. З іншого боку, марксизм визнавав за буржуазією прогресивну історичну роль — під її керівництвом було ліквідовано панування феодальних відносин, створено національні ринки та було закладено основу глобалізації. Разом з руйнуванням дрібного виробництва відбувалися процеси усупільнення та зростання виробництва, поглибилися процеси урбанізації, бурхливо розвивалися наука і техніка. «Буржуазія менш ніж за сто років свого класового панування створила більш численні і більш грандіозні продуктивні сили, ніж усі попередні покоління, разом узяті. Підкорення сил природи, машинне виробництво, застосування хімії в промисловості і землеробстві, пароплавство, залізниці, електричний телеграф, освоєння для землеробства цілих частин світу, пристосування річок для судноплавства, цілі, немов викликані з-під землі, маси населення, — яке з минулих століть могло підозрювати, що такі продуктивні сили дремають у надрах суспільної праці!» [Маркс, Енгельс, 1955: с. 429]. Однак із розвитком капіталізму історична роль буржуазії, на думку марксистів, суттєво змінюється. «Вона перетворюється на

головне гальмо суспільного прогресу» [Милейковский, Кучинский, 1971: с. 127]. Це насамперед пов'язано з тим, що панівним стає фінансовий капітал і відповідно головною верствою із класу великої буржуазії вирізняється фінансова олігархія. Утім, В. Ворона звертає увагу на те, що буржуазія (капіталісти як власники постійного капіталу) в марксистському тлумаченні виводилися за межі процесу виробництва. «Хоча її роль у цьому процесі ставала визначальною, як і внесок у створення нової вартості, зокрема й додаткової: внесок постійного капіталу і витрати розумової праці з організації та управління виробництвом, визначення стратегії розвитку, оновлення техніки та технології виробництва, завоювання ринку збуту продукції й т. ін. Саме внесок буржуазії, а не фізичні зусилля робітників забезпечили гігантське зростання продуктивності праці. У результаті створювана додаткова вартість почала в рази перевищувати необхідний продукт» [Ворона, 2010: с. 18].

На відміну від марксистів, інституціональні теорії 1940–1960-х років вказували на позитивну роль великого бізнесу, який використовує елементи планування у своїй діяльності й тим самим зменшує стихійність економіки — головне джерело криз. Величезні корпорації, які часто об'єднують декілька виробничих ланцюжків, засновують свою діяльність на жорсткому регулюванні та плануванні, вирішуючи завдання безперервної дії всієї системи. Крім цього, великі фірми мають можливість проводити цінову політику, впливаючи на запити споживачів. Як наслідок, це унеможливорює дестабілізаційні дії стихійних процесів [Теории качественных трансформаций, s.a.]. Великі підприємства завдяки хорошій ресурсній та матеріальній базі здатні забезпечити весь цикл створення інноваційного продукту та його практичної реалізації. Позитивну роль великих підприємств в інноваційному процесі також визначають можливості формування монопольної ціни на новітній товар, завдяки чому забезпечується відчутний зиск подібних операцій, оскільки отриманий прибуток йде на покриття витрат при впровадженні інновацій. Варто зазначити, що відмінності між приватним та державним капіталом полягають у різниці в системі організаційних стимулів. Ця відмінність, на думку нобелівського лауреата з питань економіки Дж. Е. Стігліца, полягає у загрозі банкрутства, з якою стикаються приватні фірми,

на відміну від державних підприємств, яких за умов кризи може виручити державна субсидія. «Ймовірність банкрутства відіграє важливу роль, вона обмежує масштаби збитків, яких некомпетентний менеджер може завдати приватному підприємству, і вона є природним механізмом заміни неефективних керівних кадрів» [Стигліц, 1998: с. 250–256].

Досвід розвинутих країн свідчить, що наявність національного великого капіталу є запорукою конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку. Тому «не враховувати в офіційній політиці роль великого капіталу, при включенні України до глобальних інтеграційних процесів, є історичною помилкою. Необхідно усвідомлювати, що великий капітал стає стрижнем української економіки, країноутворюючим фактором у новій державі. І це — головна “зброя” у боротьбі між державами у світовому економічному просторі. Великий приватний капітал — це перевага, а не якесь соціальне відхилення, патологія, якої слід соромитися країні» [Пасхавер, Верховодова, Суплін, 2004: с. 4]. Це також співвідноситься з тим фактом, що успішна модернізація західних країн проходила за умови, коли опорою реформ були приватна ініціатива та приватний капітал. Звичайно, існує досвід модернізації «згори», коли завдяки планомірній державній політиці національних урядів або ж за участі міжнародних корпорацій розвиток місцевої економіки насичувався капіталом, організаційними і технічними навичками. Однак недовіра до політичних інститутів з боку українського населення та високий рівень корупції в органах влади ставить під сумнів можливість проведення модернізації «згори» в Україні. Водночас прихід міжнародних корпорацій зустрів би опір як національної олігархії, так і негативно був би сприйнятий в українському суспільстві. До того ж високі інвестиційні ризики сприяли тому, що великий приватний капітал відбувся переважно у форматі національного капіталу. Тому для України, в якій вже сформовано великий приватний капітал, більше підходить шлях, коли національні корпорації будуть націлені на економічне зростання та покращення добробуту власних громадян. Саме це може стати основним чинником легітимації великої приватної власності в Україні.

Проникнення приватного капіталу в Україні набуло досить значного поширення в різних видах економічної діяльності.

Таблиця 3.2

Частка об'єктів приватної власності
за показниками економічної статистики України, 2004 р.

Показник	%
Кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ)	88,23
Середньорічна чисельність найманих працівників-суб'єктів підприємницької діяльності	75,17
Кількість промислових об'єктів	
Добувна промисловість	92,5
видобування енергетичних матеріалів	88,3
видобування неенергетичних матеріалів	73,8
Обробна промисловість	95,2
у тому числі:	96,1
харчова промисловість та переробка	
сільськогосподарських продуктів	97,2
легка промисловість	97,9
виробництво деревини та виробів з деревини	98,4
целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість; видавнича справа	84,9
виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	95,3
хімічна та нафтохімічна промисловість	98,2
виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	99,1
металургія та оброблення металу	97,0
машинобудування	97,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	28,2
Обсяг реалізованої продукції промисловості	85,3
Добувна промисловість	
видобування енергетичних матеріалів	71,1
видобування неенергетичних матеріалів	57,0
Обробна промисловість	
у тому числі:	94,5
харчова промисловість та переробки	95,2
сільськогосподарських продуктів	96,9
легка промисловість	98,6
виробництво деревини та виробів з деревини	98,6
целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість; видавнича справа	90,8
виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	99,4
хімічна та нафтохімічна промисловість	80,8
виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	99,4
металургія та оброблення металу	98,2
машинобудування	90,4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	43,2
Інвестиції в основний капітал	64,8
Інвестиції в основний капітал у житлове будівництво	68,6
Оптовий товарообіг	96,1
Експорт товарів	91,2
Імпорт товарів	66,6

Під впливом масштабної приватизації економіка країни неухильно зазнавала змін. Після завершення масової приватизації приватний сектор посів стратегічні позиції у виробничому секторі української економіки. Уже у 2000 р. на частку підприємств приватної й колективної власності (за винятком державних корпоративних прав — 50 і більше відсотків) припадало 86,2% [Пасхавер, Верховодова, Агеева, 2006: с. 7]. За загальним визнанням, саме приватизація стимулювала розвиток ринкових інституцій в економіці країни, передусім інфраструктури фондового ринку та ринку нерухомості. Внаслідок приватизації в Україні було сформовано нову соціально-економічну реальність. Приватний сектор почав відігравати головну роль у розвитку української економіки. У «Статистичному щорічнику за 2004 рік» були надані результати інституційних перетворень, які відобразили суттєву (якщо не абсолютну) перевагу присутності приватної власності в економіці України (табл. 3.2).

Ці інституційні перетворення стосувалися насамперед промисловості, де станом на 1 січня 2005 р. у державній власності залишилися лише 7,5% промислових підприємств. Недержавний сектор став переважним майже в усіх сферах економічної діяльності, за винятком виробництва та розподілення електроенергії, газу та води. Частка приватного сектору за обсягами реалізованої продукції промисловості становила у середньому 85,3% — від 43,2% у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води до 99,4% у виробництві коксу та продуктів нафтопереробки. Треба зазначити, що перевага приватного сектору визначається безумовним домінуванням великого національного капіталу в українській економіці, що відобразилося на обсягах інвестицій. Порівняння позицій іноземного і національного капіталу в економіці країни вже у 2005 р. засвідчило, що іноземний капітал (капітал нерезидентів) явно поступається як приватному секторові, так і державному та комунальному секторам (табл. 3.3).

Трансформація планової системи в ринкову економіку передбачає передусім формування приватного сектору як основи формування національного ВВП. Як свідчать дані Європейського банку реконструкції і розвитку, частка приватного сектору у ВВП України почала зростати в середині 1990-х років і сягнула 50% у 1996 р. (табл. 3.4). Особливо вражає динаміка 1993—

Таблиця 3.3

Порівняння позицій іноземного і національного капіталу
в економіці України, 2005 р.

	Усього, млрд дол. США	У розрахунку на 1 людину, дол. США
Капітал нерезидентів	16,37	350
Вартість основних фондів		
– у приватному секторі країни	103,2	2200
– у державному і комунальному секторах	125,0	2665

Джерело: [Пасхавер, Верховодова, Агеєва, 2007: с. 8].

1994 рр., коли частка українського ВВП з приватного сектору зросла відповідно з 15% до 40%. У 2000 р. ця частка вже становила 60%. Протягом 2002–2008 рр. ця частка трималася на позначці 65%. І лише фінансова криза та націоналізація державою низки збанкрутілих банків знизили її до рівня 60%. Однак уже у 2011 р. частка приватного сектору у ВВП України зросла до 66%.

Поява нових приватних власників стала одним із чинників подолання глибокої системної кризи 1990-х років. Економіка України почала зростати з останнього кварталу 1999 р., а саме перед цим закінчилася масова приватизація. З 2000 р. спостерігалася суттєва позитивна кореляція між глибиною приватизації галузей економіки та їх динамікою зростання. Приватні компанії продемонстрували вищу ефективність господарської діяльності [Українська приватизація, 2001: с. 197–203]. Вони

Таблиця 3.4

Динаміка частки приватного сектору у ВВП України (%)

Роки	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
%	10,0	10,0	15,0	40,0	45,0	50,0	55,0	55,0	55,0	60,0	60,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	60,0	60,0	66,0

Джерело: [Structural and institutional change indicators, s.a.; EBRD Transition Report 2009, s.a.; EBRD Transition Report 2010, s.a.; www.ebrd.com/ukraine].

стали найважливішим фактором виведення української економіки з глибокої економічної кризи, їхня діяльність забезпечила високі темпи прискорення економічного зростання. За 2000–2003 рр. реальний ВВП в Україні зріс на 31,5%, обсяг продукції промисловості – на 59,0%, сільського господарства – на 10,0%, експорт товарів і послуг – на 79,7%, доходи населення – на 120,8%; вартість основних засобів в економіці протягом 2000–2002 рр. збільшилася на 23,3% [Сіденко, Барановський] 2004]. Головним джерелом інвестування в основний капітал впродовж останніх років залишалися власні кошти підприємств і організацій. Так, за підсумками 2009 р. за рахунок власних коштів підприємств і організацій було освоєно 66,1% всіх капіталовкладень [Статистичний щорічник за 2009 рік, 2010: с. 201]. Завдяки домінуванню власних коштів фінансування забезпечується платоспроможність і фінансова стійкість підприємств. Саме тому обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) великими підприємствами за останні роки стали зростати і домінувати на тлі аналогічних показників середніх та малих підприємств (табл. 3.5). Якщо у 2006 р. їхня частка сягала 36,6%

Таблиця 3.5

**Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг)
за розмірами підприємств**

Роки	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
	млн грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності	млн грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності	млн грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності
2006	694 240,5	36,6	846 801,9	44,6	357 252,6	18,8
2007	950 466,9	39,3	1 028 000,6	42,6	436 247,8	18,1
2008	1 344 754,3	44,6	1 177 609,4	39,1	492 378,7	16,3
2009	1 249 361,4	45,6	1 034 749,3	37,7	456 667,8	16,7

Джерело: [Діяльність суб'єктів господарювання за 2009 рік, 2010: с. 380].

загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності, то у 2009 р. вона зросла до 45,6%.

Домінування великих підприємств за обсягами реалізованої продукції (робіт, послуг) простежується у таких сферах економічної діяльності, як промисловість (71,7% до загального обсягу реалізації цього виду продукції у 2009 р.), діяльність транспорту і зв'язку (69,4% до загального обсягу реалізації цього виду продукції у 2009 р.). Крім цього, динамічно зросли обсяги реалізованої продукції великих підприємств у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві: у 2006 р. — 3,5% до загального обсягу реалізації цього виду продукції, у 2009 р. — 27,9%. Зросла частка великих підприємств у таких сферах, як торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку — з 17,5% у 2006 р. до 30,9% у 2009 р.; діяльність готелів та ресторанів — з 12,2% у 2006 р. до 25,8% у 2009 р.; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям — з 32,8% у 2006 р. до 43,4% у 2009 р.; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги — з 5,1% у 2006 р. до 10,0% у 2009 р. [*Діяльність суб'єктів господарювання за 2009 рік, 2010: с. 380–381*].

Справжнім локомотивом розвитку української економіки стала чорна металургія, контроль над якою встановили великі бізнес-групи. У середині 90-х років ця галузь, яка охоплює видобування залізної руди і вугілля, виробництво коксу, металургійне і трубне виробництво, стала центром пожвавлення національної економіки й залишається дотепер одним з основних чинників економічного зростання. Великі металургійні підприємства з повним металургійним циклом виробляють на сьогодні близько 96% всієї сталі в країні. В український сектор чорної металургії входять 11 великих металургійних підприємств, 2 міні-заводи, що були створені на базі структурних підрозділів металургійних заводів, та 2 невеликі заводи, які практично не функціонують. До найпотужніших належать 5 металургійних підприємств, що на сьогодні виробляють понад 70% сталі в країні [*Пасхавер, Верховодова, Суплін, 2004: с. 47*]. Українська чорна металургія, як і решта галузей, спочатку після розпаду СРСР зазнала стрімкого спаду. Виробництво сталі в 1995 р. становило від рівня передкризового 1990 р. усього 42,4% (середньорічний темп спаду — 11,5%). Проте вже в 1996 р.

спад виробництва в галузі було припинено, а далі почалися високі темпи зростання (за винятком 1998 р.). За 1996–2000 рр. виробництво сталі збільшилося на 142,6% (середньорічне зростання – 8,5%) і становило до рівня 1990 р. уже 60,5% [Пасхавер, Верховодова, Агеева, 2007: с. 27].

Унаслідок приватизації металургійної галузі утворилися п'ять найбільших українських бізнес-груп, які зайняли помітне місце у створенні національного багатства: компанія «System Capital Management», корпорація «Індустріальний союз Донбасу», група «Приват», корпорація «Інтерпайп» та Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча. Приватний капітал, який сформувався на базі металургійного бізнесу, є найпотужнішим і найвпливовішим в Україні. Ставши приватними власниками, бізнес-групи розгорнули свою інвестиційну діяльність у секторі чорної металургії, що мав високий рівень фізичного зносу. Так, упродовж 1995–2003 рр. у сектор чорної металургії (виробництво чавуну і сталі) було інвестовано \$ 2,09 млрд, або \$ 231,8 млн щорічно [Розвиток сектора чорної металургії, 2004: с. 21]. Особлива позиція сектору чорної металургії в українській економіці зумовлена високими, порівняно з іншими галузями, експортними можливостями. Олігархічні бізнес-групи почали наполегливо просувати металургійну продукцію на зовнішні ринки. Швидке пожвавлення металургійного виробництва стало можливим за рахунок введення в дію зупинених під час кризи 1990-х років виробничих об'єктів. Металургійні потужності, що дісталися в спадщину Україні, набагато перевершували потреби внутрішнього ринку країни. Україна, перебуваючи у складі СРСР, не мала самостійного виходу на світові ринки. Проте вже у 1992 р. Україна самостійно вийшла з металургійною продукцією на світовий ринок. А у 2000 р. Україна стала визнаною країною-експортером і відтоді входить до десятка найбільших металургійних виробників світу. Як свідчать статистичні дані товарної структури зовнішньої торгівлі України, експорт недорогоцінних металів і виробів з них перетворився на основну статтю українського експорту товарів (табл. 3.6).

Як свідчить динаміка присутності великих власників України в списку світових мільярдерів за версією журналу «Forbes», саме бізнесмени, пов'язані з металургійною галуззю, стали

Таблиця 3.6

Динаміка експорту недорогоцінних металів і виробів
з них та їхня частка у структурі зовнішньої торгівлі України

Роки	1996	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
\$ млрд	4,2	6,5	13,0	14,0	16,4	20,7	27,5	12,8	17,3	22,1
Частка в експорті (%)	36,2	44,4	40,0	40,9	42,8	42,1	41,2	32,3	33,7	32,3

Джерело: [Статистичний щорічник за 1995 рік, 1996: с. 355; Статистичний щорічник за 2000 рік, 2001: с. 281; Статистичний щорічник за 2004 рік, 2005: с. 275; Статистичний щорічник за 2005 рік, 2006: с. 262; Статистичний щорічник за 2006 рік, 2007: с. 254; Статистичний щорічник за 2007 рік, 2008: с. 264; Статистичний щорічник за 2008 рік, 2009: с. 264; Статистичний щорічник за 2009 рік, 2010: с. 260; Товарна структура зовнішньої торгівлі, 2010; Товарна структура зовнішньої торгівлі, 2011].

основою цього рейтингу (табл. 3.7). Причому якщо у 2005 р. до списку світових мільярдерів уперше потрапили три українських бізнесмени, то вже у 2007 р. їхня кількість зросла до семи. Світова фінансова криза тимчасово знизила кількість українських мільярдерів, однак уже у 2011 р. їхня кількість зросла до восьми. Примітно, що в цьому році до списку потрапили бізнесмени-аграрії.

За чорною металургією поживавлення виробництва спочатку поширилося на безпосередньо пов'язані з нею галузі. Після переходу під контроль великих приватних бізнес-груп вугільних шахт покращилися умови праці, оплата продукції та організація відвантаження вугілля. Незабаром бізнес-групи перейшли до контролю й над видобутком енергетичного вугілля. Далі імпульси поживавлення з'явилися у більш віддалених сферах — електроенергетиці, машинобудуванні, транспорті тощо.

На теперішній час до найбільшої бізнес-групи «System Capital Management» («SCM») входять компанії «Метінвест» і ДТЕК, Перший український міжнародний банк і Ренесанс-Капітал, АСКА і АСКА-Життя, телекомунікаційна група Vega, Медіа Група «Україна» і видавничий холдинг «Сьогодні Мультимедіа», ЕСТА Холдинг (нерухомість), Український Ритейл (роздрібна торгівля), UMG (видобуток глини), «Паралель» (опера-

Таблиця 3.7

**Динаміка присутності великих власників України
в списку світових мільярдерів за версією журналу «Forbes»**

<i>Рік</i>	<i>Кількість</i>	<i>Ім'я і прізвище</i>	<i>Місце у рейтингу</i>	<i>Власність (\$ млрд)</i>
2005	3	Рінат Ахметов	258	2,4
		Віктор Пінчук	507	1,3
		Сергій Тарута	620	1,0
2006	3	Рінат Ахметов	451	1,7
		Віктор Пінчук	645	1,2
		Сергій Тарута	645	1,2
2007	7	Рінат Ахметов	214	4,0
		Віктор Пінчук	323	2,8
		Віталій Гайдук	488	2,0
		Сергій Тарута	488	2,0
		Ігор Коломойський	799	1,2
		Геннадій Боголюбов	799	1,2
		Костянтин Жеваго	891	1,0
2008	7	Рінат Ахметов	127	7,3
		Віктор Пінчук	203	5,0
		Ігор Коломойський	253	4,2
		Геннадій Боголюбов	260	4,0
		Костянтин Жеваго	327	3,4
		Віталій Гайдук	428	2,7
		Сергій Тарута	428	2,7
2009	4	Віктор Пінчук	246–260	2,6
		Рінат Ахметов	397–450	1,8
		Ігор Коломойський	601–647	1,2
		Геннадій Боголюбов	647–701	1,1
2010	5	Рінат Ахметов	148	5,2
		Віктор Пінчук	307	3,1
		Ігор Коломойський	488	2,0
		Геннадій Боголюбов	582	1,7
		Костянтин Жеваго	828	1,2
2011	8	Рінат Ахметов	39	16,0
		Віктор Пінчук	336	3,3
		Ігор Коломойський	459	2,5
		Геннадій Боголюбов	459	2,5
		Костянтин Жеваго	488	2,4
		Юрій Косюк	833	1,5
		Андрій Веревський	1057	1,1
		Олег Бахматюк	1140	1,0

Продовження таблиці 3.7

Рік	Кількість	Ім'я і прізвище	Місце у рейтингу	Власність (\$ млрд)
2012	8	Рінат Ахметов	39	16,0
		Віктор Пінчук	255	4,2
		Ігор Коломойський	377	3,0
		Геннадій Боголюбов	418	2,8
		Костянтин Жеваго	719	1,8
		Юрій Косюк	960	1,3
		Петро Порошенко	1153	1,0
		Андрій Веревський	1153	1,0

тор ринку нафтопродуктів), «Харвіст» (сільське господарство), Український Аптечний Холдинг, машинобудівний холдинг «Гірничі машини», транспортний холдинг «Портінвест» та ін. Як зазначає журнал «Forbes», за підсумками 2011 р. компанія Р. Ахметова ДТЕК контролювала понад 60% видобутку вугілля та виробництва енергії в Україні [Rinat Akhmetov, 2012]. У 2011 р. група «SCM» інвестувала в органічний розвиток своїх активів (без урахування М&А) 15,163 млрд грн (у 2010 р. — 8,88 млрд грн). Зокрема, інвестиції в розвиток бізнесу та модернізацію підприємств холдингів «Метінвест» і ДТЕК склали 9,06 млрд грн і 4,44 млрд грн відповідно (без урахування М&А). Обсяг інвестицій у розвиток непромислових напрямів Групи СКМ склав 1,67 млрд грн (без урахування М&А) [Повідомлення, 20.02.2012].

Менш впливові й потужні бізнес-групи утворилися в інших галузях. Серед них визначають групи, які мають сформований системний бізнес: група «Укрпромінвест» (кондитерське, автомобільне та інше виробництво) та група «УкрАвто» (виробництво і продаж автомобілів, автосервіс), група банку «Аваль» та агрокомплекс «Нібулон» (агропромисловий сектор) та ін. Зокрема, бізнес-група «Укрпромінвест» контролює підприємства, які охоплюють кондитерську і машинобудівну промисловість, транспорт: корпорація «Рошен» — кондитерське виробництво; «Укрпромінвест-Авто» — складання автомобілів і тракторів; «Транспортно-експедиційне підприємство» — вантажо- і пасажироперевезення. Бізнес-група «Укрпромінвест» активно

просуває кондитерський бізнес у Росії. Крім цього, група контролює одне з великих українських підприємств суднобудівної галузі — «Ленінська кузня». До складу групи входить банк «Мрія». Концерн належить до великих автомобільних дилерів у країні. Він є головним акціонером Черкаського автобусного заводу, на якому з 1999 р. налагоджений масовий випуск відомого в Україні малого автобуса «Богдан». На підконтрольному концернові Луцькому автомобільному заводі функціонує найбільше в Україні підприємство зі складання автомобілів «ВАЗ».

Бізнес-група «УкрАвто» утворилась на базі приватизованої державної системи технічного обслуговування всіх типів автомобілів, що вироблялися в колишньому СРСР. Корпорація об'єднує близько 400 підприємств з обслуговування автомобілів, а також найбільшу в країні мережу автосалонів. «УкрАвто» контролює близько третини всіх автомобільних продаж в Україні. Завдяки придбанню 81,59% акцій ОАО «Запорізького автомобільного заводу» корпорація є найбільшим і єдиним виробником, що володіє технологією повномасштабного випуску автомобілів («Таврія», «Славути», різні модифікації «ЗАЗ-Деу»).

Сільське господарство — єдиний великий бізнес України, який у часи новітньої фінансово-економічної кризи продемонстрував дивовижне зростання. У цій сфері почали формуватися та укрупнюватися трейдерські компанії зі збуту зерна, цукру та соняшнику. Формально сільське господарство як галузь також приватизоване. Кількість державних підприємств невелика (докл. див. [Єранкін, 2009]). Їх частка в сільському, лісовому, рибному та мисливському господарствах у 2004 р. становила лише 0,7%. За даними Держкомзему, на 1 січня 2004 р. у приватну власність передано 28,1 млн га державних сільськогосподарських угідь (78%) [Статистичний щорічник України за 2004 рік, 2005: с. 161]. Попри мораторій на продаж землі, тіньове укрупнення земельних угідь стало помітним чинником формування великого капіталу в агропромисловому секторі.

Проявом цього став той факт, що практично всі активи в агробізнесі за час світового фінансового колапсу суттєво подорожчали. Головним висновком рейтингу 100 найбагатших українців, складеним журналом «Кореспондент» у 2010 р., є капіталізація аграрного бізнесу: кожен п'ятий із сотні — власник

великого агрохолдингу. До того ж сенсацією 2010 р. вважається О. Вадатурський — найбагатший зернотрейдер України та найбільш активний інвестор у період кризи. Його *агрохолдинг «Нібулон»* оцінений у суму понад \$ 1 млрд [Золотая сотня, 2010]. На тлі безпрецедентного світового подорожчання продуктів харчування сільське господарство України стало перетворюватися на локомотив національної економіки. Зокрема, експорт кукурудзи, м'яса, овочів збільшився більш як удвічі. Це відобразилося на товарній структурі зовнішньої торгівлі України: якщо у 2005 р. частка експорту продуктів рослинного походження у загальному обсязі експорту становила 5%, то у 2009 р. цей показник сягнув 12,7% [Статистичний щорічник за 2009 рік, 2010: с. 260]. Десяток найбільших агрохолдингів країни за кризовий 2009 р. примножив сумарну капіталізацію втричі. До того ж агросектор є одним з небагатьох, де в Україні реально можна залучити інвестора. Це пов'язано з низкою чинників. Перший — це те, що Україна володіє майже третьою світових запасів чорнозему. Другий — вигідна ціна інвестицій: у 1 га української ріллі слід вкласти близько \$ 1 тис. для того, щоб вона дала добрий результат, натомість у країнах Євросоюзу — від \$ 4 тис. Третій чинник полягає у тому, що Україна — одна з небагатьох країн у світі, де існують холдинги, у чийх володіннях перебуває від 150 тис. га родючої землі. Четвертий і п'ятий чинники сприятливого залучення іноземних інвестицій — це висококваліфіковані кадри і налагоджені ринки збуту. Як констатує журнал «Кореспондент», за 2009 р. експорт вітчизняного зерна перевищив 10% від світових продажів. Водночас, за оцінками Світової організації торгівлі, Україна вже сьогодні є третьою у світі за обсягами експорту кормового зерна після США та Аргентини, шостою — за експортом пшениці, пшеничного борошна, насіння олійних культур, знежиреного сухого молока і сьомою — за постачанням сиру [Аграрии становятся локомотивом, 2010]. Водночас за підсумками 2011 р. відбулося зниження світових фондових індексів, яке насамперед торкнулося аграріїв, які торгують переважно на іноземних майданчиках. Перенасичення виробництва та розчарування іноземних інвесторів призвели до тимчасового суттєвого (40–60%) зниження ціни акцій українських аграрних підприємств. Утім, часті погодні катаклізми у світі «сприяють» подорожчання продукції агробізнесу.

Отже, можна зазначити, що заслугою українських власників великого приватного капіталу стало відновлення технологічних і коопераційних зв'язків між виробничими одиницями, раціоналізація руху ресурсів, зниження витрат тощо. Для них стає характерним орієнтація на кінцевий продукт і оздоровлення внутрішньої фінансової ситуації. На початковій стадії власники приватних компаній виконували функцію посередників, відновивши зв'язки між промисловими підприємствами, що задіяні в єдиному технологічному процесі. Згодом, ставши власниками корпоративних прав і залучивши банківський капітал для інвестицій на власні підприємства, вони змогли концентрувати ресурси для вирішення стратегічних завдань.

На думку Р. Шарма, достатньо детальніше розглянути список мільярдерів певної країни, щоб дізнатися все про її політичну й економічну систему. Зокрема, автор аналізує загальну вартість статків мільярдерів і порівнює з ВВП держави. Чим меншим є відсоток статків мільярдерів до загального ВВП, тим більш розвинутою є конкуренція на ринку, яка обмежує накопичення багатства в одних руках. Важливі також джерела статків — чи динамічно розвиваються підприємства, що виробляють товари або послуги, а не просто експлуатують природні ресурси. І, нарешті, необхідно звертати увагу на зміни в списку мільярдерів рік від року. Динаміка свідчатиме про розвиток економіки [Санден, 2012]. Як зазначає аналітик з макроекономіки ІГ «Арт-капітал» О. Іванець, «концентрація капіталу в Україні перевершує всі розумні межі. На топ-100 українських бізнесменів припадає 60% ВВП. В Україні майже відсутня конкуренція — усі важливі галузі контролюють одна-дві особи» [Герасимова, 2011]. Подібні оцінки дає журнал «Кореспондент», відзначаючи, що концентрація капіталу в Україні перевищує показники сусідньої багатой на газ і нафту Росії, відомої своїми мільярдерами. За підрахунками часопису, сукупні активи 100 найзаможніших українців у 2011 р. становили 61% річного ВВП країни, тоді як сотня найбагатших росіян володіє лише 29,4% російського ВВП [Языком цифр, 2011]. Якщо ж брати в цілому великий бізнес, то у країнах із значно вищим рівнем промисловості, наприклад у Німеччині, частка великого бізнесу в національній економіці — половина річного ВВП. В Україні великий бізнес — це 90% валового продукту.

Національна економіка переходить у руки вузького кола бізнесменів, вириваючись у світові лідери за кількістю бізнесменів-монополістів. Вся важка промисловість країни фактично контролюється всього п'ятьма бізнесменами, авіаперевезення — трьома, ринок курятини — двома, виробництво міндобриб — одним підприємцем [Бироваш, 2011]. За оцінкою Б. Гаврилишина, Україна досягла критичного показника рівня олігархізації економіки (концентрації основних структуроформуючих сфер під контролем кількох ФПГ), який перевищує 70% [Данилишин, 2011]. За умов світової фінансової кризи різке зменшення експорту, передусім металургійної й хімічної промисловості, істотно погіршило платіжний баланс держави. До того ж, як зазначає А. Гальчинський, на Заході, по суті, весь бізнес інноваційний (85–90%). Фірми, що не займаються інноваціями, належать до класу аутсайдерів. В Україні протилежна ситуація: частка інноваційно-активних підприємств становить всього-на-всього 10–12% [Сколотяний, 2011]. Як зазначає О. Пасхавер, заради підвищення ефективності свого бізнесу великі власники України користуються переважно нелегальними методами. Зокрема, через офшори вони вивозять вітчизняну продукцію за низькими цінами і продають за кордоном за високими цінами, тобто переводять маржу за кордон. Іншими словами, «великий бізнес діє інстинктивно, а це шкодить не лише країні, а й йому самому. Бо подібна практика забезпечує швидке збагачення, однак призводить до хиткості самої системи влади, що її цей бізнес намагається втримати» [Пасхавер, 2011]. Таким чином, виводячи прибуток в офшори і не сплачуючи податки в Україні, представники великого бізнесу стають фактично складовою екстериторіальної олігархічної еліти. Вивезений капітал повертається в Україну у вигляді нібито іноземних інвестицій. Це свідчить не тільки про невпевненість вітчизняних олігархів у своїх позиціях, а й відсутність усвідомлення у корисності інвестування власної країни. З іншого боку, за 7 місяців 2011 р. великий бізнес сплатив до державного бюджету 74,5 млрд грн платежів (за 7 місяців 2010 р. великий бізнес сплатив 49,3 млрд грн). Це становить 69,5% загальної суми збору платежів до бюджету. У 2011 р. критеріям великого платника податків, визначеним Податковим кодексом України, відповідають 1146 платників, що становить 0,14% загальної

кількості платників податків. Найбільше платежів до державного бюджету зібрано від діяльності у сфері переробної промисловості — 22,2 млрд грн, добувної промисловості — 16,26 млрд грн, а також від операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям — 13,29 млрд грн [*Крупный бизнес, 2011*].

Таким чином, довівши свою значущість як чинника ринкової трансформації та економічного зростання, великі власники програють у легітимації своєї власності в очах населення. Власники великого капіталу в силу володіння ними необхідними матеріальними та організаційними ресурсами можуть стати тією рушійною силою, яка сприятиме стратегічному просуванню української економіки у напрямі реформ та вступу країни до Європейського Союзу. До того ж орієнтація бізнес-груп на експортні галузі створила велику залежність зростання національної економіки від розвитку ситуації на світовому ринку та експортних позицій підприємств. Теперішня структура ВВП з перевагою в бік металургії та хімії навряд чи стане оптимальною в майбутньому. Очевидно, що без переорієнтації на виробництво високотехнологічної продукції власники великого капіталу не зможуть зберегти свою суб'єктність у соціально-економічному розвитку України.

3.3. Формування політичної суб'єктності власників великого капіталу

Економічні й політичні перетворення в сучасній Україні створили ситуацію, коли на роль політичного суб'єкта в суспільстві може претендувати лише нечисленна верства великих власників великого капіталу, яка єдина отримала зиск від цих перетворень. Негативне ставлення до приватизації великих підприємств в українському суспільстві та слабкість юридичного захисту набутої приватної власності змушує великих власників активно взаємодіяти з владою та включатися в політичну боротьбу. Участь великих власників в українській політиці відрізняється від подібної діяльності їхніх колег як із розвинутих країн Заходу, так і сусідньої Росії. У суспільствах західного типу політичним суб'єктом є клас приватних власників,

який за посередництва політичних партій та лобістських структур забезпечує контроль над економічними важелями функціонування суспільства. Такі суспільства є «економічними», оскільки в них політичні зміни стимулюються діяльністю економічних акторів. У «політичних» суспільствах, до яких можна віднести російське, економічні актори не становлять самостійної і незалежної соціальної сили. Існування великих власників та обсяги їхніх доходів залежать від місця у політичній ієрархії та лояльності до політичної еліти. Пріоритети політичного розвитку в цьому випадку визначають не власники економічного капіталу, а вузьке політичне коло можновладців. Тому в науково-пізнавальному і прикладному сенсі винятковий інтерес становить динаміка взаємовідносин Української держави і великих власників за умов постсоціалістичних перетворень. Метою цього підрозділу є аналіз основних етапів взаємовідносин українських бізнес-груп та влади крізь призму політичної суб'єктності.

Характер взаємовідносин української влади та власників приватного капіталу був неоднозначним і змінювався під впливом соціально-економічної та політичної трансформації України. У загальному вигляді парадигму розвитку взаємовідносин влади і капіталу в Україні, на думку О. Пасхавера, Л. Верховодової та Л. Супліна, можна уявити як послідовність таких змін: 1) повне персональне зрощення влади і капіталу, утворене «червоним» директором підприємств і чиновниками; на базі трейдерського і банківського капіталу формування значних бізнес-груп, які на початковій стадії дуже залежні від регіональної влади; 2) накопичення могутності регіональними ФПГ і вихід на центральну владу з метою тиску; в результаті — обмеження олігархічної поведінки бізнес-груп. Водночас центральна влада переходить до політики рівноваги у взаємовідносинах зі значними бізнес-групами; 3) перші ознаки незалежної поведінки потужних бізнес-груп [*Пасхавер, Верховодова, Суплін, 2004: с. 82*].

Ще за радянських часів початком легальної підприємницької діяльності стало формування т. зв. комсомольської економіки. У межах створеної владою системи центрів науково-технічної творчості молоді (ЦНТТМ) та молодіжних житлових кооперативів комсомольські функціонери започаткували влас-

не збагачення. Серед представників великого бізнесу, які розпочинали як комсомольські функціонери, а згодом були внесені до списків найбагатших людей України: голова координаційного комітету ЦК ВЛКСМ по зв'язках з молодіжними організаціями, нині покійний О. Зінченко; заввідділу пропаганди, перший секретар Дніпропетровського обкому комсомолу в 1986–1991 рр. С. Тігіпко; керуючий справами ЦК ЛКСМУ в 1982–1991 рр. Ф. Шпиг; перший секретар Київського обкому комсомолу на початку 1990-х років О. Деркач; секретар Київського міського комітету ЛКСМУ в 1991 р. М. Мартиненко; співробітник одного з київських центрів науково-технічної творчості молоді Є. Уткін. Крім цього, комсомольське минуле простежується і серед політичних діячів та чиновників, які входять до сучасних партійно-бізнесових конгломератів: перший секретар ЦК ЛКСМУ А. Матвієнко; перший секретар ЦК ЛКСМУ В. Цибух; секретар Дніпропетровського обкому ЛКСМУ О. Турчинов; перший секретар Ворошиловградського міськкому в 1983 р. О. Єфремов; перший секретар Одеського обкому ЛКСМУ в 1990 р. С. Гриневецький; секретар Львівського міськкому ЛКСМУ в 1991 р. І. Гринів; перший секретар Львівського обкому ЛКСМУ у 1991 р. О. Шлапак; відповідальний працівник Київського міськкому ЛКСМУ Д. Табачник. Володіючи організаційним досвідом, колишні комсомольські працівники переважно зайняли ті ніші, які для радянської економіки були новими: фінансові операції, роздрібна торгівля, ІТ-технології, відеосалони, сфера обслуговування тощо.

У червні 1987 р. було прийнято Закон «Про державне підприємство», який дозволяв не тільки обирати директора, а й наділяти його величезними повноваженнями. Серед повноважень — право розділити власне підприємство на кілька частин, тобто з підприємства ставало можливим виділити найбільш дохідні його підрозділи. Крім цього, підприємство отримувало право виходити на зовнішні ринки без узгодження з центром. Наступного 1988 р. був ухвалений Закон «Про кооперацію», який дозволяв директорам перетворювати окремі структури свого заводу на кооперативи. Унаслідок цього у першій половині 1990-х років в економіці й політиці домінували т. зв. червоні директори, які успадкували свій вплив ще з народного господарства. Це були керівники великих промис-

лових підприємств та голови колгоспів/радгоспів, які після розпаду Радянського Союзу, на відміну від дискредитованих партійних керівників, зберегли і зміцнили свій вплив на економіку. Ще в останні роки існування СРСР у результаті розширення самостійності великих підприємств їхні керівники могли вільно розпоряджатися фондами. Залишаючись за своєю суттю державними підприємствами, «червоні директори» швидко збагачувалися завдяки тіньовим схемам збуту продукції, покладаючи відповідальність за виплату зарплат своїм працівникам на держбюджет. Завдяки вагомим матеріальним та організаційним ресурсам «червоні директори» були реальною силою і могли швидко мобілізувати тисячі працівників підприємств для пікетування центральних органів влади. Власне, ставлеником «червоних директорів» був прем'єр-міністр України, а потім президент України Л. Кучма, який до того очолював один із найбільших заводів України. Зокрема, у 1992 р. у Пуші-Водиці на зустрічі директорів найбільших промислових підприємств України, котру влаштував директор «Запоріжсталі» В. Сацький, було вирішено висунути на посаду прем'єром Л. Кучму. Однак уже в 1993 р. Верховна Рада відмовилася продовжувати, по суті, диктаторські повноваження Л. Кучми. Невдовзі «червоними директорами» було створено Міжрегіональний блок реформ (МБР), від якого кандидатом у президенти був висунутий Л. Кучма. Представники цієї групи досить чисельно були представлені у парламенті: з-поміж народних обранців налічувалося 97 «червоних директорів» та 35 голів колгоспів [*Затримка на старті, 2011*].

У перші посткомуністичні роки приватний капітал, який тільки формувався, вдало домагався результатів за рахунок шахтарського протестного руху, який «червоні директори» використовували з метою державної підтримки збиткових шахт. Але найбільший рівень політичної суб'єктності проявився тоді, коли, організувавши масові шахтарські виступи, «червоні директори» домоглися дострокових виборів у Верховну Раду і Президента України, яким у 1994 р. став саме Л. Кучма. Серед найбільш яскравих представників «червоних директорів», які невдовзі стали великими приватними власниками, вирізняються В. Бойко, Г. Скудар, Ю. Звягільський, В. Богуслаєв, М. Янковський, В. Ландик та ін. Вони, мислячи старими еко-

номічними категоріями, у нових, ринкових умовах змогли відновити виробництво на тих підприємствах, продукція яких була ліквідною. Крім цього, «червоні директори» перетворилися на носіїв електорального ресурсу, оскільки керували багатотисячними колективами робітників, які готові були за них голосувати на виборчому окрузі. Маючи електоральний ресурс, «червоні директори» були бажаними для будь-якої партії чи блоку.

Однак з середини 1990-х років у владу почали рухатися нові багатії, яких умовно називають «трейдерами» та «фінансистами», тобто ті, хто навчився накопичувати власний капітал за рахунок т. зв. вмираючих активів. Фінансисти ж були першими організаторами економічних процесів, відкривачами зовнішнього ринку. Неймовірний прибуток можна було отримати на постачаннях енергоносіїв. Особливу роль тут відіграли газовий та нафтовий сектори. У середині 1990-х років в українському газовому секторі домінували кілька потужних гравців, які за підтримки влади сформували величезні капітали на постачаннях газу і нафти: зокрема, наближені до президента Л. Кучми І. Бакай і О. Волков, наближена до прем'єр-міністра П. Лазаренка Ю. Тимошенко та ін. Успішність та прибутковість цього бізнесу на пряму залежала від протегування з боку влади. Втрата протекції з боку влади зумовлювала згорання бізнесу та кримінальне переслідування.

Водночас на регіональному рівні бізнес-групи, що виникали у насичених промисловістю регіонах, за сприяння місцевої влади мали допуск до ще державних підприємств та місцевих фінансів. Внаслідок зрощення приватних структур і регіональної влади утворився альянс одержувачів рентних доходів. Існує думка, що головними чинниками початкового формування бізнес-груп на регіональному рівні є (1) відсутність загальнонаціонального ринку і специфічне територіальне розміщення підприємств різних галузей, завдяки чому перші бізнес-групи замикали свою діяльність у межах окремих регіонів; (2) механізм одержання прибутків за рахунок ренти міг існувати тільки за наявності «особистої унії», з одного боку, менеджменту підприємств із трейдерськими компаніями і банками; з другого — трейдерських компаній і банків з владою [Пасхавер, Верховодова, Суплін, 2004: с. 13]. Зрощення нового великого приватно-

го капіталу з владою набуло форми спільного управління всього бізнесу регіону обраними бізнес-групами та місцевою владою. На початковій стадії бізнес-групи перебували в повному підпорядкуванні регіональній владі, оскільки не мали незалежної від влади економічної позиції. Основою їхнього капіталу були товарні та фінансові потоки підприємств, доступ до яких бізнес-групи могли одержувати тільки з дозволу регіональної влади. Однак у міру зростання економічного потенціалу бізнес-груп і формування власності на підприємствах їхня залежність від регіональної влади стала слабшати. Окремі найпотужніші регіональні фінансово-промислові групи (ФПГ) починають разом із владою управляти регіонами, беручи активну участь у формуванні соціально-економічної політики. Серед різних регіональних груп виокремилися чотири головних регіональних групи: донецька (корпорація «Індустріальний союз Донбасу», «SCM», «APC», «Данко», «Енерго», корпорація «Укрпідшипник»); дніпропетровська (корпорація «Інтерпайп», група «Приват»), київська (група «Футбольний клуб «Динамо», група банку «Аваль»), харківська (група банку «УкрСиббанк»).

З кінця 1990-х років представники великих ФПГ уже як власники великого капіталу почали активно проникати у парламент. На відміну від практики розвинутих країн, де впродовж тривалого часу формувалися спеціалізовані неполітичні інститути лобіювання інтересів великих власників у політичній сфері, в Україні була створена власна офіційна система взаємовідносин великих власників з владою: ФПГ напряду почали використовувати загальну політичну структуру країни. За деякими оцінками, якщо в перших українських парламентах представників великого капіталу не було взагалі, то після виборів 1998 р. серед народних депутатів їх уже налічувалося близько 50 (майже 12%), а після виборів 2002 р. — понад 100 (майже чверть) [Пасхавер, Верховодова, Агеева, 2007: 16]. Натомість за оцінкою екс-народного депутата М. Поровського, вже у Верховній Раді другого скликання було близько двох десятків депутатів, статки яких оцінювалися понад 1 млн дол., у Верховній Раді третього скликання — після запровадження змішаної виборчої системи — таких з'явилося більше 110, у Верховній Раді четвертого скликання кількість мільйонерів майже под-

воїлася: їх пройшло понад 200 осіб, а у п'ятому скликанні — налічувалося вже понад 250 мільйонерів-олігархів [Поровський, 2007]. Для представників великого капіталу статус народного депутата дає змогу безпосередньо проштовхувати вигідні закони задля реалізації власних корпоративних інтересів, впливати на виконавчу владу і, зрештою, забезпечувати персональний імунітет від можливих утисків влади.

Для цього регіональний капітал використовував інститут всеукраїнських політичних партій. Найбільш відверто це проявилось в період підготовки до виборів у Верховну Раду України 1998 р., коли найбільші бізнес-групи створили власні партії. Зокрема, київська регіональна ФПГ сформувала СДПУ(о); дніпропетровська регіональна ФПГ — партію «Трудова Україна»; донецька ФПГ — Партію регіонів. За своєю політичною орієнтацією ці політичні сили підтримували владу. Наявність власних фракцій у парламенті дала українським капіталістам додатковий ресурс — політичний, за допомогою якого бізнес-групи почали впевненіше почуватися у взаємовідносинах із владою. Політичний ресурс великих власників не тільки забезпечував гарантії ведення бізнесу, а й ставав у нагоді, коли його можна було обміняти на економічні привілеї чи активи. Причому дуже часто відсутність такого ефективного інструменту часто послаблювала позиції навіть найсильніших бізнес-груп, натомість його наявність подеколи збалансовувала брак економічних ресурсів слабших суперників. Як зазначає народний депутат від Партії регіонів В. Макеєнко, «щоб потрапити у владу, стоїть шалена черга охочих, не найпростіших і не найбідніших людей. Я в парламенті давно і знаю всі нюанси. Влада дає багато можливостей, і в матеріальному сенсі також, починаючи від недоторканності, дипломатичного паспорта, якогось неофіційного лобювання. Знайдіть хоч одного, хто б добровільно відмовився бути міністром, прем'єр-міністром, депутатом, «губернатором», мером. Тому що люди розуміють, що вони хочуть. Маючи маленьку пекарню, за все життя заробиш те, що при владі можна заробити дуже швидко — за день, за місяць» [Макеєнко, 2011].

Напередодні президентських виборів 1999 р. найпотужніші бізнес-групи починають виходити на загальноукраїнську арену, оскільки потребували підтримки влади у вирішенні питань,

пов'язаних зі зовнішньою торгівлею, зокрема, у наданні пільг в експорті продукції, списанні заборгованості за енергоносії перед Росією, міжнародному кредитуванні тощо. На тлі ускладнення економічної ситуації в країні та загрози приходу до влади лівих кандидатів (П. Симоненка, Н. Вітренко, О. Мороза), представники великого бізнесу підтримали кандидатуру Л. Кучми, який був обраний вдруге Президентом України.

Однак важке економічне становище та загроза дефолту потребували від влади рішучих кроків. Відновлення міжнародного кредитування та покращення інвестиційного клімату змусили владу звернути увагу на деструктивну поведінку бізнес-груп — поширення бартеру в економіці, вивезення капіталу за межі країни, несплата податків. Новому уряду В. Ющенка вдалося провести декілька ключових реформ, які сприяли обмеженню влади олігархів. Зокрема, була зламана система бартеру і заліку, що панувала у сфері торгівлі енергоресурсами, зменшено індивідуальні пільги для окремих підприємств. Саме з цього часу відбулася принципова зміна у стосунках влади з бізнес-групами, коли розпочалося дистанціювання влади від олігархів. Президент Кучма почав демонструвати повну незалежність від них і як основний утримувач адміністративного ресурсу не віддавав явних переваг жодній із сильних груп, нав'язуючи принцип відносин Президента і зазначених груп як «систему стримувань і противаг» [Пасхавер, Верховодова, Суплін, 2004: с. 84]. Водночас Кучма робив ставку на вітчизняні бізнес-групи, не допускаючи іноземних інвесторів до металургійних комбінатів.

Активна участь великого бізнесу в парламентській кампанії 2002 р. була зумовлена як діловими інтересами, так і бажанням мати імунітет від втручання державних чиновників. Як свідчить соціологічне дослідження, проведене Л. Амджадін, О. Вишняком і Ю. Приваловим, зацікавленість політичним життям країни певною мірою визначалася розміром бізнес-підприємства: саме серед керівників великих підприємств більша частина переймалася політикою; менша — серед керівників середніх, а найменша — серед керівників малих бізнес-структур. Визначальним чинником включення керівників бізнес-структур до політичної активності стали інтереси бізнесу. Фінансова підтримка передвиборної кампанії кандидатів у депутати з боку

бізнес-структур певною мірою визначалася розміром та типом власності. Найчастіше фінансова підтримка надавалася великими підприємствами та підприємствами зі спільною власністю. Також виявлено, що найбільш результативною виявилася підтримка кандидатів великими підприємствами — кожний другий, кого вони підтримували, переміг. Серед регіонів найбільша результативність досягнута у Донецьку — 77% [Амджадін, Вишняк, Привалов, 2003].

Все це зумовило великий капітал з більшою наснагою демонструвати лояльність до влади, паралельно просуваючи своїх представників у владу — Верховну Раду, уряд, міністерства й інші державні органи задля лобіювання своїх інтересів у встановленні неформальних корпоративних домовленостей в економічній сфері. Зрештою, президентом Кучмою було сформовано т. зв. систему примусового арбітражу та рівновіддалення від основних суб'єктів накопичення приватної власності. У своїй книзі «Після Майдану» экс-президент України Л. Кучма, обґрунтовуючи більшу користь від приватизації підприємств з національним капіталом, ніж від приходу іноземних інвестицій, ілюструє принцип взаємовідносин влади та великих власників в Україні: «Свого капіталіста можна запросити на Банкову, поставити перед ним склянку з чаєм або налити йому чарку та сказати задушевно: «Ти, слухай, увійди в наше становище. Давай разом піднімати сільськогосподарське машинобудування. Досить нам, маючи найкращі чорноземи, купувати майже всі машини та знаряддя за кордоном. Уряд готовий бути твоїм партнером». Або: «Розумієш, друже, яка справа. Потрібні гроші на оновлення Батурина. На будівництво дитячої лікарні ... Виріши якось це питання, тому що це потрібно Україні! А от того-то й того-то не роби, бо це не по наших правилах, не в інтересах України». І він, свій капіталіст, нікуди не дінеться, працюватиме не тільки на себе, а й на Україну. А з індусом такої розмови бути не може» [Кучма, 2007].

Але наближення президентських виборів 2004 р. загострило боротьбу політичних і бізнес-інтересів та схилило владу до лобіювання інтересів наближених до президента та прем'єр-міністра бізнес-груп. За таким сценарієм відбулася приватизація «Криворіжсталі». Усе це посилювало антиолігархічні настрої в українському суспільстві, що зрештою вилилося у «помаран-

чеву революцію», яка політично диференціювала найбільші бізнес-групи. На бік провладного кандидата В. Януковича стала компанія «SCM» (Р. Ахметов). Конкуренти цієї компанії, інші донецькі бізнес-групи — «ІСД» (С. Тарута і В. Гайдук) та «ММК ім. Ілліча» (В. Бойко) підтримали В. Ющенка. Група «Інтерпайп» (В. Пінчук) номінально підтримувала провладного кандидата, однак у подальшому дотримувалася нейтралітету. До підтримки опозиції схилилася також бізнес-група «Приват».

Треба зазначити, що спрямованість подій «помаранчевої революції» не за кривавим сценарієм розгону демонстрантів певною мірою пов'язана також з великим бізнесом. Саме тиск Заходу на вітчизняних олігархів, як стверджує С. Глузман, зупинив будь-які спроби силового сценарію. «Під час самих акцій протесту, звісно, у владі були хлопці, готові пустити кров. Але, як я дізнався з джерел у американських спецслужбах, ті серйозно працювали з Кучмою. А головне — з олігархами. Кожному з тих, хто мав вплив на Кучму, сказали: “Ми знаємо ваші рахунки — у такому-то банку, номери такі-то. Зрозумійте, якщо щось станеться...” І їм неважко було зрозуміти. Бо це ж як: усе життя крав, старався, маєш уже заводи, фабрики та пароплави — і це все залишиться там? А олігарх стане невіїзним? Тому все так і відбулось» [Глузман, 2012: с. 35].

Основним суспільним запитом «помаранчевої революції» була ліквідація авторитарного політичного режиму та послаблення його економічної бази — олігархічних ФПГ. У перший рік президентства В. Ющенка зі «старими» повноваженнями великий капітал був наляканий і був схильний сприйняти інституціональні реформи у сфері економіки. Проголошення урядом Ю. Тимошенко політики реприватизації широко підтримувалося у суспільстві. У результаті був сформований перелік підприємств, що містив близько 40 об'єктів, які збиралися піддати процедурі реприватизації. Більшість підприємств з цього переліку контролювалися В. Пінчуком, Р. Ахметовим, Г. Суркісом та групою «Приват». Серед об'єктів, включених до переліків, також було кілька компаній з іноземним капіталом (докл. див. [Пасхавер, Верховодова, Агеєва, 2006: с. 46]). Найбільший резонанс у цьому сенсі одержали дії влади під час реприватизації ВАТ «Криворіжсталь» та спроба націоналізувати ВАТ «Нікопольський завод феросплавів» (НЗФ). Пи-

тання приватизації та реприватизації чітко окреслили відмінності в підходах президента В. Ющенка та прем'єр-міністра Ю. Тимошенко. Якщо перший намагався обмежитися реприватизацією «Криворіжсталі» та спробою порозумітися з великими власниками, то друга всупереч ліберальним очікуванням віддавала пріоритет державному сектору і прагнула провести політику ледь не тотальної реприватизації. Під загрозою опинився головний інститут ринкової економіки — право приватної власності. Ці розбіжності та відчутний спад темпів економічного розвитку країни призвели до відставки уряду Ю. Тимошенко. З призначенням нового уряду Ю. Єханурова «помаранчева» влада відмовилася від радикальної політики реприватизації. Великим власникам було надано гарантії прав власності. При ньому намітилися перші зрушення у формуванні раціональних взаємовідносин влади з великим капіталом.

За іронією долі антиолігархічні настрої, які вилилися в «помаранчеву революцію», зрештою були каналізовані в політичну реформу 2004 р., коли були внесені поправки до Конституції. У результаті цього було послаблено президентський інститут, який за «старих» повноважень ще міг обмежувати апетити великого капіталу. Політична реформа як результат компромісу політичних еліт стала своєрідним захистом великих власників. У результаті політичної реформи 2004 р. великий капітал став ще впливовішим, оскільки парламентсько-президентська форма правління, конкурентна парламентська боротьба стала сприятливим середовищем політичної суб'єктності великих власників. Прихід «помаранчевої» команди суттєво змінив стратегічні цілі великих ФПГ: якщо раніше у великих власників вирізнялися вузько корпоративні інтереси, для чого частина з них спорадично проникали в парламент, то тепер політичний вплив вони почали розглядати як надійну гарантію для успішного ведення бізнесу та збереження свого капіталу. В результаті ослаблення президентської влади український парламент став ареною боротьби основних фінансово-промислових груп. Як стверджують О. Пасхавер, Л. Верховодова та К. Агеєва, «Україна зіткнулася з феноменальним історичним досвідом. Під час парламентських виборів у березні 2006 р. великий капітал став активним суб'єктом політичної

боротьби за владу» [Пасхавер, Верховодова, Агеєва, 2007: с. 18]. З іншого боку, власники великого капіталу почали усвідомлювати всю небезпеку політичного протистояння в суспільстві.

Напередодні парламентських виборів 2006 р. великі ФПГ стали фінансистами головних політичних партій країни. Зокрема, серед політичних сил, що одержали владу після «помаранчевої» революції, а саме, пропрезидентський блок «Народний союз «Наша Україна» підтримали корпорації «Індустріальний союз Донбасу» та «Укрпромінвест»; Блок Юлії Тимошенко — група «Приват», корпорація «УкрАвто», «Запоріжсталь», «Фінанси та кредит»; Соціалістичну партію України — група «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча». Натомість опозиційну Партію регіонів — ЗАТ «SCM» та пов'язані з ним компанії Донецького регіону [Пасхавер, Верховодова, Агеєва, 2007: с. 18]. Внаслідок переходу соціалістів у табір переможця виборів — Партії регіонів у парламенті була створена більшість, і прем'єр-міністром став В. Янукович. Оскільки головною силою Партії регіонів на той час була компанія «SCM», то фактично до влади прийшла найпотужніша ФПГ країни. Була здійснена спроба реставрації олігархічних взаємовідносин влади і капіталу, а саме відновлення старої системи «клієнтського» обслуговування потреб великого капіталу. Насамперед було взято під контроль формування державних витрат на продукцію металургії та фінансової підтримки тих галузей, де ключову роль відіграють провладні ФПГ.

Масовий перехід депутатів до парламентської більшості, яка могла б відтоді досягти конституційних розмірів і долати президентські вето, змусила президента В. Ющенка навесні 2007 р. своїм указом розпустити Верховну Раду. Однак парламентська більшість та уряд країни розцінили цей крок як антиконституційний і саботували перші дати дострокових виборів. І тільки шляхом переговорів, у яких представники великого капіталу стали стабілізуючим чинником розв'язання політичної кризи, була досягнута домовленість про проведення дострокових парламентських виборів, після яких була створена недієздатна коаліція політичних сил БЮТ та НУНС. Уряд у черговий раз очолила Ю. Тимошенко, яка стала більш обережною у відносинах з великим капіталом. Надалі з обмеженими повноваженнями В. Ющенко поступово втрачав популярність

серед населення, оскільки обіцянки відокремити великий бізнес від влади не були втілені у життя. Водночас треба зазначити, що, попри стереотипні уявлення щодо суцільного несприйняття в українському суспільстві великих власників у політиці, громадська думка з цього питання далеко не однастайна. Як свідчить масштабне загальнонаціональне опитування (N=11075), проведене в липні 2007 р. зусиллями трьох соціологічних служб (USS, KMIC, СОЦІС), категоричну позицію щодо повного відокремлення політики від бізнесу поділяють 46,4% респондентів. Серед решти – 27,8% ставляться нейтрально, якщо бізнесмени не використовують владу у своїх власних інтересах, 13,9% опитаних ставляться позитивно, оскільки бізнесмени – успішні люди і можуть принести чимало користі в політиці, і 11,8% не визначилися у цьому питанні. Негативне ставлення до бізнесменів у політиці, на думку І. Бекешкіної, зумовлене трьома чинниками: негативним ставленням власне до бізнесменів загалом, до політиків з чужого «за кольором» табору, до політиків взагалі, незалежно від кольору [Бекешкіна, 2008]. Показовою є громадська думка щодо причин нерівності між людьми в отриманні вигод (благ). Як свідчить загальнонаціональне моніторингове опитування «Україна та українці» (шоста хвиля), проведене Центром соціальних та маркетингових досліджень «СОЦІС» у період з 10 по 21 березня 2011 р. (N=2004), чинниками збагачення у масовій свідомості українців переважно визначені не переваги в освіті, навичках та вміннях (3,2%) і везіння (3,3%), а передусім влада (46,0%), корупція (23,5%) та зв'язки (18,1%). З іншого боку, переважна більшість опитуваних (92,6%) вбачає причини того, що багаті люди ідуть у політику, у прагненні захистити та примножити свій капітал (багатство), а не тому, що хочуть поділитися досвідом успішного управління, посприяти розвитку держави [Резнік, 2011].

Можна погодитися з твердженням В. Резніка, який зазначає, що за «умов протистояння між політичними силами ставлення пересічних людей до великих приватних власників (олігархів) здебільшого кероване логікою політичного позиціонування та блокування. Цю логіку можна передати переінакшенням вислову президента США Т. Рузвельта із приводу одного із латиноамериканських диктаторів: «Так, це олігарх-“прих-

ватизатор», але це наш — помаранчевий/біло-синій — олігарх-«прихватизатор»». Тобто соціальне розмежування суспільства певною мірою послаблює його ж політико-регіональне та етнокультурне розмежування. Стимулювання геополітичної, цивілізаційної, етнокультурної та мовної заклопотаності пересічних громадян і розмежування їх на різні політичні табори за цими ознаками дає змогу відволікати увагу суспільства від питань соціальної справедливості, приватизації та її наслідків. Великі приватні власники, навіть перебуваючи у взаємно ворожих політичних таборах, залишаються при цьому «над сутичкою» політично стурбованих пересічних громадян» [Резнік, 2010b: с. 476]. Тобто саме на тлі суспільно-політичного розмежування українського суспільства великі власники набули небувалої політичної суб'єктності. На відміну від Росії, де суспільний запит привів до влади режим «силовиків» з харизматичним і популярним лідером, який знівелював суб'єктність російських олігархів, в Україні суспільно-політичне розмежування та відсутність достатніх економічних ресурсів для підвищення рівня добробуту громадян не дає змоги окремій фракції політичної еліти підпорядкувати собі великих приватних власників. За умов політичної нестабільності основні ФПГ прагнуть заручитися підтримкою основних політичних гравців. При цьому ці групи стають основними фінансистами політичних виборів. Маючи своїх представників чи володіючи безпосередньо депутатським мандатом, великі власники лобіюють свої інтереси, впливаючи на ключові політичні рішення.

З обранням у 2010 р. В. Януковича Президентом України було створено пропрезидентську коаліцію у парламенті, після чого рішенням Конституційного Суду України було повернуто чинність Конституції України 1996 р. і відновлено президентсько-парламентську форму правління. На перший погляд це було повернення до моделі сильного президента, рівновіддаленого від основних ФПГ. Однак сталося класичне захоплення державної влади ключовими ФПГ. Керівником Адміністрації Президента став С. Льовочкін, якого пов'язують з ФПГ Д. Фірташа. В уряді М. Азарова ключові позиції безпосередньо зайняли власники великого капіталу. Зокрема, у доповіді Інституту Горшеніна «Великий український бізнес і Уряд України» йдеться про те, що з 16 членів уряду М. Азарова п'ятеро — А. Ключев

(пізніше став секретарем Ради національної безпеки і оборони), Б. Колесніков, С. Тігіпко, Ю. Бойко і М. Присяжнюк — є офіційними мільйонерами. Ще двоє — В. Балого і М. Злочевський — хоча й не декларують свої мільйони, проте де-факто також є мільйонерами. У доповіді зазначалося, що ряд міністрів в уряді зареєстрували свою власність на близьких родичів. Так, М. Азаров і О. Лавринович зареєстрували свою власність на синів, а Д. Табачник — на рідного брата [*Експерти, 2011*]. До того ж 23 березня 2012 р. указом Президента міністром економічного розвитку і торгівлі став мільярдер П. Порошенко. Крім цього, головою СБУ став також представник великого капіталу — В. Хорошковський, який пізніше очолив Міністерство фінансів, а потім став першим віце-прем'єром. Голова Державної податкової служби О. Клименко офіційно задекларував мільйонні доходи своєї сім'ї [*Глава податкової, 2012*]. Натомість у 2012 р. серед вищих чиновників Кабінету Міністрів та Адміністрації Президента лише дві особи не дотягують до звання доларового мільйонера [*Соломко, 2012*]. Ці факти є показовими, оскільки подібні призначення просто неможливі, наприклад, у путінській Росії, де навіть суто політичні посади посідають переважно представники силових структур і спецслужб. Як зазначає Е. Вілсон, «українська олігархія глибше вбудована в політичну систему, ніж російська. Олігархи мають більше влади над державою, а не навпаки, і в останні роки ця влада тільки збільшилася» [*Уілсон, 2012*].

Таким чином, якщо на зорі незалежності України владу переважно утримувала пострадянська бюрократія, у взаємодії з якою виник великий капітал, то за часів уряду М. Азарова, який уже не уособлював посередництво відносин між великим бізнесом і владою, представники великого капіталу самі стали посередниками і бюрократами. Саме вони визначали кому (навіть серед наближених до правлячої партії) можна займатися бізнесом, а кому потрібно відійти в бік або в кращому разі продати свій бізнес.

Водночас існує також думка, що глава держави намагається дистанціюватися від надмірного політичного впливу олігархів у бік подоби «державного капіталізму» за прикладом Росії, спираючись насамперед на т.зв. сімейну групу, очолювану старшим сином Президента — О. Януковичем [*Соломко, 2011*].

І дійсно, призначення на ключові «силові» та фінансово-економічні відомства близьких та відданих особисто Президентів людей створює ілюзію домінування сімейного угруповання Президента. Концентрація владних ресурсів навколо інституту президента та політична слабкість опозиційних сил змушує решту великих власників демонструвати лояльність до провладної партії. Як свідчить тижневик «Корреспондент», у 2011 р. Партія регіонів за капіталізацією мала тотальну перевагу перед усіма суспільно-політичними об'єднаннями України. 25 осіб, тобто кожен четвертий із золотої сотні, — члени правлячої партії. У 2010 р. їх було 17. Зростання відбулося частково у зв'язку з переходом мультимільйонерів А. Вадатурського, Є. Сігала, О. Фельдмана та С. Глуся з опозиції до партії влади. Натомість БЮТ зазнав втрат: крім перелічених вище бізнесменів, опозиційну фракцію залишили Т. Васадзе й О. Буряк [Золотая сотня, 2011]. Водночас концентрація владного ресурсу навколо «сімейної групи» Президента, низька якість проведення реформ, неефективність влади та суттєве зниження її рейтингу, міжнародний резонанс у зв'язку з ув'язненням Ю. Тимошенко викликає незадоволення та стурбованість у великих власників [Мостова, 2012]. Схоже, що за таких умов у великих власників може виникнути потреба чинити опір шляхом підтримки опозиційних політичних проектів. Натомість «російська» модель взаємодії сильної влади та лояльних великих власників можлива за умов позитивної динаміки зростання життєвого добробуту населення, консолідації суспільства й політичної еліти навколо харизматичного лідера та відсутності суттєвих політико-ідеологічних розмежувань у суспільстві. В українському суспільстві таких передумов немає. Як зазначає М. Шульга, «становлення великих власників, олігархів у самостійний політичний суб'єкт — складний процес. По-перше, вони утворюють суперечливу за інтересами соціальну групу. У них збігаються лише стратегічні цілі — гарантії існування їхньої приватної власності, стабільна ситуація в країні, відсутність соціальних потрясінь. А в інших питаннях бізнесу вони залишаються конкурентами. По-друге, одні олігархічні групи є більш наближеними (іноді навіть надто близькими) до державного керівництва, до Президента, Адміністрації (Секретаріату) Президента, а інші — віддаленими. І це зумов-

лює появу угруповань серед великих власників, із різним ставленням до влади» [Шульга, 2006: с. 29].

Судячи з того, що великі власники стали суб'єктом зовнішньополітичного курсу, констатація відтворення «російської» моделі є передчасною. Незважаючи на проросійську передвиборну риторику В. Януковича, бізнес-інтереси найближчих до влади великих власників штовхають Україну в бік Європи. Зокрема, рух у бік Росії та її інтеграційних проектів (Митний союз, ЄЄП, Євразійський союз) є не вигідним для власника Group DF Д. Фірташа, оскільки на безмитному ринку продукція хімічних підприємств РФ за рахунок газової складової буде більш конкурентоспроможною за ціною, ніж українська продукція. Крім того, у Group DF є інтереси в країнах Європи, наприклад угорська енергетична компанія Emfesz. Ще одна велика група, це брати Андрій і Сергій Ключєви, теж орієнтована на Європу. Так само, зона вільної торгівлі з ЄС є більш вигідною для Р. Ахметова та Б. Колеснікова. Зокрема, одна з компаній Ахметова, ДТЕК, має великі плани на експорт електроенергії до Євросоюзу. Крім цього, металургійний бізнес Ахметова, «Метінвест», вже неодноразово конфліктував з російськими інвесторами — спочатку в ситуації навколо «ММК ім. Ілліча», потім у процесі приватизації комбінату «Запоріжсталь» [Соломко, 2011]. Зростання капіталізації бізнесу найбільших власників свідчить не про наявність у них проблем, а про збільшення їхньої економічної ваги. Незважаючи на фінансові витрати, пов'язані з політичною боротьбою, ключові фігури українського великого бізнесу ще більше наростили капіталізацію власного бізнесу. Зокрема, приватизація низки регіональних обленерго та вугільних шахт на користь Р. Ахметова, концентрація хімічної промисловості в руках Д. Фірташа — це лише найбільш очевидні придбання великих власників.

Таким чином, можна зазначити, що динаміка взаємовідносин української влади і великого капіталу за умов постсоціалістичних перетворень пройшла кілька етапів формування політичної суб'єктності великих власників: зародження регіональних ФПГ на базі капіталу «червоних директорів», трейдерського та банківського капіталів за сприяння місцевої влади; вихід ФПГ на загальноукраїнську арену шляхом створення партійних проектів; активна участь ФПГ у політичних проце-

сах 2002–2005 рр.; політична суб'єктність ФПГ за умов парламентсько-президентської республіки (2006–2010 рр.); захоплення східноукраїнськими ФПГ політичної влади в Україні та безпосереднє управління політичними та економічними процесами (з 2010 р.). Одним із чинників формування особливого порівняно з Росією і країнами Заходу типу політичної суб'єктності власників великого капіталу стало суспільно-політичне розмежування українського соціуму, коли відмінні геополітичні та етнокультурні орієнтації громадян вдало експлуатуються великими власниками, залишаючи їх основними арбітрами у разі чергового політичного загострення.

3.4. Суб'єктність великого капіталу в соціально-гуманітарній сфері України

Неоднозначне ставлення населення України до процесів приватизації та появи феномена великого капіталу суттєво стимулює активність великих власників у соціальній сфері. Зміст і характер діяльності великих власників у цій сфері пов'язаний загалом з двома напрямками — легітимацією їхньої діяльності в очах громадськості (благодійність, меценатство) та формуванням інтелектуального середовища задля ідеологічного обґрунтування соціально-економічної доцільності у їхньому існуванні. Для цього великим власникам потрібні відповідні інструменти для донесення до суспільства свого бачення розвитку суспільства, висвітлення їхньої діяльності та поширення ліберальних ідей. Наслідком такого донесення повинно стати визнання у громадській думці суспільства ролі великих власників як соціальних суб'єктів. Метою цього підрозділу є аналіз діяльності українських власників великого капіталу в соціально-гуманітарній сфері, зокрема, їхньої взаємодії з наукою та освітою, культурою та спортом. Крім цього, важливим є аналіз громадської думки щодо ролі великих бізнесменів у житті українського суспільства.

Після завершення процесу первісного накопичення капіталу великі українські ФПГ розпочали освоєння нової для них ролі в суспільстві. Досягши могутньої економічної й політичної суб'єктності, великий капітал став поступово усвідом-

лювати власну відповідальність за розвиток суспільства, долучаючись до вирішення стратегічних питань розвитку країни. З великим капіталом пов'язана поява феномена доброчинності й перетворення її на невід'ємний елемент функціонування суспільства. На тлі обмеженості фінансових можливостей держави великий капітал поступово починає перетворюватися на вагомий інвестор, який може позмагатися за масштабами фінансування з державним бюджетом. Зокрема, Д. Фірташ, очоливши Федерацію роботодавців України, закликав бізнесменів інвестувати в соціальну сферу регіонів: «Ми повинні взяти відповідальність перед тими містами, тими селами, де живемо. Хтось купить автобус, хтось відремонтує дорогу або побудує дитячий садок. Якщо ми разом скинемося потрошки, то і ситуація буде змінюватись, і держава буде змінюватись» [Гончаров, 2012]. Досить швидко діяльність великих власників у суспільно-гуманітарній сфері почала набувати певних інституціональних форм системного характеру. Інституціоналізація суспільної діяльності великого капіталу (поза своїм бізнесом) відбувається зазвичай у трьох головних напрямках: а) «інвестування» у сферу реалізації суспільних завдань (системна доброчинність через фонди); б) «виробництво і просування» аналітичного/ідеологічного продукту (незалежні аналітичні центри), що сприяє формуванню державної політики та вибору оптимальних для великого бізнесу рішень влади; в) формування державної політики та вибір оптимальних рішень влади шляхом впливу на уявлення/світогляд правлячої еліти (елітні політико-економічні клуби) [Пасхавер, Верховодова, Агеева, 2007: с. 32].

У країнах з давньою ринковою традицією великий капітал часто стає альтернативою державі у розв'язанні соціальних проблем. Процес первинного накопичення капіталу вимагав від українських бізнесменів зосередження уваги виключно на власних справах, обмежуючись епізодичними доброчинними акціями у локальних масштабах. Однак подальший вихід великих власників на суспільно-політичну арену змусив формувати стратегію взаємодії з суспільством шляхом створення різноманітних благодійних фондів на постійній основі. На відміну від розвинутих країн, де за допомогою ресурсів і завдяки енергії великого капіталу постали альтернативні недержавні системи

розв'язання суспільно значущих проблем, в Україні лише деякі великі ФПГ починають усвідомлювати свою нову роль у суспільстві. Інтереси основної частини ФПГ усе ще зосереджені на проблемах, пов'язаних з формуванням власного бізнесу. Але навіть епізодичний характер їхньої доброчинності спрямований на одержання ефективного результату (мінімум витрат за максимуму ефекту). Однак далеко не завжди розмір статків співвідноситься з масштабами доброчинності. Так, до топ-10 благодійників увійшла трійка головних філантропів країни — Р. Ахметов, В. Пінчук та О. Фельдман. Крім них, до десятка увійшли Д. Фірташ, П. Порошенко, О. Пінчук, Б. Колесніков, брати Віталій і Володимир Клички, а також О. Онищенко та І. Воронов. Загалом учасники топ-10 за 2011 р. витратили на благодійність майже 550 млн грн [Карпенко, 2011]. Якщо частину з них можна зарахувати до десятка найбагатших українців, то решта за рейтингом є хоча й заможними, однак не найбагатшими. Найбільш послідовними у цьому контексті до цього часу вважаються дві ФПГ — компанія «СКМ» і корпорація «Інтерпайп», які протягом 2000-х років здійснюють системну політику за межами свого бізнесу та беруть участь у масштабних проектах, спрямованих на розвиток бізнес-освіти для молоді. Їхня мета — формування бізнес-еліти світового рівня.

Однією із перших меценатських акцій великого капіталу стала підтримка спорту. Вона була щирою, оскільки більшість підприємців ще з дитинства вболівали за улюблені спортивні клуби. Найбільшою підтримкою великих власників користується найпопулярніший вид спорту — футбол. Якщо у 1990-х роках спонсорування стосувалося найбільш титулованих клубів, то у 2000-х роках всі клуби вищої футбольної ліги стали власністю відповідного відомого українського бізнесмена. Зокрема, власником найбагатшого футбольного клубу — донецького «Шахтаря» — є найбагатший українець Р. Ахметов, київського «Динамо» — І. Суркіс, харківського «Металіста» — О. Ярославський, дніпропетровського «Дніпра» — І. Коломойський, криворізького «Кривбасу» — О. Лівшиць, львівських «Карпат» — П. Димінський, полтавської «Ворскли» — К. Живаго, сімферопольської «Таврії» — Д. Фірташ, київської «Оболоні» — С. Слободян, донецького «Металурга» — С. Тарута, одеського «Чорноморця» — Л. Клімов, запорізького «Металурга» — Е. Шифрін, київського «Арсеналу» — В. Раби-

нович, луганської «Зорі» — Є. Геллер, луцької «Волині» — І. Палиця і т.д.

Якщо великий футбол в Україні набув розвитку ще в радянські часи і потребував у період економічних трансформацій переважно фінансових інвестицій, то саме завдяки великому капіталу в Україні було вперше проведено повноцінний національний хокейний чемпіонат. Після проголошення незалежності «на плаву» залишався єдиний хокейний клуб, київський «Сокіл». Внесення великих коштів на реставрацію льодової арени, покупку легіонерів і будівництво дитячо-юнацьких спортивних шкіл зробило можливим провести з 2011 р. професійну хокейну першість України: з середини вересня шість міст виставили вісім команд на розіграш першого хокейного чемпіонату України: три — з Києва, по одній — з Донецька, Харкова, Новояворівська (Львівська обл.), Вінниці та Броварів. Більшість бізнесменів, які підтримали створення хокейної ліги, належать до українського списку мільйонерів. Зокрема, власником донецького ХК «Донбас» є Б. Колесніков (річна витрата на функціонування команди — близько \$ 8 млн), співвласником київського ХК «Беркут» — Д. Жванія. ХК «Харківські акули» входить до кола інтересів губернатора М. Добкіна. Ю. Бойко займається столичним ХК «Компаньон-Нафтогаз». П. Порошенко має намір узяти під свій патронат вінницький ХК «Гайдамаки». Київський «Сокіл» тривалий час підтримує С. Тарута. Російський бізнесмен І. Чуркін, власник Львівського автозаводу, за сумісництвом є президентом львівського ХК «Леви» [Пасхвер, 2011].

Великий капітал став розширювати меценатські проекти й за межами сфери спорту. Основними стимулами активізації меценатства, звичайно, є прагматичні потреби капіталу у прихильності влади та суспільства. За ініціативи президентів України особливою увагою великого капіталу у сприянні відродженню стало українське мистецтво й українська культурна спадщина. Серед успішних меценатських проектів — реставраційні роботи в «Мистецькому Арсеналі» (І. Коломойський, Г. Боголюбов, Г. Суркіс, В. Новинський), у заповіднику «Софія Київська» (Р. Ахметов), відновлення палацу гетьмана К. Розумовського у Батурині (С. Тарута, В. Пінчук, В. Новинський), роботи по відтворенню архітектури Запорізької Січі (Е. Шифрін).

Основними формами такої діяльності є добродійні фонди. За своїм статусом — це неприбуткові організації, створені для управління доброчинною діяльністю і фінансовими ресурсами, що спрямовуються на певні цілі. Програми благодійного фонду «Розвиток України», який фінансується винятково Р. Ахметовим, спрямовані на боротьбу з туберкульозом, на лікування і діагностику онкологічних захворювань, будівництво центру для дітей з вродженим пороком серця, підтримку національного усиновлення, боротьбу з туберкульозом та регулювання чисельності бездомних тварин у Донецькій області. Як зазначається у прес-релізі компанії, загальний обсяг інвестицій групи «СКМ» у реалізацію програм, спрямованих на охорону навколишнього середовища, охорону праці та розвиток регіонів присутності перевищив 5 млрд грн. У тому числі інвестиції в охорону навколишнього середовища та соціальні програми для регіонів присутності склали приблизно 2,99 млрд грн (2,284 млрд грн у 2010 р.), а інвестиції в охорону праці та промислову безпеку в 2011 р. зросли практично удвічі — 1,4 млрд грн (797,6 млн грн у 2010 р.) [*Повідомлення, 20.02.2012*].

Програми фонду В. Пінчука спрямовані на охорону здоров'я, освіту і мистецтво, підтримку прав людини: створення неонатальних центрів для новонароджених, підтримка талановитої молоді щомісячними стипендіями та надання грантів на навчання у престижних вузах світу; надання юридичної допомоги малозахищеним верствам населення, підтримка місцевих співтовариств. Уже стала традиційною організація В. Пінчуком щорічних конференцій — Ялтинської європейської стратегії (YES), ланч-конференції Міжнародного економічного форуму в Давосі, які спрямовані на налагодження ділових відносин та підтримку членства України в ЄС. Резонансними проектами В. Пінчука є створення у Києві Музею сучасного мистецтва, який можна відвідати безкоштовно, сприяння участі України у Венеціанському бієнале, підтримка молодих художників. До того ж В. Пінчук фінансував приїзди та безкоштовні виступи на головних площах Києва і Харкова музикантів світового рівня — Елтона Джона, Пола Маккартні, групи «Квін». Крім цього, дружина В. Пінчука, О. Пінчук, донька експрезидента Л. Кучми, підтримує дитячий фестиваль в Артеку «Змінимо світ на краще!». Однак найвагомішою її справою є

Фонд «АнтиСНІД», коштом якого фінансуються інформаційно-освітні програми, спрямовані на підвищення поінформованості про ВІЛ/СНІД, на міжнародне співробітництво, допомогу людям та медичним центрам, залученим у боротьбу з цією епідемією.

Доброчинні проекти корпорації «Індустріальний союз Донбасу» за вартістю майже не поступаються витратам фондів двох згаданих компаній. Це переважно великі фінансові внески в окремі проекти, зокрема, 75 млн грн на будівництво «Дитячої лікарні майбутнього», 10 млн грн — на реконструкцію Батурина. «ІСД» підтримує масштабні акції українських діячів культури, наприклад, Днів сучасного театру в Києві, спонсорування постановки фільмів українських режисерів, створення колекції давньослов'янських, скіфських і трипільських старожитностей. На основі цієї колекції створено музей, експонати якого демонструються за кордоном.

Серед інших власників великого капіталу, які долучаються до оздоровчих, культурницьких проектів, — О. Фельдман, фонд якого займається придбанням нейрохірургічного обладнання для видалення пухлин головного мозку, будівництвом оздоровчо-розважального парку і розплідника Santa House Feldman з притулком для бездомних тварин, організацією прес-турів для ЗМІ по святих місцях Ізраїлю та підтримкою національно-культурних громад. Власник холдингу Group DF Д. Фірташ спрямовує свої кошти на будівництво студентського містечка Українського католицького університету, фінансування програми україністики в Кембріджському університеті; підтримку українських театрів, міжнародного поетичного фестивалю Meridian Czernowitz; спонсорування шкільної хімічної освіти; допомогу дитячим притулкам. Програми Фонду П. Порошенка спрямовані на підтримку багатодітних сімей, ветеранів, спортсменів; закупівлю медобладнання для допомоги онкохворим, установку в транспорті спеціального обладнання для інвалідів, підтримку села та навчання дітей у селах, реконструкцію набережної у Вінниці. Програми Фонду Б. Колеснікова зосереджені на підтримці програми «Цінуємо спадщину», зокрема, закуплені інструменти для театру опери та балету у Львові. У Харкові Колесніков фінансує проект з будівництва бібліотеки ім. Кушнарьова, у Донецькій області — проект «Екстрена медична допомога».

Активізація великих власників на благодійницькій ниві стала помітною на міжнародному рівні. Зокрема, за даними британської Charities Aids Foundation, яка щорічно складає рейтинг рівня благодійної діяльності всіх країн світу — The World Giving Index, — Україна у 2010 р. перебувала на 150-ому з 153-х можливих місць відповідно, випереджаючи лише Мадагаскар, Бурунді та Уганду. Однак вже у 2011 р. Україна перемістилася на 105-е місце, продемонструвавши найбільше зростання індексу доброчинності (на 13%) [*World Giving Index, 2011*]. Показовим є те, що соціальна відповідальність в Україні здебільшого практикується на великих підприємствах, які в силу своєї масштабності змушені не переривати ще радянські традиції. Як свідчить соціологічне дослідження 1220 українських компаній, яке організувало Представництво ООН в Україні наприкінці 2005 р. у шести найбільших містах і відповідних областях України, спеціальні соціальні бюджети мають менше третини опитаних компаній. Причому ця цифра формується переважно за рахунок великих компаній, серед яких відсоток таких, що мають соціальні бюджети, становить 84,6. До того ж великі компанії, на відміну від середніх і малих, за останні три роки збільшили витрати на соціальні програми [Акімова, Осинкіна, 2006].

Оскільки перегляд телевізора є основною формою дозвілля українців, принаймні середнього і старшого покоління, саме володіння цим засобом масової інформації є основним інструментом ідеологічного впливу. Крім прагнення легітимації приватної власності, набутої сумнівним для суспільства шляхом, сучасні ЗМІ нав'язують громадськості споживацькі, матеріалістські цінності. Власниками більшості телеканалів, друкованих та електронних ЗМІ є представники великого бізнесу. Зокрема, власником однієї з найбільш масових газет в Україні «Сегодня» є Р. Ахметов, який ще володіє низкою регіональних видань на Донбасі. Крім цього, власник групи «СКМ» володіє телеканалами ТРК «Україна», «Футбол», «Новини» та ін. В. Хорошковський є основним акціонером холдингу UA Inter Media Group Limited (телеканали «Інтер», «Ентер-фільм», «Ентер-музика», НТН, К1, К2 та «Мегаспорт»). Не менш впливовими власниками багатьох ЗМІ є І. Коломойський і Г. Боголобов, які стали основними співвласниками студії «1+1», теле-

каналів «Кіно» і ТЕТ. До того ж їхня група «Приват» володіє журналами «Телекритика», «Главред», «Профіль-Україна», «TeleCity», газетою «Известия в Украине», інформагентством УНІАН та низкою інтернет-видань. Крім цього, група Коломойського частково володіє газетою «Комсомольская правда в Украине». Не менш потужними медіаактивами володіє В. Пінчук, який охопив своїм контролем телеканали ICTV, «Новий канал», СТБ, М1, М2 та 11-й канал (Дніпропетровськ); газети «Факты и комментарии», «Дело», журнали «Инвестгазета», Marketing Media Review, ТОП-100. Крім цього, у Пінчука є інтереси в ТаврMedia (Русское Радио Україна, Хіт FM, Kiss FM, Radio ROKS). Співвласники корпорації «ІСД» (С. Тарута, В. Гайдук) володіють газетою «Економічні вісті», журналом «Експерт-Україна». Б. Ложкін володіє групою компаній Український Медіа Холдинг (60 друкованих видань, 7 радіостанцій (Авторадіо, Ретро FM, Радіо ONE (володіє спільно з П. Порошенком), Європа Плюс Україна, MusicРадіо, Джем FM, Радіо Динамо. Власне П. Порошенко контролює 5 канал, КР Media (журнал «Корреспондент»), є співвласником газети «Правда України» і Радіо 5, Радіо ONE, Радіо АЛЛА). А. Деркач є власником ТРК Ера і радіо Ера, тижневика «Телеграф», інтернет-порталу «Версии» [Гришук, 2009]. Таким чином, контроль великих власників над медіапростором України дає змогу впливати на масову свідомість українців.

Світовий досвід свідчить, що в міру концентрації великого капіталу дедалі більшого значення в системі його інтересів набувають стратегічні проблеми розвитку країни. Великий капітал посилює свій вплив на розробку й реалізацію державної політики за допомогою ідеологічного й аналітичного забезпечення своєї діяльності в цьому напрямі. Для цього великий капітал сприяє формуванню мережі незалежних від держави аналітичних центрів. Ці центри зазвичай допомагають виробляти стратегічні ідеї, способи розв'язання проблем, аналізувати наслідки ухвалення рішень тощо. Здебільшого аналітичні центри за своїм статусом є неприбутковими організаціями. Вони створюються з ініціативи приватних осіб, окремих компаній і банків, а також бізнес-асоціацій. Особливістю України є те, що незалежні аналітичні центри розпочали свою діяльність на початку постсоціалістичних перетворень у країні за ініціа-

тиви міжнародних донорських організацій. З цією метою для фахівців і керівників українських центрів організовувалися навчання та стажування в США й країнах Європи. Незалежні центри мали стати провідниками нових ідей ринкової економіки, громадянського суспільства та європейської інтеграції. Діяльність таких центрів час від часу викликає увагу державних органів через підозру, що вони займаються антидержавною діяльністю та є провідниками політики/інтересів інших держав. Однак експерти вважають, що незалежний український інтелектуальний ринок є малорозвинутим. Мережа аналітичних центрів, що сформувалася в Україні, є малопотужною і вузькоспеціалізованою. Більшість центрів мають незначний штат фахівців, слабку інформаційну й технічну базу. В останні роки у зв'язку зі зменшенням фінансування з боку міжнародних організацій та незначного попиту на їх послуги з боку держави і великого капіталу аналітичні центри зазнають фінансових труднощів. Значна частина українських аналітичних центрів час від часу обслуговує політичні сили та народних депутатів [Пасхавер, Верховодова, Агеєва, 2007: с. 43–44]. На це звертав увагу ще у 2003 р. російський політтехнолог Г. Павловський: «В Україні виникла особлива ситуація: у вас олігархи не ділилися з інтелектуальною елітою. Це унікальна особливість України на відміну від Росії. У нас існувала, завдяки проміжній системі, а саме системі колишніх радянських засобів масової інформації, прямо скажемо, система агітпропу, з якою зрослася вся так звана передова інтелігенція. Олігархи потребували цієї системи як системи своєї влади і перекачували в неї частину коштів. Таким чином, у нас виникла система фінансування інтелектуальних еліт. В Україні вона не виникла. Всі українські еліти знаходяться на зовнішньому утриманні. Це створює певну проблему... Сьогодні українська еліта більше відокремлена від своїх мас, ніж російські еліти» [Социология и политика, 2003: с. 37–38].

І дійсно, підтримка у 2004 р. антиолігархічної за гаслами «помаранчевої революції» недержавним громадянським сектором змусила великий бізнес звернути увагу і на цю проблему. Поступово окремі представники великого капіталу починають вкладати кошти в аналітичні центри. Якщо спочатку компанія «СКМ» при підготовці програми економічних змін в Ук-

раїні залучила фахівців відомої зарубіжної консалтингової фірми «Маккензі», то у подальшому з ініціативи Р.Ахметова був створений фонд «Ефективне управління», який має стати «мозковим» центром, головне завдання якого полягає у допомозі виконавчим органам при формуванні економічної політики та впровадженні економічних реформ, дослідженні конкурентоспроможності та розробці стратегій економічного розвитку регіонів України. Крім цього, компанія «СКМ» створила недержавний аналітичний центр «Бюро економічних і соціальних технологій» (БЕСТ), який займається моніторингом макро- і мікроекономічних процесів, дослідженням проблем корпоративної та соціальної відповідальності бізнесу.

Традиційною проблемою досі залишається відсутність системних зв'язків науки з українським бізнесом. Унаслідок цього у національному ВВП частка інноваційного продукту залишається вкрай мізерною. Однак останнім часом співробітництво між українськими вченими та енергетичною компанією ДТЕК, яка входить до групи «СКМ», пожвавилось, про що зазначив і президент Національної академії наук України Б. Патон: «Нарешті наша наука комусь потрібна!» [*Українські вчені, 2012*]. Б. Патон також високо оцінив ініціативи великого приватного капіталу в долученні до виробництва: «Співпраця великих національних інвесторів із українськими вченими вже зараз дозволяє створювати унікальні запатентовані розробки, розвивати промисловий потенціал країни і підвищувати її конкурентоспроможність на світовому ринку. При цьому *створюються умови для розвитку молодих наукових кадрів в Україні*» [*Повідомлення, 23.02.2012*].

Великим українським ФПГ у результаті виборів до парламенту в 2006 р. вдалося безпосередньо прийти до влади, проте це не привело автоматично до якісної зміни їхнього місця й ролі у масовій свідомості суспільства. Суспільні проблеми, як і колись, розв'язують державні органи та державний бюджет. Це спричиняє насторожене ставлення суспільства до представників великого капіталу. Як свідчить загальнонаціональне моніторингове опитування «Україна та українці» (шоста хвиля), проведене Центром соціальних та маркетингових досліджень «СОЦІС» у період з 10 по 21 березня 2011 р. (N=2004), переважна більшість респондентів убачає дійсну роль багатих

Таблиця 3.8

Розподіл відповідей населення України на запитання
«На Вашу думку, яка роль багатих людей сьогодні в Україні?» (%)

На Вашу думку, яка роль багатих людей сьогодні в Україні?	N=2004
Вони допомагають розбудовувати країну	1,1
Вони достатньо багато займаються доброчинністю та спонсорською діяльністю	2,8
Вони інвестують свій капітал в економіку країни і створюють нові робочі місця	6,2
Вони піклуються тільки про себе, витрачаючи гроші на дорогі будинки, авто та інші предмети розкоші	82,5
Важко відповісти / Відмова від відповіді	7,4

людей у сучасній Україні у задоволенні своїх статусно-споживацьких потреб (табл. 3.8).

Натомість розбудова країни, інвестиції в неї, доброчинність та спонсорська діяльність у масовій свідомості з багатими людьми майже не асоціюється. Утім, незважаючи на доволі критичне масове сприйняття багатих людей, майже рівними виявилися частки опитуваних, на думку яких багаті люди мають у суспільстві дуже низький і низький авторитет (34,0%), з одного боку, та високий і дуже високий (35,4%) — з другого. Крім цього, суспільство здебільшого налаштоване конструктивно щодо бажаної ролі багатих людей в Україні (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Розподіл відповідей населення України на запитання
«А якою повинна бути роль багатих людей в Україні?» (%)

А якою повинна бути роль багатих людей в Україні?	N=2004
Вони повинні йти в політику й ефективно керувати країною	2,0
Вони повинні більше займатись доброчинністю та спонсорською діяльністю	10,2
Вони повинні сплачувати податки, інвестувати в економіку і створювати нові робочі місця	70,2
Вони повинні сидіти у в'язниці	13,7
Важко відповісти / Відмова від відповіді	3,9

Так, переважна більшість населення вважає, що українські багатії повинні сплачувати податки, інвестувати в економіку і створювати нові робочі місця. І лише 13,7% дотримуються думки, що вони повинні сидіти у в'язниці. Разом з цим інші функції багатіїв не знаходять підтримки у масовій свідомості України: 10,2% вважають, що вони повинні більше займатись доброчинністю та спонсорською діяльністю, і лише 2,0% погоджуються, що вони повинні йти в політику й ефективно керувати країною [Резнік, 2011]. Тут треба мати на увазі, що, відповідаючи на запитання, респонденти вимушені були обирати лише один варіант відповіді. Тому питання ставлення населення до доброчинності великих власників залишається відкритим.

Населення загалом усвідомлює значну роль підприємців та бізнесменів у житті українського суспільства. Так, у моніторинговому дослідженні Інституту соціології НАН України серед наведених чотирнадцяти груп, опитані, відповідаючи на запитання *«Як Ви думаєте, які соціальні групи відіграють значну роль у житті українського суспільства?»*, відводять підприємцям і бізнесменам впродовж 18 останніх років найвищі місця (табл. 3.10).

З моменту започаткування соціологічного моніторингу найбільш впливовою соціальною групою у масовій свідомості населення України стала мафія, злочинний світ. Лише у другій половині 2000-х років ця група поступилася за впливовістю двом іншим групам — підприємців, бізнесменів та лідерів політичних партій. Цікаво, що впродовж 1990-х років другою за «рейтингом» була група службовців держапарату («чиновників»). Однак, починаючи з 1999 р., суттєво зросла роль групи підприємців, бізнесменів, яка у 2002 р. уже вийшла на чільне «друге місце». Це свідчить про те, що внаслідок грошової приватизації впливовість та суб'єктність бізнес-груп почала зростати у громадській думці, натомість державна бюрократія стала втрачати свої домінуючі позиції. За результатами 2005 р. група підприємців, бізнесменів стала найвпливовішою у громадській думці України, тоді як роль мафії, злочинного світу суттєво знизилася. Очевидно, що тут вплинули події «помаранчевої революції», коли у масовій свідомості зросла надія на декриміналізацію влади. У другій половині 2000-х років група бізнес-

Таблиця 3.10

Динаміка розподілу відповідей на запитання
«Як Ви думаєте, які соціальні групи відіграють значну роль
у житті українського суспільства?» (%)

Групи	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2010	2011	2012
Робітники	23,4	22,2	17,2	19,1	18,7	19,7	25,4	23,9	27,2	19,1	22,4	28,4	27,6	23,8	25,2	15,8	23,7
Селяни	20,9	19,0	14,1	15,9	15,8	15,4	22,8	18,5	22,4	14,7	17,8	19,3	19,6	18,9	18,7	11,4	16,2
Інтелігенція	16,3	12,8	10,8	9,9	11,3	11,3	16,7	13,8	17,3	9,8	13,2	18,1	18,8	15,3	13,7	8,7	12,1
Підприємці, бізнесмени	24,2	24,5	21,7	25,2	25,4	30,7	32,4	31,2	28,0	28,9	27,0	31,9	33,4	33,4	32,1	36,1	31,4
Керівники держпідприємств	16,2	14,4	10,8	10,1	12,8	14,1	18,3	17,6	13,9	11,9	13,8	15,4	16,4	14,7	13,4	10,6	12,6
Службовці держапарату («чиновники»)	29,1	26,2	27,4	25,1	29,3	33,3	33,3	35,7	23,9	24,5	23,6	25,7	25,7	29,4	24,5	27,6	28,4
Пенсіонери	1,9	2,2	1,3	1,7	2,3	2,7	3,5	2,8	6,8	2,9	3,1	6,8	4,4	3,8	3,8	4,3	4,9
Керівники сільгосп-підприємств	10,7	11,7	6,8	5,5	6,9	8,1	9,9	8,4	8,6	5,7	5,8	7,5	8,8	9,1	7,1	4,5	7,5
Лідери політичних партій	–	–	–	–	–	–	–	–	24,5	22,2	25,9	28,3	35,8	36,9	36,5	28,8	32,4
Військові	6,6	8,5	6,0	5,5	5,7	5,3	10,0	8,9	8,1	5,6	4,8	7,5	5,3	7,2	6,7	4,1	5,1
Працівники міліції, служби безпеки	7,9	11,0	7,3	8,9	10,6	9,9	13,8	12,7	14,5	11,7	12,6	12,8	12,1	12,8	14,4	11,2	13,7
Судді та працівники прокуратури	–	–	–	–	–	–	–	–	11,3	8,4	9,8	10,7	11,9	13,7	17,0	11,0	18,4
Мафія, злочинний світ	33,9	41,9	37,3	42,0	42,7	43,9	43,1	49,0	38,3	42,7	40,2	30,7	33,9	32,9	32,3	39,3	38,6
Інші	0,7	0,7	0,8	0,5	1,4	1,3	1,6	1,6	1,1	0,7	0,8	1,6	1,5	1,5	1,6	1,9	1,4
Ніхто не відіграє	4,2	3,9	4,3	4,6	3,6	3,6	2,8	2,4	2,3	3,1	2,8	2,3	2,6	2,9	3,6	6,4	4,2
Важко сказати	17,4	15,2	18,8	18,3	14,1	13,1	12,2	10,6	13,1	15,4	12,6	14,2	11,4	9,7	13,3	11,6	13,4
Не відповіли	0,2	0,2	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,4	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0

Примітка. Сума відсотків перевищує 100%, оскільки респондент міг обрати більш як один варіант відповіді.

менів і підприємців нарівні з мафією, злочинним світом займала 2–3-є місця у масовій свідомості населення України, поступаючись лише лідерам парламентських партій, коли була чинною парламентсько-президентська форма правління. Однак за результатами опитування 2011 р. впливовість групи підприємців, бізнесменів різко зросла (як і впливовість мафії, злочинного світу), натомість різко знизилась впливовість лідерів політичних партій. Очевидно, у масовій свідомості відобразилися зміни в політичному житті України, коли відновлення Конституції зразка 2004 р. та безпосереднє захоплення влади власниками великого капіталу остаточно закріпило суб'єктність великих власників у громадській думці. Утім, уже через рік, у 2012 р., ця суб'єктність дещо знизилася, тому у громадській думці найбільш впливовою залишилася мафія.

Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що власники великого приватного капіталу, набувши економічної та політичної суб'єктності, активно впроваджують власну суб'єктність у соціально-гуманітарній сфері України. Під контролем великих власників знаходяться переважна більшість як друкованих, так і електронних ЗМІ. Це дає їм змогу активно висвітлювати власну благодійницьку діяльність. Створені за ініціативи благодійні фонди спрямовують свою діяльність на ті сфери, де фінансування з державного бюджету є обмеженим. Широке висвітлення підтримки великими власниками популярних видів спорту, де активність держави є мізерною, сформувало стереотип їхньої незамінності. Менш розвинутим є формування інтелектуального середовища задля ідеологічного обґрунтування соціально-економічної доцільності існування великого капіталу. Можливо, саме це є причиною того, що у масовій свідомості населення великі власники наділяються найбільш бажаною роллю платників податків, інвесторів у економіку та творців нових робочих місць, а не як спонсорів та меценатів. Лише за умови виконання ними прямої ролі у громадській думці відбудуться зрушення щодо визнання їхньої суб'єктності у соціально-гуманітарній сфері. З іншого боку, у масовій свідомості населення України серед різних соціальних груп підприємцям та бізнесменам відводиться чільна роль у житті українського суспільства.

3.5. Власники великого капіталу як соціальна основа перехідного суспільства

Вивчення проблеми соціальних основ суспільства пов'язане з прагненням зрозуміти, на чому засновується його соціальний порядок і хто є підґрунтям цього порядку: які класи чи соціальні групи найбільш зацікавлені у збереженні існуючих у країні державного ладу, соціальних відносин та соціальної структури. У чітко структурованих суспільствах проблема визначення їхніх соціальних основ є менш проблематичною. Доволі органічною щодо цього є марксистська теза про виявлення класів, які контролюють засоби виробництва. Однак у перехідних, постсоціалістичних суспільствах з аморфною і розмитою соціальною структурою, соціальною аномією та дезорієнтованістю населення важко емпірично виокремити соціальні групи з їхніми власними інтересами. Ця проблема часто перебивається також із тим, що в перехідних суспільствах існує латентна конкуренція між соціальними силами, які сприяють модернізації та реформам, і соціальними силами, які прагнуть реставрації попереднього суспільного укладу. Робляться спроби дослідити цю проблематику і в Україні. Зокрема, в методологічній площині за головний критерій визначення соціальної основи суспільства беруться матеріальні інтереси (власність на засоби виробництва, участь у використанні соціальних ресурсів та капіталів) [Зоткін, 2008]. Констатується відсутність соціальної групи чи класу, який би міг бути визначений як головна опора суспільного ладу України. Причинами цього вказуються нечисленність і аморфність середнього класу, відсутність усвідомлених соціальних інтересів дезінтегрованих нижчих прошарків та робітничого класу.

Однак поза увагою досліджень залишається соціальна верства приватних власників, зародження якої збігається з початком перехідного періоду. Вже стало звичним наголошувати на нелегітимній основі первісного накопичення капіталу, «прихватизації», акцентувати увагу на стрімкому розшаруванні населення. Не вступаючи в дискусію стосовно проблем перехідного суспільства, які дійсно мають місце, все ж треба мати

на увазі, що, крім традиційної тези про причетність робітників до створення додаткової вартості, підприємці-власники шляхом інновацій та організації виробництва також її створюють. Вони створюють робочі місця, оплачуючи працю громадян, платять податки в державну казну, забезпечуючи функціонування держави. Великий бізнес має значний вплив на політичне та суспільне життя країни. Використовуючи термін «верства» (страта — у веберівському розумінні), припускається, що соціальний суб'єкт як група володіє певним рівнем престижу та впливу в соціальній структурі.

Після зруйнування Держплану СРСР українська промисловість опинилася на межі повної зупинки. Брак досвіду завадив українській владі за нових умов налагодити повний цикл відколотого від союзних республік промислового виробництва. І лише здібність і спритність новоявлених бізнесменів зумовила зімкнення розірваних ланцюжків дезорієнтованих виробників та налагодити відсутні ланки виробництва. Адже створення нової економіки незалежної України відбувалося внаслідок реорганізації несамоцінної частки радянського народного господарства. До того ж майже всі підприємства, які приватизувалися у депресивний період (до 2000 р.), були збиткові. Несправедлива приватизація з усіма її негативними рисами стала реальною альтернативою, що запобігла соціально-економічній катастрофі в країні. За короткий час в Україні виник потужний національний капітал, здатний відродити економіку. Саме після вкладення коштів ці підприємства стали приносити відчутний прибуток. Це відбилося на капіталізації підприємств. Концентрація українського приватного капіталу зумовила формування нової статусної групи — верстви власників великого приватного капіталу.

Населення загалом усвідомлює значну роль підприємців та бізнесменів у житті українського суспільства. Тут треба мати на увазі, що українське суспільство і досі залишається ренто-зорієнтованим, а саме таким, де легітимною вважається система «арбітр — клієнт», коли політичний режим використовує шукачів ренти як своїх агентів за політичну лояльність забирати певну частину ренти як винагороду [Дубровський та ін., 2010]. Йдеться не лише про олігархічний шлях розвитку капіталізму.

А й про те, що переважна більшість населення не бачить переваг у ринковій координації, на відміну від тієї координації, яку провадить арбітр. Тому люди вимагають і очікують перерозподілу частини ренти на свою користь як винагороди за їхню лояльність до правителя. Більше того, люди не опираються придушенню конкуренції у секторі, що створює додану вартість. Тому навіть спроби чесно конкурувати не знаходять співчуття в суспільстві. За таких умов політико-економічна система є самодостатньою впродовж тривалого часу. І навіть за умов спроби демонтажу її окремих елементів вона здатна відроджуватися, про що наочно демонструє органічна «реставрація» системи «арбітр—клієнт» після «помаранчевого» періоду новітньої історії України. Таким чином, лише за умови зміни суспільної свідомості можливі зрушення в системі суб'єктності в соціально-економічних відносинах перехідного суспільства.

Економічна лібералізація, процес первісного накопичення капіталу та приватизація стали основними інструментами зміни суспільного устрою — переходу від соціалізму до ринкової економіки. У результаті була сформована нова соціально-економічна реальність, за якої переважає недержавний сектор. З 2000 р., коли розпочалося економічне зростання в Україні, спостерігається суттєва позитивна кореляція між глибиною приватизації галузей економіки та їхньою динамікою [*Українська приватизація, 2001: с. 197–203*]. Водночас дані Інституту соціології НАН України також свідчать про неухильне зростання зайнятих у приватному секторі та зниження у державному: якщо 1994 р. частка зайнятих у державному секторі була домінуючою (51,2%) і мізерною у приватному (6,1%), то у 2006 р. їх частки практично вирівнюються — приблизно по 25%. Починаючи з 2008 р., кількість працівників приватного сектору переважає кількість працівників державного сектору [*Головаха, Паніна, 2008: с. 63*]. Така динаміка була наслідком не лише приватизації підприємств та зростання економіки. Крім цього, далися взнаки соціальні та культурні запити ділової верстви, які сприяли зародженню багатьох нових сфер, завданням яких постало її обслуговування. Це також розширило сферу зайнятості: з'явилися нові робочі місця.

Враховуючи зміни у структурах власності та зайнятості в секторах економіки, джерела наповнення державного бюджету з недержавного сектору, а це податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств та податок з доходів фізичних осіб, стали визначальними у функціонуванні українського суспільства. До того ж треба мати на увазі те, що у західних країнах левову частку ВВП становлять податки з доходів фізичних осіб, натомість в Україні державний бюджет здебільшого наповнюється за рахунок податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств. У цих відмінностях криється причина повільного розвитку громадянського суспільства в Україні. Основним джерелом матеріальної бази українського суспільства є доходи з боку підприємств, які контролюються вузьким прошарком ділових людей. Лише збільшення джерел матеріальної бази суспільства зможе розширити соціальні основи суспільства.

Після набуття незалежності перед Україною постало завдання реалізації демократичних перетворень. Досвід історичного розвитку свідчить, що люди, які володіють приватною власністю і прагнуть реалізувати свій потенціал у підприємницькій діяльності, з обережністю ставляться до втручання держави в життя людей. Як наслідок, бізнесмени зацікавлені у виборній владі, оскільки можливість змінити владу забезпечує від надмірної підконтрольності бізнесу з боку політичного режиму. Не є секретом, що більшість політичних сил фінансуються великим капіталом. Це, звичайно, робиться у власних інтересах збереження вже набутої власності. Жваве та непередбачуване політичне життя в Україні зумовлює великий капітал одночасно підтримувати різні політичні сили, що створює певний баланс у політичному розвитку та запобігає узурпації влади лише одним політичним угрупованням. Численні виборчі кампанії додатково створюють тимчасові робочі місця для населення. Водночас представники великого капіталу неодноразово ставали стабілізуючим чинником розв'язання політичних криз, оскільки надмірна радикалізація ставить під загрозу їхню приватизовану власність. Інтереси великого бізнесу напряду сприяли уникненню політичної дестабілізації. У моменти політичних загострень великий бізнес

остуджував гарячі голови політиків. Обстоюючи власні інтєреси, представники вітчизняного капіталу стали усвідомлювати свою політичну й соціально-економічну та політичну вагу в суспільстві. У своєму зверненні до олігархів і заможної верстви України напередодні президентських виборів 2010 р. Б.Березовський називає їх «становим хребтом країни», які володіють капіталом — «концентрованим потенціалом нації» [Березовський, 2010]. За політичного устрою України часів 2006–2010 рр. (парламентсько-президентська форма правління, вільні вибори, свобода слова) відбулося розосередження влади по різних центрах — Президент, Верховна Рада та Уряд. З огляду на це та на загальне ослаблення політичних інститутів вітчизняний бізнес безпосередньо впливає на політичну ситуацію в країні. Таким чином, бізнесмени мимоволі стають опорою демократії та цивілізованого способу розв'язання конфліктів.

Відмінний від постсоціалістичних країн Центральної Європи процес приватизації зумовив формування власної національної буржуазії, яка безпосередньо зацікавлена у збереженні суверенітету й стабільності нової держави, оскільки лише у власній, здебільшого ними контрольованій державі вони можуть почуватися безпечно. О. Пасхавер стверджує, що наявність українських великих власників є гарантією незалежності Української держави. «Один з представників Світового банку якось сказав мені, що Україна — це єдина постсоціалістична країна, яка має власний великий капітал як соціальне явище. Звичайно, у будь-якій країні є великий національний капіталіст, але у нас він свій, він визначає політику великого капіталу. Він має свої інтереси, має частину національного багатства. Я особисто оцінюю це як позитивне явище. Чому? Бо, на мою думку, якщо ви маєте власний великий капітал, ви є суб'єктом міжнародного поділу праці та економічної міжнародної спільноти. До мільярдерів не можуть ставитись поборливо. Будь-який мільярдер — це рівноправний учасник міжнародної економічної спільноти. Якщо ви не маєте власних мільярдерів, ви є полем для міжнародного економічного процесу, але не суб'єктом. Це перший аргумент. Другий полягає у тому, що наявність багатьох мільярдерів демократизує полі-

тичний процес, оскільки у нас є достатньо грошей, аби діяли різні політичні сили. І якщо в країні існують передумови для демократії і держава готова до наявності різних політичних сил, то наявність великого капіталу складає фінансову основу для такого роду реалізації цієї демократизації. Звичайно, Росія не готова до такої конкуренції політичних сил, — наявність мільярдів мала. Але якщо Україна готова, то помітні дуже чіткі відмінності між Україною та Росією» [*Пасхавер, 2008: с. 18*].

У результаті переплетення економічних інтересів представників великого капіталу їхня власність розосереджена по всій території України. Як наслідок, великі власники зацікавлені у територіальній цілісності та єдності України. До того ж навіть марксистське вчення розглядало національний капітал як можливу базу національної незалежності. Як зазначається у Великій радянській енциклопедії, «в деяких країнах, що розвиваються, національна буржуазія перетворилася на панівний клас, наділений політичною владою і відповідними економічними привілеями. Спираючись на державну владу, вона змогла протиставити на внутрішньому ринку і в рамках світового капіталістичного господарства національні і свої класові інтереси міжнародному монополістичному капіталу» [*Милейковский, Кучинский, 1971: с. 128*]. Великий бізнес в Україні не зацікавлений в інтеграційних процесах своєї країни як із Заходом, так і Сходом. Більш конкурентноспроможні як у ресурсному, так і в політичному сенсі російські олігархічно-фінансові клани викликають настороженість у їхніх вітчизняних колег, оскільки їм до душі їхня ексклюзивна участь у незавершеній приватизації наявних у державі залишків привабливого майна. Російські інвестори, на відміну від західних, швидко орієнтуються в особливостях тіньових та корупційних технологій на пострадянському просторі, до того ж маючи за собою енергійну підтримку держави. Саме агресивна політика Кремля стосовно власних олігархів, коли ставиться під загрозу легальність приватної власності, відлякує ділові кола України. Показовим є той факт, що, незважаючи на фінансування «проросійських» політичних проектів східноукраїнськими фінансово-промисловими групами, на підконтрольні ними терени іноземний капітал, в тому числі й російський,

не зумів проникнути. Не зацікавлені представники великого капіталу й у європейському напрямку, хоча прямо про це і не говориться. Адже поширення дії європейських інститутів на українську територію вимагатиме прозорості, деполітизації та, головне, декриміналізації основних фінансових потоків, що навряд чи приваблює сучасних великих власників. Відома історія із реприватизацією «Криворіжсталі» засвідчила обмеженість ресурсів вітчизняної буржуазії за умов прозорості приватизаційного конкурсу. Однак після остаточного завершення приватизації потреба виходу на світові ринки зумовить ділові кола переглянути свої ізоляціоністські погляди.

На відміну від іноземного капіталу, національний капітал у силу своєї територіальної локалізації свідомо (чи мимоволі) зміцнює імідж своєї країни на міжнародному рівні. Неабияку роль національний капітал відіграв у підготовці до чемпіонату Європи з футболу у 2012 р. — побудувавши стадіони, вони позбавили аргументів для можливого перенесення чемпіонату до іншої країни. З національним бізнесом пов'язані суттєві успіхи у спорті, зокрема у футболі. Завдяки бізнесу світ знайомиться з досягненнями сучасного українського мистецтва. На кошти приватних меценатів запроваджено ряд конкурсів, премій для обдарованої молоді. Національним бізнесом фінансується реконструкція багатьох історичних пам'яток, придбано дороге та унікальне медичне устаткування.

На тлі стереотипів свідомості, зорієнтованих на патерналізм, відсутності ініціативи, готовності до особистої відповідальності, верства власників великого капіталу заслуговує на увагу дослідників, оскільки ефективність господарської діяльності за умов ринкової економіки залежить від готовності до ділової конкуренції. Великі власники, незважаючи на певну незалежність у своїх діях, стають залежними від постачальника робочої сили та споживача. Це зумовлює відтворення специфічних соціальних відносин, які породжують нові системи цінностей; відбувається інтеріоризація великими власниками настроїв та інтересів інших соціальних груп. З іншого боку, зайнятість у приватному секторі вимагає від найманих працівників іншого підходу до власних обов'язків та трудової дисципліни.

Підприємницький ризик, раціональне обрахування своїх дій формує почуття відповідальності не лише за свій прибуток, а й за ефективність виробництва, мотивацію найманих робітників і за все суспільство. За глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. українські великі підприємці, на відміну від своїх зарубіжних колег, здебільшого не звільняли працівників, а посиляли у вимушені відпустки, зменшуючи зарплати. Це був своєрідний амортизаційний механізм, який сприяв адаптації працівників до кризи та запобігав соціальній напруженості.

Ділове середовище, на відміну від політичного, є чи не найпершим у бажанні подолати корупцію. Адже після набуття власності та створення власної справи бізнесмени у міжособистісних стосунках намагаються обстоювати принципи порядності та вільної конкуренції, оскільки йдеться про їхні інтереси. Можна сподіватися, що це прагнення у подальшому втілиться у запровадженні в країні справедливого правосуддя, на яке здебільшого нарікають бізнесмени. Адже після остаточної приватизації перед бізнесменами постане питання збереження власності та бізнесу від переділу, тому потреба у цивілізованих правилах сприятиме утвердженню судової гілки влади.

Отже, завершуючи аналіз викладеного в третьому розділі, можна стверджувати, що рентозорієнтованість та неконсолідованість українського суспільства сприяли тому, що великі власники стали соціальною основою перехідного суспільства. Завдяки тому, що приватизація в Україні розтяглася на тривалий час і населення не сприймало залучення іноземного капіталу, вітчизняним ФПГ у ході первинного накопичення капіталу вдалося акумулювати ресурси для того, щоб стати монопольними власниками економіки країни взяти під контроль переважну більшість її економіки [Рахманов, 2010b]. За цих умов збіглися інтереси корумпованого чиновництва та нового великого капіталу, що прагнув забезпечити переважний контроль над експортно-орієнтованою промисловістю. У сформованій олігархічній системі були закладені протиріччя, що мали вкрай негативні наслідки в період економічного зростання. Очікування в суспільстві на поліпшення економічної ситуації після фінансово-економічної кризи 2008 р. не

справдилися [*Рахманов, 2011e*]. Сформована в Україні неформальна інституціональна система за силою впливу на процес формування державної політики набагато перевищувала силу тиску з боку існуючих політичних партій. Вона відіграла неоднозначну роль у розвитку країни. Безпосередній прихід до влади представників великого капіталу поки що призвів лише до того, наближені до Президента В. Януковича великі власники формують державні інститути відповідно до своїх економічних інтересів [*Рахманов, 2012g*]. Набувши економічної та політичної суб'єктності, вони активно впроваджують власну суб'єктність у соціально-гуманітарній сфері України. Під контролем великих власників знаходиться переважна більшість як друкованих, так і електронних ЗМІ. Це дає їм змогу активно висвітлювати власну благодійницьку діяльність [*Рахманов, 2012f*]. Олігархічна система взаємовідносин влади і капіталу сприяла тому, що економічні трансформації в Україні створили ситуацію, коли на роль соціальної основи суспільства може претендувати лише нечисленна верства населення, яка єдина отримала зиск від цих перетворень. З іншого боку, домінування в економіці, вагомий вплив на політичну сферу та істотна допомога державі в культурному житті робить цю верству відповідальною за подальший розвиток України [*Рахманов, 2010c*].

Розділ 4

УКРАЇНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО І ВЛАСНИКИ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ

Ставлення людей до інституту приватної власності та багатства загалом значною мірою визначається впливом різного роду ціннісно-нормативних переконань, які панують у суспільстві. У середні віки регулювання поведінки у сфері приватної власності, передбачене релігійними догматами, часто коригувалося діяльністю церковних інститутів. Під впливом процесів секуляризації, часткового віддалення релігійних інститутів зі сфери економічного життя, ставлення населення до великих власників та функціонування приватної власності стало коригуватися політичними ідеологіями. Громадська думка щодо цієї проблематики подеколи ставала вирішальною у спроможності верстви власників великого капіталу набутти соціальну суб'єктність. Завданням цього розділу є, по-перше, аналіз проблеми легітимації приватної власності у християнстві, зокрема у православ'ї, оскільки переважна більшість українських земель входила до православного світу; по-друге, розгляд динаміки громадської думки населення України щодо формування приватного капіталу; по-третє, аналіз образу власників великого капіталу в масовій свідомості українського

суспільства; по-четверте, процес соціальної легітимації верстви приватних власників невіддільний від вивчення підприємницьких прагнень громадян України та їхніх чинників.

4.1. Особливості легітимації приватної власності у православ'ї

Релігія як соціальний інститут упродовж тисячоліть встановлювала морально-етичні межі та духовні стимули поведінки в економічному житті. Увага до конфесійних особливостей основних гілок християнства дала змогу М. Веберу обґрунтувати концепцію впливу протестантської етики на розвиток капіталізму на Заході. У подальшому економічне відставання не-протестантських суспільств пояснювалося переважно відсутністю релігійно-етичних передумов розвитку капіталістичних відносин. Зокрема, можна знайти емпіричні підтвердження тези Вебера про зумовленість успішної економічної поведінки віросповіданням, так само можна знайти безліч емпіричних спростувань цієї тези. П. Бергер виявив, що веберівські теорії певною мірою знаходять відображення в Латинській Америці, де протестантська меншина, особливо п'ятидесятники, успішніша за католицьку більшість [Berger, 1999]. В Африці індивідуалістське протестантське вчення, у якому Бог схвалює фінансовий успіх, є популярнішим серед успішних людей, ніж акцент католиків на «звільненні» бідних як класу. Південні корейці (як у своїй країні, так і ті, що емігрували до США) часто переходять від буддизму до протестантизму, коли досягають економічного успіху [Зв'язки Господні, 2011]. Водночас сучасні дослідження свідчать, що віра може лише частково визначати економічну поведінку. Зокрема, виявлено, що в сучасній Німеччині економічний успіх частіше визначає освіта, ніж релігійна належність: якщо протестанти і католики здобували однакову освіту, то й досягали однакових успіхів [Becker, Woessmann, 2009]. Подібним чином можна спростувати зв'язок сучасних економічних проблем Греції з православним віросповіданням її населення. Зокрема, американці грецького походження, які сповідують православ'я, є достатньо успішними в бізнесі [Зв'язки

Господні, 2011]. Очевидно, що відповідь криється в інституціях, завдяки яким легше досягти економічного процвітання.

Закони спадкування в ісламській родині гальмували економічний розвиток, оскільки з ними було важче накопичити багатство. Однак останнім часом дослідження виявили, що за певних умов існує значний позитивний зв'язок між ісламською побожністю і капіталістичним успіхом. Зокрема, Т. Куран встановив, що побожні бізнесмени із Центральної Туреччини, які за допомогою релігійних мереж збивають капітал і розширюють бізнес, уподобали собі уривки з Корану, де обстоюється чесна торгівля [*Kuran, 2004*]. Утім, у своєму останньому дослідженні Т. Куран аналізує економічні успіхи бізнесменів Індії впродовж останніх 200 років, де представники різних вір досі живуть за відмінними родинними законами. Він вважає, що більші успіхи бізнесменів, які сповідують індуїзм, порівняно з бізнесменами-мусульманами, пояснюються соціальними практиками, які дають змогу досягти родинного багатства. Внаслідок того, що іслам вимагає розділяти спадщину між далекими родичами, капітал бізнесменів розсіюється. Економічний розвиток ісламського світу, на думку Курана, гальмують інститути на кшталт *вакуфу* – своєрідного ісламського благодійного фонду, завдяки якому створюються робочі місця для своїх родичів [*Kuran, Singh, 2010*]. Таким чином, віросповідання, що базуються на єдиних догматах, можуть достатньо гнучко реагувати на нові економічні обставини, однак економічні інститути, які ґрунтуються на релігії, змінюються повільніше, ніж релігійна догма.

Однак факт формування класу великих власників у пострадянських країнах з православною традицією змушує поглянути на проблему легітимації приватної власності ще раз, звернувши – увагу не тільки на православні догмати як визначальні моральні настанови цього процесу, а й на відносини великих власників з православною церквою як соціальним інститутом. Адже, на думку В. Резніка, легітимацію можна тлумачити як: 1) зумовлений різними чинниками процес виникнення, становлення та розвитку суб'єктивного визнання законності або правомірності певного об'єкта, прийняття або виправдання існування його суб'єктом; 2) цілеспрямовану діяльність (практику) суб'єкта, що має на меті становлення та розвиток пев-

ної легітимності певного об'єкта [Резнік, 2010b: с. 219]. Якщо в першому випадку йдеться про соціально-психологічний процес визнання певного об'єкта під впливом цінностей, моралі, релігійних догм тощо, то у другому випадку легітимація як практика виступає самим чинником легітимації як генези легітимності. Тому проблему приватної власності у православ'ї потрібно проаналізувати як у розрізі самих православних догм, так і у розрізі відносин православної церкви з суб'єктами приватної власності — великими власниками. Це дасть змогу простежити особливості морального підґрунтя існування приватної власності й багатства у православній вірі та окреслити характер взаємовідносин церковних інститутів із верствою власників.

Православні догмати і приватна власність

Упорядкування відносин приватної власності у християнстві певною мірою забезпечували вже найдавніші нормативні джерела. Настанови різних релігій стосовно власності та багатства, як відмітила Т. Коваль, містять два головних та постійних мотиви — заборону на привласнення чужої власності (крадіжка і грабіж) та заповідь доброчинності [Коваль, 2003: с. 6]. Роботи, які присвячені проблемі приватної власності у Старому і Новому Завітах, констатують неоднозначне ставлення до неї у християнських сакральних текстах (див.: [Солодова, 2006: с. 67–81; Резнік, 2010b: с. 226–232]). Це пов'язано з тим, що поява власності йде паралельно з гріхопадінням: до скоєння першого гріха людина не знала власності, а вже після гріхопадіння з'явилася пристрасть до жадоби і сріблολюбства. У Старому Завіті здебільшого відбувається нормативне убезпечення власності, поведінки у майнових відносинах. У Новому Завіті очікування кінця світу зумовлює критичне ставлення до багатства і статків як перешкод для входження у Царство Боже; власність тлумачиться як тлінна і тимчасова.

Внаслідок різних шляхів політичного розвитку Західної та Східної частин Римської імперії християнська церква зазнала поділу, після якого сформувалися дві церкви — католицька та православна. Ці дві конфесії у подальшому набули специфічних рис, що й вплинуло на соціальне та культурне життя народів, які відповідно приймали різні версії християнства. Крім

організаційних та обрядових розбіжностей з католицизмом, особливістю східного християнства є те, що основними джерелами православних догматів, крім Біблії, є положення віровчення, а саме Символ віри, затверджений на перших двох Вселенських соборах. Саме в цей час були написані основні праці церковних авторитетів — «отців церкви». У католицизмі, крім цього, тлумачення Святого Письма визнається за віронавчальною владою церкви на чолі з Папою римським: постановами соборів католицької церкви; настановами, повчаннями, енцикліками римських пап. Натомість у православ'ї вимагається недоторканність тлумачення змісту догматів в інтерпретації «отців церкви» семи перших Вселенських соборів та їх первісного догматичного формулювання.

Надалі догматичні, теологічні та обрядові розбіжності, а саме ряд нововведень у західній церкві остаточно відмежували католицизм від православ'я. Історія засвідчила, що католицизм під впливом розвитку західноєвропейського феодалізму, Ренесансу, Нового часу набув більшої, ніж православ'я, гнучкості. Католицизм схильний був враховувати практичні аспекти людського життя, натомість православ'я зосередилося на вирішенні богословських проблем. Як наслідок, Римська церква та католицькі догмати пристосовувалися до соціального оточення. У православ'ї основні постулати християнства було збережено у первісному вигляді, не адаптованому до конкретних історичних епох.

Питання приватної власності у католицизмі сформувалося переважно на основі вчень Томи Аквінського. Приватну власність він вважав основою господарювання, як природний інститут людського життя, встановлений Богом, який дає змогу людям жити відповідно до певної станової ієрархії. Водночас, проголосивши верховним володарем усіх речей Бога, Тома стверджував, що кожна людина повинна володіти своєю власністю так, як би остання належала усім, виходячи із готовності завжди поділитись із бідними і нужденними. Коментуючи Аристотелеву «Політику», Тома Аквінський звертав увагу на те, що впровадження спільної власності призведе до знищення чеснот щедрості та допомоги друзям і знайомим [Аквінський, 2000: с. 120–121].

У енцикліці Папи Лева XIII «Нові речі» (*Rerum Novarum*) від 15 травня 1891 р. набула відображення реакція католицької

церкви на виклик соціалістичних ідей щодо скасування приватної власності. В енцикліці засуджувалися ідеї соціалістів стосовно усунення прірви між багатими і бідними шляхом знищення приватної власності: «такий погляд на речі є несправедливий, оскільки порушує права законних власників, порушує державний устрій і до основи підриває суспільство», до того ж «засіб, який соціалісти пропонують, є явною несправедливістю, оскільки приватна власність є природним правом людини» [*Енцикліка Папи Лева XIII*]. Саме на природний характер приватної власності було звернуто найбільшу увагу. «Коли ж Бог дав для вжитку і користування землю для всього людського роду, ніщо не повинно опиратися приватній власності, бо цей дар він створив для всіх, але це не значить, ніби Бог хотів, щоби всі люди разом, власне, будь-хто, були власниками землі. То означає, що нікому не визначив певної окремої частини землі у власність, полишаючи цим підприємливості людей і урядів народів. Земля, зрештою, хоч і поділена між приватними особами, служить для добра всіх, адже немає такої людини, яка б не користалася з плодів землі. Хто не має власних дібр, доповнює це працею, і то так, що можна твердити правдиво, що загальним засобом для забезпечення прожитку є праця; її застосовують, щоб порати власну землю, виконувати якесь ремесло, яке дає платню, яка, врешті-решт, походить від плодів землі і яку можна виміняти на плоди землі» [*Енцикліка Папи Лева XIII*]. Крім природного права на приватну власність, католицька церква, як і православна, обґрунтовує свій погляд, посиляючись на відому заповідь з Декалогу: «Не кради» (Вих. 20: 15); «Не бажай дому ближнього твого; не бажай дружини ближнього твого, [ні поля його,] ні раба його, ні рабині його, ні вола його, ні осла його, [ні всякої худоби його,] нічого, що у ближнього твого» (Вих. 20: 15) [*Біблія, 2007: с. 79*].

У 1962 р. Другий Ватиканський собор прийняв Душпастирську Конституцію, в якій питання приватної власності було означено чітко: «Приватна власність або певне володіння матеріальними благами забезпечують кожному абсолютно необхідний простір для особистої та сімейної незалежності і мають розглядатися як продовження людської свободи... За своєю природою приватна власність має соціальний характер, який

ґрунтується на законі загального призначення благ» [Див.: *Centesimus annus, s.a. : c. 120*]. З нагоди столітнього ювілею енцикліки Папи Лева XIII *Regum Novarum* Папа Іван Павло II видає енцикліку *Centesimus annus*, у якій було підтверджено право приватної власності. Водночас було зроблено акцент на соціальному обмеженні приватної власності. Зокрема, «володіння засобами виробництва як у промисловій, так і в сільськогосподарській сферах справедливе і законне, якщо воно служить корисній праці; але воно виявляється незаконним, коли перестає бути продуктивним або стає перешкодою праці інших, або ж отримує прибуток, джерелом якого є не глобальне збільшення праці та суспільного багатства, а, скоріше, їх обмеження, неприпустима експлуатація, спекуляція і розрив солідарних зв'язків у світі праці. Такого роду власність не має ніякого виправдання і являє собою зловживання перед Богом та іншими людьми» [*Centesimus annus, s.a.: c. 138*]. При цьому було звернуто увагу на інший вид власності, який наприкінці ХХ ст. набув великого значення — це володіння знаннями, технікою та вміннями. По суті, йдеться про те, що католицька церква визнає інтелектуальну власність, на якій «базується багатство промислово розвинутих країн набагато більшою мірою, ніж на володінні природними ресурсами» [*Centesimus annus, s.a.: c. 122*].

У період Реформації з лона католицизму вийшов ще один напрям християнства — протестантизм, який піддав сумніву постулат, що спасіння можна досягти завдяки людській волі. Людина не може своєю поведінкою змінити волю Божу і лише Бог своєю милістю обирає людей для Царства Небесного, незважаючи навіть на їхні вчинки чи молитви. Згідно ж з католицькими догматами навіть грішна людина може знайти порятунк, покавшись у гріхах і звернувшись до Таїнств церкви, оскільки Господь може пробачити їм. М. Вебер, звернувши увагу на більшу частку протестантів, ніж католиків, серед торгівців, підприємців, власників капіталу та висококваліфікованого персоналу, дослідив протестантську схильність до економічного раціоналізму. Він виходив з того, що невідомість стосовно прощення Богом змушувала протестантів доводити свою обраність через професійні успіхи у земному житті. Таким чином протестантизм раціоналізував свідомість мирян, не

схвалюючи бідність, як це практикувалося в інших християнських конфесіях. Обов'язок протестанта полягав у тому, що він повинен прагнути поліпшити життєві обставини шляхом самовідданої праці, а не покійно і смиренно переносити випробування бідністю. Все це виробило аскетичний спосіб життя, відповідну трудову етику та раціоналізувало економічну поведінку [Вебер, 1994].

Дослідження Вебера про вплив протестантизму на розвиток релігій Заходу дало поштовх спробам зрозуміти роль інших конфесій у економічному житті різних суспільств. Порівняльний аналіз етосу економічної поведінки у православ'ї та іудаїзмі дав змогу В. Смакоті констатувати відсутність у православних догматах стимулів для соціального та економічного прогресу. «Православ'я не стверджує, що саме у професійній діяльності людина може проявити свою віру, довести успіхами у ній свою врятованість. Для православної релігійної свідомості неможливе прийняття того «раціоналістичного» духу, який санкціонує буржуазну заповзятливість, заохочує прагнення до збагачення, дає можливість з гордістю дивитися на свій бізнес. Православний тип господарювання знайшов своє найповніше втілення в общинному (громадському) землекористуванні» [Смакота, 2002: с. 11]. Авторка звернула увагу на те, що у православ'ї срібололюбство засуджується як один із тяжких гріхів, а «прагнення до багатства та забезпеченості визнається найбільш імовірним шляхом гріхопадіння. Можливо, саме тому в дореволюційній Росії не існувало культу багатих людей, довго й болісно проходив процес соціального визнання купецького класу» [Смакота, 2002: с. 11–12]. Смакота робить висновок: «Православна етика не заклала духовної основи для створення людини буржуазного типу. Радше вона перешкоджає цьому» [Смакота, 2002: с. 14]. Оптимістичне розуміння людини як об'єкт особливої Божої любові у православ'ї не стало поштовхом для уникнення людської гріховності шляхом економічного самовдосконалення. Споглядальний та містичний зміст православної аскези не сформував чіткої економічної концепції.

У православному богослов'ї стосовно приватної власності набули великого значення концепції «отців церкви» Климента Александрійського, Іоанна Златоуста, Василя Великого, Григорія Богослова, Амвросія Медіоланського та інших. Однак

можна виокремити концепції двох перших «отців церкви», які розглядаються у православній традиції як нормативний церковний погляд на це питання. Одним з перших, хто звернувся до проблеми власності й багатства, був Климент Александрийський (ІІІ ст.), який у праці «Хто із багатіїв спасеться?» тлумачив євангельський сюжет про багатого юнака, який прагнув порятунку душі. Христос порадив йому: «...коли хочеш бути досконалим, піди продай добро твоє і роздай убогим; і матимеш скарб на небесах» (Мф. 19: 21) [Біблія, 2007: с. 1105]. Климент намагався довести, що не можна слова Ісуса розуміти буквально, оскільки йдеться не про зовнішню відмову від майна, а внутрішній спротив владі багатства над людьми. При цьому Климент наводить ряд аргументів. По-перше, власність сама по собі не є завадою для спасіння душі, оскільки не можна відмовитися від необхідного майна, що призводить до відсутності засобів існування людини. Іншим аргументом є логічне зауваження, що доброчинність можлива за умов наявності власника. Водночас Климент застерігає, що багатство не повинне володіти людиною. Умовою цього є нейтральне ставлення до багатства та вміння розпоряджатися ним у благих цілях [Св. Климент Александрийский, 2000: с. 18–22].

Іоанн Златоуст (IV–V ст.) висунув більш радикальну концепцію про усунення власності [Іоанн Златоуст, 2005]. Він дуже різко критикує багатіїв через їхню жадібність та поклоніння матеріальному, не погоджуючись з нормативним забезпеченням приватної власності у Старому Завіті. На відміну від Климента, який визнавав доцільність існування власності та власників, Златоуст закликає до усупільнення власності, відкидаючи навіть слова «моє» і «твоє». Він засуджує милостиню, не вважаючи дрібні подаяння доброчинністю. Справжня милостиня, це коли всі віддають усім усе: ідеалом такого життя є діяння перших християн Єрусалима. Ідеалом суспільного устрою Златоуст вважав спільність майна та відсутність поділу на багатих і бідних. Як зазначає М. Сомін, якщо у IV ст. православні богослови переважно дотримуються поглядів Златоуста, а Климент Александрийський зі своїми поглядами виявляється на самоті, то наприкінці XIX – на початку XX ст. спостерігається зворотна ситуація – більшість богословів висловлює погляди, співзвучні концепції Климента, і навіть на-

магаються в дусі Климента інтерпретувати погляди Златоуста [Сомин, *s. a.*].

На думку католицького богослова Ю. Тицяка, причина відмінного від західного християнства ставлення до приватної власності криється у тому, що православні основи морального життя черпаються не стільки з Декалога (Десять Заповідей Мойсея), в якому право власності передбачається і захищається, скільки з Нагорної проповіді, яка благословляє жебраків, плачущих та спраглих. Тому східний християнин бачить свою мету скоріше у звільненні від власності й майна. Суто теоретичне вишукування, чи личить християнину мати власність, він визнає порожнім. До того ж він у всьому виходить з досконалості. Середній варіант поміркованого християнства, який хоч і віддаляється від гріха, але все ж не прагне до досконалості, для Сходу, за його релігійного максималізму, нестерпний. Тицяк виділяє дві основні думки, що характеризують східне благочестя: а) вражаюче відчуття великої сумнівності й відносності всього земного і б) спрямованість в інший світ, світ благодаті життя врятованої та відновленої людини. Він визнає, що Схід у цьому відношенні є живим свідченням давньої Церкви, з її так чітко вираженими сподіванням на потойбічне та радістю преображення. Автор підсумовує, що важко за такого погляду очікувати уваги до питання власності; східний християнин живе — оскільки він дійсно християнин — поза світом. Іншою причиною неоднозначного ставлення у православ'ї до приватної власності є те, що у церковному вченні немає чітко визначеного «права» власності. Натомість у католицизмі інститут власності засновується на визнаному римською церквою природному праві (див.: [Помазанский, *s. a.*]). Це пов'язано з тим, що католицизм увібрав у себе здобутки римського права, яке чітко регламентувало інститут власності та майнові відносини.

Такої ж думки дотримується С. Булгаков, вважаючи, що «православ'я не стоїть на варті приватної власності як такої, навіть тією мірою, якою це робить католицька Церква, яка бачить у ній встановлення *природного* права (енц. П. Лева XXIII *Reverum novarum* та ін.). Приватна власність є історичним інститутом, який весь час змінюється у своїх обрисах, як і в своєму соціальному значенні, і жоден з образів її існування не має

самодостатнього, остаточного значення» [Булгаков, 1991: с. 212]. При цьому Булгаков зазначає, «що православ'я не може захищати капіталістичну систему господарства як таку, бо вона заснована на експлуатації найманої праці, хоча і може до часу миритися з нею з огляду на її заслуги у підвищенні продуктивності праці та її загальної виробничої енергії» [Булгаков, 1991: с. 212]. Водночас С. Булгаков звертає увагу на те, що власність, як і багатство, може мати подвійне значення: етичне (релігійне) та соціально-економічне. «Під власністю в першому сенсі розуміється не право власності й не її об'єкт, але почуття власності — прихильність до неї, жадібність, зажерливість, своєрідно проявлений тут егоїзм, що відокремлює людину і від інших людей, і від Бога, духовний полон біля власного майна. Перемога над власністю в цьому сенсі може бути не економічна, а тільки моральна, вона повинна відбутися в тайниках душі, в незримих переживаннях совісті» [Булгаков, 1997: с. 137]. Тут погляди Булгакова перекликаються з поглядами Климента Александрійського, який також засуджує почуття власності, не відкидаючи її самої. Об'єктивний смисл власності співвідноситься з організацією виробничої праці. Тут значення власності визначається формою виробництва (капіталістичною, рабовласницькою чи селянсько-ремісничою). «Власність капіталіста на фабрику означає не те, що він володіє нею як предметом особистого споживання, наприклад, одягом, їжею, житлом, але те, що він, володіючи нею, завідує даною галуззю суспільного виробництва. Якщо належним чином зрозуміти значення власності в цьому сенсі, то вона є стільки ж право, скільки і обов'язок, з ним пов'язана важлива і відповідальна функція. Питання про звільнення від такої власності зовсім не вирішується так просто, як щодо предметів споживання, де проста відмова власника на користь інших і споживчий комунізм абсолютно вичерпує всі труднощі. До того часу, поки відомий економічний лад, у даному випадку капіталізм, залишається непохитним і надає спільні умови існування, така власність накладає перед суспільством дуже серйозні і відповідальні обов'язки на того, кому вона дісталася... І християнство з його історизмом, що відкриває поле для реальної політики, не може вимагати негайної і фактичної відмови від такого роду власності» [Булгаков, 1997: с. 138]. Таким чином, на межі XIX–XX ст. у російській православній думці дедалі частіше

акцентувалося на позитивних аспектах приватної власності, її економічній доцільності в упорядкуванні життя суспільства та збереженні соціального порядку. Інститут приватної власності у православ'ї набуває легітимації не через сакральність самої власності, а через соціальну відповідальність власників-капіталістів. Водночас у передреволюційний період православна церква та богословська наука попереджали про негативні й руйнівні наслідки скасування права власності.

З початком перебудови та економічної лібералізації православна церква на пострадянських теренах була зосереджена переважно на відновленні та розширенні власних інститутів. І лише у серпні 2000 р. Архієрейський собор прийняв «Основи соціальної концепції Російської православної церкви», в яких було сформульовано ставлення до власності, визнавши за власниками основні права на майно: «Під власністю прийнято розуміти суспільно визнану форму ставлення людей до плодів праці та природних ресурсів. До переліку основних повноважень власника зазвичай включають право володіння і користування, право управління та отримання доходу, право на відчуження, споживання, зміну або знищення об'єктів власності» [*Основы социальной концепции, 2000: с. 52*]. Загалом Російська православна церква (РПЦ), визнаючи різноманіття форм власності, декларує нейтральну позицію стосовно неї: «У позиції Православної Церкви щодо власності немає ні ігнорування матеріальних потреб, ні протилежної крайності, що звеличує прагнення людей до досягнення матеріальних благ як найвищої мети і цінності буття. Майнове становище людини саме по собі не може розглядатися як свідчення про те, бажана чи небажана вона Богу» [*Основы социальной концепции, 2000: с. 52*]. Отже, на сучасному етапі православ'я, не заперечуючи первісні догмати, визнало існування приватної власності як невід'ємного атрибуту людського буття.

Взаємовідносини православної церкви та приватних власників

Однією з причин поділу християнства на православ'я і католицизм стали особливості економічного, політичного і культурного становища церковних інститутів на Заході та Сході територій колишньої Римської імперії. З динамічним розвит-

ком феодальних відносин на Заході вже у ранньосередньовічну добу починається політична роздробленість, тому Римська курія стала політично незалежною і сміливо втручалася у внутрішні справи королівств. До того ж римській церкві швидко вдалося стати економічно незалежною і самостійно підтримувати свої парафії. Католицька церква керується принципом «кесареві кесареве, а Богу — Боже», виступаючи за повну незалежність церковної влади. У католицизмі навіть існує поняття про верховенство церковної влади над світською (булла *Unam Sanctam*). Після падіння Західної Римської імперії католицька церква стала чи не єдиним інститутом розв'язання проблеми культурного хаосу «темних віків». Під впливом цього варварські королівства відчували вищість Риму та намагалися перейняти залишки римської культури. Літургічною мовою католицьких обрядів стала латинська.

Натомість на Сході повільний розвиток феодальних відносин, існування політичної централізації у Візантії робило константинопольського патріарха залежним від світських властей. Було навіть сформульовано принцип «симфонії церкви і держави», який проголошував співпрацю і взаємодопомогу церковних та владних інститутів. До того ж у Східній Римській імперії і пізніше у Візантії не сформувався єдиний церковний центр: існувало чотири єпархії — єрусалимська, антиохійська, александрійська та константинопольська. Незважаючи на всі потуги Візантії, культура народів була різною, тому допускалася літургія різними мовами. Як наслідок, на Заході був утворений єдиний латинський простір, а на Сході цього не сталося, тому розвиток православ'я потрібно розглядати крізь призму місцевої специфіки формування церковних інститутів.

Відсутність єдиного, наддержавного центру та залежність від влади зумовлювала православні церкви вступати у відносини із заможними людьми для підтримки церковних споруд. Зокрема, після хрещення Київської Русі князем Володимиром виникла проблема матеріального забезпечення духовництва. На відміну від Західної Європи, де всі парафіяни платили десятину, новоохрещене населення не було готовим ділитися своїми доходами. Оскільки ініціаторами хрещення був сам Володимир та представники соціальної еліти, то проблема утримання духовенства вирішилася за рахунок найбагатшої верстви Київської

держави: прибулих з Візантії архієреїв утримував сам великий князь, сплачуючи 10% своїх доходів, натомість на користь священиків, які служили на приходах, сплачували десятину землевласники (вотчинники) [Малахов, 2000]. У другій половині XI–XII ст. виникло церковне землеволодіння, яке зросло за рахунок дарувань князів, бояр та членів їхніх родин. Саме це зумовлювало церкву прихильно ставитися до землевласників, оскільки характер аграрного володіння був спільним як для церковників, так і для заможних мирян-феодалів.

І хоча в подальшому поширення християнства набуло більших масштабів, історія православних народів свідчить, що без підтримки знаті церква б не вижила. Особливо це стосується православної церкви на території сучасної України. Якщо в Московському царстві православ'я стає державною релігією та опорою самодержавства, то тиск католицизму та поява унії змушували українських та білоруських православних ієрархів шукати контактів з вищим станом. Захист і економічна підтримка церкви знаттю та міщанами, а пізніше — запорізькими козаками сприяли легітимації власності прихильних до православ'я заможних верств. Упродовж XV–XVI ст. різко зросла кількість монастирів, нових храмів та оздоблення старих храмів за кошти заможних патронів. Іншою місцевою особливістю на українсько-білоруських землях стала активна участь заможних мирян у церковних соборах Київської митрополії. З утвердженням так званого патронату над церковними інституціями, за якими світській владі (королю та великому князеві, а в приватних володіннях — магнатам і шляхті) належало право підтверджувати церковнослужителів), зросла корупція та торгівля церковними санами [Яковенко, 2006: с. 164–166]. Під час буремних подій Хмельниччини православні церковники неодноразово ставали на захист майна заможних людей від пограбувань повсталого народу.

У нестабільні історичні проміжки часу православна церква мусила виправдовувати соціальну нерівність, існування бідних і багатих. Для цього наводилися аргументи про дотримання внутрішньої незалежності від бідності, посиляючись на відповідні цитати зі Старого та Нового Завітів. Як зазначає Г. Солодова, православно-християнське вчення легітиміє соціальне розшарування, соціальну ієрархію. Заздрість і ворожість до

багатих людей з високим соціальним статусом розглядається як незгода з «премудрими промислами долі». Це аргументовано тим, що церква накладає на багатих людей особливу відповідальність — вони повинні їй служити, натомість стосовно бідних — вона служить їм. До того ж православні богослови виправдовували соціальну диференціацію, оскільки вона необхідна для функціонування суспільства та лежить в основі суспільного устрою [Солодова, 2006: с. 108–110]. Православною етикою стверджувалася неможливість існування соціальної рівності. Богослови переконували, що бідні й багаті мають потребу один в одному, і що соціальна рівність недосяжна, оскільки завжди існують відмінності в освіті, талантах, пізнанні, праці та, зрештою, люди поділяються на керівників та підлеглих. Більше того, коли церкві потрібно було гнучко реагувати на злободенні соціальні питання, православні етики стверджували, що Ісус Христос підніс приниження і бідність до раніше небаченої висоти і назавжди відкинув помилковий масштаб виміру гідності людей за їх зовнішнім становищем, тому за матеріальної бідності неможливі можуть бути духовно багатими [Красников, 1981: с. 16–18].

Треба мати на увазі, що православ'я історично поширилося на територіях, на яких домінувало аграрне виробництво. На цих землях було відсутнє зародження ранньобуржуазних відносин з промисловою та банківською сферою, що було характерно для Західної Європи. Лихварство та підприємництво не віталось серед православних. Поширення на території царської Росії промислового виробництва та формування фінансового сектору за капіталістичним типом накладало на ділових людей певні обов'язки. Визнаючи стану диференціацію, церква обережно ставилася до ділової активності, не пов'язаної з аграрним сектором. Адже здобуття прибутку за допомогою комерції та промислових методів йшли в розріз з православними догматами про спасіння душі. Тому набувало поширення явище, коли купці й підприємці вносили щедрі пожертви до церковної казни, на монастирі, собори та церкви на знак каяття, що мало б сприяти спасінню їхніх душ. Так у свідомості людей знаходила відображення ідея спокути за багатство, яке завжди було пов'язане з гріхом. У їхніх діях простежувалася мотивація не стільки добродійності у вигляді допомоги ближ-

ньому (ця допомога на їхні пожертвування йшла опосередковано, через церкву), скільки бажання спасти свою душу в іншому житті, котре православ'я вважало головним і яке починалося після фізичної смерті.

Сучасні підприємці в силу тіньового, а подеколи злочинного характеру первісного накопичення капіталу активно включилися у відбудову храмів та пожертвувань на церкву. Однак специфіка духовних пошуків сучасних підприємців відрізняється від дореволюційних спроб спокутування гріхів збагачення. На думку Н. Зарубіної, в основі прагматичних очікувань бізнесменів лежить навіть не віра, а неясне припущення того, що існує якийсь інший, потойбічний вимір буття, якась таємнича і могутня сила, і найкраще заручитися її прихильністю. До того ж їхні уявлення про Бога далекі від суворості канону, навіть від християнства взагалі. Більшість проявів релігійності пострадянського підприємця, зовні повторюючи дореволюційну традицію, мають інший характер. Для дореволюційного купця будівництво храму втілювало визнання існування найвищого виміру буття, переведення частини земного надбання в символічний духовний капітал, смиренну подяку вищим силам за дарований успіх. При цьому купецьке храмовбудівництво не було, звичайно, позбавлене марнославного прагнення продемонструвати оточуючим своє багатство, а також і прагнення спокутувати гріхи численних відступів від моральних заповідей, вчинені в гонитві за цим багатством. Натомість пострадянський підприємець, звертаючись до благодійності, у тому числі й церковної, часто має на увазі її практичну вигоду, обумовлену сучасним податковим законодавством. Специфіка духовних пошуків сучасного підприємця порівняно з дореволюційним полягає у тому, що він іде не від однієї віри до іншої, а від безвір'я до заповнення духовної порожнечі [Зарубина, 2003: с. 12–13]. З огляду на свою практичну раціональність він очікує реальних результатів: допомоги у справах, здобуття душевного спокою і ясності, а іноді й банальної вигоди.

Після політичної та економічної лібералізації, розвалу СРСР Російська православна церква активно включилася в підприємницьку діяльність, залучаючись у напівлегальні, широкомасштабні та високодохідні експортно-імпортні операції: ввезення

в Росію підакцизних товарів на пільгових умовах (тютюн, спиртне), експорт нафти та нафтопродуктів, квоти на експорт риби і морепродуктів [Митрохин, 2001]. Аналізуючи діяльність РПЦ у 1990-х роках, М. Мітрохін дійшов висновку, що РПЦ на території СНД фактично «перетворилася на грандіозний екстериторіальний офшор, який здійснює самостійну фінансову і виробничу діяльність і має у своєму розпорядженні величезні можливості для надання послуг по відмиванню коштів тіньового та кримінального секторів економіки» [Митрохин, 2000: с. 62].

Відносини між церквою, зокрема вищими ієрархами, та великим бізнесом визначаються свідомою взаємодопомогою. Пожертвування великих бізнесменів є вагомою часткою бюджету церкви, відбудови старих та будівництва нових храмів. Своєю чергою, великі спонсори можуть розраховувати на особисте заступництво патріарха, митрополита та інших архієреїв у випадку кризових для бізнесу в політичному сенсі ситуацій. Наприклад, у 1999 р. російський патріарх публічно підтримав Р. Вяхірева в момент конфлікту з адміністрацією президента, пов'язаного з перевиборами глави «Газпрому» [Митрохин, 2001]. А в березні 2010 р. Московський патріархат звернувся з клопотанням до уряду Росії щодо надання можливості українським хімічним підприємствам напряму купувати газ у російського «Газпрому». У цьому ж листі зазначена причина ієрейських клопотів: українські хімзаводи надають «суттєву допомогу» Українській православній церкві Московського патріархату [Московська церква, 2010].

Стало постійною практикою нагородження церквою великих бізнесменів, підприємців грамотами та орденами. Визнання церквою сприяє здобуванню престижу серед громадськості, покращує імідж власників. Дедалі ширше висвітлюється ЗМІ освячення новозбудованих установ, підприємств, офісів тощо. У церквах можна замовити служби «при відкритті майстерні, фабрики, кафе», «за успіхи у бізнесі й торговій справі», «за успішний продаж і придбання квартир» тощо. У суспільстві поширена практика освячення священиками придбаної нерухомості та транспортних засобів, що, безумовно, також сприяє легітимації власності.

Завдяки тому, що у православ'ї основні постулати християнства було збережено у первісному вигляді, не адаптованому

до конкретних історичних епох, суперечність поглядів стосовно власності, відсутність природного права власності сформував своєрідний соціокультурний феномен недовіри до праведності накопичення власності, тимчасовість користування нею, невіри у можливість чесним, трудовим шляхом отримати багатство. Це пов'язано з тим, що православ'я поширювалося на території, в яких історично слабо розвивалися правові та ранньобуржуазні відносини. У зв'язку з цим православ'я робить наголос на тому, що власник несе додатковий соціальний обов'язок доброчинності. Православний аскетизм спрямований насамперед на духовне та тілесне очищення людини, а не на економічну бережливість як чинник накопичення матеріального багатства, як це спостерігається у протестантизмі. Водночас розвиток капіталізму в дореволюційні часи та відродження ринкових відносин у постсоціалістичний період сприяли тому, що православ'я визнало приватну власність як невід'ємний атрибут людського буття.

Відносини церкви і власників свідчать, що співпраця є взаємовигідною: церква отримує економічну та політичну підтримку, натомість власники набувають легітимності в очах громадськості. Традиційна залежність православної церкви від рішень влади сприяла активній співпраці із заможними та впливовими людьми. Завдяки цій співпраці православна церква набувала економічної незалежності й могла втримувати вплив ортодоксальних ідей християнства. Заможні люди, своєю чергою, відтворювали легітимацію своєї власності й за рахунок пожертвувань та добродійності нівелювали психологічний дискомфорт суперечливого характеру збагачення. Крім цього, практики освячення церквою побутових актів привласнення (купівля житла, автомобілів) широкими верствами населення сприяють сакралізації власного майна. Суперечність ставлення у православ'ї до приватної власності та активні взаємовигідні відносини церкви з великими власниками перекликаються з наявною громадською думкою в пострадянських суспільствах з православною традицією. Якщо стосовно процесів приватизації підприємств та землі домінує неоднозначна оцінка, то стосовно самих приватних власників на засоби виробництва загалом більше простежується прихильність, ніж негативна оцінка.

4.2. Проблема формування приватного капіталу у громадській думці українців

Існують випадки, коли характер громадської думки щодо певних політичних чи соціально-економічних процесів спрямовує їх у русло несподіваних для суспільства наслідків. Йдеться не стільки про маніпуляції з боку влади, скільки про те, що часто несприйняття суспільством певних реформаційних кроків змушує владу, з огляду на електоральні перспективи, втілювати неефективні, але більш сприйнятні для суспільства новації, які надалі стають визначальними у розвиткові країни. Таким феноменом можна вважати громадську думку населення України стосовно процесів приватизації та формування приватного капіталу. Цей феномен полягає у тому, що, на відміну від постсоціалістичних країн Центральної Європи, де домінує іноземний капітал і відсутній національний, негативне ставлення українців до передачі великих підприємств та землі у приватну власність не зашкодило формуванню вітчизняної верстви великих власників. Дослідження громадської думки щодо проблеми формування приватного капіталу відбувалися паралельно з початком процесу економічної трансформації в Україні. Соціологічні обстеження такого роду найвиразніше втілювалися у моніторинговому дослідженні Інституту соціології НАН України, в якому можна простежити динаміку сприйняття населенням перетворень у сфері власності. Аналіз цих та інших емпіричних даних дасть змогу зрозуміти суспільні причини відмінного від центральноєвропейських країн феномена формування національного приватного капіталу України.

Зародження й становлення соціальної верстви приватних підприємців знаходить своє віддзеркалення крізь призму ставлення населення до феномена підприємництва в цілому. Як свідчить моніторингове дослідження Інституту соціології НАН України, у динаміці ставлень до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) загалом простежується переважання схвальних оцінок (*табл. 4.1*).

Однак помітно, що у першій половині 1990-х років відбувалися стрімкі зміни у громадській думці щодо цього питання: позитивні оцінки знижувалися, а негативні швидко зрос-

Таблиця 4.1

Динаміка відповідей населення України на запитання
«Як Ви ставитесь до розвитку приватного
підприємництва (бізнесу) в Україні?» (%)

Варіанти	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Зовсім не схвалюю	4,9	15,3	13,1	13,6	9,3	12,2	10,6	7,8	7,3	6,9	7,2
Скоріше не схвалюю	9,7	15,6	14,2	13,3	13,0	10,6	12,7	11,9	12,2	12,8	13,2
Важко сказати	31,3	25,0	26,6	27,6	25,0	28,7	29,5	22,2	23,9	25,4	25,3
Скоріше схвалюю	24,1	21,4	22,4	21,2	25,1	33,0	34,0	36,0	34,3	35,1	34,2
Цілком схвалюю	28,6	22,2	23,7	24,1	26,7	15,2	13,2	18,4	19,5	18,8	16,5
Не відповіли	1,5	0,5	0,0	0,3	0,8	0,3	0,1	3,7	2,8	1,1	3,7

тали. Втім, з часом, а особливо у другій половині 2000-х років схвальні оцінки поступово зросли.

Подібні коливання у масовій свідомості населення України спостерігаються і щодо згоди працювати у приватного підприємця. Під час економічної кризи 1990-х років населення позитивніше сприймало таку перспективу: як свідчить моніторингове дослідження Інституту соціології НАН України, більше половини громадян готові були працювати у них (табл. 4.2). Утім, з початком позитивних зрушень в економіці та зростанням зарплатні в державному секторі кількість бажаючих працювати у приватному секторі дещо зменшилася. Повторення тенденції 1990-х років відбулося одразу після фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., коли кількість бажаючих працювати у приватних підприємців зросла.

Одним з перших загальноукраїнських досліджень, у якому було виявлено ставлення населення до передачі у приватну власність підприємств і землі, став міжнародний проект вивчення політичної культури населення у країнах Східної та Центральної Європи, в якому взяв участь Інститут соціології НАН України, провівши два дослідження — на початку та наприкінці 1991 р. (див. [Демченко, 1992]). У доленосний для України рік більшість населення не бажало залишати підприємства та землю виключно у державній власності (див. таблиці 4.3, 4.4).

Таблиця 4.2

Динаміка відповідей населення України на запитання «Чи згодні Ви особисто працювати у приватного підприємця?» (%)

Варіанти	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Ні	25,2	26,7	26,6	21,6	21,7	23,5	21,1	34,8	31,6	28,3	27,8
Скоріше ні	9,9	4,8	8,4	10,6	9,6	13,3	19,3	13,2	12,8	13,0	14,6
Важко сказати	20,5	15,3	14,5	13,9	13,2	20,7	19,8	15,1	14,5	15,1	14,0
Скоріше так	17,2	14,7	16,2	17,0	16,6	28,0	29,6	17,4	21,4	21,9	23,0
Так	26,7	38,2	34,4	36,9	39,0	14,2	10,1	19,4	19,6	21,6	20,4
Не відповіли	0,6	0,4	0,0	0,1	0,0	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2

Таблиця 4.3

Громадська думка щодо передачі підприємств у приватну власність (%)

Шляхи реформування власності	Січень 1991 (n=1750)	Листопад 1991 (n=1752)
Повернути попереднім власникам	4,1	3,9
Продати підприємства тим, хто більше заплатить, у тому числі іноземним капіталістам	10,4	11,7
Передати у власність працівникам даних підприємств	46,1	51,5
Зберегти в державній власності	26,6	15,0
Важко сказати	12,8	17,9

Джерело: [Демченко, 1992: с. 69].

При цьому протягом одного року популярність впровадження недержавних форм власності зростала, а підтримка варіанта збереження підприємств і землі у державній власності — знижувалася. Також дещо зростали частки невизначених щодо цих питань.

На відміну від країн Центральної Європи (Чехія, Польща, Угорщина) і Балтії, тривалий час відсутність приватної власності на засоби виробництва на більшій частині території України зумовила те, що ідея реституції (повернення під-

Таблиця 4.4
Громадська думка щодо власності на землю (%)

<i>Шляхи реформування власності</i>	Січень 1991 (n=1750)	Листопад 1991 (n=1752)
Повернути землю тим, хто мав її до колективізації	6,0	6,9
Продати тим, хто більше заплатить	3,6	4,9
Зберегти землю у власності колгоспів у теперішній формі	16,6	10,2
Залишити землю у власності сільрад для того, щоб вони могли продавати її або здавати в оренду	17,0	13,4
Передати землю у власність населення, що працює най ній у теперішній час	47,5	50,5
Важко сказати	9,3	14,1

Джерело: [Демченко, 1992: с. 69].

приємств і майна попереднім власникам) не набула підтримки. Натомість найбільшої популярності набула ідея передачі державних підприємств і землі працівникам, які причетні до цих засобів виробництва. Саме домінування у громадській думці населення України «трудоного» варіанта приватизації державної власності напередодні інституціональних змін в економіці зумовило в подальшому процеси роздержавлення шляхом оренди державного майна трудовим колективом із правом його викупу або безпосередньо шляхом викупу середніх і великих підприємств (т. зв. робоча, або мала, приватизація). Як наслідок, підприємства були фактично сконцентровані в руках керівництва.

Іншим ключовим питанням було прийняття державою рішення: чи можна дозволити іноземцям брати участь у приватизації. З економічного погляду зростання конкуренції між учасниками торгів призводить до підвищення прибутків від приватизації та залучає найбільш ефективного власника. Однак участь іноземців здебільшого була неприйнятною з огляду на політичні причини та «патріотичні» настрої в суспільстві, коли набули поширення страхи, що іноземці «все скуплять»: лише близько 10–12% населення підтримували варіант вільного продажу підприємств («продати підприємства тим, хто більше заплатить, у тому числі іноземним капіталістам») і близько

3–5% підтримували вільний продаж землі («продати тим, хто більше заплатить»). Надалі, у розпал проведення масової приватизації, ідея продажу держпідприємств на аукціонах мала підтримку лише серед 10,7% населення [*Приватизационные процессы в Украине, 1999: с. 100*]. Тому негрошовий та політичний хід приватизації набув «ізоляціоністського» характеру. Це спрямувало хід приватизації в бік концентрації власності серед декількох вітчизняних великих бізнес-груп. Відсутність іноземного капіталу сприяла гальмуванню інституціональних реформ та консервації ручних методів перерозподілу власності державою.

Утім, навіть у розпал сертифікатної приватизації соціологічне дослідження, яке було проведено Центром «Соціальна перспектива» (кер. І. Буров) у 1997 р., виявило невелике, і все ж переважання позитивних оцінок приватизації: 47,2% опитаних визнали, що реформування української економіки засобами приватизації є найбільш ефективним шляхом її розвитку, натомість негативну відповідь дало 39,2% опитаних. Думки щодо самої ідеї приватизації розділилися: 41,2% населення ставилися до ідеї приватизації загалом позитивно, а 39,6% — загалом негативно [*Приватизационные процессы в Украине, 1999: с. 91, 94*].

Однак згодом, згідно з даними моніторингового дослідження Інституту соціології НАН України за 2002 р., лише 9,8% опитаних вважали, що потрібно поступово приватизувати *всю* державну власність. Ще 18,2% населення вважали, що потрібно залишити в державній власності тільки стратегічно важливі суб'єкти. Власне, людей, які підтримали ці дві ідеї, загалом можна вважати такими, що були не проти процесів приватизації державного майна. Натомість четверта частина населення (25,0%) пропонувала відтворити державну власність (як було за радянської влади). Ідею повернення в державну власність тільки великих приватизованих підприємств підтримувало 20,6% [*Україна, 2002: с. 568*]. Дещо менше виявилось прихильників державної власності на землю: так, 38,1% населення вважали, що земля в Україні не може бути предметом купівлі-продажу. Водночас впровадження ринкових механізмів у земельній сфері у громадській думці було зумовлене різними обмеженнями. Лише 7,8% вважали, що земля має вільно про-

даватися і купуватися без обмежень, 30,8% — що земля має продаватися тільки громадянам України, 12,0% — жителям населеного пункту, де знаходиться земля [Україна, 2002: с. 569].

Аналіз даних соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України засвідчує динаміку ставлення українського суспільства до передачі у приватну власність засобів виробництва та відмінності стосовно їхнього характеру та масштабу (табл. 4.5). На початку 1990-х років негативні й невизначені оцінки переважали лише щодо приватизації великих підприємств, а от ідея передачі у приватну власність малих підприємств та землі загалом сприймалася позитивно. Упродовж 1990—2000-х років позитивне ставлення до приватизації малих підприємств та землі істотно зменшилося, а негативне ставлення суттєво зросло. Подібним чином зросли негативні оцінки щодо приватизації великих підприємств.

Таблиця 4.5

Динаміка відповідей населення України на запитання
«Як Ви ставитесь до передачі у приватну власність
(приватизації)...?» (%)

<i>Великих підприємств</i>	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Скоріше негативно	31,6	38,4	45,5	54,0	51,4	55,1	56,1	67,2	64,1	61,3	62,7
Важко сказати	41,8	34,2	31,7	28,0	30,0	26,3	26,3	21,8	21,4	24,5	23,9
Скоріше позитивно	25,1	24,7	22,8	17,5	17,8	18,3	17,5	10,6	13,9	12,9	12,6
Не відповіли	1,4	2,7	0,0	0,5	0,8	0,2	0,1	0,4	0,6	1,3	0,8
<i>Малих підприємств</i>	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Скоріше негативно	13,6	18,3	19,3	20,9	18,7	21,4	25,2	28,6	25,7	28,1	31,1
Важко сказати	28,8	24,4	27,2	24,9	28,6	27,7	27,6	27,3	29,0	30,4	32,0
Скоріше позитивно	56,2	54,8	53,4	53,7	52,0	50,5	47,2	43,4	44,6	39,8	34,9
Не відповіли	1,4	2,5	0,0	0,4	0,8	0,4	0,0	0,7	0,8	1,7	1,9
<i>Землі</i>	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Скоріше негативно	13,9	26,8	27,4	36,7	37,3	27,0	31,4	52,8	53,1	51,4	55,8
Важко сказати	21,8	19,1	22,7	22,9	22,8	24,5	26,2	22,8	20,5	23,2	24,3
Скоріше позитивно	63,5	52,6	49,8	40,1	39,5	48,0	42,1	23,8	25,7	24,0	18,6
Не відповіли	0,8	1,4	0,0	0,3	0,4	0,5	0,2	0,5	0,7	1,4	1,3

На думку Н. Ємченко, однією з причин негативного ставлення до великого бізнесу є відсутність розвинутого фондового ринку. Більшість громадян не є акціонерами великих підприємств і не мають можливості заробляти на зростанні курсу акцій. У таких умовах населення і діловий світ існують якби у двох паралельних сферах, які практично не перетинаються між собою. В уявленні простих людей за незрозумілими для них законами розвивається щось величезне, роль якого в житті кожної конкретної людини неочевидна [Ємченко, 2008]. До того ж масштабна приватизація державного майна, яка відбулася у 2004 р., спровокувала зростання антиолігархічних настроїв і сприяла приходу нової влади, одним з основних гасел якої було повернення несправедливо приватизованих об'єктів. Саме такі настрої панували після «помаранчевої революції»⁵.

Очевидно, що ставлення до приватної власності загалом і ставлення до приватизації засобів виробництва різняться не тільки своїм смисловим навантаженням. Вищий відсоток позитивного ставлення до приватної власності на великі підприємства спостерігався у «революційному» 2005 р. Так, згідно з даними загальноукраїнського опитування дорослого населення України, проведеного Фондом «Демократичні ініціативи» та Київським міжнародним інститутом соціології 14–24 квітня 2005 р., виявлено, що із судженням *«Громадяни України мають отримати право приватної власності на землю, право володіти землею, купувати та продавати її»* згодні 52,5% населення, не згодні — 26,2%, не визначилися — 21,3%; а із судженням *«Громадяни та групи громадян України мають мати право приватної власності на великі підприємства, на яких зайнято більше 200 працівників»* погодилися 32,1%, не погодилися — 38,5%, не визначилися — 29,4%. Виявлено, що Західний і Східний регіони вирізняються виразнішою перевагою прихильників приватизації великих підприємств та землі над супротивниками [Думки і погляди населення України, 2005].

⁵ Згідно з даним дослідженням, яке провела соціологічна служба Центру Разумкова з 23 по 28 лютого 2005 року в усіх регіонах України (опитано 2012 респондентів віком від 18 років; теоретична похибка вибірки не перевищує 2,3%), 71,1% населення позитивно оцінили наміри тодішнього Президента та Уряду повернути у державну власність деякі підприємства.

Таблиця 4.6

Динаміка відповідей населення України на запитання «Чи можна, на Вашу думку, дозволити купівлю-продаж землі?» (%)

Варіанти	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2005	2006	2008	2010	2012
Так	38,5	36,2	39,2	38,2	33,6	32,5	32,3	31,6	24,8	22,0	29,2	25,8	21,4
Ні	44,4	45,1	41,8	43,2	49,4	48,9	47,9	51,4	56,4	60,5	53,8	57,2	61,3
Важко відповісти	16,8	18,5	19,1	18,6	17,0	18,4	19,7	16,9	18,7	17,5	17,0	16,9	17,0
Не відповіли	0,3	0,2	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2

Очевидно, що право на приватну власність на землю та право розпоряджатися нею, а саме купувати і продавати відрізняються: про це свідчать результати моніторингового дослідження Інституту соціології НАН України (табл. 4.6). Виявилось, що протягом двадцяти років кількість прихильників цієї невід’ємної характеристики інституту приватної власності на землю зменшилася майже вдвічі.

Слід зазначити, що відмінні інструментарії емпіричного дослідження зумовлюють різні результати. У загальноукраїнському омнібусі “Громадська думка в Україні—2007”, проведеному Інститутом соціології НАН України, респондентам було запропоноване запитання «Підприємства та земля можуть належати державі або приватним власникам. Як, на Ваш погляд, потрібно було б будувати економіку України, якщо діяти в інтересах усього народу: на основі державної чи на основі приватної власності?». Перевагу розвитку економіки на основі державної власності зазначили 43,2% опитаних. Тоді як 37,4% опитаних вважали, що українську економіку потрібно будувати нарівні на основі державної та приватної власності. І лише 8,5% респондентів відзначили, що економіка повинна розвиватися лише на основі приватної власності [Українське суспільство, 2007: с. 486—487]. Однак уже у кризовому 2009 р., згідно з загальноукраїнським омнібусом «Громадська думка в Україні—2009», проведеним Інститутом соціології НАН України, коли запитували думку населення з приводу бажаної конфігурації

права власності, зокрема на землю, виявилось, що підтримка приватновласницьких принципів функціонування суттєво зростає. Відповідаючи на запитання *«Яким, на Вашу думку, повинно бути право власності на землю та угіддя?»*, виявилось, що 55,3% населення надали перевагу повному праву власності (з правом продажу); 13,9% вважають, що повинно бути пожиттєве користування, що успадковується, але без права продажу; 1,9% визначили, що земля та угіддя повинні бути власністю громади (села, міста), яка розподіляє землю у тимчасове користування жителям; 12,5% надають перевагу державній власності на всі землі; 16,4% — важко відповісти [Українське суспільство, 2009: с. 540]. Таким чином, простежується певна амбівалентність масової свідомості щодо формування приватного капіталу.

Зростання антиринкових настроїв не призвело до артикуляції та зростання популярності лівих політичних сил. До того ж ліві політичні сили, незважаючи на традиційні перевиборні гасла щодо націоналізації великого капіталу, загалом визнали наявність приватної власності та великих власників. Зокрема, Комуністична партія України та Соціалістична партія України неодноразово входили у коаліцію з Партією регіонів України, яка відображає інтереси великих власників, та створювали уряд, який аж ніяк не мав не меті повертати приватизовану власність у державну. Більше того, В. Цушко, обраний у 2010 р. головою Соціалістичної партії України, заявив у інтерв'ю «Газеті по-українськи»: «Нам треба гарантії захищеності власності. Це фундамент будівництва держави. Не зробимо власність священною коровою, у цю країну не прийдуть інвестиції. Однак уже ніхто не вірить, що ми повернемо державі заводи, які зараз у олігархів. Треба визнати і гарантувати, що їх не заберуть. Олігархи мають бути впевнені, що передадуть цю власність у спадок своїм дітям. Тоді вони співпрацюватимуть із профспілками, платитимуть достойну зарплату працівникам, інвестуватимуть. Зараз же капітали вивозять закордон» [Цушко, 2010]. Критику комуністів викликають переважно факти інтеграції українського капіталу із західним або ж проникнення західного капіталу в Україну. Зокрема, було піддано критиці факт продажу С. Тігіпком своїх «ТАС-Інвестбанк» і «ТАС-Комерцбанк» шведському банку «Swedbank» [Симоненко,

2010]. Натомість участь російських приватних компаній у приватизації державного майна в комуністів України особливих заперечень не викликає.

Якщо простежити емоційне сприйняття існування приватних власників, то, як свідчать результати загальноукраїнського опитування «Громадська думка в Україні—2007», проведеного Інститутом соціології НАН України, населення по-різному сприймає суб'єктів приватної власності залежно від розміру засобів виробництва та характеру експлуатації (табл. 4.7). Якщо об'єднати результати обраних емоцій за спрямованістю, то виявилось, що власники малих підприємств та власники землі, оброблюваної самотужки, викликають більші симпатії, ніж власники великих підприємств, та власники землі, оброблюваної найманими працівниками.

Як зазначає К. Грищенко, «негативне ставлення до всіх власників як таких значною мірою є проявом того успадкованого від тоталітарних часів негативного ставлення до ринкових відносин взагалі, які однобічно ототожнювались з нерівністю, експлуатацією, гнобленням» [Грищенко, 2001: с. 31]. Однак оче-

Таблиця 4.7

Розподіли відповідей опитуваних на запитання про почуття,
які в них викликають різні категорії приватних
власників чинників виробництва (%)

Яке почуття у Вас викликають приватні власники...	Негативні			Позитивні			Нейтральні	
	Ненавість	Презирство	Роздратування	Інтерес	Співчуття	Повага	Ніяке	Важко відповісти
...малих підприємств?	1,3	1,3	7,7	18,1	8,3	23,6	34,4	5,2
...великих підприємств?	3,8	4,1	13,7	16,0	2,4	20,1	31,9	8,1
...землі, що обробляють її самотужки (сім'єю)?	0,6	0,3	1,4	5,6	19,6	57,6	12,0	2,9
...землі, що наймають працівників для її оброблення?	3,1	5,3	10,8	11,6	5,2	20,1	32,8	11,2

Джерело: [Резнік, 2007: с. 215].

видним є той факт, що лише серед близько п'ятої частини дорослого населення України власники великих підприємств і власники землі, оброблюваної найманими працівниками, викликають негативні почуття, що розходиться з традиційним переконанням про вкрай негативне сприйняття представників великого капіталу.

Отже, технологія первісного накопичення капіталу в Україні не в останню чергу була задана схильністю українського суспільства до «ізоляціоністських» стереотипів, а саме неприйняттям громадською думкою населення грошової форми приватизації та залучення іноземного капіталу на початковому етапі. Це стало однією з причин того, що масова приватизація сформувала великий національний капітал. Як наслідок, у суспільстві переважає загалом нейтральне і позитивне сприйняття цієї соціальної верстви. Населення толерантніше ставиться до приватної власності загалом, однак критичніше виявляє свою думку стосовно процесу приватизації великих підприємств та землі. Однак негативне ставлення до приватизації великих промислових підприємств та землі не було достатньо артикульованим політичними силами лівого спрямування, тому не набуло впливу на проведення відповідної соціально-економічної політики. До того ж існування приватного сектору економіки стало важливим чинником адаптації населення до економічних перетворень: виявлено, що у разі погіршення економічної ситуації населення охочіше виявляє готовність працювати у приватних підприємств, натомість за поліпшення — ця готовність зменшується.

4.3. Образ власників великого капіталу в масовій свідомості громадян України

За ринкових умов у постсоціалістичних суспільствах утворився новий прошарок власників великого капіталу, який логічно здобув найбільший зиск від соціально-економічних перетворень. Сучасна поляризація українського суспільства на бідних і багатих актуалізує проблему ставлення населення до власників великого капіталу. Це ставлення залежить від того, який образ великих власників склався у масовій свідо-

мості. У цьому ключі вирізняються не лише реальні риси та якості, які притаманні цьому образу, а й присутня певна суб'єктивна оцінка. Образ власників великого капіталу в масовій свідомості є складним утворенням, яке формується на основі: 1) рівня поінформованості щодо функціонування ринкової економіки, її суб'єктів; 2) сприйняття діяльності великих власників у контексті оцінки економічних перетворень (приватизації, характеру структури економіки); 3) ідеологічних переконань населення, які екстраполюються на сприйняття великих власників; 4) матеріального статусу в контексті сприйняття багатих людей.

Аналізуючи економічну ментальність українського етносу, зокрема народні прислів'я і приказки, Т. Єфременко констатує переважно негативне ставлення до багатіїв. Проводяться паралелі між сприйняттям багатіїв у минулому та сучасним: «Про багатьох новоспечених бізнесменів і нуворишів люди сьогодні кажуть: не “заслужив” або “домігся”, а “зумів”, “нахапався”. Трудова основа власності поступається місцем корисливому інстинкту і нестримному загарбанню, висуваючи на перший план права, а не генезу походження власності. Тому слідом за західними традиціями священності й недоторканності приватної власності, що справді мають багатовікові корені, наші “буржуа” квапляться “освятити” своє невідомо як і за рахунок чого здобуте багатство, забуваючи свої національні моральні корені» [Єфременко, 2007: с. 111].

Якщо взяти до уваги сучасне ставлення громадян України до приватних власників, то існують відмінності у ментальному образі приватних власників за характером та масштабами чинників виробництва. Провівши дослідження почуттів, викликаних різними категоріями приватних власників чинників виробництва в українському суспільстві, В. Резнік констатує стан нелегітимності приватної власності на великі підприємства, натомість зафіксовано стан легітимності приватної власності на малі підприємства та землю. Йдеться про те, що власники малих підприємств і власники землі, оброблюваної самотужки, викликають більші симпатії, ніж власники великих підприємств і власники землі, оброблюваної найманими працівниками. Резнік припускає, що своєрідною умовою соціальної легітимності приватних власників чинників виробництва

є їхня власна праця, а умовою соціальної легітимності відповідної приватної власності — її трудовий характер. Причина соціально-конструктивної природи малих підприємств та земель, що обробляються самотужки, вбачається у поєднанні в особі їхнього власника трьох мотивів суспільно значущої поведінки: мотив власника, мотив підприємця та мотив працівника [Резнік, 2010b: с. 462–465]. Таким чином, у науковому середовищі поширена думка, що українське суспільство переважно негативно ставиться до багатіїв, великих власників, ставлячи під сумнів легітимність приватної власності на великі підприємства.

Однак, як свідчать соціологічні обстеження цієї проблеми, така категоричність безпідставна. Зокрема, результати відповідей на запитання «Яке Ваше ставлення до багатих людей?», що було поставлене в рамках моніторингового дослідження Інституту соціології НАН України у 2002 р., засвідчили, що 20% населення зазначили переважно позитивне ставлення, а 18,8% — переважно негативне. Більшість респондентів (61%) ставляться нейтрально [Україна, 2002: с. 611]. Відповідаючи на запитання «Як Ви ставитесь до людей, котрі стали багатими протягом останніх років?», яке задавалося в рамках моніторингового дослідження Інституту соціології НАН України у 2004 р., 15,4% населення зазначили негативне ставлення (з ненавистю або презирством, із заздрістю); 27,5% опитаних відзначили позитивне ставлення (з повагою, з цікавістю), 55% — зазначили нейтральне ставлення (як і до всіх інших, байдуже) [Українське суспільство, 2004: с. 687].

Отже, за домінуючого нейтрального ставлення громадян України до багатих людей все ж їхні позитивні оцінки дещо переважають негативні. Якщо порівняти ці дані з подібними обстеженнями, які проводяться в Росії, то українські громадяни видаються більш толерантними порівняно з російськими. Зокрема, 9–13 листопада 2007 р. Центр Левади провів репрезентативне для дорослого населення опитування 1600 росіян, у якому ставилось запитання «З якими почуттями Ви ставитесь до людей, які розбагатіли за останні 10–15 років?». Отримано такі відповіді: у 27% населення Росії багатії викликали негативні почуття (роздратування, презирство, ненависть), у 25% — позитивні відчуття (повага, співчуття, інтерес) та у 45% — нейт-

ральні [Отношение к высоким доходам, 2007]. Інше дослідження Центру Левади свідчить, що існує тенденція до зростання в російському суспільстві негативного ставлення до найбагатших людей, які з'являються у списках різних часописів. Зокрема, 2–5 червня 2010 р. було проведено опитування за репрезентативною вибіркою 1600 росіян віком 18 років і старших у 130 населених пунктах 45 регіонів країни, яке виявило, що лише 6% населення ставляться в цілому позитивно (з гордістю та задоволенням) до найбагатших людей Росії, натомість 53% громадян ставляться до них негативно (з роздратуванням, обуренням та ненавистю) [Крупный бизнес, 2010].

Попри поширену думку про засилля транснаціональних компаній і компраторський характер місцевої буржуазії, українські громадяни цілком чітко вирізняють суб'єктів соціально-економічних перетворень у країні. Відповідаючи на запитання «Як Ви вважаєте, в чийх інтересах насамперед здійснюються економічні реформи в Україні?», яке ставилося в рамках моніторингового дослідження Інституту соціології НАН України у 2004 р., 56,9% респондентів зазначили, що в інтересах вітчизняних олігархів, 7,5% – в інтересах зарубіжних олігархів, 11,7% – в інтересах більшості населення, 4,7% – ні в чийх інтересах, 18,9% – не визначилися [Українське суспільство, 2004: с. 683]. Це підтверджується опитуванням соціологічної служби Центру Разумкова у 2008 р.⁶ Відповідаючи на запитання «На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади?», 47,4% населення вказали на підтримку великого капіталу (багатих, олігархів), 12,4% – на формування і підтримку середнього класу, 18,4% – на підтримку малозабезпечених і непрацевдатних (нижчого класу, бідних). Водночас така суб'єктність доволі критично сприймається у суспільстві. Згідно з соціологічним дослідженням «Громадська думка в Україні–2007», проведеним Інститутом соціології НАН Украї-

⁶ Дослідження проведене соціологічною службою Українського центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова з 19 по 25 червня 2008 р. Було опитано 2014 респондентів віком від 18 років у всіх областях України, Києві та АР Крим за вибіркою, що репрезентує доросле населення України за основними соціально-демографічними показниками. Теоретична похибка вибірки (без урахування дизайн-ефекту) не перевищує 2,3% з імовірністю 0,95.

ни, більшість опитуваних згодна з такими твердженнями, як «великі компанії мають сьогодні забагато влади в українському суспільстві» (згодні 78,3% населення) та «компанії приносять вигоду власникам за рахунок працівників» (згодні 81,4% населення) [Українське суспільство, 2007: с. 488]. Усе це демонструє соціальні суперечності, породжені відсутністю громадянського суспільства, коли великі власники можуть безконтрольно і безкарно визискувати своїх працівників, маючи беззаперечний вплив на політичні процеси країни.

Для детального аналізу образу великих власників і чинників його формування у масовій свідомості населення України було використано масив соціологічних даних уже згаданого дослідження «Громадська думка в Україні–2007». Повертаючись до наведених у попередньому підрозділі даних, можна констатувати, що, відповідаючи на запитання «Яке почуття у Вас викликають приватні власники великих підприємств?», у свідомості респондентів актуалізувався ментальний позитив-

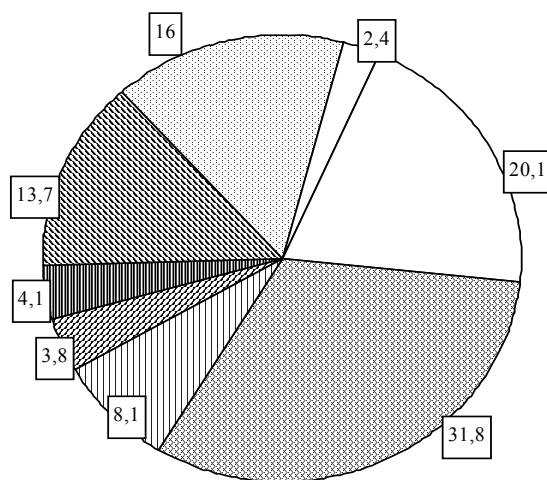


Рисунок. Розподіл відповідей респондентів на запитання про почуття, які в них викликають приватні власники великих підприємств, 2007 р. (%)

ний чи негативний образ власників промислового капіталу, оскільки приватизовані підприємства найбільше асоціюються з формуванням верстви великих власників (*рис.*).

Обрані респондентами альтернативи шкали опосередковано відбивають їхню загальну негативну (ненависть, презирство та роздратування), позитивну (інтерес, співчуття та повага) або нейтральну (ніяке та важко відповісти) емоційну налаштованість стосовно власників великого капіталу. Якщо об'єднати результати обраних емоцій за спрямованістю, то приватні власники великих підприємств серед 21,6% населення України викликають негативні почуття, 38,5% — позитивні почуття, а 39,9% — нейтральні. Той факт, що лише серед п'ятої частини дорослого населення України образ власників великого капіталу наділений негативними рисами, вочевидь розходиться з традиційним переконанням про вкрай негативне сприйняття сформованої верстви.

Для з'ясування соціальних чинників формування образу приватних власників великих підприємств було проведено двовимірний аналіз соціально-демографічних характеристик груп респондентів, які виявили до них негативні, позитивні та нейтральні почуття (*табл. 4.8*). Варіативний характер образу приватних власників великих підприємств зумовлюється відмінностями соціально-демографічних характеристик. Можна констатувати, що формування цього образу ніяк не пов'язане з особливостями етнокультурного чи регіонального розмаїття України, оскільки належність до певного етносу та регіону не передбачає якихось суттєвих відмінностей у сприйнятті великих власників.

Натомість простежується вплив поселенського чинника: негативні почуття зростають зі зменшенням населеного пункту, а позитивні більше поширені серед мешканців міст. Очевидно, що віддаленість мешканців села від промислових об'єктів відбивається на їхньому рівні поінформованості стосовно суб'єктів індустріальної власності. Цікаво, що жителі столиці подібно до мешканців сіл вирізняються низькими позитивними почуттями, водночас, на відміну від селян, вони мають найнижчі показники негативних почуттів. Це пояснюється тим, що серед киян найбільше з усіх поселенських груп тих, хто нейтрально ставиться до великих власників.

Таблиця 4.8

Соціально-демографічна характеристика групи респондентів, які відповіли на запитання «Яке почуття у Вас викликають приватні власники великих підприємств?», 2007 р. (%)

Соціально-демографічні показники	Яке почуття у Вас викликають приватні власники великих підприємств?			
	Негативні	Позитивні	Нейтральні	
	Ненавість, презирство, роздратування	Інтерес, співчуття, повага	Ніяке	Важко сказати
<i>Тип поселення</i>				
Київ	18,8	31,3	38,5	11,5
Місто з населенням понад 250 тис. осіб	20,1	41,7	29,2	9,0
Невелике місто	20,2	40,0	33,5	6,4
Село	24,9	35,0	32,0	8,2
<i>Регіон</i>				
Захід	22,3	40,7	26,6	10,3
Центр	23,6	38,5	28,7	9,1
Південь	13,1	43,0	38,3	5,6
Схід	24,5	33,7	34,5	7,3
<i>Національність</i>				
Українець	21,8	38,0	31,8	8,5
Росіянин	20,1	40,1	33,1	6,8
<i>Вік</i>				
18–29 років	17,0	45,9	32,1	5,0
30–54 років	19,9	42,5	28,9	8,6
55 і старші	27,6	26,3	36,6	9,6
<i>Освіта</i>				
Початкова, неповна середня	26,9	26,0	35,6	11,5
Середня загальна	22,1	34,2	35,6	8,1
Середня спеціальна (технікум, училище, коледж)	19,4	41,7	30,1	8,7
Перший ступінь вищої освіти (бакалавр)	18,8	45,1	30,6	5,5
Повна вища освіта (спеціаліст, магістр, аспірантура, вчений ступінь)	20,7	46,8	27,5	5,0

Аналіз засвідчив, що формування почуттів, які викликають приватні власники великих підприємств, визначаються двома чинниками — віком та освітою. Простежується пряма залежність: чим менший вік, тим більш позитивно сприймаються власники великих підприємств. Цікаво, що вікова когорта 55 і старші відрізняється від решти вікових груп своїм неоднозначним ставленням до великих власників, натомість молодь та люди середнього віку вирізняються більш позитивними почуттями. Якщо взяти до уваги освітній чинник, то тут простежується чіткий зв'язок: із зростанням рівня освіти збільшується кількість тих, хто позитивно ставиться до великих власників. Характерним є той факт, що відчутне зростання позитивних почуттів спостерігається серед тих, хто здобув позашкільну освіту (закінчивши вуз, технікум, коледж, училище).

Відмінні у поглядах групи респондентів мають неоднаковий рівень доходів. У тих, хто відчуває негативні почуття стосовно великих власників, середній показник заробітної плати (стипендії, пенсії) за останній місяць (2007 р.) складав 682 грн,

Таблиця 4.9

Розподіл груп населення за самооцінкою рівня доходу,
які відповіли на запитання «Яке почуття у Вас викликають
приватні власники великих підприємств?», 2007 р. (%)

Категорія сім'ї	Яке почуття у Вас викликають приватні власники великих підприємств?			
	Негативні	Позитивні	Нейтральні	
	Ненависть, презирство, роздратування	Інтерес, співчуття, повага	Ніяке	Важко сказати
Злиденні	42,5	12,5	35,0	10,0
Бідні	32,8	25,7	33,1	8,3
Трохи нижче середніх	21,4	37,8	32,2	8,5
Середні за доходом	14,1	48,6	31,4	5,9
Трохи вище середніх	15,0	56,7	26,7	1,7
Заможні	0,0	75,0	25,0	0,0
Багаті	0,0	50,0	0,0	50,0
Важко відповісти	13,8	32,8	25,9	27,6

Примітка. Групи респондентів «заможні» та «багаті» для статистичного аналізу представлені недостатньо.

натомість серед тих, хто зазначив позитивні почуття, середній показник заробітної плати був 824 грн. Це підтверджується розподілом груп населення за самооцінкою рівня доходу (табл. 4.9). Відповідаючи на запитання «До якої категорії Ви віднесете свою сім'ю за рівнем доходу, добробуту Вашої сім'ї?», ті громадяни, які себе віднесли до незаможних верств – злидненні та бідні – більшою мірою відчувають негативні емоції стосовно власників великих підприємств, але починаючи з тих, хто себе відніс до трохи нижче середніх, переважає позитивне ставлення.

Досить чітку картину відмінностей у поглядах дає розподіл груп населення стосовно бажаної структури економіки (табл. 4.10). Зростання прихильності до великих власників пов'язане зі зростанням підтримки присутності приватної власності в економіці. Серед прихильників економіки, заснованої виключно на основі державної власності, переважають нега-

Таблиця 4.10

Розподіл груп населення стосовно бажаної структури економіки, які відповіли на запитання «Яке почуття у Вас викликають приватні власники великих підприємств?», 2007 р. (%)

Бажана форма власності у функціонуванні економіки	Яке почуття у Вас викликають приватні власники великих підприємств?			
	Негативні	Позитивні	Нейтральні	
	Ненавість, презирство, роздратування	Інтерес, співчуття, повага	Ніяке	Важко сказати
Тільки на основі державної власності	32,4	19,8	37,4	10,4
Переважно на основі державної власності	30,5	31,8	31,0	6,7
Нарівні на основі державної та приватної власності	16,6	50,6	26,9	5,9
Переважно на основі приватної власності	11,7	64,1	20,3	3,9
Тільки на основі приватної власності	8,0	56,0	32,0	4,0

тивні оцінки. Однак уже серед тих, хто передбачає рівномірність присутності державної та приватної власності в структурі економіки, більше прихильників великих власників. Очікувано, що серед прихильників домінування економіки на основі приватної власності також переважають позитивні почуття стосовно власників великого капіталу.

Те, що образ власників великого капіталу формується під впливом ідеологічних преференцій, свідчить й інший факт: серед тих, хто підтримує прихильників соціалізму, 32,9% ставляться негативно до приватних власників великих підприємств, 27,6% — позитивно; натомість серед тих, хто підтримує прихильників капіталізму, лише 10% ставляться до великих власників негативно, натомість 65% — позитивно. Очевидно, що ідеологічні орієнтації респондентів досить чітко визначають їхню оцінку та почуття: людьми лівих поглядів ця верства сприймається як скоробагачки та експлуататори, а прихильниками ринкової економіки — як люди, які цілеспрямовано добилися визнання та впливовості.

Цікавим є двовимірний розподіл релігійних характеристик груп респондентів, які виявили негативні, позитивні та нейтральні почуття до приватних власників великих підприємств. Відповідаючи на запитання *«Якими є Ваші релігійні переконання?»*, лише 5,7% населення зазначило, що є глибоко релігійними, регулярно відвідують церкву (мечеть, молитовний дім), знають молитви та релігійну літературу, дотримуються в житті релігійних приписів (серед цієї категорії православних налічується 56,9%, що становить загалом за вибіркою 3,2%). Більше третини (37,7%) населення України зазначили, що є релігійними, послідовниками конкретної релігії, час від часу відзначають релігійні свята, іноді відвідують церкву (мечеть, молитовний дім тощо). Четверта частина (25,1%) визнала, що є релігійними (вірять в Бога, безсмертне життя, посмертне воздаяння тощо), але не сповідують конкретної релігії. Натомість близько п'ятої частини населення виявилися нерелігійними: серед них 4,3% є переконаними атеїстами і 16,5% є байдужими до релігії та церкви. Варіативний характер образу приватних власників великих підприємств на перший погляд майже не зумовлюється мірою релігійних переконань населення України (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

Розподіл респондентів за релігійними переконаннями, які відповіли на запитання «Яке почуття у Вас викликають приватні власники великих підприємств?», 2007 р. (%)

Релігійні переконання	Яке почуття у Вас викликають приватні власники великих підприємств?			
	Негативні	Позитивні	Нейтральні	
	Ненавість, презирство, роздратування	Інтерес, співчуття, повага	Ніяке	Важко сказати
Переконаний атеїст	25,6	39,8	33,3	1,3
Байдужий до релігії та церкви	23,9	38,7	32,3	5,1
Релігійний (вірю в Бога, безсмертне життя, посмертне воздаяння тощо), але не сповідаю конкретної релігії	21,7	39,1	30,6	8,6
Релігійний, послідовник конкретної релігії, час від часу відзначаю релігійні свята, іноді відвідую церкву (мечеть, молитовний дім тощо)	22,9	38,5	31,0	7,6
Глибоко релігійний, регулярно відвідую церкву (мечеть, молитовний дім), знаю молитви та релігійну літературу, дотримуюсь у житті релігійних приписів тощо	12,7	40,3	34,3	12,7

Особливо це стосується позитивних почуттів, які викликають великі власники: в цілому такі почуття притаманні 39–40% для кожної з груп респондентів. Однак розподіл інших почуттів серед груп за релігійними переконаннями засвідчив, що серед глибоко релігійних людей, які регулярно відвідують церкву (мечеть, молитовний дім), знають молитви та релігійну

літературу, дотримуються в житті релігійних приписів, приватні власники великих підприємств меншою мірою викликають негативні почуття, ніж серед інших груп респондентів. Слід звернути увагу на те, що дана категорія вирізняється також більшою невизначеністю щодо цього питання. Отже, можна констатувати, що глибоко релігійні люди в силу своїх моральних настанов не схильні виявляти ненависть, презирство чи роздратування щодо категорії людей, які неоднозначно сприймаються у суспільстві. Однак мізерна кількість глибоко віруючих людей (як загалом релігійних, так і православних) в українському суспільстві не дає підстав робити висновок про визначальний вплив релігійних настанов на легітимацію діяльності великих власників.

Таким чином, образ власників великого капіталу в масовій свідомості громадян України не набув остаточної оцінки. У цілому переважають нейтральне та загалом позитивне сприйняття цієї соціальної верстви. Водночас, незважаючи на суспільне визнання суб'єктності великих власників у соціально-економічній трансформації, населення переважно критично ставиться до суперечливого розподілу доданої вартості великих компаній та стурбоване надмірним впливом великого капіталу на сучасну українську політику.

Виявлено, що формування образу приватних власників великих підприємств зумовлюється віком, освітою, типом поселення, рівнем доходу та матеріальним статусом. Молодь та люди середнього віку в цілому позитивно сприймають великих власників. Із віком ставлення до них зміщається в бік негативних емоцій. Рівень освіти також визначає ставлення до великих власників: українці, які продовжили вчитися після школи, проявляють більшу толерантність стосовно промислових багатіїв. За винятком Києва, де найбільше зафіксовано нейтральні почуття, більш позитивно до власників великого капіталу налаштовані мешканці міст. Зі зменшенням розміру населеного пункту ставлення до них змінюється в негативний бік. Вплив матеріального статусу визначається тим, що зі збільшенням доходу та самооцінки матеріального статусу зростає рівень позитивних почуттів.

4.4. Соціальні чинники підприємницьких домагань громадян України

Фактична включеність населення України у ринкові відносини спрямовує їхні економічні практики у бік приватного сектору, тому прогнозування процесу соціальної легітимації верстви приватних власників невіддільне від вивчення підприємницьких домагань громадян та їхніх чинників. Підприємницькі домагання проявляються через декларативні настанови стосовно бажання відкрити власну справу (власне підприємство, фермерське господарство тощо). Звичайно, підприємницькі домагання не завжди втілюються у реальну підприємницьку активність, однак «примірка» на себе ролі підприємця з усіма ризиками та відповідальністю, з приватною власністю на засоби виробництва відображає ставлення до вільного підприємництва в цілому та показує реальне морально-етичне сприйняття існування верстви підприємців-власників. Тобто йдеться про те, що підприємницькі домагання населення можуть бути опосередкованим свідченням легітимації власників капіталу. Звернення уваги на чинники підприємницьких домагань дасть змогу прогнозувати як зміст подальшого розвитку підприємництва, так і перспективи легітимації підприємницької діяльності.

У дослідженнях підприємницьких амбіцій населення зазвичай виходять з класичних праць М. Вебера і В. Зомбарта, у яких визначальними чинниками підприємницької активності були соціокультурні — *релігійна належність* та *національність*. М. Вебер у своїй роботі «Протестантська етика і дух капіталізму» довів, що протестантизм, зокрема кальвінізм, стимулює виникнення підприємницьких домагань [Вебер, 1994]. Своєю чергою, В. Зомбарт звернув увагу на зумовленість підприємництва в етнічних меншин [Зомбарт, 1994]. Рішення розпочати підприємницьку діяльність також залежить від статусу етнічних спільнот у суспільстві [Saxenian, 2001]. У методичній площині, користуючись даними соціологічних опитувань в Україні, ці соціокультурні чинники можна перевірити лише опосередковано. Населення України переважно сповідує християнство східного обряду (православ'я, греко-католицизм),

тому в соціологічних дослідженнях кількість респондентів інших конфесій є мізерною. Отже, насамперед слід звернути увагу на людей, які регулярно відвідують культові споруди для молитов, щоб з'ясувати загалом вплив релігійних практик на підприємницькі амбіції. До того ж у вибіркових соціологічних дослідженнях, які репрезентують усе населення України, для статистичного аналізу достатньо представлені лише дві етнічні групи — українці та росіяни. Тому лише належність до цих груп може стати предметом аналізу.

Для постсоціалістичних країн є важливими й інші ціннісні чинники. Зокрема, визначальним стає загальне ставлення суспільства до підприємництва та підприємців. Оскільки в пострадянських суспільствах економічні перетворення проходили на тлі трансформації політичних, економічних та соціокультурних цінностей населення, потрібно звернути увагу на чинники економічних цінностей ідеологічного характеру, такі як *ставлення до соціально-економічного устрою, до приватизації, підприємництва, згода працювати у приватного підприємця*. Ці чинники є найбільш прийнятними з погляду легітимації підприємництва, оскільки вибір між ринковою та плановою економіками спрямовує індивіда до різних альтернатив трудової діяльності.

Зазвичай враховують також такі соціальні чинники, як вік, освіта, дохід та тип поселення. *Вік*. З погляду теорії раціональної дії зі збільшенням віку зменшується вірогідність підприємницьких амбіцій. Зрілі люди досягають кар'єрних здобутків як найманні працівники, створюють сім'ю, тому для них зростає ціна питання. Ризик втратити здобутки, піддати фінансовій небезпеці власну сім'ю здебільшого зупиняє людину від рішучих та ризикованих кроків. Водночас молодь більше схильна до підприємницької активності тому, що її адаптація до нових соціальних і політичних умов ринкового суспільства відбувається швидко та безболісно. З іншого боку, тривалий досвід набуття соціальних зв'язків, які потрібні для того, щоб зважитися на ризикований крок, об'єктивно досягається із роками.

Освіта. Освіта є також визначальною у легітимації приватної власності, оскільки ринкові цінності прищеплюються саме через інститут освіти. Зокрема, створення в іспанських універ-

ситетах програм підтримки підприємництва показало, що ці програми мають позитивний вплив на підприємницькі наміри. Емпірично доведено, що академічна освіта позитивно корелює зі здійсненням підприємницької діяльності [Coduras, Urbano, Rojas, Martinez, 2008]. Таким чином, вища освіта стає важливим соціалізаційним чинником ставлення до підприємництва.

Дохід. Групи населення з високим рівнем доходів забезпечують необхідне накопичення для першої інвестиції у започаткування власної справи. До того ж зростають амбіції спробувати власні сили у ризикованій справі. Зафіксовано, що збільшення доходу зумовлює бажання людини відкрити свою справу [Резнік, 2005: с. 250]. Водночас під час фінансової кризи та зростання безробіття підприємницькі амбіції зростають і серед менш захищених верств населення.

Тип населеного пункту. У великих містах є більше шансів та інформації для відкриття власної справи. Вітчизняне дослідження свідчить, що саме мешканцям великих міст притаманне прагнення мати додатковий заробіток та відкрити власну справу [Макеєв, 2006: с. 60]. З іншого боку, різний доступ городян і мешканців села до соціально-економічних благ зумовлює у жителів малих міст та сіл більшу мотивацію для висхідної соціальної мобільності.

Таким чином, на перший план виходить аналіз впливу на підприємницькі домагання українського населення таких чинників: соціокультурних — етнічне походження та релігійні практики; економічно-ціннісних — ставлення до приватизації різного роду власності, ставлення до розвитку приватного підприємництва, особисте бажання працювати у приватного підприємця; соціально-демографічних — вік, освіта, дохід та тип поселення. Залежною змінною в нашому аналізі виступає показник бажання чи небажання відкрити свою справу. Оскільки, бажання чи небажання людини щось зробити має вербальний і декларативний характер, тобто готовність до певної економічної поведінки, то предметом аналізу стали чинники декларативних підприємницьких настанов українського населення.

Для з'ясування соціальних чинників підприємницьких домагань було використано масив емпіричних даних соціологіч-

ного моніторингу, проведеного Інститутом соціології НАН України 2004–2010 рр. Респондентам ставилося запитання стосовно їхнього бажання відкрити власну справу. Соціологічний моніторинг здійснюється щорічно з 1994 р. (розробники програми — Н. Паніна та Є. Головаха). З 2002 р. спеціальною комісією розроблено оновлену систему соціальних показників. Після 2006 р. моніторинг проводиться раз на два роки. Вибіркова сукупність кожного опитування в середньому становить 1800 осіб і репрезентує доросле населення України (віком від 18 років). За типом побудови вибірка є триступеневою, стратифікованою, випадковою, із квотним скринінгом на останньому шаблі (автори вибірки: Н. Паніна, М. Чурилов).

Отже, результати шести обстежень дають змогу спостерігати динаміку повільного зростання підприємницьких домагань населення України за останні роки (табл. 4.12). Якщо у 2004 р. бажаючих відкрити свою власну справу налічувалося 41,3%, то у 2012 р. їх кількість зросла до 45,4%.

Для з'ясування соціальних чинників підприємницьких домагань було застосовано статистичний метод множинної лінійної регресії. Цей метод дає змогу найбільш точно вивчити вплив різних чинників на залежну змінну з порядковою шкалою. Порівняння чинників у динаміці дає змогу встановити характер відтворюваності та постійності стимулів підприємницьких домагань. Для побудови множинної лінійної регресії було застосовано метод автоматичного введення факторів моделі (*Enter*), оскільки він дає змогу наочно продемонструвати вплив

Таблиця 4.12

Динаміка розподілу відповідей на запитання «Чи хотіли б
Ви відкрити свою справу (власне підприємство,
фермерське господарство та ін.)?» (%)

Варіанти	2004	2005	2006	2008	2010	2012
Ні	27,9	31,7	30,8	29,1	28,4	28,4
Скоріше ні	13,8	9,6	10,1	11,6	9,2	12,6
Важко сказати	16,7	14,8	13,5	13,4	13,1	13,3
Скоріше так	20,7	16,5	16,7	16,8	18,7	19,1
Так	20,6	27,3	28,9	29,0	30,6	26,3
Не відповіли	0,4	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3
Середній бал	2,9	3,0	3,0	3,1	3,1	3,0

всієї множини визначених факторів через коефіцієнт детермінації R Square. Як залежну змінну декларативної підприємницької настанови було використано запитання «*Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство, фермерське господарство та ін.)?*» за шкалою 1–5 (1 – ні, 5 – так).

Незалежні змінні. Згода особисто працювати у приватного підприємця за шкалою 1–5 (1 – ні, 5 – так). Ставлення до розвитку приватного підприємництва за шкалою 1–5 (1 – зовсім не схвалюю, 5 – цілком схвалюю). Ставлення до приватизації великих підприємств за шкалою 1–3 (1 – скоріше негативно, 3 – скоріше позитивно). Ставлення до приватизації малих підприємств за шкалою 1–3 (1 – скоріше негативно, 3 – скоріше позитивно). Ставлення до приватизації землі за шкалою 1–3 (1 – скоріше негативно, 3 – скоріше позитивно). Підтримка прихильників соціалізму/капіталізму за шкалою 1–0 (1 = підтримка прихильників соціалізму, 0 = підтримка прихильників капіталізму). Вік – кількість років. Освіта за шкалою 1–5 (1 – початкова, 5 – повна вища). Дохід (у грн). Національність за шкалою 1–0 (1 = українець, 0 = росіянин). Відвідування церкви (коścioлу, синагоги, мечеті, молитовного дому) за шкалою 1–0 (1 = так, 0 = ні). Тип населеного пункту за шкалою 1–9 (1 – місто з населенням понад 1 млн осіб, 9 – село).

Побудовані моделі множинної лінійної регресії впливу різних факторів на залежну порядкову змінну є доволі прогностичними, зважаючи на досить високі коефіцієнти детермінації (таблиці 4.13–4.18)⁷.

⁷ У стовпчику Unstandardized Coefficients B (Нестандартизовані коефіцієнти B) записані коефіцієнти нестандартизованого рівняння (рівняння у первинних координатах); Std. Error – стандартна похибка, яка відображає характеристику стабільності коефіцієнта B. У стовпчику Standardized Coefficients Beta (Стандартизовані коефіцієнти Beta) містяться коефіцієнти стандартизованого рівняння регресії. У стовпчику t – відношення коефіцієнта B до його стандартної похибки. У стовпчику Sig. міститься інформація про значущість коефіцієнтів рівняння регресії (ймовірність помилки першого роду під час перевірки статистичної гіпотези про рівність нулю для кожного з коефіцієнтів рівняння. Прийнято вважати, що значущість не повинна сильно перевищувати значення 0,05. У рядку R Square міститься інформація про коефіцієнт детермінації, який пояснює частку впливу всіх чинників на залежну змінну. Adjusted R Square є виправленою величиною R Square.

Таблиця 4.13

Множинна лінійна регресія (залежна змінна – «Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство, фермерське господарство та ін.)?», 2004 р.

Незалежні змінні (чинники)	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	2,204	0,391			
Згода особисто працювати у приватного підприємця	0,157	0,046	0,141	3,404	0,001
Ставлення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні	0,199	0,049	0,167	4,071	0,000
Ставлення до передання у приватну власність великих підприємств	0,001	0,074	0,000	0,007	0,995
Ставлення до передання у приватну власність малих підприємств	0,105	0,073	0,060	1,443	0,149
Ставлення до приватної власності на землю	0,271	0,065	0,155	4,183	0,000
Підтримка прихильників соціалізму/капіталізму	-0,508	0,135	-0,152	-3,774	0,000
Вік	-0,024	0,003	-0,257	-6,953	0,000
Освіта	0,060	0,044	0,049	1,368	0,172
Дохід	0,000	0,000	-0,002	-0,065	0,948
Національність	0,199	0,112	0,054	1,784	0,075
Відвідування церкви (костюлу, синагоги, мечеті, молитовного дому)	-0,110	0,136	-0,024	-0,808	0,419
Тип населеного пункту	0,002	0,016	0,004	0,141	0,888
<i>R Square</i>	0,511				
<i>Adjusted R Square</i>	0,501				

Регресійні моделі не відображають впливу таких чинників, як дохід, тип населеного пункту, національність і релігійні практики (значущість коефіцієнтів вказано у стовпчику *Sig.*). У всіх побудованих моделях статистично значущий вплив мають такі незалежні змінні, як згода особисто працювати у приватного підприємця, ставлення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні, підтримка прихильників

Таблиця 4.14

Множинна лінійна регресія (залежна змінна – «Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство, фермерське господарство та ін.)?», 2005 р.

	B	Std. Error	Beta		
Незалежні змінні (чинники)	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	2,471	0,383		6,451	0,000
Згода особисто працювати у приватного підприємця	0,238	0,040	0,230	6,015	0,000
Ставлення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні	0,260	0,052	0,198	5,028	0,000
Ставлення до передання у приватну власність великих підприємств	0,038	0,079	0,017	0,486	0,627
Ставлення до передання у приватну власність малих підприємств	0,055	0,076	0,028	0,726	0,468
Ставлення до приватної власності на землю	0,142	0,067	0,075	2,111	0,035
Підтримка прихильників соціалізму/капіталізму	-0,407	0,131	-0,115	-3,096	0,002
Вік	-0,030	0,004	-0,316	-8,393	0,000
Освіта	-0,010	0,051	-0,007	-0,202	0,840
Дохід	3,05E-005	0,000	0,007	0,209	0,834
Національність	-0,063	0,133	-0,015	-0,474	0,635
Відвідування церкви (костюлу, синагоги, мечеті, молитовного дому)	-0,003	0,142	-0,001	-0,020	0,984
Тип населеного пункту	0,036	0,018	0,065	1,950	0,052
<i>R Square</i>	0,468				
<i>Adjusted R Square</i>	0,456				

соціалізму/капіталізму та вік (значущі значення коефіцієнтів виділено жирним шрифтом). У певних випадках статистично значущий вплив мають такі змінні, як ставлення до передання у приватну власність (приватизації) великих підприємств, ставлення до приватної власності на землю та освіта. Аналіз значень стандартизованих коефіцієнтів побудованого рівнян-

Таблиця 4.15

Множинна лінійна регресія (залежна змінна –
«Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство,
фермерське господарство та ін.)?», 2006 р.

Незалежні змінні (чинники)	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	2,610	,388		6,731	0,000
Згода особисто працювати у приватного підприємця	0,256	0,042	0,233	6,076	0,000
Ставлення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні	0,184	0,051	0,138	3,607	0,000
Ставлення до передання у приватну власність великих підприємств	0,202	0,091	0,081	2,218	0,027
Ставлення до передання у приватну власність малих підприємств	0,051	0,075	0,027	0,677	0,499
Ставлення до приватної власності на землю	0,095	0,072	0,049	1,323	0,186
Підтримка прихильників соціалізму/капіталізму	-0,112	0,135	-0,031	-0,827	,408
Вік	-0,032	0,003	-0,331	-9,227	0,000
Освіта	0,032	0,032	0,035	1,021	0,308
Дохід	0,000	0,000	0,049	1,468	0,143
Національність	0,010	0,141	0,002	0,073	0,942
Відвідування церкви (костюлу, синагоги, мечеті, молитовного дому)	0,058	0,142	0,013	0,409	0,682
Тип населеного пункту	-0,031	0,019	-0,055	-1,665	0,096
<i>R Square</i>	0,426				
<i>Adjusted R Square</i>	0,414				

ня (стовпчик *Beta*) віддзеркалює вплив відповідних предикторів на залежну змінну. Зокрема, виявлено, що найбільший і до того ж негативний вплив має змінна віку. Тобто зі збільшенням віку знижується бажання розпочати власну справу. Наступними за впливом є чинники, які безпосередньо мають стосунок до підприємництва: згода працювати у приватного підприємця та позитивне ставлення до розвитку

Таблиця 4.16

Множинна лінійна регресія (залежна змінна – «Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство, фермерське господарство та ін.)?», 2008 р.

Незалежні змінні (чинники)	<i>B</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Beta</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
(Constant)	2,720	,427		6,368	0,000
Згода особисто працювати у приватного підприємця	0,170	0,043	0,161	3,967	0,000
Ставлення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні	0,158	0,054	0,120	2,908	0,004
Ставлення до передання у приватну власність великих підприємств	0,199	0,091	0,084	2,185	0,029
Ставлення до передання у приватну власність малих підприємств	-0,131	0,082	-0,068	-1,607	0,109
Ставлення до приватної власності на землю	0,177	0,080	0,091	2,224	0,027
Підтримка прихильників соціалізму/капіталізму	-0,424	0,149	-0,121	-2,837	0,005
Вік	-0,027	0,004	-0,287	-7,399	0,000
Освіта	0,125	0,044	0,108	2,831	0,005
Дохід	0,000	0,000	0,057	1,574	0,116
Національність	0,198	0,147	0,047	1,347	0,179
Відвідування церкви (костюлу, синагоги, мечеті, молитовного дому)	-0,241	0,154	-0,054	-1,567	0,118
Тип населеного пункту	-0,006	0,020	-0,010	-0,289	0,773
<i>R Square</i>	0,393				
<i>Adjusted R Square</i>	0,379				

підприємництва спонукають людей задуматися над можливістю розпочати власну підприємницьку кар'єру. Суттєвий вплив на декларативні підприємницькі настанови має такий важливий чинник, як ідеологічна підтримка прихильників капіталізму (оскільки значення коефіцієнта є негативним). Ідеологічне забарвлення цього чинника свідчить, що розвиток підприємництва залежить також від політичних орієнтацій населення.

Таблиця 4.17

Множинна лінійна регресія (залежна змінна –
«Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство,
фермерське господарство та ін.)?», 2010 р.

Незалежні змінні (чинники)	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	2,695	,416		6,485	0,000
Згода особисто працювати у приватного підприємця	0,199	0,044	0,193	4,521	0,000
Ставлення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні	0,275	0,056	0,219	4,923	0,000
Ставлення до передання у приватну власність великих підприємств	0,198	0,089	0,087	2,216	0,027
Ставлення до передання у приватну власність малих підприємств	-0,083	0,079	-0,045	-1,057	0,291
Ставлення до приватної власності на землю	-0,074	0,076	-0,038	-0,966	0,335
Підтримка прихильників соціалізму/капіталізму	-0,211	0,137	-0,062	-1,546	0,123
Вік	-0,033	0,004	-0,346	-8,955	0,000
Освіта	0,138	0,048	0,110	2,866	0,004
Дохід	7,56E-005	0,000	0,051	1,410	0,159
Національність	-0,099	0,149	-0,023	-0,661	0,509
Відвідування церкви (костюлу, синагоги, мечеті, молитовного дому)	-0,121	0,122	-0,033	-0,993	0,321
Тип населеного пункту	0,023	0,019	0,044	1,197	0,232
<i>R Square</i>	0,455				
<i>Adjusted R Square</i>	0,442				

Цікаво, що обстеження 2004–2005 рр. демонстрували позитивний вплив на підприємницькі домагання чинника ставлення до приватної власності на землю. Так само протягом 2006–2010 рр. простежувався позитивний вплив чинника ставлення до приватизації великих підприємств. У моделі множинної лінійної регресії за 2008 р. проявився чинник освіти, який відтворився у моделі за 2010 р., однак уже у моделі 2012 р.

Таблиця 4.18

Множинна лінійна регресія (залежна змінна –
«Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство,
фермерське господарство та ін.)?», 2012 р.

Незалежні змінні (чинники)	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	2,991	0,436		6,857	0,000
Згода особисто працювати у приватного підприємця	0,293	0,044	0,282	6,698	0,000
Ставлення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні	0,164	0,053	0,125	3,064	0,002
Ставлення до передання у приватну власність великих підприємств	-0,026	0,103	-0,010	-,249	0,804
Ставлення до передання у приватну власність малих підприємств	0,020	0,082	0,011	0,246	0,806
Ставлення до приватної власності на землю	0,031	0,088	0,015	0,357	0,721
Підтримка прихильників соціалізму/капіталізму	-0,377	0,143	-0,100	-2,636	0,009
Вік	-0,030	0,004	-0,328	-7,867	0,000
Освіта	0,036	0,051	0,027	0,702	0,483
Дохід	0,000	0,000	0,049	1,336	0,182
Національність	0,166	,155	0,037	1,066	0,287
Відвідування церкви (костюлу, синагоги, мечеті, молитовного дому)	0,078	0,137	0,020	0,568	0,570
Тип населеного пункту	-0,016	0,021	-0,029	-0,783	0,434
<i>R Square</i>	0,441				
<i>Adjusted R Square</i>	0,428				

цей показник виявився не впливовим. Утім, загалом емпіричний аналіз виявив вплив на підприємницькі домагання таких чинників, як молодий вік, позитивні настанови щодо підприємництва, згода особисто працювати у приватного підприємця, підтримка прихильників капіталізму та (в другій половині 2000-х років) позитивне ставлення до передання у приватну власність великих підприємств.

Отже, аналіз ціннісно-нормативного тла, яке історично склалося навколо проблеми функціонування інституту приватної власності й багатства, виявив суперечність: неоднозначна оцінка населенням володіння великим капіталом цілком свідомо поєднується з бажанням співпрацювати з багатими людьми. З одного боку, православна етика не заклала духовних засад для створення людини буржуазного типу, з другого — завдяки співпраці з великими власниками православна церква набувала економічної незалежності й могла втримувати вплив ортодоксальних ідей християнства. Заможні люди, своєю чергою, відтворювали легітимацію своєї власності й за рахунок пожертвувань та добродійності нівелювали психологічний дискомфорт суперечливого характеру збагачення. Ця співпраця стала взаємовигідною: церква отримувала економічну та політичну підтримку, натомість власники набували легітимності в очах громадськості [Рахманов, 2010а; Рахманов, 2012с].

Подібної, «фактологічної» легітимації набула технологія первісного накопичення капіталу в сучасній Україні, оскільки неприйняття громадською думкою населення грошової форми приватизації та залучення іноземного капіталу на початковому етапі стало однією з причин того, що масова приватизація сформувала великий національний капітал. У суспільстві переважає загалом нейтральне й позитивне сприйняття цієї соціальної верстви. Населення толерантніше ставиться до приватної власності загалом, однак негативно ставиться до приватизації великих промислових підприємств та землі [Рахманов, 2011b]. Утім, виявлено, що формування позитивного образу приватних власників великих підприємств зумовлюється молодим віком, вищою освітою, належністю до населення великих міст, високими рівнями доходу та матеріального статусу [Рахманов, 2011a]. Крім цього, емпіричний аналіз виявив, що підприємницькі домагання населення України зумовлені позитивними настановами щодо підприємництва, приватизації, згодою працювати у приватного підприємця та підтримка прихильників капіталізму. Однак найбільший вплив фіксує чинник віку — чим молодший вік, тим більше бажання відкрити власну справу [Рахманов, 2010e].

Розділ 5

СОЦІОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ ВЕЛИКИХ ВЛАСНИКІВ В УКРАЇНІ

Емпіричне вивчення проблеми соціальної суб'єктності власників великого капіталу потребує насамперед з'ясування частки цієї верстви в соціальній структурі українського суспільства та порівняння з кількістю цієї соціальної групи в інших суспільствах. Для цілісного соціологічного портрета великих власників потрібно виявити їхні узагальнені демографічні й освітні характеристики. Також важливим завданням є емпіричне з'ясування соціальних передумов і способи створення капіталу великих власників України. Крім цього, аналіз ціннісних орієнтацій українських капіталістів дасть змогу виявити характер проявів їхньої соціальної суб'єктності, зокрема, їхніх намірів чи спроб активно створювати власне суспільне середовище, впроваджувати та нав'язувати власне бачення перспектив розвитку суспільства. У даному ключі важливим є з'ясування їхньої внутрішньої групової солідарності, громадянської самоідентифікації, геополітичних переконань тощо. І, нарешті, розгляд питання демонстрації соціальної суб'єктності через стилі життя дасть змогу зрозуміти психологічні аспекти переживання українськими капіталістами власної статусної суб'єктності.

5.1. Соціальна верства власників великого капіталу в українському суспільстві: проблема фіксації кількості

При дослідженні класової структури сучасного суспільства застосування соціологічних методик виокремлення верстви власників великого приватного капіталу створює серйозні методологічні та методичні проблеми. Недоліком емпіричних соціологічних досліджень є неможливість відобразити найбагатшу верству населення. Інтерв'юери не можуть проникнути в оселі найбагатших людей. Можна тільки гадати, чому в більшості фахових опитувань не зафіксовано жодного респондента, який би відніс за матеріальним становищем власну сім'ю до багатой. Саме ці проблеми примусили Д. Голдторпа скоригувати власну класову схему й узагалі вилучити буржуазію як самостійний клас, поєднавши великих власників з менеджерами в єдиний *service class*. З подібними проблемами зіткнулася дослідницька група на чолі з Е. Райтом. При формуванні репрезентативної національної вибірки у Великій Британії виявилось, що серед опитаних, яких можна віднести до буржуазії, всі були співвласниками максимум середніх фірм. Крім цього, вони були не тільки власниками частини фірм, а й виконували там управлінські функції, які відбирали багато вільного часу. Зокрема, Г. Маршал, який брав участь у дослідженні Е. Райта, вельми критично відізвався про класову схему свого керівника, піддавши сумніву виокремлення у вибірці 26 членів «буржуазії», яка становила лише 2% зайнятого населення [*Marshall, Rose, Newby, Vogler, 1989: p. 56*]. Більше того, у звичайних соціологічних опитуваннях група великих власників фактично не «схоплюється». Як наслідок, класовий аналіз більшості досліджень не фіксує дуже важливої групи суспільства, яка контролює основну частину національного багатства. Метою цього підрозділу є вторинний аналіз емпіричних даних, на основі яких робиться спроба охопити масштаби верстви власників великого приватного капіталу в соціальній структурі українського суспільства. Для цього будуть залучені дані про кількість роботодавців, підприємців у великому бізнесі, власників великих підприємств та осіб, основним доходом яких є відсотки від інвестицій, страхування, власності тощо.

Якщо дивитися з погляду традиційного розуміння соціальної групи, то власники великого капіталу — це група людей, які володіють певною низкою соціальних ознак, а саме володіння засобами виробництва та грошовим капіталом. Ідеальні типи класичного капіталіста — рантьє, акціонер та роботодавець. Капіталіст як промисловець (чи як акціонер банку, що дає кредити на виробництво) пропонує робочі місця на ринку праці. За класичного капіталізму ключовою фігурою був власник фірми. Сучасний капіталізм набув переважно корпоративного характеру, тому одиницею виміру є не сам власник, а кількість акцій, сконцентрованих у руках певної особи чи групи осіб. При цьому значна частина капіталу розосереджена або знаходиться в процесі переходу з рук у руки на фондовій біржі. Це, своєю чергою, створює додаткові проблеми виокремлення соціальної одиниці — самого власника.

З розвитком капіталізму концентрація і централізація капіталу призвели до банкрутства дрібних, середніх і частини великих капіталістів. У результаті скоротилася частка буржуазії в соціальній структурі західних суспільств. Наприклад, у США власники підприємств і власники фірм (разом з дрібною буржуазією, керівниками й вищими посадовими особами) у 1870 р. становили 30% зайнятого населення, у 1910 р. — уже 23%, а у 1950 р. їх частка дорівнювала 15,9%. У Великій Британії підприємці у 1851 р. становили 8,1% самодіяльного населення, а у 1951 р. — лише 2,04%. Загалом у високорозвинутих країнах велика буржуазія становила в середині ХХ ст. приблизно 1–3% самодіяльного населення [Милейковский, 1971: с. 128]. За іншими даними, у 1960–1970 рр. частка буржуазії у високорозвинутих країнах становила від 1–2% до 3–4% [Глезерман, 1973: с. 281]. Якщо взяти 1980-і роки, то соціальна спрямованість скандинавських країн вирізняла меншу кількість великої буржуазії: якщо у США і Великій Британії їхня кількість дорівнювала відповідно 1,8% і 2,0%, то у Швеції їх було 0,7% [Marshall, 1997: р. 67]. Сучасні реалії свідчать, що у громадській думці утвердилося усвідомлення про існування у соціальній структурі західних країн групи чисельністю в 1%, яка відображає верству великих власників. Так, основним політичним гаслом протестного руху «Оссуру Wall Street» («Захопи Волл-стріт»), який розпочався восени 2011 р. у Нью-Йорку й поширився

на інші великі міста США, Європи, стало «We are the 99%» («Нас 99%»), що вказує на паразитуючий 1% багатіїв.

Досліджуючи українське суспільство, М. Шульга припускає, що показником розподілу власності в суспільному виробництві може виступати структура зайнятості: «З точки зору наявності власності є підстави припустити, що роботодавці є великими приватними власниками, самозайняті — дрібними, а наймані працівники не мають жодної приватної власності, окрім особистої. Тобто на цій підставі можна було б дійти висновку, що великі приватні власники мають власні підприємства, офіси, для роботи на яких наймають працівників. А самозайняті — це дрібні підприємці, котрі мають у власності певні засоби виробництва, знаряддя праці, але не використовують працю інших людей» [Шульга, 2002: с. 61]. Критерієм визначення масштабу бізнесу є чисельність найманих у ньому працівників. Статистичні дані щодо основних показників діяльності підприємств за їх розмірами сформовані за критеріями великих, середніх і малих підприємств, які визначені у Господарському кодексі України. Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн грн. Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму 100 млн грн. Середніми визнаються усі інші підприємства [Діяльність суб'єктів господарювання, 2010: с. 27–28].

Державна служба статистики України визначає статуси зайнятості на основі класифікації, розробленої відповідно до рекомендацій 15-ої Міжнародної конференції статистиків праці від 28 січня 1993 р. В основу класифікації статусів зайнятості покладено критерій володіння засобами виробництва: наймані працівники, роботодавці, самозайняті та безкоштовно працюючі члени сім'ї. Роботодавці класифікуються як особи, які працюють на власному підприємстві із залученням на постійній основі найманих працівників. Динаміка частки (%) роботодавців віком 15–70 років до всього зайнятого населення,

за статистичними даними, свідчить у цілому про стабільну кількість (близько 1%) цієї верстви у соціальній структурі українського суспільства (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Динаміка кількості роботодавців віком 15–70 років
(% до всього зайнятого населення)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Роботодавці	0,7	0,8	1,0	1,0	1,3	0,8	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Крім цього, на основі обстежень 2007–2009 рр. державна статистика надає інформацію про гендерний та поселенський розподіл верстви роботодавців. Трирічна динаміка статевого розподілу цієї групи свідчить загалом про стабільну тенденцію: у 2007 р. серед роботодавців зафіксовано 33,0% жінок і 67,0% чоловіків; у 2008 р. – 33,3% жінок і 66,7% чоловіків; у 2009 р. – 33,4% жінок і 66,6% чоловіків. Невеличка динаміка простежується стосовно поселенського розподілу групи роботодавців: так, у 2007 р. 82,0% представників цієї верстви проживало у містах і 18,0% мешкало у селах; у 2008 р. – 81,5% і 18,5% роботодавців проживало відповідно у містах і селах; у 2009 р. 79,5% представників цієї групи проживали у містах і 20,5% – у селах [Економічна активність, 2008: с. 82; Економічна активність, 2009: с. 82–84; Економічна активність, 2010: с. 73–74; Економічна активність, 2011: с. 73].

Подібна класифікація за критерієм володіння засобами виробництва застосована у моніторинговому дослідженні Інституту соціології НАН України з 2002 р. і дає дещо відмінні результати, ніж у попередньому випадку, оскільки береться відсоток від усього дорослого населення (табл. 5.2).

Треба зазначити, що дані за 2007 і 2009 рр. у вище поданій таблиці становлять результати опитування Інституту соціології НАН України у рамках омнібусу «Громадська думка в Україні–2007» та «Громадська думка в Україні–2009», в яких класифікація ділової верстви приватних власників представлена як «працює у власному сімейному бізнесі», яка взята на озброєння

Таблиця 5.2

Динаміка відповідей на запитання
«Який статус зайнятості Ви маєте на роботі?» (%)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2009	2010	2012
Роботодавець (власник, який використовує найману працю інших)	1,5	0,8	1,6	1,1	1,7	2,0	1,8	1,9	1,2

після приєднання України до Європейського соціального дослідження. Ця кваліфікація цілком дотична, оскільки йдеться про однаковий зміст зайнятості та структуру володіння засобами виробництва. Принаймні динаміка відсотків ділових верств свідчить про відсутність суттєвих відмінностей.

Водночас дані другої і третьої хвиль (2005, 2007 рр.) Європейського соціального дослідження (ESS) засвідчили дещо нижчу кількість верстви бізнесменів-власників в Україні; і лише дані четвертої (2009 р.) та п'ятої (2011 р.) хвиль вказують на подібний відсоток цієї групи у соціальній структурі населення (табл. 5.3). Утім, у нас є можливість порівняти частки тих, хто працює у власному бізнесі, у європейських країнах.

Якщо взяти відсотки власників у структурі зайнятості країн Європи, то можна умовно виокремити три групи держав. У першій групі домінують постсоціалістичні країни, а саме Данія, Ізраїль, Португалія, Росія, Словаччина, Туреччина, Франція, Чеська Республіка та Швеція, де кількість власників у середньому не перевищує 1%. У другій групі — у таких країнах, як Бельгія, Велика Британія, Греція, Естонія, Ірландія, Іспанія, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Латвія, Польща, Румунія, Угорщина та Україна — кількість власників варіюється в середньому в межах 1–2%, що загалом збігається з загальноєвропейським показником. У третій групі, а саме в таких країнах, як Австрія, Болгарія, Ісландія, Кіпр, Словенія, Фінляндія, Хорватія та Швейцарія, де кількість власників здебільшого перевищує 2%.

Враховавши досвід класового аналізу в проєкті ESS, О. Симончук проаналізувала дані щодо класової структури України у перспективі різних класових схем, операціоналізувавши їх на

Таблиця 5.3

Динаміка розподілу ствердних відповідей населення Європи
на запитання «На Вашій основній роботі Ви ...
працюєте у власному сімейному бізнесі» (%)

Країна Європи	Працюють у власному бізнесі			
	2005	2007	2009	2011
Австрія	1,6	2,7	–	–
Бельгія	1,5	1,4	1,2	1,5
Болгарія	–	2,1	2,3	1,2
Велика Британія	1,4	1,5	1,8	1,7
Греція	2,7	–	2,6	1,8
Данія	0,8	1,3	0,5	0,5
Естонія	0,4	0,8	1,1	1,9
Ізраїль	–	–	0,6	0,9
Ірландія	1,7	1,7	–	1,4
Ісландія	3,5	–	–	–
Іспанія	1,2	2,0	1,8	1,2
Кіпр	–	3,7	2,7	1,9
Латвія	–	0,9	1,3	–
Люксембург	0,9	–	–	–
Нідерланди	1,3	1,4	1,9	1,5
Німеччина	1,4	1,0	1,0	1,0
Норвегія	1,3	1,3	1,1	1,1
Польща	1,2	1,0	1,3	0,9
Португалія	0,5	0,6	0,9	0,8
Росія	–	0,7	0,8	0,3
Румунія	–	0,8	1,8	–
Словаччина	1,1	0,3	0,9	0,5
Словенія	2,5	2,6	3,7	2,6
Туреччина	–	–	0,8	–
Угорщина	0,0	2,1	1,2	1,8
Україна	1,0	0,8	1,8	1,5
Фінляндія	2,4	3,2	2,7	3,3
Франція	–	0,8	0,7	1,2
Хорватія	–	–	2,2	3,7
Чеська Республіка	0,9	–	0,9	1,3
Швейцарія	2,7	2,4	1,8	2,3
Швеція	0,7	0,6	1,0	0,8
Загалом по Європі	1,6	1,7	1,4	1,1

даних Омнібусу—2007 і двох хвиль ESS (2005 і 2007 рр.) [Симончук, 2007]. Було використано комп'ютерну технологію статистичного аналізу SPSS та адаптовано запитання і синтаксиси для ґрунтового аналізу. Найбільш адекватною для фіксації власників великого приватного капіталу є неомарксистська класова схема Е. Райта, яка заснована на багатовимірній моделі експлуатації. Класові позиції в ній виокремлено за трьома вимірами. Стосовно власності на засоби виробництва типологія розділена на два сектори: власники і наймані працівники. Сектор власників представлений трьома верствами, що відрізняються кількістю найманих працівників: капіталісти (мають понад 10 працівників), дрібні роботодавці (2–9 працівників) і самозайняті (без найманих працівників). Капіталісти як великі роботодавці загалом становлять 0,3–1,7% (табл. 5.4). Оскільки йдеться про різні дослідження (Європейське соціальне дослідження та омнібус Інституту соціології НАН України), буде некоректним говорити про якусь динаміку.

Таблиця 5.4

Власники приватного капіталу у класовій структурі українського суспільства за схемою Е. Райта (%)

Клас власників	ESS – 2005	ESS – 2007	Омнібус – 2007
Капіталісти	0,3	0,5	1,7
Дрібні працедавці	1,2	1,9	3,5
Дрібна буржуазія	0,6	1,9	0,0
Всього	2,1	4,3	5,2

Джерело: [Симончук, 2007: с. 158].

Проблема статистичної фіксації кількості великих власників у суспільствах з низькою легітимацією приватної власності наштовхнулася на небажання декларування своїх статків. На Заході стандартним представником великого капіталу є особа з обсягом капіталу від \$ 2 млн [Александров, 2011]. Певну інформацію про кількість багатих українців повідомляє Державна податкова служба. Так, загалом по Україні дохід понад 1 млн грн за 2010 р. задекларували 7311 громадян. Найбільшу кількість мільйонерів, за підсумками кампанії декларування, зафіксовано у Києві (894 особи), Дніпропетровський (681) та Донець-

кій (524) областях [Повідомлення прес-служби ДПС України, 2011]. Існують й інші, експертні оцінки кількості багатіїв в Україні. Так, за словами М. Азарова, якщо у 2003 р. кількість мільйонерів сягала 850 осіб, у 2004 р. — 1 тис. 871 осіб, то у 2006 р. — близько 50 тис. (див. [Шульга, 2011: с. 80]). Крім цього, називається цифра понад 11 тис. фізичних осіб — власників великих статків в Україні [Александров, 2011]. Водночас, як повідомила Українським Національним Новинам Держслужба статистики, багаті громадяни становлять 0,5–0,7% загальної кількості українців (46 млн), тобто це 230–320 тис. осіб. Їхні річні доходи становлять від декількох мільйонів до декількох мільярдів доларів [Мілюта, 2011]. Тому виникає потреба перевірити ці різні версії.

Додатковим критерієм встановлення кількості гривневих мільйонерів може стати статистика дорогих автомобілів. Для цього журнал «Комментарии» склав рейтинг найдорожчих автомобілів України, відібравши 42 позиції, кожна вартістю від 100 тис. дол., які офіційно продаються в Україні (зокрема, до списку не потрапила Ferrari, офіційне представництво якого на час складання списку продало лише 1 авто). На офіційний запит до Центру безпеки дорожнього руху та автоматизованих систем МВС України журналу повідомили, що станом на 8 листопада 2011 р. в Україні зареєстровано 109 347 автомобілів, які відповідають заданим ціновим критеріям. З них 99 977 знаходяться у приватній власності, а 9370 — у юридичних осіб. Регіональний розподіл свідчить, що найбільше (понад 30%) 34 650 автомобілів — зареєстровано в Києві, на другому місці Дніпропетровська область — 6913 (близько 7%). Цікаво, що Волинська область з незначною щільністю населення випереджає багатий промисловий Донецьк — відповідно 6350 (5,8%) та 6201 (5,6%) дорогих авто. «Найбіднішими» виявилися Луганська — 1973 і Чернівецька — 1422 області [Мухин, 2011].

У моніторинговому дослідженні Інституту соціології НАН України кількість великих власників частково можна визначити за показником типу зайнятості («Назвіть, будь ласка, тип *Вашої* зайнятості (роботи) в даний час»), в якому однією з альтернатив є позиція «підприємець у великому або середньому бізнесі» (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Динаміка частки населення України, яка визначила себе підприємцями у великому або середньому бізнесі (%)

	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Підприємець у великому або середньому бізнесі	0,5	1,0	0,7	0,9	0,6	0,7	0,9	1,1	1,1	0,7

У цілому загальна кількість підприємців у великому і середньому бізнесі сягає близько 1%. Очевидно, що кількість підприємців, зайнятих у великому бізнесі, значно менша 1%. До того ж треба мати на увазі, що респонденти, які ідентифікували себе як підприємців у великому бізнесі, не можуть гарантовано бути власниками цього бізнесу.

Крім моніторингового дослідження Інститут соціології НАН України у рамках омнібусів «Громадська думка в Україні – 2006» та «Громадська думка в Україні – 2009» ставив запитання про власність, якою володіє сім'я респондента (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Розподіл відповідей населення України на запитання
«Відмітьте, будь ласка, що із наведеного нижче
має у власності Ваша сім'я?» (%)

Предмети власності	2006		2009	
	N	%	N	%
Побутові речі тривалого вжитку (холодильник, телевізор тощо)	1708	94,9	1667	92,7
Індивідуальні транспортні засоби (автомобіль, мотоцикл, човен тощо)	533	29,6	589	32,7
Житло (квартира, будинок)	1586	88,1	1622	90,2
Присадибна земельна ділянка	759	42,2	745	41,4
Дачна земельна ділянка	266	14,8	263	14,6
Акції підприємств, паї у ЗАТ, ВАТ тощо	130	7,2	74	4,1
Земельний пай	292	16,2	240	13,3
Мале підприємство	26	1,4	37	2,1
Велике підприємство	0	0,0	1	0,1
Нічого	27	1,5	41	2,3

Якщо дослідження 2006 р. зовсім не виявило тих, хто володіє великими підприємствами, то у дослідженні 2009 р. до опитування потрапив один респондент, який зазначив велике підприємство у власності своєї сім'ї, що становило 0,1% загальної кількості опитаних. Очевидно, що це саме той випадок, коли великі власники є недосяжними для соціологів.

Крім цього, в омнібусах Інституту соціології НАН України «Громадська думка в Україні — 2006» та «Громадська думка в Україні — 2009» населенню ставилося запитання *«У яких приватизаційних процесах довелось взяти участь Вам, членам Вашої сім'ї?»*. В обох випадках серед різних варіантів приватизаційних процесів 0,3% респондентів зазначили купівлю підприємства на аукціоні або конкурсі. З одного боку, не варто вбачати в цій цифрі точну кількість великих власників в Україні, оскільки не ясно, в якому статусі респондент чи його родичі брали участь у приватизаційних процесах та якого розміру було придбане підприємство. З другого боку, ця інформація може бути наближеною до реальної кількості власників великого бізнесу, оскільки на приватизаційних аукціонах або конкурсах продавалися переважно великі підприємства (третій етап приватизації (1999—2004 рр.) — т. зв. грошова приватизація).

Серед інших ознак соціальної групи власників великого приватного капіталу можна розглядати чинник «рантє» — доходу родини, джерелом якого є інвестиції, заощадження, страхування або власність. У Європейському соціальному дослідженні населенню різних країн ставиться запитання *«Що є головним джерелом доходу Вашої родини?»*. Серед різних варіантів доходу респондентам дається можливість зазначити, що головним джерелом доходу родини є інвестиції, заощадження, страхування або власність (табл. 5.7).

Якщо взяти відсотки тих, хто вказав, що головним джерелом доходу родини є інвестиції, заощадження, страхування або власність, то можна умовно виокремити три групи країн Європи. У першій групі розташовані ті країни, де кількість цієї верстви становить близько 1% дорослого населення: Велика Британія, Данія та Хорватія. Загалом від 0,5% до 1% сягає кількість тих, хто має дохід з інвестицій, заощаджень, страхування або власності, у таких країнах, як Кіпр, Норвегія, Ізраїль, Бельгія, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Швейцарія та

Таблиця 5.7

Динаміка кількості тих, хто вказав, що головним джерелом доходу родини є інвестиції, заощадження, страхування або власність (%)

Країна Європи	Дохід від інвестицій, заощаджень, страхування або власності			
	2005	2007	2009	2011
Австрія	0,3	0,2	—	—
Бельгія	0,4	0,6	0,6	0,4
Болгарія	—	0,2	0,3	0,7
Велика Британія	1,1	1,1	1,7	0,9
Греція	0,3	—	0,4	0,7
Данія	0,9	0,9	1,1	0,8
Естонія	0,0	0,1	0,2	0,3
Ізраїль	—	—	0,6	1,0
Ірландія	0,2	0,6	—	0,2
Ісландія	0,3	—	—	—
Іспанія	0,1	0,2	0,2	0,6
Кіпр	—	1,2	0,6	0,2
Латвія	—	0,2	0,1	—
Люксембург	0,3	—	—	—
Нідерланди	0,5	0,7	0,4	0,3
Німеччина	0,6	0,7	0,9	0,5
Норвегія	0,6	1,0	0,4	0,4
Польща	0,1	0,2	0,3	0,1
Португалія	0,1	0,4	0,2	0,5
Росія	—	0,0	0,0	0,0
Румунія	—	0,2	0,3	—
Словаччина	0,3	0,1	0,1	0,1
Словенія	0,1	0,5	0,4	0,2
Туреччина	—	—	0,3	—
Угорщина	0,0	0,1	0,1	0,1
Україна	0,1	0,0	0,1	0,1
Фінляндія	0,6	0,7	0,6	0,3
Франція	—	0,4	0,2	0,6
Хорватія	—	—	1,3	0,5
Чеська Республіка	0,3	—	0,2	0,2
Швейцарія	0,8	0,8	0,7	0,5
Швеція	0,0	0,6	0,8	0,5
Загалом по Європі	0,4	0,5	0,5	0,4

Швеція. У таких країнах, як Австрія, Болгарія, Греція, Естонія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Латвія, Люксембург, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Туреччина, Угорщина, Україна, Франція та Чеська Республіка ця верства становить приблизно 0,1%–0,5%. Три хвили Європейського соціального дослідження не зафіксували людей цієї категорії у Росії (як і в Україні в дослідженні 2007 р.).

Таким чином, аналіз емпіричних даних виявив відмінності у кількісних характеристиках тих показників, за якими можна побічно визначити масштаби верстви власників великого приватного капіталу в Україні. Зокрема, частка тих, хто визначив себе підприємцями у великому або середньому бізнесі, становить близько 1% дорослого населення. Частка роботодавців сягає 1% зайнятого населення та близько 2% дорослого населення. Кількість тих, хто працює у власному сімейному бізнесі, – від 1% до 1,8% дорослого населення України, що в цілому відповідає середньоєвропейським показникам. Враховуючи те, що ці показники охоплюють також середніх і дрібних власників, частка великих власників є нижчою за ці відсотки. Про це свідчать результати досліджень, у яких збігається кількість тих, хто вказав, що головним джерелом доходу родини є інвестиції, заощадження, страхування або власність, та тих, хто вказав, що його сім'я має у власності велике підприємство, – 0,1% дорослого населення України. До того ж кількість тих, хто брав участь у приватизаційних процесах, зокрема, у купівлі підприємства на аукціоні або конкурсі, сягає 0,3% дорослого населення. Однак проблема досяжності в соціологічних опитуваннях верстви великих власників не дає підстав остаточно зупинятися в аналізі саме на цих частках. Крім цього, аналіз класової структури України за схемою Е. Райта (Європейське соціальне дослідження) виявив чисельність верстви «капіталістів» у межах 0,3–0,5% дорослого населення. За даними Держслужби статистики, багаті громадяни становлять 0,5–0,7% загальної кількості населення України. Таким чином, беручи до уваги дані різних соціологічних досліджень та статистичні оцінки, можна стверджувати, що *верства власників великого приватного капіталу в Україні становить 0,3–0,5% дорослого населення, або ж 0,5–0,7% до загальної кількості українців.*

5.2. Демографічні та освітні характеристики великих власників

Соціальні й економічні перетворення в нашій країні, в основі яких лежав процес переділу власності, викликали трансформацію у всіх сферах соціального життя. У результаті цього з'явилася нова соціальна верства — власники великого приватного капіталу, яка стала активним соціальним суб'єктом у соціально-економічному та політичному житті пострадянської України. Дослідження ролі великих власників у перехідному суспільстві пов'язано з необхідністю вивчення соціального портрета цієї соціальної верстви. Одними з найважливіших ознак соціального портрета є соціально-демографічні та освітньо-кваліфікаційні характеристики. Тому метою цього підрозділу є емпіричне виявлення демографічних та освітніх особливостей групи великих власників в Україні.

Емпіричну базу сформовано на підставі біографій власників великого капіталу, які наявні у довіднику «Хто є хто в Україні» [*Хто є хто, 2007*] та інших довідниках. Додаткові біографічні дані бралися з інших джерел, зокрема, інтерв'ю та офіційних публікацій у ЗМІ. На першому етапі були відібрані виключно громадяни України, більшість з яких протягом 10 років входили до різного роду рейтингів найбагатших людей України. Ці рейтинги складала авторитетні журнали — «Корреспондент», «Фокус», «Forbes». Крім цього, було взято до уваги рейтинг найбагатших людей у кожній з областей України, який було опубліковано у спеціальному випуску «Регіональні князьки та корольки» тижневика «Коментарі» [*Регіональні князьки, 2008*]. Час збирання інформації: червень—липень 2012 р. У підсумку було сформовано список із 337 осіб (див. Додаток А). Для аналізу біографічних даних була розроблена анкета за такими показниками, як стать, вік, місце народження, соціальне походження батьків, рівень освіти, освітньо-кваліфікаційна спеціалізація, галузева основа бізнесу, способи створення капіталу та особистий досвід державної або політичної діяльності за роки незалежності (див. Додаток Б).

Як з'ясувалося, статевий розподіл свідчить на користь чоловіків: абсолютна більшість (97,3%) великих власників — чоло-

віки і лише 2,7% — жінки. Результати дослідження показали, що середній вік українського капіталіста становить 51 рік. Утім, якщо згрупувати аналізовані біографії за віковими когортами, то більшість українських капіталістів на даний момент перебувають у досить продуктивному віці (табл. 5.8). Оче-

Таблиця 5.8

**Вікова структура соціальної верстви
великих власників в Україні**

Вікові когорти	N	%
Від 31 до 40 років	37	11,0
Від 41 до 50 років	134	39,8
Від 51 до 60 років	111	32,9
Від 61 і старші	55	16,4

видно, що формування соціальної верстви вже завершилося, оскільки на зорі структурних перетворень більшість підприємців мали 30—50 років, тому тепер, через 20—25 років, ці люди зосереджені у двох вікових когортах: від 41 до 50 років — 39,8% та від 51 до 60 років — 32,9%. Тоді як у «молодшій» віковій групі від 31 до 40 років знаходяться 11%, у «літній» групі віком від 61 років і старше — 16,4%.

Аналіз біографічних даних щодо місця народження майбутніх багатіїв у цілому окреслив регіональний характер походження їхньої більшості (табл. 5.9). Більша частина великих власників народилися у великих містах України — 8,6% у Києві та 36,2% у місті з населенням понад 250 тис. осіб в Україні. Крім цього, з'ясувалося, що у невеликих містах народилося 15,7%, у селах — 21,7%. Водночас 17,8% великих власників народилися за межами України (12,5% — у місті, 5,3% — у селі). Треба зазначити, що місце народження в радянські часи не завжди визначало подальшу долю людини. Територіальні переміщення сімей кваліфікованих працівників, особливо військовослужбовців, будівельників, інженерів, переїзди до родичів тощо суттєво впливали на процес соціалізації дітей. Беручи до уваги доволі однорідну поселенську структуру у Радянському Союзі, можна стверджувати, що загалом у місті народилося 73% великих власників України, тоді як у селі — 27%.

Треба зазначити, що серед російської бізнес-еліти група народжених у Москві підприємців від початку структурних

Таблиця 5.9

Місце народження великих власників

Місце народження	N	%
У Києві	29	8,6
У місті з населення понад 250 тис. осіб в Україні	122	36,2
У невеликому місті в Україні	53	15,7
У селі в Україні	73	21,7
За межами України, у місті	42	12,5
За межами України, у селі	18	5,3

перетворень була доволі чисельною. Сформувавшись на базі московської молодії номенклатури, вона продовжувала діяти в центрі до тих пір, поки можливості простої концентрації фінансового капіталу не були вичерпані. Тільки після серпневої кризи 1998 р. і з приходом до влади «пітерської» групи склад верстви великих підприємців змінився: у ньому помітно збільшилася частка регіоналів, натомість частка народжених у Москві скоротилася протягом 1993–2001 рр. з 36,7% до 25,3% [Крыштановская, 2005: с. 340]. І все ж, навіть скоротившись, частка народжених у російській столиці капіталістів помітно випереджає частку народжених в українській столиці великих власників. Це може побічно свідчити про меншу частку, ніж у Росії, номенклатурного походження великих власників.

У громадській думці міцно засів стереотип, що більшість представників великого бізнесу походять зі Сходу України. І дійсно, якщо взяти походження за областями України, то найбільше великих власників зосереджено у трьох областях: Донецькій області — 44 особи, у Київській (разом з Києвом) області — 34 та у Дніпропетровській області — 26 осіб. Однак якщо згрупувати всі області в регіони⁸, то регіональний розподіл свідчить у цілому про іншу тенденцію походження великих

⁸ При викладі результатів використовувався такий регіональний поділ країни: *Захід* — Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька; *Центр* — м. Київ, Вінницька, Житомирська, Київська (без Києва), Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області; *Південь* — АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська області; *Схід* — Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Харківська області.

Таблиця 5.10

**Регіональна структура місця народження
в Україні великих власників**

Регіон	N	%
Захід	51	15,1
Центр	96	28,5
Південь	58	17,2
Схід	72	21,4
Народжені за межами України	60	17,8

власників (табл. 5.10). Виявилося, що найбільше власників великого капіталу зосереджено в Центральному регіоні – 28,5%, далі йде Східний регіон – 21,4%, Південний – 17,2% та Західний – 15,1%. Решта (17,8%), як зазначалося, народилися за межами України.

Як свідчить аналіз біографій, соціальна верства великих власників формувалася з доволі освічених людей (табл. 5.11). Майже всі (96,4%) великі власники в Україні мають вищу освіту, лише 1,5% мають середню освіту та 1,2% – середню спеціальну. Більше п'ятої частини українських капіталістів мають додаткову вищу освіту. Високий освітній рівень вигідно вирізняє українських капіталістів першого покоління. Наприклад, у США подібної частки з вищою освітою серед бізнес-еліти досягнуто у XX ст. більш ніж за 50 років: з 1900 по 1964 р. частка американських топ-менеджерів з вищою освітою зросла з 40% до 96% [Вайнштейн, 1977: с. 164].

Таблиця 5.11

Рівень освіти власників великого капіталу в Україні

	N	%
Середня	5	1,5
Середня спеціальна	4	1,2
Перша вища освіта	324	96,4
Друга вища освіта	75	22,3
Науковий ступінь кандидата наук	66	19,6
Науковий ступінь доктора наук	17	5,1
Немає даних	3	0,9

Однак примітним є те, що п'ята частина (19,6%) великих власників в Україні здобули науковий ступінь кандидата наук, а 5,1% — доктора наук. Утім, як свідчить американське дослідження, якщо у 1900 р. у США лише 7% топ-менеджерів володіли науковим ступенем, то у 1950 р. — 20%. А у 1964 р. приблизно 38% з 1000 топ-менеджерів 600 найбільших нефінансових американських компаній мали наукові ступені [Levinson, 1970: р. 98–99]. І хоча тут йдеться не про великих власників, а про керівників компаній, враховуючи те, що українські великі власники переважно продовжують керувати своїм бізнесом, дане порівняння можна вважати загалом коректним.

Якщо взяти тип населеного пункту, у якому великі власники здобули вищу освіту, то переважно це великі міста — 28,6% у Києві та 57,8% у місті з населенням понад 250 тис. осіб. І лише 4,7% навчалися у невеликих містах. За межами України навчалося близько 10% українських капіталістів.

Результати дослідження дають можливість проаналізувати конкретний перелік вищих навчальних закладів (ВНЗ), які закінчили великі власники (табл. 5.12).

Суттєвого переважання якихось конкретних ВНЗ загалом не простежується, якщо не брати до уваги 5,3% великих власників, які закінчили Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Якщо взяти до уваги місцезнаходження вищого навчального закладу, то 29,3% великих власників закінчили ВНЗ м. Києва та Київської області, 11,8% — ВНЗ м. Донецька та Донецької області, 11,5% — ВНЗ м. Харкова та Харківської області, 10% — ВНЗ м. Дніпропетровська та Дніпропетровської області та 6,2% — ВНЗ м. Львова та Львівської області.

Часто набута ще в радянські часи освіта та професійна кваліфікація у ринкових умовах стають недостатніми. Потреба в ґрунтовних економіко-фінансових, правових чи вузькоспеціалізованих знаннях часто виникає тоді, коли великий власник виходить на новий для нього рівень економічних відносин або ж набуті ним нові активи належать до незнайомої для нього галузі. У зв'язку з цим він хоче самостійно орієнтуватися у багатьох аспектах бізнесу, який йому належить. Тому найчастіше друга вища освіта є юридичною чи економічною. Згідно з результатами дослідження 22,3% українських капіталістів здо-

Таблиця 5.12

**Перелік навчальних закладів, де великі українські
власники здобули першу вищу освіту**

<i>Вищі навчальні заклади (ВНЗ)</i>	N	%
Київський національний університет ім. Т. Шевченка	17	5,3
Київський політехнічний інститут	8	2,5
Київський інститут народного господарства (КНЕУ)	12	3,7
Київський інженерно-будівельний інститут	9	2,8
Київський автомобільно-дорожній інститут	3	0,9
Національна академія внутрішніх справ України (м. Київ)	8	2,5
Українська сільськогосподарська академія (м. Київ)	7	2,2
Київський технологічний інститут харчової промисловості	7	2,2
Інший київський ВНЗ	23	7,2
Донецький державний університет	9	2,8
Донецький політехнічний інститут	11	3,4
Донецький інститут радянської торгівлі	7	2,2
Інший донецький ВНЗ	11	3,4
Комунарський гірничо-металургійний інститут (м. Алчевськ)	5	1,6
Дніпропетровський державний університет	4	1,2
Дніпропетровський металургійний інститут	11	3,4
Дніпропетровський гірничий інститут	5	1,6
Дніпропетровський інженерно-будівельний інститут	5	1,6
Інший дніпропетровський ВНЗ	7	2,2
Харківський політехнічний інститут	4	1,2
Харківський державний університет	6	1,9
Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого (м. Харків)	8	2,5
Інший харківський ВНЗ	19	5,9
Львівський національний університет	4	1,2
Львівський політехнічний інститут	10	3,1
Інший львівський ВНЗ	6	1,9
Запорізький ВНЗ	7	2,2
Одеський ВНЗ	10	3,1
Інший український ВНЗ	49	15,3
Російський ВНЗ	22	6,9
ВНЗ у країнах СНД	3	0,9
ВНЗ у Центрально-Східній Європі	2	0,6
ВНЗ у Західній Європі	2	0,6

Примітка: Наведені назви ВНЗ можуть бути застарілими, оскільки в масиві даних були застосовані ті назви, які зазначалися у біографіях.

Таблиця 5.13

Перелік навчальних закладів, де великі українські власники здобули додаткову вищу освіту, N=82

Вищі навчальні заклади (ВНЗ)	N	%
Київський національний університет ім. Т. Шевченка	6	7,3
Національна академія державного управління при Президентові України	9	11,0
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (Наргосп))	3	3,7
МАУП	5	6,1
Вища партійна школа при ЦК КПУ	1	1,2
Інший київський ВНЗ	13	15,9
Донецький ВНЗ	11	13,4
Дніпропетровський ВНЗ	1	1,2
Харківський ВНЗ	9	11,0
Львівський ВНЗ	3	3,7
Одеський ВНЗ	2	2,4
Запорізький ВНЗ	2	2,4
Інший український ВНЗ	9	11,0
Інше	8	9,8

були другу вищу освіту (табл. 5.11, 5.13). Серед вузів, у яких великі власники виявили бажання покращити свою кваліфікацію, вирізняється Національна академія державного управління при Президентові України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Міжрегіональна академія управління персоналом та Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

Характер вищої освіти майбутніх великих власників загалом визначався ще радянською структурою зайнятості, коли найбільш затребуваною спеціальністю була кваліфікація інженера (табл. 5.14). Серед великих власників виявилось найбільше людей, які отримали інженерно-технічну спеціалізацію — 46,6%. Утім, за віковою структурою виявилось, що зі зниженням віку зменшувалася кількість тих, хто отримав інженерно-технічну освіту: від 61 років і старші — 67,3%, від 51 до 60 років — 55,0%, від 41 до 50 років — 35,1%, від 31 до 40 років — 21,6%. Майже п'ята частина (19,2%) здобули загально-економічну (економіка підприємства, менеджмент, маркетинг)

Таблиця 5.14

**Освітньо-кваліфікаційна спеціалізація власників
великого капіталу в Україні**

<i>Освітньо-кваліфікаційна спеціалізація</i>	N	%
Економічна (фінанси, банківська справа)	44	13,4
Юридична	51	15,5
Сільськогосподарська	14	4,3
Інженерно-технічна (будівництво, гірництво, металургія, електротехніка)	153	46,6
Бізнес, менеджмент, маркетинг	63	19,2
Сфера обслуговування	11	3,4
Соціально-гуманітарна (історія, філософія, соціологія, політологія, психологія, філологія)	24	7,3
Природнича (фізико-математична, хіміко-біологічна)	13	4,0
Медична	7	2,1
Військова справа, спецслужби	8	2,4
Спортивна	8	2,4
Творча (музикант, співак, художник, митець тощо)	2	0,6
Інше	1	0,3
Немає даних	44	2,7

спеціалізацію. Фінансово-економічну (фінанси, банківська справа) спеціалізацію отримало 13,4% великих власників.

Потрібно зазначити, що подібна структура освітньо-кваліфікаційної спеціалізації існує в сучасній Росії, коли близько половини бізнес-еліти отримали інженерно-технічну освіту [Крыштановская, 2005: с. 341]. Подібні прояви відбувалися у XX ст. у країнах Заходу. Наприкінці 1960-х років більше половини американських та європейських топ-менеджерів мали технічну освіту, частка осіб з гуманітарною освітою була вищою у Європі (17%), ніж у США (6,5%). Водночас частки великих бізнесменів, які закінчили школу бізнесу або мали вищу економічну освіту, були майже однаковими по обидва боки Атлантики — у США (32%) і в Європі (31%) [Вайнштейн, 1977: с. 166]. Домінування інженерно-технічної кваліфікації бізнес-еліти на Заході з часом також дещо зменшилося. За даними дослідження, проведеного у США у 1952 р., менше ніж третина топ-менеджерів спеціалізувалися у бізнесі та економіці і лише п'ята

частина з них продовжили вивчення цих дисциплін на вищих курсах. Водночас більша частина топ-менеджерів вивчали інженерні та природничі дисципліни. Натомість уже у 1970-х роках більше половини топ-менеджерів при підготовці спеціалізувалися або в економіці, або в науці про бізнес, при цьому більше чверті з них вивчали проблеми управління в спеціалізованих школах бізнесу [Вайнштейн, 1977: с. 165]. Таким чином, особливість сьогоденної української ситуації (як і всієї пострадянської) полягає в тому, що вітчизняні власники великого капіталу за рівнем своєї освітньої кваліфікації перебувають на тій стадії розвитку, яку великий бізнес західних країн минув понад півстоліття тому.

Узагальнюючи соціальний портрет, можна стверджувати, що великий власник України є чоловіком близько 50 років з вищою освітою, який народився у великому місті й має здебільшого інженерно-технічну кваліфікацію. Більшість українських капіталістів на тепер перебувають у досить продуктивному віці — від 41 до 60 років. Соціальна верства великих власників виявилася однією з найосвіченіших соціальних груп суспільства: абсолютна більшість (96,4%) має вищу освіту, більше п'ятої частини (22,3%) здобули додаткову вищу освіту, п'ята частина (19,6%) здобули науковий ступінь кандидата наук, а 5,1% — доктора наук. Майже третина представників великого бізнесу здобули освіту в Києві. Той факт, що майже половина українських капіталістів здобули інженерно-технічну освіту, пояснюється тим, що саме інженери за фахом були працівниками виробничої сфери. Саме вони орієнтувалися в ліквідності певної продукції, могли оцінити перспективу та цінність певних радянських підприємств. Тому інженерно-технічна кваліфікація давала змогу відтворити технологічний ланцюжок виробництва у ринкових умовах.

5.3. Соціальні передумови та способи створення капіталу великих власників

Однією з основних характеристик розвитку великого капіталу в постсоціалістичних перетвореннях, як уже зазначалося у першому розділі, є характер соціального походження великих власників. Це дає змогу виявити і пояснити рівень суб'єкт-

ності великих власників у суспільних перетвореннях. На відміну від Росії, де суспільний запит привів до влади режим «силовиків» (представників органів безпеки та військових), який знівелював суб'єктність російських олігархів, в Україні суспільно-політичне розмежування та відсутність достатніх економічних ресурсів для підвищення рівня добробуту громадян не дозволяє політичному класові підпорядкувати собі великих приватних власників. Саме чинник слабоінтегрованості українського суспільства, його недовіри до політичного класу і політичних інститутів не дає змоги владі консолідуватися та відтворити «російську» схему заміщення великих власників у соціально-політичній суб'єктності.

Якщо дослідження соціально-професійного минулого російської бізнес-еліти фіксують беззаперечний і домінуючий зв'язок з партійною та господарською номенклатурою радянських часів у 1990-х роках та із «силовиками» у 2000-х роках, то щодо походження українських великих бізнесменів існують переважно припущення. Як зазначає О. Пасхавер, «серед нових капіталістів, без сумніву, номенклатура розбагатіла, однак вона не стала найважливішою дієвою особою у новому капіталізмі. А якщо ми поглянемо на наших великих власників, вони не з номенклатури. Вони зовсім нові люди. Ким був Віктор Пінчук при радянській владі? Старшим науковим співробітником. А Рінат Ахметов? Охоронцем у кримінального авторитета» [Пасхавер, 2008: с. 18]. Натомість, як стверджує А. Зоткін, бізнес-сегмент правлячої еліти України веде своє походження переважно від номенклатури й частково — від криміналітету [Зоткін, 2008: с. 113]. М. Шульга також констатує, що частина кримінальної еліти трансформувалася у бізнес-еліту, однак «навіть за наявності доказів належності в минулі роки певних осіб до кримінальної еліти, дослідник ризикує перейти із категорії вчених до категорії підсудних» [Шульга, 2006: с. 27]. Але навіть якщо припустити, що більшість українських великих власників мають кримінальне минуле, то навіть це вказуватиме на ненормативний характер накопичення капіталу. Таким чином, можна припустити, що особливістю соціально-політичної суб'єктності великих власників в Україні є феномен відсутності вагомої частки номенклатурного та «силового» походження капіталів.

Використовуючи вибірку із 337 осіб, для з'ясування способів створення капіталу насамперед у біографії зверталася увага на соціальне становище відібраної особи за часів структурних перетворень у сфері власності протягом 1989–1993 рр. Було виокремлено сім способів створення капіталу. Перший спосіб передбачав, що особа на час структурних перетворень була керівником або заступником керівника радянського підприємства (т. зв. червоний директор). Другий шлях передбачав належність до владної, компартійної чи комсомольської номенклатури у радянські часи. Третій — належність до владної номенклатури за часів незалежності. Четвертий спосіб передбачав належність особи до силових органів у роки незалежності (армія, СБУ, міліція, прокуратура). Ці чотири способи відображають механізм номенклатурної приватизації, коли суб'єктом набуття великої приватної власності є політичний клас (номенклатура та «силовики»). П'ятий спосіб створення капіталу передбачав успадкування капіталу в колі родини. І хоча цей спосіб міг охопити капітал, здобутий номенклатурним шляхом, все ж родинні та сімейні відносини є достатньо відмінними від номенклатурних і передбачають вузькосімейну відповідальність. Шостий спосіб охоплював створення бізнесу з нуля. Йдеться про накопичення первісного капіталу шляхом створення кооперативів, заняття дрібним підприємництвом, човниковою торгівлею тощо. І, нарешті, сьомий спосіб створення капіталу можна умовно назвати «менеджеральним», оскільки йдеться про кар'єрний шлях особи від керівника підрозділу до топ-менеджера компанії у роки незалежності. Завдяки цьому особа набувала контроль над власністю, а потім — і саму власність. Умовність назви цього способу полягає у відсутності повної інформації про процес перерозподілу власності компанії, в результаті якого особа стала великим власником.

Питання про вплив соціального походження на подальше соціальне становище індивіда та його соціальну мобільність залишається дискусійним. Йдеться про набути з моменту народження ознаку, яка характеризує зв'язок індивіда з певним соціальним оточенням на початкових етапах становлення, соціалізації особистості та її соціальної самоідентифікації. Цим соціальним оточенням переважно є батьки та інші родичі.

У традиційних і модернових суспільствах соціальне походження дійсно відігравало велику роль у соціальному, освітньому і професійному становленні людини. Однак в епоху постіндустріального суспільства традиційні аспекти успадкованого культурного капіталу, соціальних зв'язків, сімейного інтелектуального виховання, моральних настанов, життєвих навичок втрачають свої первісні значення. Водночас у суспільствах з яскраво вираженою соціальною нерівністю стартові можливості, які надає первинне оточення, можуть суттєво диференціювати подальше життя індивідів.

У Радянському Союзі графа «соціальне походження» часто заповнювалася людьми у різних документах та анкетах. На певних етапах розвитку радянської держави за цією графою відбувався соціально-класовий відбір людей на партійні чи адміністративні посади. Перевагу надавали людям, які у графі «соціальне походження» вказували робітниче або селянське минуле своїх батьків. Натомість людям з іншими категоріями соціального походження (інтелігенція, військові, духовенство, дворянство) подальше просування по «соціальній драбині» було проблематичним. У подальшому існування двох основних соціальних класів (робітників і селян) та соціального прошарку (інтелігенції) дещо знівелювали жорсткість такого підходу, однак у багатьох випадках, зокрема, при вступі до вищих навчальних закладів, зберігалася широка квота (т. зв. позитивна дискримінація) для здобувачів із робітничим чи селянським походженням.

Повертаючись до питання соціального походження великих власників України, на жаль, слід визнати факт відсутності інформації про соціальне походження у біографіях більше половини відібраних осіб (*табл. 5.15*). Про певні обриси пропорцій соціальних верств у походженні великих власників можна робити висновки із решти відібраних біографій: 23,2% вказали службове походження своїх батьків, 8,6% — робітниче, 6,5% — селянське (колгоспне) і 3% — номенклатурне. З цієї пропорції видно, що найбільше шансів стати великим власником було у тих людей, у кого батьки були службовці. Втім, відсутність інформації про соціальне походження більшості власників великого капіталу залишає питання міжпоколінної мобільності відкритим.

Таблиця 5.15

Соціальне походження (батьки) великих власників в Україні

Соціальні верстви	N	%
Робітники	29	8,6
Селяни (колгоспники)	22	6,5
Службовці (спеціалісти з вищою і середньою спеціальною освітою)	78	23,2
Номенклатура (вищі компартійні та адміністративні посади)	10	3,0
Інше	1	0,3
Немає даних	196	58,3

У розкритті способів створення капіталу важливою є галузева основа бізнесу великих власників. У багатьох авторитетних українських тижневиках, які складають щорічні рейтинги найбагатших людей, часто наголошується на переважанні мільярдерів і мільйонерів, які розбагатіли на первинній обробці сировини (металургія), агробізнесі, перепродажу російських газу та нафти чи видобуванні вітчизняної сировини (вугілля, нафта, газ), що стало основними джерелами створення найбільших статків в Україні. Утім, результати аналізу біографій значної кількості великих власників дають змогу говорити про ширшу картину джерел збагачення (табл. 5.16). До того ж не простежується явне переважання якоїсь однієї сфери. Виявилося, що, крім агробізнесу, металургії та гірничодобувної галузі, великий приватний капітал був сформований за рахунок фінансово-банківської сфери (11,9%), будівництва та виробництва будівельних матеріалів (10,4%), харчової промисловості (13,4%) та роздрібної торгівлі (12,2%).

На підставі узагальнення даних моніторингового дослідження академік НАН України В. Ворона розробив концепцію класової структури українського суспільства, за допомогою якої з'ясовано, що головним критерієм соціальної стратифікації суспільства є участь у створенні матеріального багатства нації, відтак класову структуру українського суспільства об'єктивно представляють два основні класи: виробники та споживачі [Ворона, 2010]. Клас, який виробляє матеріальне багатство нації, є соціальною основою суспільства (клас виробників

Таблиця 5.16

Галузева основа бізнесу великих власників в Україні

<i>Галузі економіки</i>	<i>N</i>	<i>%</i>
Нафта і газ	26	7,7
Енергетика	9	2,7
Металургія, гірничодобувна галузь	38	11,3
Хімічна промисловість, фармацевтика, виробництво добрив	7	2,1
Машинобудування	19	5,6
Транспорт	7	2,1
Фінанси, банківська справа	40	11,9
Девелопмент, нерухомість	14	4,2
Будівництво, будівельні матеріали	35	10,4
Сільське господарство, агробізнес	25	7,4
Харчова промисловість	45	13,4
Роздрібна торгівля (рітейл)	41	12,2
Ресторанний бізнес	2	0,6
Спорт, шоу-бізнес	2	0,6
Медіабізнес, телекомунікації, ІТ	12	3,6
Юридична сфера	8	2,4
Легка промисловість	7	2,1

матеріальних благ). До нього входять усі учасники матеріального виробництва — сукупна робоча сила суспільства. Беручи за основу виробництва матеріальних благ такі галузі, як енергетика, металургія, гірничодобувна галузь, хімічна промисловість, фармацевтика, виробництво добрив, машинобудування, транспорт, будівництво, будівельні матеріали, сільське господарство, агробізнес, легка промисловість (нафто-газова сфера України поки що представлена переважно трейдерами), можна стверджувати, що серед власників великого приватного капіталу України 57% належать до класу, що виробляє матеріальне багатство нації. Натомість до класу споживачів, а саме невиробничого класу великих власників, компанії яких надають різні нематеріальні послуги на комерційних засадах у фінансово-банківській системі, у юридичній сфері, в торгівлі, включно з трейдерами як оптовими торговцями, у розважальній сфері (спорт, шоу-бізнес), у сфері ЗМІ і телекомунікацій тощо можна віднести 43% великих власників України.

Таблиця 5.17

Способи створення капіталу великих власників в Україні

<i>Способи створення капіталу</i>	N	%
Керівник або заступник керівника радянського підприємства («червоний директор»)	40	11,9
Належність до владної, компартійної чи комсомольської номенклатури у радянські часи	25	7,4
Належність до владної номенклатури за часів незалежності	13	3,9
Належність до силових органів у роки незалежності (армія, СБУ, міліція, прокуратура)	10	3,0
Спадщина, родинні зв'язки	25	7,4
Створення бізнесу з нуля (кооперативи, підприємництво, човникова торгівля)	145	43,0
Менеджеральний (від керівника підрозділу до топ-менеджера у роки незалежності)	49	14,5
Немає даних	30	8,9

Порівняно зі спробою з'ясування соціального походження власників великого приватного капіталу, виявлення їхніх способів створення капіталу стало успішнішим: лише щодо 8,9% відібраних біографій українських капіталістів не вдалося з'ясувати цю інформацію (табл. 5.17).

Виявилося, що найбільшою мірою українським великим власникам притаманний спосіб створення бізнесу з нуля: 43% великих власників «зробили самі себе». Наступним за наповненістю способом є «менеджеральний» — 14,5% набули власність, пройшовши шлях від керівника підрозділу до топ-менеджера. Натомість якщо підсумувати всі номенклатурні чи «силові» способи, то загальна кількість дорівнюватиме 26,2%. Таким чином, більше чверті статків українських великих власників за походженням можна віднести до номенклатурного та «силового». Крім цього, у структурі великих власників з'явився прошарок людей (7,4%), які починають отримувати власність у спадок чи через родинні зв'язки.

Якщо взяти до уваги вікову структуру великих власників України щодо їхніх способів створення капіталу, то у загальній групі осіб з номенклатурним та «силовим» минулим найбіль-

шою мірою представлені люди «старших» вікових когорт: від 51 до 60 років (42%) та від 61 року і старші (45,4%). Натомість серед тих, хто створював свій бізнес з нуля, виявилося найбільше людей віком від 41 до 50 років (53,1%) та від 51 до 60 років (31%). Серед людей, які здобули капітал «менеджеральним» шляхом, найбільше осіб перебувають у таких вікових когортах, як від 41 до 50 років (42,8%) та від 51 до 60 років (36,7%). Очікувано, що люди, які отримали великий капітал у спадщину чи завдяки родинним зв'язкам, найбільше представлені у порівняно «молодшій» та «середній» вікових категоріях: від 31 до 40 років – 44% та від 41 до 50 років – 40%.

Незважаючи на те, що номенклатурна верства не стала основним суб'єктом суспільно-економічних перетворень, все ж більшість великих власників прагнуть перебувати у політичному просторі України (табл. 5.18). Лише 32,9% великих власників не мають досвіду державної або політичної діяльності за роки незалежності, відтак дві третини певною мірою залучені у неї. Членами політичних партій є чи були 31,8% українських капіталістів. Виявилося, що 41,8% власників великого капіталу мають парламентський досвід; 25,8% – мають досвід депутатства у місцевих радах. Крім цього, 8,6% великих власників мають досвід державної служби у центральних органах влади, а 9,5% – у регіональних органах влади.

Якщо проаналізувати досвід політико-адміністративної діяльності двох найбільших груп за способами створення ка-

Таблиця 5.18

**Особистий досвід державної або політичної діяльності
за роки незалежності серед власників великого капіталу**

Досвід державної або політичної діяльності	N	%
Депутат обласної, міської, районної ради	87	25,8
Депутат Верховної Ради	141	41,8
Держслужбовець у регіональних органах влади	32	9,5
Держслужбовець у центральних органах влади	29	8,6
Членство в політичній партії	107	31,8
Немає такого досвіду	111	32,9

Примітка. Сума відсотків перевищує 100%, оскільки великий власник міг мати досвід у кількох видах політичної та державної діяльності.

піталу, то серед людей з номенклатурним та «силовим» минулим найбільшою мірою (56,8%) представлені чинні та колишні депутати Верховної Ради України, члени політичних партій (27,3%) та депутати місцевих рад (25%), натомість серед бізнесменів, які «зробили себе самі», найбільше тих, хто не має досвіду державної або політичної діяльності (42,8%), хто має досвід перебування у політичній партії (33,8%), в українському парламенті (29,6%) та місцевих радах (26,2%).

Підбиваючи підсумки, доводиться констатувати, що припущення про відсутність вагової частки номенклатурного та «силового» походження капіталів серед великих власників в Україні загалом справдилося. Це стало можливим тому, що запізніла порівняно з Росією приватизація стратегічних підприємств та землі дала змогу українським фінансово-промисловим групам, які об'єднали найбільш талановитих підприємців і кооператорів разом з кримінальними елементами, акумулювати фінансові ресурси. Тому, на відміну від заставних аукціонів у Росії на початку 1990-х років, коли велика власність передавалася переважно в руки комсомольської номенклатури, відставання темпів приватизації в Україні дало змогу дрібним українським компаніям забезпечити собі корупційний патронат регіональної влади і взяти під контроль джерела масштабної ренти.

Другим важливим чинником в Україні став похід великого бізнесу у велику політику, що у 2000-х у Росії стало неможливим, оскільки з приходом до влади В. Путіна в економічній і політичній сферах суттєво зріс вплив «силовиків» (військових і представників органів безпеки). Якщо частка «силовиків» у російській бізнес-еліті збільшилася з 11,2% у 1993 р. за Єльцина до 25,1% у 2002 р. при Путіні [*Kryshtanovskaya, White, 2003*], то в Україні на тепер ця частка серед великих власників становить близько 3%. Зважаючи на доволі літній вік великих власників в Україні з номенклатурним і «силовим» минулим, їхня впливовість з часом нівелюється, натомість серед тих, хто створював свій бізнес з нуля, виявилось найбільше людей продуктивного віку – від 41 до 60 років. Пожвавлення політичного життя в Україні протягом 2000-х років змусило більшість великих власників зануритися безпосередньо у нього. Про це свідчить те, що 41,8% українських капіталістів є чи були

депутатами єдиного законодавчого органу країни, а дві третини тією чи тією мірою мають досвід політичної або державної діяльності.

5.4. Прояви соціальної суб'єктності у ціннісних орієнтаціях українських капіталістів

Поняття суб'єктності зазвичай розуміється як якість окремої людини або групи, що відбиває здатність бути індивідуальним або груповим суб'єктом та виражається активністю і свободою у виборі та здійсненні діяльності. Прояви соціальної суб'єктності можна охарактеризувати як наміри індивіда чи групи активно перетворювати навколишній світ, створювати власне суспільне середовище, впроваджувати та нав'язувати власне бачення перспектив розвитку суспільства. У практичній площині важливою є не тільки включеність людини у діяльність, а й ціннісний аспект цієї діяльності. Система ціннісних орієнтацій як сукупність настанов, які регулюють поведінку, становить змістовний бік спрямованості особистості та відображає внутрішню основу її ставлень до навколишньої дійсності. Досліджуючи суб'єктність такої соціальної верстви, як власники великого приватного капіталу, потрібно розуміти, що йдеться про людей, серед яких поширені особливі, раціональні настанови і практики економічної активності. Ціннісні характеристики соціальної суб'єктності ділової верстви насамперед передбачають самоусвідомлення себе і своїх можливостей у ранньому, дитячому віці, коли процеси первинної соціалізації формують особистісні вектори власної самореалізації (виявлення, розкриття і опредметнення своїх сутнісних сил); самооцінки (зіставлення потенціалу, стратегії, процесу і результату своєї та інших діяльності); самоствердження через пред'явлення свого потенціалу оточуючим; самоактуалізацію через використання своїх здібностей і можливостей у подальшому, дорослому житті. Одним з об'єктивних показників цих процесів є рівень успішності у шкільному навчанні.

Крім цього, суттєве значення для соціальної суб'єктності представників певної верстви мають відчуття належності до громадянського простору країни проживання. Відчуття спільної долі з усім суспільством, загальні переживання, колективна

самосвідомість тощо сприяють більш органічній реалізації власної суб'єктності. Беручи до уваги нетривалість та остаточну несформованість в Україні соціальної верстви великих власників, їхня конкуренція з більш потужними транснаціональним та російським капіталами залежить від економічної суб'єктності не тільки на українській території, а й у глобальному вимірі. Відтак чітка самоідентифікація соціальної верстви з Україною, українською державністю та народом свідчитиме про наявність ціннісних передумов соціальної суб'єктності, оскільки таке ототожнення несе з собою не тільки додаткові стимули психологічної адаптації до соціальних трансформацій, а й сприяє органічному й ефективному використанню державних інститутів та національної еліти задля просування власних інтересів.

Для великих власників як групового суб'єкта також важливим є ступінь єдності й організованості. Йдеться не тільки про елементарне психологічне єднання за певними груповими ознаками, а й про усвідомлення належності до цієї групи, виокремлення «своїх» і «чужих» та готовності до спільних дій заради групових інтересів. У даному випадку йдеться про взаємовідносини представників великого приватного бізнесу з владою і суспільством. Групова свідомість і міра політичної суб'єктності певної групи визначається ступенем впливу на внутрішню й зовнішню політику. Одним з індикаторів такої впливовості є зовнішньополітичний курс країни. Враховуючи те, що в українському суспільстві досі точаться дискусії стосовно цивілізаційного вибору — європейського чи євразійського, до того ж немає остаточного й однозначного суспільного визначення з цього питання, з'ясування геополітичних переваг власників великого капіталу дасть змогу визначити подальший зовнішньополітичний курс країни, оскільки, принаймні за сучасних умов, інші соціальні верстви навряд чи можуть претендувати на політичну суб'єктність.

Отже, з'ясування цих чотирьох ціннісних вимірів соціальної суб'єктності українських капіталістів є завданням цього підрозділу. Враховуючи проблему недосяжності для соціологічного опитування цієї специфічної верстви, для вирішення цього завдання був зроблений огляд українських друкованих і електронних ЗМІ за період 2005—2012 рр. До уваги бралися

інтерв'ю самих власників великого капіталу, їхніх батьків, однокласників та вчителів. Усі фактичні матеріали відбиралися за принципом документальної доказовості й достовірності.

Навчання у школі

Формування своєї суб'єктної позиції обов'язково передбачає володіння певними навичками, здатністю до самообілізації та відповідального ставлення до викликів навколишнього середовища. Активним суб'єктом людина стає у процесі навчання, дозволя, соціальної взаємодії, різноманітної діяльності та інших видів активності. Становлення суб'єктності здійснюється в міру того, як людина з дитинства опановує компонентами суб'єктності в тій чи іншій діяльності. Формування цінностей активізму, які притаманні суб'єктності, розпочинається у школі. Якщо брати до уваги власні спогади найбагатших в Україні людей та спогади їхніх вчителів, однокласників, батьків, простежується певний зв'язок між успішністю у шкільному навчанні та здобутками у бізнесі. Зокрема, на «відмінно» у школі вчилися В. Пінчук, І. Коломойський, К. Живаго, П. Порошенко та О. Ярославський. В атестаті 128-ої харківської середньої школи за 10-й клас у О. Ярославського лише одна четвірка з російської мови та зразкова поведінка [Агеева, 2011]. В. Пінчук навчався на «відмінно», постійно брав участь в олімпіадах і особливо добре розбирався у фізиці та математиці, взагалі в точних науках, закінчивши школу із золотою медаллю [Медведева, 2011d]. К. Живаго відразу віддали в спеціалізовану школу, де з першого класу вивчали англійську мову і був сильний склад вчителів. Звичайно, школу він закінчив із золотою медаллю [Медведева, 2011b]. Аналогічним чином П.Порошенка віддали у спецклас, де з першого класу вивчали французьку мову. У подальшому це сприяло тому, що Порошенко закінчив факультет міжнародних відносин Київського університету [Медведева, 2011e]. І. Коломойський також навчався на «відмінно», однак золотої медалі він не отримав через конфлікт з «воєнруком» у школі [Медведева, 2011c]. Відмінне навчання у школі й у вузі дало змогу А. Ключеву досить рано захистити кандидатську дисертацію, яку, як він наголошує, писав сам. Він досі пишається тим, що є кандидатом технічних наук [Андрей Ключев, 2008]. Натомість інші мільяртери у школі нав-

чалися з меншим успіхом. За свідченням однокласниці В. Гайдука, він ніколи не виділявся серед інших: на «відмінно» не вчився, старостою класу не був, за погану поведінку його теж не лаяли. Водночас класний керівник колишнього учня стверджує, що Гайдук добре знав математику, завжди брав участь в олімпіадах. Він робив шкільну стінгазету, куди завжди придумував і підбирав ребуси, шаради і кросворди [Рымарук, 2011]. І. Суркіс також закінчив школу «хорошистом» [Медведева, 2011f]. Д. Фірташ навчався посередньо. За спогадами вчителів, йому не подобалася математика, важко давалися мови, натомість літературу й історію він любив [Медведева, 2011a]. Найбагатша людина України Р. Ахметов не приховує, що навчався не дуже добре, отримував трійки і прогулював уроки з неулюблених предметів (фізика, математика; улюбленою ж була фізкультура), також не вирізнявся зразковою поведінкою [Руденко, Рымарук, 2011].

Однак основним чинником підприємницького успіху українських власників великого капіталу вважається виховання та атмосфера у сім'ї. З'явилося навіть поняття «нешмагане покоління», яке пояснює джерело підприємницьких мотивів та здібностей сучасних багатіїв, чиє дитинство проходило ще в роки радянської влади. Як свідчать батьки власників великого приватного капіталу (О. Фельдмана, С. Буряка, А. Юркевича, Є. Черняка), для виховання майбутніх бізнесменів насамперед потрібно притлумлювати батьківський страх. Не можна нав'язувати дітям свою думку. Потрібно намагатися рости дітей в атмосфері миру і любові [Белинская, 2011]. Саме за таких умов у майбутніх комерсантів притуплюється інстинкт самозбереження і розвивається схильність до підприємницького ризику.

Громадянська самоідентифікація

Набуття населенням України нової інституціональної ідентичності, громадянської належності до незалежної держави відбувалося непросто. Успішна самоідентифікація з новою державою, по-перше, передбачала психологічну адаптацію до об'єктивної реальності, яка сприяла соціальній суб'єктності, по-друге, давала змогу долучатися до розбудови нових політичних та економічних інститутів. Характерним є те, що багато

бізнесменів різного етнічного походження безболісно та органічно сприйняли українську ідентичність. Принаймні почуття гумору їм явно не бракує: «Я — український націоналіст Арсен Аваков, який говорить тільки і виключно по-українськи» [Арсен Аваков, 2008]. Усвідомлення переваг існування незалежної України дало змогу українським бізнесменам не тільки збільшувати свої статки, а й закласти основи, насамперед політичні, які б дали змогу безболісно передати свої матеріальні здобутки своїм дітям. Як зазначає один із найзаможніших людей України В. Пінчук, «ми — підприємці (пізніше когось із них назвуть олігархами) — відразу зрозуміли тоді, яку величезну цінність має незалежність», додаючи, що «ми, українські капіталісти, навіть якщо розмовляємо російською мовою, думаємо все одно по-українському: ми хочемо, щоб Україна була максимально незалежним і європейським простором, оскільки лише за цих умов можна сподіватися на перемогу найефективніших і безпечних принципів бізнесу» [Пінчук, 2005]. Приватна власність на засоби виробництва формує територіальний патріотизм, що зумовлює турботу та зацікавленість внутрішнім політичним життям в Україні. Зокрема, як визнає І. Коломойський, «значна частина моїх активів перебуває прямо або опосередковано в Україні. Тому мене хвилює те, що відбувається й відбуватиметься в країні» [Коломойський, 2005].

Усвідомлення своєї громадянської ідентичності дало змогу великим власникам набувати суб'єктність на міжнародному рівні: «Я, Сергій Ключев, як українець, пишаюся своєю батьківщиною, пишаюся своїм паспортом. Я вважаю, що ми гідні мати паритетне ставлення до нас, і дискримінувати нас за національною ознакою не має права ніхто в світі» [Сергей Ключев, 2006]. Часто українська ідентичність перепліталася з корпоративними інтересами, у результаті чого великі власники мимоволі стають соціальною основою політичного та економічного суверенітету. Як зазначає Д. Фірташ, у розпал газового конфлікту у січні 2006 р. між Україною і Росією, компанія «РосУкр-Енерго» (РУЭ) за умов відключення російського газу прийняла рішення закачувати середньоазіатський газ. «Ми прийняли рішення самим закуповувати газ, який був потрібен Україні. Я фактично продотував бюджет України в цей делікатний період!.. Передусім мені було не все одно, що відбувається —

як українцеві і як бізнесменові. Потрібно розуміти, що моє становище було особливим. З одного боку, я торгував газом в Україні, а з другого — у мене в цій країні заводи, які споживають цей газ і не можуть без нього працювати! Я не міг установити дуже високу ціну, інакше мої заводи не змогли б її сплатити. Тоді я вирішив продавати Україні газ за порівняно низькою ціною — і тому я кажу, що «дотував» Україну...» [*Entretien avec Dmytro Firtash, 2011*]. Джерелами такого патріотизму Фірташ вважає свою етнічну та регіональну належність: «Я народився на Західній Україні, я українець. І я хочу, аби люди у всьому світі знали про нашу країну, знали, що у неї тисячолітня історія, пребагата культура» [*Куди курс тримаємо, 2011*]. Західноукраїнське коріння національного патріотизму простежується у висловлюваннях аграрного мільярдера О. Бахматюка: «У мене досить сильно україно-орієнтована сім'я, а предки відчули всі “прелесті” приходу радянської армії... Однозначно, для мене рідна українська мова. Однозначно для мене ім'я Бандера, Шухевич не позиціонується з тим, з чим воно позиціонується в жителя Сходу, Центру чи Півдня. Бандера і Шухевич були політиками саме для середовища Західної України» [*Олег Бахматюк, 2011*].

Водночас всеукраїнська ідентичність поглинає регіональну, що дає змогу уникнути сепаратистських тенденцій у слабоінтегрованому українському суспільстві. Як зазначає А. Ключев, «я — український бізнесмен. Ярлик “донецькі” з особливим підтекстом журналісти і політики нам у Києві навісили» [*Винахідник, 2006*]. І навіть наявність бізнесу за кордоном не дозволяє забувати про те, що реальна суб'єктність можлива лише на українській території, де проживають сім'ї бізнесменів. Зокрема, В. Хорошковський досить чітко визначає джерело своєї української ідентичності: «Моя сім'я живе тут, мої діти тут ходять до школи. Тому я був і залишаюся українською людиною» [*Директор, 2006*].

Взаємовідносини з владою і суспільством

Міра суб'єктності певної соціальної групи визначається не лише ідентифікацією з соціальним простором, а й наявністю достатньо розробленої системи уявлень про мету і значення своєї групи на макросоціальному арені. Враховуючи переконання

одного з найяскравіших представників українських капіталістів В. Пінчука, такі уявлення загалом поділяються великими власниками: «Власне, сама сучасна українська державність дуже великою мірою зобов'язана своїм формуванням національному бізнесу... Хто створив сильну та єдину Україну? Відповідь гранично проста: Українську державу створив український народ. Однак його найефективнішим і сучасним інструментом у процесі будівництва держави стала та сила, якій була потрібна саме така Україна — стабільна, безпечна, спокійна. Шанована та респектабельна. Єдина, а отже, така, що володіє максимальною місткістю ринку та потенціалом виробництва. Раціонально збалансована в тому, що стосується тенденцій глобалізації та замкнених циклів. Відкрита для співробітництва з усіма азимутами, що можуть виявитися їй корисними, та яка не відмовляється на догоду геополітичним догмам від жодних перспектив. Виконавцем такого мегапроекту став національний капітал» [Пінчук, 2005]. Таким чином, декларується власне самоусвідомлення того, що великі власники є соціальною основою української державності.

Крім цього, Пінчук переконаний, що «точно так само, як і ми, в інших кутках України інші молоді бізнесмени першого національного призову збирали по осколках індустрію країни. Ми створювали нову економіку нової України з хаосу, з пилу перших пострадянських років, коли здавалося, що в молодій, пошматованій протиріччями країні немає і не може бути ніяких законів і навіть неформальних правил гри... Нормальну репутацію країни, нормальний бізнес-клімат створювали ми — підприємці... І саме завдяки нам парламент прийняв первинно необхідне економічне законодавство... Ми не дали змерзнути країні холодними зимами середини 90-х, знаходячи способи приводити в неї російський і середньоазіатський газ... Ми, національні капіталісти, створили найефективніший сектор української економіки, перетворивши її з несамоцінного та однобокого шматка радянського народного господарства на економіку, що динамічно розвивається, перспективна та інвестиційно приваблива» [Пінчук, 2005]. Простежується чітке артикулювання займенником «ми», що свідчить не лише про самоідентифікацію та відображення власного усвідомлення відмінностей між «своїми» і «чужими», а й про наявність елементів солідаризації та розуміння своїх інтересів. Цікаво, що

Пінчук пов'язує українську незалежність та інтереси великих власників, декларуючи готовність захищати державність України передусім від демагогії «соціальної справедливості»: «Погані ми, національні капіталісти, чи хороші, але ми вже зробили багато чого для того, щоб Україна стала сучасною конкурентоспроможною державою, гідною свого місця в центрі Європи. Ми — діти країни Україна, але держава Україна — багато в чому наше дітище. І ми маємо й будемо його захищати, хоч як називали б нас демагоги, чия “соціальна справедливість” зводиться до того, щоб відняти в чужих і віддати своїм, і популісти, чия “стратегія творення” полягає в тому, щоб за рік проїсти те, що десятиліттями може годувати всю країну» [Пінчук, 2005].

Показовою є динаміка взаємовідносин між владою і великим приватним бізнесом за часів президентів Л. Кучми та В. Януковича, яка простежується у висловлюваннях Д. Фірташа. «Я розповім вам епізод, який стався в Армянську, на заводі “Кримський титан”. Це був такий радянський завод, величезна територія, все запущено, розграбовано... Я подивився, і якщо чесно, не захотів купувати. Це Кучма мене змусив. Я з партнером купили Кримський содовий, поруч, за 15 кілометрів. І Кучма каже: “Слухай, візьми і цей завод! Помирає місто”. Кажу: “А я що можу зробити?” Відповідає: “Я зараз тобі розповім, що ти можеш зробити. Давай, поїхали”. Все за один день. Ми з ним поїхали на завод, він мене відрекомендував колективу, я ще не купив нічого, він уже сказав, що ось це майбутній інвестор... Я зробив необхідні капіталовкладення. І так ми за два роки збудували в Армянську майже нову лікарню, привезли все обладнання. Кучма повернувся. Він відкрив лікарню і сказав: “Ну, я ж вам казав, що все буде добре?” Можна сказати, що він мною маніпулював, але з часом я думаю, що він чинив так, як повинен був учинити. Думаю, для країни тоді не було іншого виходу!» [Entretien avec Dmytro Firtash, 2011]. Натомість набувши економічної та, найголовніше, політичної суб'єктності, Фірташ у даний час вже озвучує побажання українських великих власників-роботодавців: «У нинішній непростій ситуації в Україні роботодавці повинні підставити плече державі. Ми й так робимо чимало: створюємо робочі місця, сплачуємо податки, експортуємо продукцію, забезпечуємо приплив валюти в країну. Але ж і держава повинна допо-

магати бізнесу. Держава як ніхто інший повинна думати про промисловість... Захищаючи українську промисловість, ми піклуємось про добробут країни. Ми вже домовилися, що під час усіх закордонних поїздок Президент, прем'єр, міністр закордонних справ приділятимуть більше уваги питанням роботи українського бізнесу в інших країнах. Уже працює генеральна угода між роботодавцями і Міністерством закордонних справ України щодо підтримки українського експорту. Сьогодні ми можемо впливати на склад офіційних делегацій і включати до них українських бізнесменів, для яких важливо нарощувати експорт. Важливо захищати національний бізнес. Під час останньої зустрічі з урядом ми розповіли, що нас не влаштовує щодо членства України в СОТ. Прем'єр прямо сказав, що працедавці повинні брати участь у робочих групах щодо питання перегляду умов членства в СОТ. Прем'єр розраховує на участь працедавців в удосконаленні Податкового кодексу і розробці Митного» [*Куди курс тримаємо, 2011*]. У даному випадку простежується не лише констатація власних політичних завоювань, а й декларуються нові вимоги перед владою.

Утім, менш наближені до влади у своїх висловлюваннях обережніші. І. Коломойський зазначає, що не вважає себе олігархом, оскільки має вельми обмежений вплив на політику, скоріше, більше бажання впливати, ніж можливостей реалізувати ці бажання. Водночас політика для нього певною мірою є спробою «бути чесним самим перед собою — щоб сказати, що я спробував зробити для того, щоб бачити суспільство таким, як я собі його уявляю» [*Коломойський, 2008*]. У цих словах простежуються чіткі прояви соціальної суб'єктності, оскільки тут наявне прагнення перетворювати навколишній світ за власним баченням перспектив розвитку суспільства.

Геополітичні орієнтації

Проголошений офіційною Україною курс на європейську інтеграцію до недавніх пір сприймався скоріше як ритуальна риторика. Як зазначає В. Макієнко, «багатії, які називають себе елітою, грають величезну роль у процесах, через які українську зовнішню політику не розуміє ніхто з партнерів. Саме вони вимагають від влади забезпечити і дешевий газ своїм неефективним підприємствам, і захист від санкцій їх капітало-

вкладень у західних банках, але — без зобов'язань провести реформи. І влада, пам'ятаючи, що залежить не стільки від думки виборців, скільки від прихильності грошових мішків, змушена вступати в непристойні торги з Росією і Євросоюзом, поступово втрачаючи довіру обох партнерів. І дедалі більше дратуючи власних громадян, які щодня бачать, як гасла розходяться зі справами, а наміри не корелюються з результатами» [Макиєнко, 2012]. Однак активізація Росії у прагненні інтегрувати навколо себе пострадянські країни змусила правлячий клас України, у тому числі власників великого капіталу, реально визначатися з зовнішньополітичним курсом країни. Економічний тиск Росії спрямований на те, щоб Україна була змушена вступити в один з інтеграційних проектів Москви (Митний союз, ЄЕП, Євразійський союз). Утім, правляча еліта, основний кістяк якої складають представники великого приватного капіталу, не бажають інтеграції у східному напрямку, вбачаючи у ньому небезпеку втратити свою політичну й економічну суб'єктність на українській території. Натомість європейський вектор приваблює насамперед інституціональними перспективами захисту набутої сумнівними шляхами приватної власності, яку в євразійському просторі в процесі безкінечного перерозподілу можна в будь-який час втратити.

Серед більшості українських власників великого капіталу ніхто відкрито не виступає проти зближення країни з Євросоюзом. Лише представник «червоних директорів» В. Богуслаєв відверто надає перевагу східному векторові: «Я абсолютно впевнений, що нам треба бути в Митному союзі. Це дасть 9 мільярдів доларів щорічного прибутку. А у нас 7 мільярдів дефіцит у зовнішній торгівлі. Тому після вступу до Митного союзу ми відразу погасимо цей дефіцит» [Богуслаєв, 2011]. Інший представник «червоних директорів» — Г. Скудар більш обережний у своїх висловлюваннях. Він вважає, що Україна повинна бути порядною і чесною у взаєминах з Росією. Водночас Скудар прогнозує, що у виборі векторів розвитку — Захід чи Схід — Україна буде триматися посередині й залишиться неподільною державою [Скударь, 2008]. В одному з інтерв'ю Б. Колесніков також ухилився від декларування особистої думки у виборі між Митним союзом з Росією та Зоною вільної торгівлі з Європою, зазначивши водночас, що жодне з рішень не повинно бути трагедією для економіки [Колесніков, 2011].

Таку обережність можна пояснити тим, що Колесніков має власне кондитерське підприємство в Росії, і до того ж його син навчається у Москві. Все ж, будучи державним чиновником, Б. Колесніков офіційно декларує, що європейська інтеграція — незмінний пріоритет України [Колесников, 2011].

Близький до Колеснікова Р. Ахметов ніде публічно не декларував свої геополітичні погляди. Однак, судячи з того, що фінансово-промислові та аналітичні структури Групи СКМ працюють на користь європейської інтеграції, Р. Ахметов обрав західний вектор. Про надмірне зволікання України у своєму поступі до Європи констатує представник Групи «Приват» О. Мартинов: «Україна набагато ближча і зрозуміліша Європі, ніж та ж Румунія. Румунія вже в Євросоюзі, а ми про це багато говорили і не зрушили ні на один крок. Ми для них непередбачувані. А непередбачувані тому, що самі не знаємо, чого хочемо» [Алексей Георгиевич, 2010]. Враховуючи конфлікт іншого представника Групи «Приват» І. Коломойського з російськими конкурентами стосовно компанії «Укртатнафта», яку він фактично забрав у них, перспектива євразійської інтеграції навряд чи поділяється ним. Публічно І. Коломойський жалкує, що Україна досі не входить до ЄС. Очоливши Раду єврейських громад Європи, він сподівається, що українське єврейство стане локомотивом, який приведе Україну в Європейське Співтовариство [Самый, 2010]. Подібним чином ділові інтереси Д. Фірташа зумовлюють його прозахідні орієнтації: «Зараз мені як бізнесмену краще, щоб Україна була в Євросоюзі. Адже Росії я нічого не продаю, окрім двоокису титану. Мій бізнес більше орієнтований на Захід. Відповідно, мені вигідно рухатись до Євросоюзу [Куди курс тримаємо, 2011].

Найбільш концептуальних обрисів набули геополітичні погляди В. Пінчука, який один з небагатьох великих власників цивілізаційний вибір країни пов'язує не лише з вигідними економічними перевагами, які відповідають його діловим інтересам, а й важливими цінностями та нормами, які, очевидно, відповідають його переконанням: «Хоч якими різними були б наші здобутки та помилки, їх об'єднує одне: вони вже зроблені. Вони — вже історія того, як створювалася країна. Новий час ставить перед нею нові обрії, отже, нові завдання для нас, національного бізнесу. Я переконаний, що всі їх можна об'єднати двома словами: європейська перспектива. І точно

так само, як на початку епохи незалежності, тут інтереси бізнесу цілком і повністю збігаються з інтересами країни. Ми, українські бізнесмени, можемо й повинні будувати міст “Україна—Європа”. Саме нам потрібно й вигідно робити все для інтегрування України в європейські структури, але водночас імпортувати та імпантувати у нашу дійсність європейські цивілізаційні цінності, норми й стандарти» [Пінчук, 2005].

Отже, підсумовуючи аналіз ціннісних вимірів соціальної суб’єктності українських капіталістів, можна стверджувати, що соціальна суб’єктність власників великого капіталу зумовлена особистісними характеристиками, які були сформовані у шкільні роки. З переліку найбагатших людей України більшість майбутніх мільярдерів навчалися на «відмінно» або «добре». Органічному включенню у всеукраїнський простір сприяє той факт, що представники великого капіталу чітко ідентифікують себе з Україною, її незалежністю та державністю. У ціннісних орієнтаціях великих власників декларується власне самоусвідомлення того, що вони є соціальною основою української державності. Крім цього, простежується не лише їхня констатація власних політичних завоювань, а й декларуються нові вимоги перед владою, що свідчить про реальну соціальну суб’єктність, оскільки відбувається нав’язування власного бачення перспектив розвитку суспільства. Якщо не брати до уваги великих власників, які мають номенклатурне минуле («червоні директори»), геополітичні орієнтації українських капіталістів переважно спрямовані на інтеграцію України з Європейським Союзом.

5.5. Стилi життя українських капіталістів як демонстрація соціальної суб’єктності в суспільстві

Вкрай високі матеріальні ресурси та можливості власників великого приватного капіталу зумовлюють специфічні способи їхньої життєдіяльності та споживання. Водночас особливості світогляду людей, які накопичували капітал, накладають свій відбиток на їхні стилі життя. Зазвичай існує два погляди на стилі життя капіталістів. Один з них вказує на аскетизм та заощадливість підприємця, без яких капітал не можливо нако-

пичити. За часів зародження капіталізму в Західній Європі саме за рахунок аскетичного способу життя був можливий феномен первісного накопичення капіталу. З іншого боку, маючи необмежені ресурси капіталіст задля підвищення свого соціального статусу демонструє свої можливості за допомогою розкішного споживання. Така поведінка притаманна багатіям, які прагнуть самоствердитися, розширити свою соціальну суб'єктність. Особливо це стосується тих суспільств, де відбувається становлення ринкової економіки та нової нормативної системи, яка регулює соціальну стратифікацію та соціальну мобільність. Завданням цього підрозділу є розгляд теоретичних напрацювань щодо мотивації стилів життя капіталістів та аналіз особливостей споживання великих власників України крізь призму соціальної суб'єктності в українському суспільстві.

Зазвичай стиль життя визначають як засіб реалізації особистістю своїх соціальних можливостей [*Стиль жизни личности, 1982: с. 63*]. Окремі характеристики стилів життя ранніх капіталістів можна знайти в працях класиків соціології. Зокрема, завдяки відомій роботі М. Вебера стала класичною характеристика підприємця як людини, яка всебічно зосереджена над раціональним веденням ринкового господарства. Веберівський підприємець бачить сенс життя у досягненні успіху у своїй справі, у її розвитку та вдосконаленні, тому він гранично скорочує витрати на сімейне споживання, якнайбільше вкладаючи кошти у бізнес та за рахунок цього розширюючи виробництво. Тому підприємці-капіталісти — це аскети, які вважають розкіш, комфорт, дозвілля тощо абсолютно неприпустимими для себе. Таким чином, постать капіталіста на початковій фазі накопичення капіталу вирізняється скромністю, вимогливістю до себе та навколишніх. Не відволікаючись на мирські втіхи, підприємець намагається контролювати хід справи, внаслідок чого вдосконалюються виробництво і якість продукції [*Вебер, 1994*].

Натомість К. Маркс скептично ставився до такої характеристики великих підприємців, стверджуючи про неминуче переродження аскетичного капіталіста у марнотратника, який зрештою деградує. «З розвитком капіталістичного способу виробництва, накопичення і багатства капіталіст перестає бути простим втіленням капіталу. Він відчуває “людські спонукання”

своєї власної плоті, до того ж він настільки освічений, що готовий висміювати пристрасть до аскетизму як забобон старомодного збирача скарбів. У той час як класичний капіталіст таврує індивідуальне споживання як гріх проти своєї функції і як “утримання” від накопичення, модернізований капіталіст вже в стані розглядати накопичення як “зречення” від споживання» [Маркс, Енгельс, 1960: с. 607]. Важливим є зауваження Маркса, що, незважаючи на історичний час, капіталіст-початківець відтворює типовий шлях від аскетизму до марнотратства: «При історичних зачатках капіталістичного способу виробництва — а кожен капіталістичний *parvenue* [вискокча] індивідуально проробляє цю історичну стадію — жадоба збагачення і скупість панують як абсолютні пристрасті. Але прогрес капіталістичного виробництва створює не тільки новий світ насолод; з розвитком спекуляції і кредитної справи він відкриває тисячі джерел раптового збагачення. На певному ступені розвитку деякий умовний рівень марнотратства, будучи демонстрацією багатства і, отже, засобом отримання кредиту, стає навіть діловою необхідністю для “нещасного” капіталіста. Розкіш входить до представницьких витрат капіталу... Правда, марнотратність капіталіста ніколи не набуває такого *bona fide* [простодушного] характеру, як марнотратство розгульного феодала, навпаки, в її основі завжди таїться найбрудніша скупість і дріб'язкова розважливість, тим не менш марнотратність капіталіста зростає зі зростанням його накопичення, аж ніяк не заважаючи останньому» [Маркс, Енгельс, 1960: с. 607]. І в результаті цього «діяльнісний капіталіст» стає більшою чи меншою мірою нездатним до виконання своєї функції, як тільки він сам робиться представником споживчого багатства, як тільки він починає прагнути до накопичення насолод замість насолоди накопичення [Маркс, Енгельс, 1962: с. 277]. Подібний шлях «сімейного» капіталізму знайшов своє відтворення у романі Т. Манна «Будденброки», в якому описується історія занепаду і виродження купецької династії з Любека: перше покоління прагнуло набути багатство, друге — високе становище і владу, а третє відчуває відразу до всього цього і йде від реального світу в релігію, філософію, музику, пороки, розкіш і розпусту. Аналогічний шлях проходить герой роману А. Егспарса «Час правди» банкір П'єр Бенедетті, який ненавидить гроші, однак любить музику.

Феномен марнославного споживання, як вже зазначалось у підрозділі 1.5, Т. Веблен назвав «показним споживанням», яким індивід демонструє символи свого багатства як засіб підтримання репутації. Свою ідею він виклав у книзі «Теорія бездіяльного класу» — суть її полягає в тому, що найдорожчі товари купуються не для використання за прямим призначенням, а для того, щоб показати свою винятковість, належність до вищого класу. Корисність речі залежить не тільки і не стільки від якісних характеристик, скільки від ціни. З погляду демонстративного споживача, така поведінка слугує засобом досягнення або підтримки певного соціального статусу [Веблен, 1984: с. 108]. Веблен використовував термін демонстративного споживання для опису особливостей поведінки нуворишів — класу, що виділився наприкінці XIX ст. у результаті акумулювання капіталу під час другої промислової революції. У цьому контексті застосування терміна звужувалося до членів вищого класу, які використовували своє величезне багатство для декларації їхньої соціальної влади, реальної чи уявної. Таким чином, демонстративне споживання — марнотратні придбання товарів або послуг з переважною метою показати власне багатство. З погляду показного споживача, така поведінка слугує засобом досягнення або підтримки певного соціального статусу. Концепція демонстративного споживання Т. Веблена вказує, що в соціально розшарованому суспільстві, яким було американське суспільство в його час, демонстрація індивідом свого статусу й багатства є обов'язковою умовою досягнення престижу. Змагання у споживанні базується на «заздрісному» порівнянні та є одним з основних механізмів формування суспільства масового споживання.

У результаті істотного підвищення рівня життя у XX ст. і появи середнього класу, термін «демонстративне споживання» став застосовуватися більш широко, оскільки ним характеризували окремих людей і сім'ї, які могли не належати до когорти багатіїв. Сучасні дослідження К. Чарльза, Е. Херста та Н. Русанова свідчать, що демонстративне споживання більше поширене в економіках, що розвиваються, серед груп порівняно бідних людей. Виявилось, що розкіш напоказ найбільше поширена у неблагополучних етнічних районах Америки. Демонстрація дорогих речей у подібних групах, члени яких сприймаються

суспільством як бідні, слугує засобом боротьби зі стереотипом про їхній низький статус [Charles, Hurst, Roussanov, 2009].

Традиційний погляд на демонстративне споживання ставить під сумнів також дослідження Т. Стенлі та В. Данко, які опублікували його результати у книзі «Мільйонер по сусідству» (The Millionaire Next Door), зазначаючи, що багаті американці досить ощадливі й ведуть скромний спосіб життя. Цьому найповнішому з усіх досліджень багатого населення і його шляху до багатства, що проводилися в Америці, передували двадцять років роботи. Т. Стенлі та В. Данко провели групові й індивідуальні інтерв'ю загалом з понад 500 мільйонерами та опитування більш як 11 000 респондентів з високими доходами. Як стверджують науковці, багаті люди, як правило, ведуть спосіб життя, який сприяє накопиченню багатства. У ході досліджень було виявлено сім спільних рис, якими володіють всі люди, що зібрали мільйонні статки: 1) вони живуть набагато скромніше, ніж дають змогу кошти; 2) вони ефективно розподіляють час, енергію і гроші так, щоб збільшити своє майно; 3) фінансова самостійність для них важливіше, ніж демонстрація високого соціального статусу; 4) батьки не надавали їм матеріальну допомогу; 5) їхні дорослі діти фінансово самостійні; 6) вони стежать за ринковою кон'юнктурою; 7) вони правильно обрали професію [Stanley, Danko, 1996: p. 3–4].

Тривалість володіння багатством накладає свій відбиток на стильові відмінності споживання між «старими грошима» і «новими грошима». Терміном «старі гроші» позначають успадковане багатство сімей великих власників. Термін зазвичай описує клас надбагатих, які змогли зберегти багатство декількох поколінь. Представники цього класу є референтною групою для решти класів. Вони часто жертвують гроші на благодичність, не виставляючи своє багатство напоказ. Також вони намагаються дати дітям хорошу освіту, відправляючи їх у приватні школи. Як зазначає М. Аскеро, порівнюючи поведінку українських та італійських великих власників, «в Італії, наприклад, повно багатих людей, які ведуть себе не так, як ми бачимо тут. Це мільйони заможних сімей, які носять звичайний, але якісний одяг, не показують і не розкидаються грошима у кожному зручному випадку. Тому що у них на це немає причин, їх мета — зберігати і примножувати для майбутніх

поколінь, що абсолютно протилежно цілям місцевих нуворишів. Коли у тебе є справжні гроші, не взяті в борг у банку або вкрадені в інших, а накопичені за роки роботи, їх не хочеться показувати. Навпаки! Ними хочеться насолоджуватися, не кидаючи в очі іншим. Вкладати в прекрасне, в те, що створює гармонію там, де ми живемо» [Аскеро, 2011]. Водночас «старі гроші» є ринком ексклюзивних дорогоцінностей, антикваріату, будинків, послуг з організації відпочинку і подорожей. «У Західній Європі цілі покоління багатих буржуа з великими активами в промисловості, сільському господарстві й великими фінансовими можливостями пережили чистки і війни, проносячи з собою через час культуру благополуччя, культуру прекрасного, яка проникла в їхні гени» [Аскеро, 2011]. Завдяки тому, що «старим грошам» не потрібно доводити свій високий соціальний статус, для них важливою є якість життя, а не кількість потрачених грошей.

Натомість словом «нувориш» (від франц. — «нові багатії»), або «нові гроші», позначають особу, яка придбала значне багатство протягом покоління. Термін зазвичай використовується, щоб підкреслити, що людина раніше володіла низьким соціально-економічним статусом, і що придбане багатство дало змогу споживати товари чи предмети розкоші, які раніше були недоступні. Цей термін також використовують у зневажливому значенні, щоб підкреслити вульгарність системи цінностей та недостатній досвід використання багатства, на відміну від «старих грошей». Часто нуворишами називають пострадянських підприємців, про яких у 1990-х роках ходили в народі анекдоти. Як зазначає О. Криштановська, «вся справа у “віці” грошей. Молоді гроші, як молоде вино, п’янять. У людей виникає ейфорія від того, що вони раптово розбагатіли. Їм хочеться всім про це розповісти. У соціальній психології це називається демонстративна поведінка. У міру того як вік нашої буржуазії зростає, вона стає більш респектабельною. Порівняно з 1990-ми зараз всі намагаються бути вихованими, правильно одягатися, ходити в правильні місця. Винятки є, але їх явна меншість» [Коньгіна, 2007].

Коли час шалених грошей проходить і нові багатії задовольняють свої найзаповітніші фізичні і соціальні потреби, багато хто з них поступово починає усвідомлювати карикатур-

ність власного марнославства. Протягом часу, коли «нові гроші» перестають бути «новими», з'являється тенденція до наслідування аристократам: культивування власної гідності, яку не можна купити ні за які гроші, байдужість до заздрості в очах оточуючих, обмеження показного споживання. Цей тип споживання стає менш помітним. Зазвичай така тенденція до помірності починає проявлятися у другому поколінні, коли виробляється стійка субкультура багатства [Ильин, 2000: с. 133]. Зразком субкультури багатства для «нових грошей» є англійська аристократія. Особливість цього типу показного споживання полягає в тому, що воно наповнене символами «для тих, хто розуміє». Мова споживання британського вищого класу настільки ускладнена і витончена, що багата людина, яка не виросла у цьому середовищі, намагаючись імітувати, виглядає смішною і жалюгідною. В Англії та США зазвичай виділяють «старий» і «новий» вищий класи. Перший являє собою статусну групу, що має тривалу історію і ввібрала тонкощі непомітної мови показного споживання «для тих, хто розуміє». Новий вищий клас — це статусна група багатіїв, які зросли в середньому або робітничому класі, несучи на собі відбиток їхньої субкультури. За спроб наслідування старого вищого класу вони, незважаючи на своє багатство, приречені відчувати презирство і зневагу з боку аристократії [Ильин, 2000: с. 133–134].

Демонстративне споживання задля позначення соціального статусу пов'язане з купівлею розкішних товарів. Зокрема, автомобіль для багатіїв — це вже не стільки засіб пересування, скільки засіб завоювання репутації успішної людини. Традиційно важливу роль у демонстративному споживанні також відіграє носіння дорогого годинника. Звичайно, ціна годинника впливає на його функціональну якість: годинники за 3 і за 50 доларів можуть відрізнятися міцністю, точністю ходу, надійністю. Однак технологічні якості годинника за 3 тис. доларів не можуть бути в тисячу разів вищі, ніж у годинника за 3 долари [Ильин, 2000: с. 139]. Втім, купуючи ексклюзивний, дуже дорогий годинник, його власник демонструє не стільки якість товару, скільки високий матеріальний статус.

Одягаючи найдорожчі годинники, люди прагнуть продемонструвати свою ієрархічну першість серед найзаможніших людей. На початку мерської кар'єри Л. Черновецький був помічений

зі «скромним» годинником Rolex за 22 100 євро. На початку минулого року на його зап'ясті з'явився DeWitt Tourbillon Mysterieux Joaillerie за 560 000 доларів. Народний депутат від Партії регіонів Р. Ахметов носить годинник марок Vacheron Constantin і Parmigiani Toric Westminster за приблизно 500 000 доларів кожен. Б. Колесніков ходить у хронометрі з рожевого золота від Greubel Forsey з ремінцем зі шкіри алігатора, зшитим вручну. Такі годинники коштують від 420 до 510 000 доларів [*Самые дорогие часы, 2010*]. Після обрання В. Януковича Президентом України капіталізація власності його земляка Ю. Іванющенка різко зросла в цінні. Невдовзі він був помічений з годинниковим механізмом Ulysse Nardin Alexander the Great Westminster Carillon Tourbillon 780-90 вартістю \$ 685 000. Слід зазначити, що цей годинник є унікальним: таких у світі виготовлено лише 100 одиниць [*Іванющенко, 2012*].

У зв'язку з виникненням проблем наповнення бюджету та поширення в суспільстві ідей оподаткування предметів розкоші стали відомими їхні кількісні параметри в Україні. Як стверджує С. Тігіпко, під об'єкти можливого оподаткування як предмети розкоші станом на 2012 р. потрапили: будинків і квартир — понад 13 тис., автомобілів — понад 97 тис., дорогого взуття, одягу і коштовностей — 1% загального обороту, яхт, які можуть потрапити під оподаткування, — понад 1100 [*Сергій Тігіпко, 2012*].

Треба зазначити, що в Україні номенклатурний сегмент представників великого капіталу зберіг ще радянські практики непоказного, прихованого споживання ексклюзивних та недоступних благ. Як і в представників радянської еліти, донині улюбленим заняттям «червоних директорів» є мисливство. Від номенклатурного минулого у стилях життя правлячої еліти (її бізнес-сегмента також) збереглися наявність подвійних стандартів у поведінці, закритість від суспільства і прагнення неупублічності [*Зоткін, 2008: с. 111*]. Багато хто із сучасних великих власників намагається мати величезні маєтки у закритих ще з радянських часів номенклатурних зонах (у Києві — Конча-Заспа, Конча-Озерна, Пуща-Водиця тощо). Таке компактне проживання дає змогу розташуватися у «лояльному» до багатіїв та закритому для «плебсу» просторі.

Однак на цьому номенклатурні моменти у стилях життя великих власників завершуються. Багато сучасних представни-

ків великого капіталу мають нерухомість у країнах Західної Європи. Найбагатші представники цієї верстви володіють найдорожчою навіть за західними мірками нерухомістю в елітних кварталах західноєвропейських міст. Зокрема, навесні 2008 р. дружина В. Пінчука – О. Пінчук придбала нерухомість у елітному районі Лондона. В особняку 10 спалень, підземний закритий басейн, бомбосховище, кілька саун, кінотеатр і тренажерний зал. Вартість цього «скромного» житла оцінюється в \$ 159 млн [Гришина, 2008]. Р. Ахметов у 2011 р. став власником найдорожчого пентхаусу у Великій Британії. За нові апартаменти в Лондоні він виклав 136 млн фунтів стерлінгів [Thomas, O'Murchu, 2011].

Водночас власники великого капіталу намагаються скупити елітне житло в столиці України. При цьому ключовими критеріями придбання житла є його розташування в центрі міста або ж на набережній на Оболоні, розміри, натуральність матеріалів, вид з вікна та сусіди. Цікаво, що у багатьох елітних будинках Києва не клієнт вибирає сусідів, а сусіди вибирають покупця, коли для проживання там необхідна рекомендація від когось з мешканців будинку. Останнім часом вимоги до житла з боку великих власників суттєво зросли. «Українські багатії стали багато подорожувати і в результаті підхопили вірус європейськості. Тепер у найбільш просунутих представників верхівки суспільства житло виглядає дорогим і буржуазним. Але загальний його дизайн є не кричущим, а вишуканим» [Трибушная, 2012: с. 64]. У цьому контексті А. Зоткін звертає увагу на те, що за умов розмаїття можливостей та архітектурних смаків у житловому стилі великих бізнесменів є деякі спільні ознаки, які можуть непрямо характеризувати їхніх носіїв. По-перше, це прагнення автономності та самодостатності своїх маєтків, що виливається в обладнання їх усією можливою інфраструктурою – від штучних заток, підземних гаражів до саун і білярдних кімнат. По-друге, стилізація та естетика декорування будівель (наявність водяних млинів, вітряків, скульптур, каплиць, фонтанів. По-третє, закритість, а саме наявність високих парканів, охорони, тонованих вікон [Зоткін, 2008: с. 129].

Наявність грошей не завжди дає змогу повною мірою насолоджуватися розкішним споживанням, оскільки час, який потрібний для цього, для багатьох українських власників вели-

кого капіталу є критичним ресурсом. Тому споживачами розкоші частіше стають найближчі родичі великих власників. Власне, на цій закономірності базується дослідження рейтингу розкішних брендів (Luxury Index), започатковане у 2011 р. Українською маркетинговою групою (UMG). Два роки поспіль в опитуванні брали участь 400 українців з річним сімейним доходом понад 1,2 млн грн. Як свідчить рейтинг споживання розкоші протягом 2011–2012 рр., у категорії «автомобілі» в трійку лідерів входили Maybach, Rolls-Royce та Bentley. В категорії «годинник» два роки поспіль (2011–2012) перше місце з відчутною перевагою отримав Rolex, друге і третє місця посіли відповідно Breguet і Patek Philippe. Лідерство в категорії «жіночий одяг» два роки поспіль за Chanel, тоді як друге і третє місця розділили Louis Vuitton і Dior, а серед брендів «чоловічого одягу» найвищі бали отримали Brioni, Armani та Louis Vuitton. У категорії «жіночі сумки» лідирують Chanel, Louis Vuitton і Gucci, а серед брендів «жіночого взуття» найвищі бали отримали Prada, Chanel і Gucci. У категорії «прикраси» лідирують Cartier, Tiffany & Co і Boucheron [Компанія UMG, 2011; Богатые украинцы, 2012].

Завдяки інформації, яку підготував журнал «Фокус», створюючи рейтинг 200 найбагатших людей України у 2010 р. [200 самых

Таблиця 5.19

Перелік хобі власників великого приватного капіталу в Україні

Вид хобі	Великі власники
Спонсорування спорту	Р. Ахметов, Б. Колесніков, О. Слободян, Е. Галієв, В. Кравець, Д. Жванія, Л. Климов, В. Шаповалов, В. Карачун, С. Гибай, О. Саченко
Наукові дослідження	А. Ключев, В. Дзензерівський, С. Сипко, Н. Мхитарян, В. Сацький, В. Коротков, А. Юркевич
Підтримка релігійних установ	В. Горбаль, В. Константинов, Г. Боголюбов, О. Грановський, В. Ісак, О. Некрасов, О. Левін
Мисливство і рибальство	Л. Байсаров, Ф. Шпиг, А. Пригодський, М. Лагун, А. Шишкін, П. Рудь, В. Богуслаєв
Їзда на спортивних автомобілях і мотоциклах	О. Шнайдер, В. Константиновський, О. Деркач, В. Поляков, О. Боярин, С. Григорович, В. Петренко
Водні лижі, дайвінг і серфінг, катери	О. Буряк, Олексій Мартинов, М. Толмачов, М. Табачник, С. Віленський, О. Олійник

Продовження таблиці 5.19

<i>Вид хобі</i>	<i>Великі власники</i>
Гірські лижі	В. Хорошковський, В. Іванчик, П. Климець, Ю. Триндюк, І. Кошкін, О. Рябоконт
Музика, вокал, кіно, TV, поезія, проза, театр	В. Костельман, О. Сотников, Д. Святас, І. Фурсін, А. Аваков, В. Веретенников, Р. Чигир, А. Деркач, А. Абдінов
Теніс	П. Порошенко, Г. Корогодський, С. Башлаков, С. Лагур, Л. Парцхаладзе
Колекціонування живопису	І. Коломойський, В. Пінчук, С. Цюпко, А. Гордієнко
Історичні цінності	Є. Черняк, О. Бахматюк, В. Богуслаєв, Е. Шифрін
Верхова їзда	І. Єремєєв, О. Глибівський, В. Слабовський
Покер і преферанс	В. Хмельницький, І. Суркіс, В. Трофименко
Альпінізм	В. Антонов, О. Кардаков
Колекціонування вин	О. Глусь, О. Баришевський, І. Шаров
Модні і стильні одяг і взуття	К. Живаго, Ю. Косюк
Вогнепальна і холодна зброя	С. Чернишов, Олександр Мартинов
Екзотична кухня	О. Нечитайло-Риджок, В. Цехмистренко
Шахмати	В. Мороховський, О. Третьяков
Книги	Л. Безпалько, Л. Русалина
Відвідування семінарів і тренінгів	О. Єлманова, С. Єршов
Домашні тварини і птахи	О. Фельдман, Т. Васадзе
Екзотична кухня	О. Нечитайло-Риджок, В. Цехмистренко
Нумізматика	І. Аврамов, Б. Шестопап,
Важка атлетика	Г. Суркіс
Бджолярство	О. Ярославський
Пінг-понг	В. Ландик
Ландшафтний дизайн	Ф. Жебрівська
Колекціонування пивних кружок	Б. Петров
Бокс	В. Продивус
Гольф	Володимир Кличко
Скай-серфінг	Віталій Кличко
Авіамоделювання	О. Дон
Фотографія	Ю. Гаткін
Дорогі сигари	В. Вагоровський

богатых, 2010], було згруповано перелік хобі власників великого капіталу. Для цього були відібрані ті випадки, коли вказувалася улюблена справа мільйонера поза бізнесом. Таким чином, у результаті відбору залишилося 113 великих власників. Унаслідок групування виокремилися ті сфери дозвілля, в яких зосереджені більшість багатіїв поза своїм бізнесом (*табл. 5.19*). Серед них — спонсорування спорту, утримання спортивних команд, особливо футбольних; наукові дослідження, пов'язані зі сферою підприємництва; підтримка релігійних установ (церков, синагог, мечетей); мисливство і рибальство; екстремальна їзда на транспортних засобах; водні види дозвілля; гірські лижі; творчі експерименти в музиці, вокалі, поезії, прозі; заняття спортом і т.д.

На думку А. Зоткіна, обмеження вибору стильових практик життя української еліти, у тому числі великих власників, полягає в об'єктивному для неї прагненні відмежуватися від інших соціальних груп для захисту своїх позицій. Це пов'язано з періодом первинного накопичення капіталу, «ліфтування» на елітні позиції нуворишів та початку інституціоналізації складу нової еліти. Для цього перехідного періоду характерна модель «кількісних» стильових стандартів життя, що відповідає стилям життя нуворишів країн Західної Європи та США періоду становлення капіталізму. Особливістю України є те, що надзвичайно швидкі темпи становлення стилів життя нелегітимного істеблішменту пов'язані з його прагненням «стабілізувати своє високе становище у суспільстві шляхом відвертої демонстрації власної “вищості” в царині свого рівня соціальних можливостей, що реалізується у малодоступних іншим верствам стилях життя» [*Зоткін, 2008: с. 152*]. Саме з цим пов'язана майже обов'язкова купівля футбольного клубу будь-яким великим власником, який цим хоче продемонструвати своє входження у своєрідну «вищу лігу» українських капіталістів.

Незважаючи на неоднозначне у громадській думці ставлення до надмірного й демонстративного споживання багатіїв, показовим є той факт, що саме в такий, часом непопулярний, спосіб великі власники в Україні все ж прагнуть донести суспільству інформацію про свою винятковість та елітарність. Як свідчить інформація про транспортні засоби Першого віцепрем'єр-міністра України В. Хорошковського та членів його сім'ї за 2011 р. з надрукованих в офіційній газеті «Урядовий

кур'єр» відомостях про майно, доходи, витрати і зобов'язання фінансового характеру, у власності олігарха* перебували автомобілі Porsche Cayenne Turbo (4511) 2003 р. випуску, Mercedes Benz G500 (5461) 2010 р. випуску (витрати на придбання склали 5 334 679 грн), два Mercedes Benz GL500 (5461) 2009 р. випуску, Mercedes Benz S600 L (5513) 2010 р. випуску, Maybach 62-S (5990) 2007 р. випуску. Крім цього, у власності членів сім'ї знаходилися автомобілі Mercedes Benz SL500 (4966) 2002 р. випуску, Bentley, Arange (6761) 2008 р. випуску [Відомості, 2012]. Мотиви придбання аж восьми (!) найдорожчих автомобілів для однієї сім'ї залишаються невідомими. Однак навіть сам факт офіційного декларування такої кількості своїх транспортних засобів свідчить щонайменше про впевненість у своїй соціальній та насамперед політичній суб'єктності. Очевидно, що такий стиль життя багатіїв цілком кореспондується з наявними в українському суспільстві соціальними нормами щодо життєвого успіху, коли єдиним засобом досягнення життєвого успіху слугують гроші й багатство. Як свідчить моніторингове дослідження Інституту соціології НАН України, відповідаючи на запитання «Що, на Вашу думку, є сьогодні найголовнішою ознакою успіху людини в нашій країні?», 47% населення вказало на багатство. Далі йдуть кар'єра (28,4%), досягнення влади (27,6%), щастя (25,3%), везіння (23,7%). Натомість такі моральні категорії, як визнання людей (19,4%), спокійна совість (16,2%), майстерність (15,8%) та енергійність (10,1%) суттєво поступаються у громадській думці щодо інструментів життєвого успіху [Українське суспільство, 2003: с. 653].

Зазвичай українські капіталісти ведуть спокійний, нехай і розкішний спосіб життя. Для них важливо споживати ексклюзивні товари та послуги. Саме з цим пов'язана поява у столиці та мегаполісах України низки ресторанних та розважальних закладів, в яких цінова політика орієнтована на дуже заможних людей. Загалом в Україні створюється ціла індустрія обслуговування дуже заможних людей. Уся ця закритість та ексклюзивність свідчить про формування нової для постсоціалістичних країн соціальної верстви, що неодмінно позначилося на со-

* Термін «олігарх» у даному випадку цілком є виправданим, оскільки власник великого приватного капіталу посідав одну з ключових урядових посад.

ціальній структурі українського суспільства. Ці тенденції дали підстави Є. Головасі стверджувати про формування феномена «неостанового суспільства». У такому суспільстві існує три стани, один з яких — «перший стан» — характеризується необмеженим доступом до соціальних благ (представники традиційного вищого класу, власники великого капіталу, верхівка шоу-бізнесу, спорту, мистецтва). У нового вищого стану існує особливий етикет, особливий стиль життя, специфічні норми поведінки і взаємовідносин. Крім цього, навколо цього стану сформувалася особлива інфраструктура, яка обслуговує його. Замкнутість вищого «неостану» підтримується за допомогою особливого «неофеодального оточення» — охорони, персональних тренерів, лікарів, візажистів тощо. Також помічено, що у вищий прошарок відбувається відбір людей з найбільш високим рівнем інтелекту. В результаті інтелектуально замкнутих шлюбів продукується потомство з високим рівнем інтелекту. Завдяки поєднанню високого інтелекту та освітніх можливостей діти з вищого прошарку — завжди поза конкуренцією. Внаслідок цієї шлюбної системи вищий прошарок замикається і нікого не підпускає до високостатусних позицій [Головаха, 2002: с. 45].

Отже, на відміну від своїх колег з країн з традиційною ринковою економікою, де повага до них формується переважно через добродію та соціально відповідальну активність, українські капіталісти прагнуть поліпшити свою соціальну позицію в суспільстві спрощеним і навіть примітивним шляхом — за допомогою демонстративного споживання, яке, як вони сподіваються, сприяє отриманню статусу через стимулювання заздрості та, відповідно, наслідування оточуючих. Водночас демонстративне споживання українських капіталістів цілком кореспондується з наявними в українському суспільстві соціальними нормами, коли у громадській думці єдиним засобом досягнення життєвого успіху є гроші й досягнення влади. Саме завдяки цьому демонстрація великими власниками своєї соціальної суб'єктності у такий парадоксальний з погляду соціальної справедливості стиль життя не нашоветься на рішення суспільства.

Таким чином, підсумовуючи результати аналізованого в п'ятому розділі, можна стверджувати, що вдалося зобразити соціологічний портрет великих власників України. Зокрема, верства власників великого приватного капіталу в Україні ста-

новить 0,3–0,5% дорослого населення, або 0,5–0,7% загальної кількості українців [Рахманов, 2012b]. Емпіричним шляхом з'ясовано, що більшість українських капіталістів народилися у великому місті, натеper перебувають у віці від 41 до 60 років, мають інженерно-технічну кваліфікацію. Соціальна верства великих власників виявилася однією з найосвіченіших соціальних груп суспільства: абсолютна більшість (96,4%) має вищу освіту, більше п'ятої частини (22,3%) здобули додаткову вищу освіту, п'ята частина (19,6%) здобули науковий ступінь кандидата наук, а 5,1% – ступінь доктора наук. Власне, це і не дивно, адже з переліку найбагатших людей України більшість майбутніх мільярдерів навчалися у школі на «відмінно» або «добре». Виявлено, що до приватизації підприємств більшою мірою були причетні бізнесмени, які «зробили самі себе» (43%); натомість частка номенклатурного походження капіталів, набутих великими власниками України, виявилася значно меншою (26,2%). Про політичну залученість великого капіталу свідчить те, що 41,8% великих власників є чи були депутатами парламенту країни, а дві третини мають досвід політичної або державної діяльності. Серед великих власників України 57% належать до класу, що виробляє матеріальне багатство нації. Натомість до невиробничого класу, представники якого надають різні нематеріальні послуги, можна віднести 43% українських капіталістів [Рахманов, 2012i].

У ціннісних орієнтаціях великих власників проявляється чітка ідентифікація себе як громадян України, декларується власне самоусвідомлення того, що вони є соціальною основою української державності та незалежності. Вони констатують власні політичні завоювання, декларують нові вимоги перед владою, що свідчить про реальну соціальну суб'єктність, оскільки відбувається нав'язування власного бачення перспектив розвитку суспільства. Геополітичні орієнтації більшості українських капіталістів переважно спрямовані на інтеграцію України з Європейським Союзом [Рахманов, 2012d]. Свою соціальну суб'єктність великі власники в Україні демонструють через статусне споживання, коли за допомогою символічного значення придбаних розкішних товарів чи ексклюзивних послуг вони прагнуть посилити свою соціальну значущість [Рахманов, 2012e].

Висновки

Проведений аналіз дає підстави зробити висновок, що основним соціальним суб'єктом сучасного українського суспільства, його соціальною основою є власники великого приватного капіталу. Загальною метою дослідження було виявлення істотних характеристик суб'єктності великих власників України. Недостатня емпірична база в дослідженні соціальної верстви великих власників і процесу її становлення зумовила необхідність комплексного підходу до вивчення постсоціалістичних перетворень, що описує всі багатогранні аспекти формування великого бізнесу та його групової свідомості. Концептуальне оформлення такого висновку засноване на наступних тезах, які розкривають причини та чинники формування суб'єктності великих власників у постсоціалістичних перетвореннях за умов дезінтегрованості та суспільної недовіри. Зокрема, встановлено причини, за яких багатим людям, попри інституціональну недосконалість формування капіталізму, вдалося активно виступати в соціальній, економічній та політичній сферах.

Первісне накопичення капіталу, що передувало запізнілій порівняно з Росією грошовій приватизації найбільших підприємств, дало змогу великому українському капіталові стати її рушійною силою. Внаслідок інституціональних перетворень недержавний сектор став переважним майже у всіх сферах економічної діяльності. Завдяки домінуванню власних коштів фінансування забезпечується платоспроможність і фінансова стійкість великих приватних підприємств. Саме тому обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) великими підприємствами домінують на тлі аналогічних показників середніх та малих підприємств. Той факт, що дві третини ВВП виробляється у приватному секторі, а сукупні активи найзаможніших українців становлять переважну частку річного ВВП країни, свідчить про зростаючу монополізацію великими власниками економіки

України. У сформованій олігархічній системі були закладені протиріччя, що матимуть негативні наслідки для високотехнологічної модернізації економіки. Взяття великими власниками під контроль національної економіки стало ціною відновлення технологічних і коопераційних зв'язків між виробничими одиницями, раціоналізація руху ресурсів, зниження витрат тощо. Виявлено, що серед великих власників в Україні 57% належать до класу, що виробляє матеріальне багатство нації. Натомість до невиробничого класу, представники якого надають різні нематеріальні послуги, можна віднести 43% українських капіталістів. І хоча найбагатші великі власники розбагатіли на первинній обробці сировини (металургія), агробізнесі, перепродажі російських газу та нафти чи видобуванні вітчизняної сировини (вугілля, нафта, газ), все ж галузева основа бізнесу всієї верстви в цілому свідчить про ширшу картину: загалом простежується розосередження великого приватного капіталу за рахунок фінансово-банківської сфери (11,9%), будівництва та виробництва будівельних матеріалів (10,4%), харчової промисловості (13,4%) та роздрібної торгівлі (12,2%).

У перехідних суспільствах часто соціальним суб'єктом політичних і соціально-економічних перетворень стає політична еліта. Однак слабкість політичного класу в Україні зумовлена його роз'єднаністю та відсутністю тривалих державницьких традицій. Олігархічна система взаємовідносин корумпованої влади і капіталу, збіг інтересів яких виявився у забезпеченні собі тіньової ренти, сприяли тому, що на роль соціальної основи суспільства може претендувати лише нечисленна верства населення, яка єдина отримала вигоду від цих перетворень. Динаміка взаємовідносин української влади та великого капіталу за умов постсоціалістичних перетворень пройшла кілька етапів формування політичної суб'єктності великих власників.

Зокрема, зародження регіональних ФПГ розпочалося з піднесення «червоних директорів», які досить чисельно були представлені у парламенті на початку 1990-х років. На відміну від дискредитованих партійних керівників, директори великих промислових підприємств і голови колгоспів/радгоспів після розпаду Радянського Союзу зберегли і зміцнили свій вплив не тільки на економіку, а й перетворилися на носіїв електорального та протестного ресурсу, оскільки керували багатотисячними колективами робітників, які готові були за них голосувати на виборчому окрузі або йти маршами на Київ. З середини

1990-х років на політичну арену виходять представники трейдерського та банківського капіталу, які за сприяння влади використовують зовнішньоекономічні шляхи формування крупного капіталу. Наближеність до найвищих посадовців дала змогу сформувати величезні капітали на постачаннях газу і нафти. Водночас на регіональному рівні бізнес-групи, що виникали у насичених промисловістю східних регіонах, за сприяння місцевої влади мали допуск до ще державних підприємств та місцевих фінансів. Унаслідок зрощення приватних структур і регіональної влади утворився альянс одержувачів рентних доходів.

З кінця 1990-х років представники великих ФПГ уже як власники великого капіталу почали активно проникати у парламент. Для представників великого капіталу статус народного депутата дав змогу безпосередньо проштовхувати вигідні закони задля реалізації власних корпоративних інтересів, впливати на виконавчу владу і, зрештою, забезпечувати персональний імунітет від можливих утисків влади. Для участі у виборах до Верховної Ради України 1998 р. найбільші бізнес-групи створили власні партії, які переважно підтримували чинну владу. Наявність власних фракцій у парламенті дала українським капіталістам додатковий ресурс — політичний, який не тільки забезпечував гарантії ведення бізнесу, а й ставав у нагоді у взаємовідносинах із владою, коли його можна було обміняти на економічні привілеї чи активи. Ці мотиви стали ключовими у підтримці великим бізнесом кандидатури Л. Кучми, який був обраний вдруге президентом України. На парламентських виборах 2002 р. великий капітал паралельно з провладними політичними силами активно підтримав опозиційні політичні проекти.

Наближення президентських виборів 2004 р. загостило боротьбу політичних і бізнес-інтересів та схилило владу до лобювання інтересів наближених до президента та прем'єр-міністра бізнес-груп. Антиолігархічні настрої, які вилилися в «помаранчеву революцію», зрештою були каналізовані в політичну реформу 2004 р., у результаті якої було послаблено президентський інститут, який за «старих» повноважень ще міг обмежувати апетити великого капіталу. Політична реформа як результат компромісу політичних еліт стала своєрідним захистом великих власників. У результаті великий капітал став ще більш впливовим, оскільки парламентсько-президентська форма правління, конкурентна парламентська боротьба стали сприятливим

середовищем політичної суб'єктності великих власників. Представники великого капіталу стали стабілізуючим чинником розв'язання політичних криз. Одним із чинників формування особливого порівняно з Росією і країнами Заходу типу політичної суб'єктності власників великого капіталу стало суспільно-політичне розмежування українського суспільства, коли відмінні геополітичні та етнокультурні орієнтації громадян вдало експлуатуються великими власниками, залишаючи їх основними арбітрами у разі чергового політичного загострення. Безпосередній прихід до влади представників великого капіталу у 2010 р. призвів до того, що наближені до президента великі власники безпосередньо посіли урядові посади і формують державні інститути відповідно до своїх економічних інтересів. Сформована в Україні неформальна інституціональна система за силою впливу на процес формування державної політики набагато перевищувала силу тиску з боку існуючих політичних партій. Про політичну залученість великого капіталу свідчить те, що 41,8% великих власників є чи були депутатами парламенту країни, а дві третини мають досвід політичної або державної діяльності.

Набувши економічної і політичної суб'єктності, власники великого приватного капіталу активно впроваджують свою суб'єктність у соціально-гуманітарній сфері України. Під контролем великих власників знаходяться переважна більшість як друкованих, так і електронних ЗМІ. Особливо наполегливо великий бізнес прагне оволодіти телевізійними каналами, оскільки перегляд телевізора є основною формою дозвілля українців. Це дає їм змогу активно висвітлювати як власну благодійницьку діяльність, так і ідеологічне забезпечення легітимації здобутої ними приватної власності. Створені за ініціативи великими власниками благодійні фонди спрямовують свою діяльність на ті сфери, де фінансування з державного бюджету є обмеженим: реставраційні роботи в «Мистецькому Арсеналі», у заповіднику «Софія Київська», відновлення палацу гетьмана К. Розумовського у Батурині, роботи по відтворенню архітектури Запорізької Січі тощо. Особливо підтримкою серед великих власників користуються найпопулярніші види спорту — футбол і хокей. І хоча основними стимулами активізації меценатства звичайно є прагматичні потреби капіталу у прихильності влади та суспільства, широке висвітлення підтримки великими власниками популярних

видів спорту, де активність держави є мізерною, сформувало стереотип їхньої незамінності. Менш розвинутим є формування інтелектуального середовища задля ідеологічного обґрунтування соціально-економічної доцільності існування великого капіталу. Однак підтримка у 2004 р. антиолігархічної за гаслами «помаранчевої революції» недержавним громадянським сектором змусила великий бізнес звернути свою увагу і на цю проблему. Поступово представники великого капіталу починають вкладати кошти в аналітичні центри. Останнім часом окремі великі власники налагоджують тісне співробітництво з вітчизняною наукою, зокрема з НАН України. Втім, у масовій свідомості населення України, хоча підприємцям та бізнесменам відводиться чільна роль у житті українського суспільства, все ж у громадській думці їх наділяють найбажанішою роллю як платників податків, інвесторів у економіку та творців нових робочих місць, а не як спонсорів та меценатів.

Ставлення населення до інституту приватної власності та багатства загалом значною мірою визначається впливом різного роду ціннісно-нормативних переконань, які склалися в суспільстві історично. Передбачена православними догматами регуляція поведінки у сфері приватної власності не заклала духовних засад для створення людини буржуазного типу, однак завдяки співпраці з великими власниками православна церква набувала економічної незалежності й могла втримувати вплив ортодоксальних ідей християнства. Ця співпраця стала взаємовигідною: церква отримувала економічну та політичну підтримку, натомість власники набували легітимності в очах громадськості. Подібної «фактологічної» легітимзації набула технологія первісного накопичення капіталу у сучасній Україні, оскільки неприйняття громадською думкою населення грошової форми приватизації та залучення іноземного капіталу на початковому етапі стало однією з причин того, що масова приватизація сформувала великий національний капітал. У суспільстві переважає загалом нейтральне та позитивне сприйняття цієї соціальної верстви. Населення толерантніше ставиться до приватної власності загалом, особливо за умов трудового характеру її набуття, однак негативно ставиться до приватизації великих промислових підприємств та землі. Утім, рентоорієнтованість та неконсолідованість українського суспільства сприяли тому, що великі власники стали соціальною основою перехідного суспільства. Аналіз ціннісно-нормативного тла, яке історич-

но склалося навколо проблеми функціонування інституту приватної власності та багатства, виявив суперечність: неоднозначна оцінка населенням володіння великим капіталом цілком свідомо поєднується з бажанням співпрацювати з багатими людьми. Формування позитивного образу приватних власників великих підприємств зумовлюється молодим віком, вищою освітою, належністю до населення великих міст, високими рівнями доходу та матеріальним статусом. Подібним чином, а саме молодим віком та позитивними настановами щодо різних аспектів ринкової економіки зумовлюються бажання відкрити власну справу.

Встановлено, що верства власників великого приватного капіталу в Україні становить 0,3–0,5% дорослого населення, або 0,5–0,7% загальної кількості українців. Динаміка частки великих власників у соціальній структурі свідчить про їхню стабільну кількість, усталеність та сформованість соціальної верстви. Емпіричним шляхом з'ясовано, що більшість українських капіталістів народилися у великому місті, натеper перебувають у віці від 41 до 60 років, здебільшого мають інженерно-технічну освіту і кваліфікацію. Соціальна верства великих власників виявилася однією з найосвіченіших соціальних груп суспільства. Власне, це і не дивно, адже з переліку найбагатших людей в Україні більшість майбутніх мільярдерів навчалися у школі на «відмінно» або «добре». Також виявлено, що до приватизації підприємств більшою мірою були причетні бізнесмени, які «зробили самі себе» (43%); натомість частка номенклатурного походження капіталів, набутих великими власниками, виявилася значно меншою (26,2%). Той факт, що переважну більшість українських капіталістів становлять люди, які набули первісний капітал шляхом створення свого бізнесу з нуля чи шляхом кар'єрного зростання від керівника підрозділу до топ-менеджера, вирішальним чином вплинуло на формування класової свідомості великих власників. На відміну від своїх російських колег, які все частіше усвідомлюють умовний характер володіння приватизованими активами через номенклатурні механізми їх набуття, складний, тернистий і часто кримінальний шлях первісного накопичення власності українськими великими власниками, її утримання від хижацьких інстинктів своїх колег та чиновників, тривала участь у бурхливому політичному житті, яка навчила їх обстоювати свої інтереси некримінальними засобами, близькість до європейської

правової системи та перспектива майбутнього входження в неї України сформували чітке усвідомлення приватизованої ними власності як своєї і тільки своєї. Саме це штовхає більшість великих власників у політику, про що свідчить високий рівень політичної залученості в законодавчу та виконавчу владу.

Більшість представників великого капіталу чітко ідентифікують себе з незалежністю та державністю України. У ціннісних орієнтаціях великих власників декларується власне самоусвідомлення того, що вони є соціальною основою української державності, яка цілком органічно відповідає їхнім класовим інтересам. Цим же інтересам підпорядковані геополітичні орієнтації більшості українських капіталістів, які переважно спрямовані на інтеграцію України з Європейським Союзом, оскільки європейський вектор приваблює насамперед інституціональними перспективами захисту набутої сумнівними шляхами приватної власності. Прагнучи інституціонально захистити вже завойовані економічні та політичні здобутки, великі власники декларують нові вимоги перед владою, нав'язуючи власне бачення перспектив розвитку суспільства. Свою соціальну суб'єктність великі власники в Україні демонструють через статусне споживання, коли за допомогою символічного значення придбаних розкішних товарів чи ексклюзивних послуг вони прагнуть посилити свою соціальну значущість. Основні сфери дозвілля, в яких зосереджені більшість багатіїв поза своїм бізнесом, це — спонсорвання спорту, утримання спортивних команд, особливо футбольних; наукові дослідження, пов'язані зі сферою підприємництва; підтримка релігійних установ (церков, синагог, мечетей); мисливство і рибальство; екстремальна їзда на транспортних засобах; водні види дозвілля; гірські лижі; творчі експерименти в музиці, вокалі, поезії, прозі; заняття спортом і т.д. Унаслідок особливого стилю життя українських капіталістів сформувалась окрема інфраструктура, яка обслуговує їх. Задля самоствердження та підвищення соціального статусу з метою розширити межі своєї соціальної суб'єктності великі власники, маючи необмежені ресурси, культивують розкішне споживання, чим мимоволі показують неусталеність та «молодість» нової для постсоціалістичної України соціальної верстви.

Список використаних джерел

Аваков Арсен: «Стратегический союз у меня только один – с Президентом» [Беседу вела О. Козак] // Главред. – 2008. – 4 ноября [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://glavred.info/archive/2008/11/04/115213-3.html>.

Агеева Ю. Детство олигархов: харьковский миллиардер Ярославский пошел на комбайн в 9 лет / Ю. Агеева // Сегодня. – 2011. – 17 августа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14279534.html>.

Аграрии становятся локомотивом украинской экономики // Корреспондент. – 2010. – № 8.

Аквінський, Тома. Коментарі до Арістотелевої «Політики» / Тома Аквінський ; пер. з латини О. Кислюка ; передм. В. Котусенка. – К. : Основи, 2000. – 794 с.

Акімова І., Осинкіна О. Бути чи не бути бізнесмену відповідальним перед суспільством? / І. Акімова, О. Осинкіна // Дзеркало тижня. – 2006. – № 9 (588). – 11–17 березня.

Александров А. Богатые и успешные / Алексей Александров [Электронный ресурс] // Инвестгазета. – 2011. – № 25. – 6 июля. – Режим доступа : <http://www.investgazeta.net/blogi/bogatye-i-uspeshnye-161582/>.

Алексей Георгиевич. Интервью с Алексеем Мартыновым // Корреспондент. – 2010. – № 35. – 17 сентября [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://korrespondent.net/business/1119313-aleksej-georgievich-intervyu-s-alekseem-martynovym>.

Амджадін Л. М. Політична та фінансова роль бізнесу в парламентських виборах в Україні 2002 року: спроба соціального діалогу / Амджадін Л. М., Вишняк О. І., Привалов Ю. О. ; відп. ред. Ю. Саєнко. – К. : Стилос, 2003. – 184 с.

Амосов А. И. Социально-экономическая эволюция России / Амосов А. И. – М. : Наука, 2004. – 104 с.

Арсеенко А. Г. Перераспределение богатства и трансформация классовой структуры в США в условиях неолиберальной глобализации / А. Г. Арсеенко // Проблеми розвитку соціологічної теорії. Трансформація соціальних інститутів та інституціональної структури суспільства : III Всеукр. соціол. конф. : наук. доп. і повідом. – К. : Соціологічна асоціація України ; Інститут соціології НАН України, 2003. – С. 236–240.

Аскеро М. Не в деньгах богатство / М. Аскеро // Корреспондент. — 2011. — № 1. — 14 января. — С. 27.

Бакай І. «Усі багаті люди України заробили свій капітал на російському газі»: [Бесіда з народним депутатом України, головою правління НАК «Нафтогаз України» / Розмову вів В. Тимошенко] / І. Бакай // Галицькі контракти. — 1998. — № 43. — С.18.

Барановський О. Проблеми власності та легалізації капіталів і доходів в Україні / О. Барановський, В. Сіденко // Національна безпека і оборона. — 2004. — № 2. — С. 2–13.

Бахматюк Олег: Нова криза буде набагато більшою, ніж у 2008 році [Розмову вели С. Лещенко і С. Лямець] // Українська правда. — 2011. — 27 жовтня [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/articles/2011/10/27/6707208/>.

Бекешкіна І. Ставлення населення до бізнесменів у політиці / І. Бекешкіна // Соціальні виміри суспільства. — К. : Інститут соціології НАН України, 2008. — Вип. 11. — С. 117–130.

Белинская Ю. Непоротое поколение / Ю. Белинская // Forbes. Украина. — 2011. — № 2. — Апрель. — С. 110–111.

Березовский Б. К олигархам и всему богатому сословию: выбор Украины зависит от вас / Б. Березовский // Українська правда. — 2009. — 10 грудня [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/articles/4b20cc487c1a2/>.

Бироваш М. Хозяин — барин. Национальная экономика переходит в руки узкого круга бизнесменов, вырываясь в мировые лидеры по уровню своей монополизации / М. Бироваш // Корреспондент. — 2011. — № 25 — 1 июля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://korrespondent.net/business/1235610-korrespondent-hozyain-barin-ekonomika-ukrainy-perehodit-v-ruki-uzkogo-kruga-biznesmenov>.

Біблія. Книги Священного Писання Старого та Нового Завіту ; в укр. пер. [з паралельними місцями та додатками]. — К. : Київська Патріархія Української Православної Церкви Київського Патріархату, 2007. — 1416 с.

Білоцерківець О. Приватизація в Україні: вибір моделі, структура і наслідки процесів / О. Білоцерківець, О. Кошик // Українська приватизація: плюси і мінуси / [Головаха Є. І., Дубровський В. І., Кошик О. М., Білоцерківець О.Г.] ; за ред. О. Й. Пасхавера. — К. : Альтерпрес, 2001. — С. 58–113.

Блок М. Апология истории, или Ремесло историка / Блок М. ; пер. Е. М. Лысенко ; примеч. и ст. А. Я. Гуревича. — 2-е изд., доп. — М. : Наука, 1986. — 254 с.

Богатые украинцы по-прежнему предпочитают гостиницы Hilton и Hyatt — рейтинг Luxury Index 2012 // Интерфакс-Украина. — 2012. — 5 апреля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.interest-fax.com.ua/rus/press-conference/100191/>.

Богуслаєв В'ячеслав: У нас дві України — одна працює, а інша гуляє й хоче в Європу [Розмову вів С. Лещенко] / В. Богуслаєв // Українська правда. — 2011. — 29 вересня [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/articles/2011/09/29/6620766/>.

Бризе Б. Патронат. История, структура, стратегия / Б. Бризе // Буржуазия развитых капиталистических стран: Реферативный сб. — Ч. 1 : Структура, социальный облик, организации / К. Ю. Львунина и др. (подгот.) ; Ю. А. Борко и др. (отв. ред.). — М. : Институт научной информации по общественным наукам АН СССР, 1977. — С. 233–243.

Булгаков С. Н. Православие: Очерки учения православной церкви / Булгаков С. Н. — К. : Лыбидь, 1991. — 235 с.

Булгаков С. Н. Христианство и социальный вопрос // Два града : Исследования о природе общественных идеалов / Булгаков С. Н. — СПб. : Изд-во РХГИ, 1997. — 589 с.

Бунин И. Американская литература о новых явлениях в политической деятельности предпринимателей США / И. Бунин // Буржуазия развитых капиталистических стран: Реферативный сб. — Ч. 1 : Структура, социальный облик, организации / К. Ю. Львунина и др. (подгот.) ; Ю. А. Борко и др. (отв. ред.). — М. : Институт научной информации по общественным наукам АН СССР, 1977. — С. 244–268.

Бунин И. Буржуазные эмпирические исследования соотношения контроля и собственности (Обзор) / И. Бунин // Буржуазия развитых капиталистических стран: Реферативный сб. — Ч. 1 : Структура, социальный облик, организации / К. Ю. Львунина и др. (подгот.) ; Ю. А. Борко и др. (отв. ред.). — М. : Институт научной информации по общественным наукам АН СССР, 1977. — С. 75–112.

Бунин И. М. Новые российские предприниматели / И. М. Бунин // Бизнесмены России. 40 историй успеха. — М. : Изд-во АО “ОКО”, 1996. — С. 365–415.

Бурдые П. Социальное пространство и символическая власть / П. Бурдые // THESIS: Теория и история экономических и социальных институтов и система. — 1993. — Т. I. — Вып. 2. — С. 137–150.

Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. — 2002. — Т. 3, № 5. — С. 60–74.

Буржуазия // Научный коммунизм : Словарь / [Александров В. В., Архипов Б. В., Архипова В. В. и др.] ; под ред. А. М. Румянцева. — 4-е изд., доп. — М. : Политиздат, 1983. — С. 348–352.

Буржуазия развитых капиталистических стран: Реферативный сб. — Ч. 1 : Структура, социальный облик, организации / К. Ю. Львунина и др. (подгот.) ; Ю. А. Борко и др. (отв. ред.). — М. : Институт научной информации по общественным наукам АН СССР, 1977. — 270 с.

Буров И. В. Предприимчивое поведение / И. В. Буров // Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / под общ. ред. В. М. Вороны, Е. И. Суименко. — К. : Институт социологии НАН Украины, 2001. — С. 138–155.

Буров И. В. Предпринимательство как классовое образование / И. В. Буров // Предприниматель Украины: эскизы к социальному портрету / отв. ред. В. М. Ворона, Е. И. Суименко. — К. : Институт социологии НАН Украины, 1995. — С. 103–122.

Вайнштейн Г. Социологический портрет руководителя корпорации (обзор) / Г. Вайнштейн // Буржуазия развитых капиталистических стран: Реферативный сб. — Ч. 1 : Структура, социальный облик, организации / К. Ю. Львунина и др. (подгот.) ; Ю. А. Борко и др. (отв. ред.). — М. : Институт научной информации по общественным наукам АН СССР, 1977. — С. 149–187.

Валлерстайн И. Буржуа(зия) как концепция и реальность / И. Валлерстайн // Раса, нация, класс. Двусмысленные идентичности / Э. Балибар, И. Валлерстайн ; пер. с англ. — М. : Логос-Альтера ; Ессе Номо, 2003. — С. 160–181.

Вебер М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // Хрестоматия. Политология / сост. проф. М. А. Василик, доц. М. С. Вершинин. — М. : Гардарики, 2000. — С. 255–272.

Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / Вебер М. ; пер. з нім. О. Погорілого. — К. : Основи, 1994. — 261 с.

Веблен Т. Теория праздного класса / Веблен Т. ; пер. с англ., вступ. ст. С. Г. Сорокиной ; общ. ред. В. В. Мотылева. — М. : Прогресс, 1984. — 367 с.

Винахідник, друг і брат. Власник донецької бізнес-групи Андрій Ключев знає, як з підшипника зробити мільйон [Бесіду вели Є. Дубогриз, Р. Кульчинський і О. Музиченко] // Контракты. — 2006. — № 20 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://archive.kontrakty.ua/gc/2006/20/28-izobretatel-drug-i-brat.html>.

Відомості про майно, доходи, витрати і зобов'язання фінансового характеру Першого віце-прем'єр-міністра України Хорошковського Валерія Івановича та членів його сім'ї за 2011 рік // Урядовий кур'єр. — 2012. — № 67. — 12 квітня. — С. 22.

Власова О. Американская идея: от расцвета до заката / О. Власова // Эксперт. — 2009. — № 1 (687) — 18 декабря [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.expert.ru/printissues/expert/2010/01/amerikanskaya_ideya/

Волков В. Правительство России спасает крупный бизнес и принимает меры по подавлению оппозиции [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.wsws.org/ru/2009/mar2009/russ-m05.shtml>.

Ворона В. Клас, що виробляє матеріальне багатство нації (Замість передмови) / В. Ворона // Українське суспільство 1992–2010. Соціоло-

гічний моніторинг / за ред. д.ек.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2010. — С. 3–22.

Ворона В. М. Введение / В. М. Ворона // Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / под общ. ред. В. М. Вороны, Е. И. Суименко. — К. : Інститут соціології НАН України, 2001a. — С. 3–8.

Ворона В. М. Современное промышленное предприятие в социальном измерении / В. М. Ворона // Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / под общ. ред. В. М. Вороны, Е. И. Суименко. — К. : Інститут соціології НАН України, 2001b. — С. 9–32.

Восленский М. Номенклатура: Господствующий класс Советского Союза / Восленский М. — М. : Советская Россия совм. с МП «Октябрь», 1991. — 624 с.

Гавриленко И. Н. Отчуждение личности при капитализме средствами образования и воспитания / Гавриленко И. Н. — К. : Вища школа, 1986. — 158 с.

Гаврилишин О. Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень / Гаврилишин О. ; пер. з англ. — К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2007. — 384 с.

Гальчинський А. С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / Гальчинський А. С. — К. : Українські пропілеї, 2001. — 320 с.

Герасимова О. Економічна самодостатність чи занепад / О. Герасимова // Економічна правда. — 11.10.2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/10/11/301359/>.

Глава податкової в минулому році заробив мало не менше за всіх // DT.UA. — 2012. — 21 квітня [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://news.dt.ua/ECONOMICS/glava_podatkovoyi_v_minulomu_rotsi_zarobiv_malo_ne_menshe_zh_vsih-100924.html.

Глезерман Г. Е. Классы / Г. Е. Глезерман // Большая советская энциклопедия. — Т. 124 : КВАРТЕР—КОНГУР. — М. : Советская энциклопедия, 1973. — С. 280–283.

Глузман Семен: «Шлях до вільного суспільства лежить через перерозподіл страху, а за ним — і влади» [Бесіду вели О. Куриленко і А. Семиноженко] // Країна. — 2012. — № 31 (134). — 16 серпня. — С. 32–35.

Головаха Е. И. Исследование социальных феноменов эпохи постсоветизма: методология, теория, типология / Е. И. Головаха // Проблеми розвитку соціологічної теорії: Наукові доповіді і повідомлення першої Всеукраїнської соціологічної конференції. — К. : Інститут соціології НАН України ; Соціологічна асоціація України, 2001a. — С. 13–19.

Головаха Е.И. Неосословное общество XXI столетия / Е.И. Головаха // Проблемы розвитку соціологічної теорії. Теоретичні проблеми змін соціальної структури українського суспільства: Наукові доповіді і повідомлення другої Всеукраїнської соціологічної конференції. — К. : Соціологічна асоціація України, Інститут соціології НАН України, 2002. — С. 42–48.

Головаха Є. Економічні реформи і масова свідомість / Є. Головаха // Українська приватизація: плюси і мінуси / [Головаха Є. І., Дубровський В. І., Кошик О. М., Білоцерківець О. Г.] ; за ред. О. Й. Пасхавера. — К. : Альтерпрес, 2001b. — С. 23–57.

Головаха Є. Українське суспільство 1992–2008: Соціологічний моніторинг / Є. Головаха, Н. Паніна. — К. : Інститут соціології НАН України, 2008. — 85 с.

Гончаров А. Давайте скинемось потрошки і держава зміниться — Д. Фірташ / А. Гончаров [Електронний ресурс]. — Українські Національні Новини. — 4.03.2012. — Режим доступу : [http://www.unn.com.ua/news/634575-davayte-skinemos-potroshki-i-dergeava-zminitsya—d.firtash](http://www.unn.com.ua/news/634575-davayte-skinemos-potroshki-i-dergeava-zminitsya-d.firtash).

Граля Д. Процес приватизації в Польщі — вступний баланс здобутків та втрат / Д. Граля // Український журнал. — 2008. — №7–8. — С. 30–32.

Гришина К. Пинчук купил за рекордную цену особняк в Лондоне / К. Гришина // Сегодня. — 2008. — 3 марта. — С. 4.

Грищенко К. К. Власник в Україні: завдяки чи всупереч / К. К. Грищенко // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментар науковців) / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2001. — С. 30–36.

Гришук Н. Владельцы медиапространства / Н. Гришук // Marketing Media Review. — 2009. — № 13 (82) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://mmr.ua/issues/year/2009/num/13/news/1269/>.

Гіденс Е. Соціологія / Гіденс Е. — К. : Основи, 1999. — 726 с.

Данилишин Б. Шлях розвитку — тільки через порозуміння / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. Україна. — 2011. — № 23. — 24 червня [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/shlyah_rozvitku_tilki_cherez_porozuminnya-83356.html.

Дарендорф Р. У пошуках нового устрою: Лекції на тему політики свободи у ХХІ ст. / Дарендорф Р. ; пер. з нім. А. Орган. — К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2006. — 109 с.

Демченко И. Л. Приватизация малая — проблемы большие / И. Л. Демченко // Философская и социологическая мысль. — 1992. — № 10. — С. 67–75.

Денков Д. Ахметов і Ко не підтримали західних мільйонерів [Електронний ресурс] / Д. Денков. — Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/09/7/297317/>.

Джинчаридзе В. З. Экономическая история США : учебное пособие / Джинчаридзе В. З. — М. : Высшая школа, 1973. — 159 с.

Дзюба О. М. Міщани / О. М. Дзюба // Українська радянська енциклопедія : у 12 т. 2-е вид. Т. 7 : Мікроклін-Олеум. — К. : Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1982. — С. 50.

Директор «Евразхолдинга» назначен заместителем Совета национальной безопасности Украины // Новый регион. — 2006. — 11 декабря [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nr2.ru/ekb/95776.html>.

Діяльність суб'єктів господарювання 2009 : статистичний зб. — К. : Держкомстат України, 2010. — 424 с.

Дубровський В. Рушійні сили небажаних реформ: уроки українського перехідного періоду / В. Дубровський, Я. Ширмер, В. Грейвс-Третій, Є. Головаха. О. Гарань, Р. Павленко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2010. — № 1. — С. 56–72.

Думки і погляди населення України. — квітень 2005 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua/txt/doc/press05052005.html>.

Економічна активність населення України 2007 : статистичний зб. — К. : Держкомстат України, 2008. — 224 с.

Економічна активність населення України 2008 : статистичний зб. — К. : Держкомстат України, 2009. — 235 с.

Економічна активність населення України 2009 : статистичний зб. — К. : Держкомстат України, 2010. — 208 с.

Економічна активність населення України 2011 : статистичний зб. — К. : Держкомстат України, 2011. — 208 с.

Експерти: у Кабміні 5 офіційних мільйонерів і 2 «підпільних» [Електронний ресурс]. — 30.03.2011. — Режим доступу : <http://www.unian.net/ukr/news/news-428391.html>.

Емченко Н. «Роль крупного бизнеса большинству жителей страны непонятна»: [Интервью с директором по связям с общественностью и коммуникациям ЗАО “Систем Кэпитал Менеджмент” (СКМ)] / Н. Емченко // Коммерсантъ-Украина. — 2008. — №56 (647). — 1 апреля.

Енцикліка Папи Лева XIII «Нові речі» (Rerum Novarum) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://sd.net.ua/2010/01/11/rerum_novarum.html.

Еранкін О. О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації / Еранкін О. О. — К. : КНЕУ, 2009. — 419 с.

Єфременко Т. Економічна ментальність українського етносу / Т. Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2007. — № 2. — С.103–207.

Жаліло Я. А. Корпоративні інтереси і вибір стратегічних пріоритетів економічної політики / Жаліло Я. А., Лупацій В. С., Сменковський А. Ю. — К. : НІСД, 1999. — 60 с.

Зарубина Н. Н. Религиозные ориентации постсоветского предпринимательства / Н. Н. Зарубина // Преподавание истории и обществознания в школе. — 2003. — № 3. — С. 11–19.

Затримка на старті // Український тиждень. — 2011. — № 24 (189) — 16 червня [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://tyzhden.ua/Politics/24771/PrintView>.

Зв'язки Господні. Віра може впливати на економічну поведінку, але не завжди безпосередньо // Український тиждень. — 2011. — № 45 (210). — 4–10 листопада. — С. 26–27.

Золотая сотня // Кореспондент. — 2011. — № 22. — 10 июня. — С. 13.

Золотая сотня. Эпоха возрождения // Кореспондент. — 2010. — № 22. — 11 июня.

Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека / Зомбарт В. — М. : Наука, 1994. — 444 с.

Зоткін А. Про соціальні основи українського суспільства: бажане та дійсне / А. Зоткін // Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг / за ред. д.ек.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2008. — С. 360–367.

Зоткін А. Стилї життя правлячої еліти України / А. Зоткін // Стилї життя: панорама змін / за ред. М. О. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2008. — С. 98–156.

Ильин В. И. Поведение потребителей / Ильин В. И. — СПб. : Питер, 2000. — 224 с.

Иоанн Златоуст. Полное собрание творений святого отца нашего Иоанна Златоуста : в 12 т. Т. 1–12 (13 книг) / Иоанн Златоуст. — Почаев : Свято-Успенская Почаевская Лавра, 2005. — 12000 с.

Исключительная мера // Ведомости. — 2008. — № 206 (2228) — 30 октября [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/10/30/166770>.

Іванющенко носить ексклюзивний Ulysse Nardin за \$685 000 // Tablo ID. — 2012. — 25 квітня [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://tabloid.pravda.com.ua/brand/4f97c665aca52/>.

Капелюшников Р. Политика, идеология, бизнес / Р. Капелюшников // Знание—сила. — 2010. — № 7. — С. 48–55.

Кара-Мурза С. Светлый миф о частной собственности [Электронный ресурс] / С. Кара-Мурза // Дуэль. — 2003. — № 41 (338). — Режим доступа : http://www.patriotica.ru/actual/kara_private.html.

Карпенко К. Искусство требует жертвований. Главные филантропы Украины / К. Карпенко // Кореспондент. — 2011. — № 49 — 16 декабря [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ua.korrespondent.net/journal/1296402-korrespondent-mistectvo-vimagae-pozhertvuvan-top-10-blagodijnikiv-ukrayini>.

Кинсбургский А. В. Трансформация структуры российской политической элиты в оценках экспертов / А. В. Кинсбургский // Социологические исследования. — 2003. — № 9. — С. 91–94.

Киселева Е. Щедрый платит трижды / Е. Киселева, Р. Ямбаева, П. Нетребя, А. Шаповалов // Коммерсантъ. — 2008. — 30 октября. — № 198 (4015) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1049575>.

Климент Александрійський. Кто из богатых спасется? / Климент Александрійський. — М. : Православный приход Храма иконы Казанской Божией Матери в Ясенево при участии ООО «Синтагма», 2000. — 64 с.

Клюев Андрей: Тимошенко мешают так же, как Януковичу в 2007-ом году [Бесіду вели М. Найем і С. Лещенко] // Українська правда. — 2008. — 3 июля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pravda.com.ua/rus/articles/4b1ab0b4bb384/>.

Клюев Сергей: В Киеве меня шокирует, если пожали друг другу руки — это не значит, что договорились [Бесіду вели А. Пригула і С. Лещенко] // Українська правда. — 2006. — 10 листопада [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pravda.com.ua/rus/articles/4b1aaf28265a7/>.

Коваль Т. Б. Личность и собственность. Христианство и другие религии мира / Т. Б. Коваль // Мир России. — 2003. — №2. — С. 3–45.

Колесников: Европейская интеграция — неизменный приоритет Украины // Первый деловой. — 2011. — 26 октября [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://fbc.net.ua/news/politic/kolesnikov_evropejskaja_integratsija.html.

Колесніков Борис: Чому зібрався в Києві податковий майдан? Це ж смішно! [Бесіду вели М. Найем і С. Лещенко] // Українська правда. — 2011. — 22 квітня [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pravda.com.ua/articles/2011/04/22/6133454/>.

Коломойський Ігор: «Я казав Пінчуку: «Життя — це супермаркет, бери що хочеш, але каса — попереду» [Бесіду вели І. Маскалевич і Ю. Мостова] // Дзеркало тижня. — 2005. — № 32. — 20 серпня [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://dt.ua/ARCHIVE/igor_kolomoyskiy_ya_kazav_pinchuku_zhittya_tse_supermarket_beri_s_chol_hochesh_ale_kasa_poperedu-44338.html.

Коломойський Ігор: «Якщо президентом стане Тимошенко, я себе бачу в еміграції...» [Бесіду вели М. Найем і С. Лещенко] // Українська правда. — 2008. — 28 березня [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pravda.com.ua/articles/2008/03/28/3404080/>.

Компания UMG создала первый в Украине рейтинг роскошных брендов Luxury Index // Интерфакс-Украина. — 2011. — 22 февраля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.interfax.com.ua/rus/press-conference/61663/>.

Коньгина Н. Капитал не любит шумихи / Н. Коньгина // Российская газета. — 2007. — № 4281— 30 января [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.rg.ru/2007/01/30/a141797.html>

Кордонский С. Г. Сословная структура постсоветской России / Кордонский С. Г. — М. : Институт Фонда «Общественное мнение», 2008. — 216 с.

Коровицина Н. В. Сплочение и фрагментация экономических элит / Н. В. Коровицина // Социологические исследования. — 2005. — № 3. — С.141—144.

Красников Н. П. Православная этика: прошлое и настоящее / Красников Н. П. — М. : Политиздат, 1981. — 96 с.

Крупный бизнес заплатил в госбюджет 74,5 млрд грн. — 22.08.2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.business.ua/articles/companies/Krupnyy_biznes_zaplatil_v_gosbyudzhets_mlrld_grn-19036/.

Крупный бизнес, приватизация, долларовые миллиардеры, госкорпорации / Пресс-выпуск Аналитического Центра Юрия Левады — 21.07.2010 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.levada.ru/press/2010072106.html>.

Крыштановская О. Анатомия российской элиты / Крыштановская О. — М. : Захаров, 2005. — 384 с.

Крыштановская О. Современные концепции политической элиты и российская практика / О. Крыштановская // Мир России. — 2004. — Т. XIII, № 4. — С. 3—39.

Крыштановская О. В. Бизнес-элиты и олигархии: итоги десятилетия / О. В. Крыштановская // Мир России. — 2002а. — № 4. — С. 3—60.

Крыштановская О. В. Трансформация бизнес-элиты России: 1998—2002 / О. В. Крыштановская // Социологические исследования. — 2002б. — № 8. — С. 17—49.

Крыштановская Ольга: Путин вернется, как дон мафии [Беседу вел А. Полуниин] // Свободная Пресса. — 2011. — 8 февраля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.svpressa.ru/politic/article/38451/>.

Куди курс тримаємо? Дмитро Фірташ: Якщо будемо сильними — з нами розмовлятимуть [Бесіда з головою Ради директорів групи компаній Group DF Д. Фірташем] // День. — 2011. — 3 листопада. — № 199 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/218341#>.

Куколев И. В. Формирование бизнес-элиты / И. В. Куколев // Общественные науки и современность. — 1996. — № 2. — С. 12—23.

Кучма Л. Д. После майдана: Записки президента. 2005—2006 / Кучма Л. Д. — К. : Довира ; М. : Время, 2007 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.e-reading.org.ua/chapter.php/147636/173/Kuchma_-_Posle_maiidana_2005-2006._Zapiski_prezidenta.html

Ландберг Ф. 60 семейств Америки / Ландберг Ф. — М. : Изд-во иностранной литературы, 1948. — 544 с.

Ландберг Ф. Богачи и сверхбогачи. О подлинных правителях США / Ландберг Ф. ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1971. — 684 с.

Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма (популярный очерк) / В. И. Ленин // Ленин В. И. Полное собрание сочинений (5-е изд.). — Т. 27 (Август 1915 — июнь 1916). — М. : Издательство политической литературы, 1969. — С. 299–426.

Ленин В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. — 5-е изд. — Т. 16. — М. : Госполитиздат, 1961. — 697 с.

Макеєв С. Поселенська стратифікація життєвих шансів / С. Макеєв // Українське суспільство 1994–2006. Соціологічний моніторинг / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2006. — С. 56–61.

Макеєв С. Ще один народ / С. Макеєв // Політичний портрет України. — 1994. — № 10. — С. 13–17.

Макеєнко В. «У владі за день заробиш те, що у пекарні за все життя» / В. Макеєнко // Інтерв'ю Радіо Свобода з народним депутатом України, головою регламентного комітету Верховної Ради України / Розмову вела В. Павленко [Електронний ресурс]. — 24.12.2011. — Режим доступу : <http://www.radiosvoboda.org/content/article/24431905.html>.

Макиєнко В. П. У Києва нет выбора. Украинцы требуют от власти интегрироваться в Европу, сотрудничая с Россией / В. П. Макиєнко // Независимая газета. — 2012. — 16 апреля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ng.ru/courier/2012-04-16/11_kiev.html?mpg1l.

Малахов А. Священная экономика / А. Малахов // Деньги. — 2000. — № 47 (300). — С. 26–31.

Малюк А. Ставлення населення України до неоліберальних реформ / А. Малюк // Українське суспільство 1992–2006 : соціологічний моніторинг / за ред. д.ек.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2006. — С. 176–186.

Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. — Т. 1. — Кн. 1 : Процесс производства капитала. — М. : Госполитиздат, 1955. — 905 с.

Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. — Т. 2. — Кн. 2 : Процесс обращения капитала / под ред. Ф. Энгельса. — М. : Политиздат, 1969. — 648 с.

Маркс К. Сочинения (2-е изд.) / К. Маркс, Ф. Энгельс. — Т. 20 («Анти-Дюринг», «Диалектика природы»). — М. : Издательство политической литературы, 1961. — 858 с.

Маркс К. Сочинения (2-е изд.) / К. Маркс, Ф. Энгельс. — Т. 23 («Капитал», том первый). — М. : Издательство политической литературы, 1960. — 920 с.

Маркс К. Сочинения (2-е изд.) / К. Маркс, Ф. Энгельс. — Т. 25, часть I («Капитал», том третий. Часть первая (главы I — XXVIII)). — М. : Издательство политической литературы, 1961. — 554 с.

Маркс К. Сочинения (2-е изд.) / К. Маркс, Ф. Энгельс. — Т. 26, часть I («Теории прибавочной стоимости» («Капитал», том четвёртый. Часть первая (главы I — VII))). — М. : Издательство политической литературы, 1962. — 509 с.

Маркс К. Сочинения (2-е изд.) / К. Маркс, Ф. Энгельс. — Т. 4 (Май 1846 — март 1848) — М. : Издательство политической литературы, 1955. — 638 с.

Медведева А. Дмитрий Фирташ в 4 года пошел искать себе работу, а на первые деньги купил маме шубу / А. Медведева // Сегодня. — 2011а. — 4 августа [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14274334.html>.

Медведева А. Жеваго в детстве рвал траву курам и убегал от пчел / А. Медведева // Сегодня. — 2011б. — 21 июля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14269804.html>.

Медведева А. Коломойского ругали за прическу и не дали золотую медаль из-за неуважения к флагу СССР / А. Медведева // Сегодня. — 2011с. — 14 июля [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/news/14267568.html>.

Медведева А. Пинчук в школе был «Пикусом» и бастовал из-за котлет / А. Медведева // Сегодня. — 2011д. — 7 июля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14265440.html>.

Медведева А. Порошенко в детстве напоминал Пьеро и любил конфеты / А. Медведева // Сегодня. — 2011е. — 28 июля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14272070.html>.

Медведева А. Суркис в школе красил парты зеброй, а отец подарил ему машину / А. Медведева // Сегодня. — 2011ф. — 28 июля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14272052.html>.

Медведев: Российским банкам предоставят кредит на 950 млрд рублей на пять лет [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://newsru.com/finance/07oct2008/support2.html>.

Мельников А. Н. Американцы: социальный портрет. Новые явления в классовой структуре США / Мельников А. Н. — М. : Мысль, 1987. — 253 с.

Меньшиков С. М. Миллионеры и менеджеры (Современная структура финансовой олигархии США) / Меньшиков С. М. — М. : Мысль, 1965. — 455 с.

Милейковский А. Г. Буржуазия / А. Г. Милейковский, Н. Н. Кучинский // Большая Советская Энциклопедия. — Т. 4 : БРАСОС—ВЕШ. — М. : Советская энциклопедия, 1971. — С. 127—129.

Митрохин Н. Русская православная церковь как субъект экономической деятельности / Н. Митрохин // Вопросы экономики. — 2000. — № 8. — С. 54–70.

Митрохин Н. Экономика Русской православной церкви / Н. Митрохин // Отечественные записки. — 2001. — № 1. — С. 144–155.

Мілюта В. Середній дохід українця — 200 доларів на місяць / Вікторія Мілюта [Електронний ресурс]. — Українські Національні Новини. — 13.04.2011. — Режим доступу : <http://www.unn.com.ua/ua/news/13-04-2011/331205/>.

Московська церква попросила Газпром за українську «хімію» [Електронний ресурс] // Українська правда. — 2010. — 18 березня. — Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2010/03/18/4874775/>

Мостова Ю. Perpetuum-peredelum / Ю. Мостова // Дзеркало тижня. Україна. — 2012. — 20–27 січня. — № 2 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dt.ua/POLITICS/perpetuum-peredelum-95998.html>.

Мостова Ю. Мрії про Yesterday і Tomorrow (Інтерв'ю з В. Пінчуком) / Ю. Мостова // Дзеркало тижня. — 2008. — №23 (702). — 21 червня. — С. 1, 4.

Мухин М. У кого больше Aston Martin и Maybach. Рейтинг регионов Украины / М. Мухин / 2011. — 28 ноября [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://money.comments.ua/monitor/2011/11/28/304851/bolshe-aston-martin.html>.

На обід дракону. Як воно, продатися китайській компанії? // Український тиждень. — 2010. — №47 (160). — 19–25 листопада. — С. 54–57.

Немцов Б. Путин. Итоги. 10 лет. Независимый экспертный доклад / Б. Немцов, В. Милов. — М. : Солидарность, 2010. — 48 с.

Олигархи в России работают, как полицейские под прикрытием [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,6004062,00.html>.

Ослунд А. Сравнительная олигархия: Россия, Украина и США / А. Ослунд // Отечественные записки. — 2005. — № 1. — С. 49–73.

Основи соціальної концепції Русської Православної Церкви: Ювілейний Архиєрейський Собор Русської Православної Церкви ; 13–16 августа 2000 г. — М. : Свято-Успенський Псково-Печерський монастир, 2000. — 135 с.

Отношение к высоким доходам / Пресс-выпуск Аналитического Центра Юрия Левады — 27.11.2007 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.levada.ru/press/2007112703.html>.

Паппэ Я. “Олигархи”. Экономическая хроника 1992–2000 / Паппэ Я. — М. : ГУ-ВШЭ, 2000. — 232 с.

Пасхавер А. Приватизация до и после оранжевой революции / А. Пасхавер, Л. Верховодова. — К. : Центр социально-экономических исследований CASE Украина, 2006. — 32 с.

Пасхавер О. «Великому капіталу не вигідно втратити такий об'єкт, як незалежна країна» [Спілкувався Петро Андрусечко] // Український журнал. — 2008. — №7–8. — С. 18–21.

Пасхавер О. Джерело багатства, якого великий бізнес не розуміє / О. Пасхавер // Український журнал. — 2011. — №1. — С. 33.

Пасхавер О. Українські реформи, або Приватизацію ніхто не любить / О. Пасхавер // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2003. — №4. — С. 61–85.

Пасхавер О. Й. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / Пасхавер О. Й., Верховодова Л. Т., Агеєва К. М. ; Центр економічного розвитку. — К. : Дух і літера, 2007. — 130 с.

Пасхавер О. Й. Приватизація та реприватизація в Україні після “помаранчевої” революції / Пасхавер О. Й., Верховодова Л. Т., Агеєва К. М. ; Центр економічного розвитку. — К. : Міленіум, 2006. — 106 с.

Пасхавер О. Й. Світовий досвід для України: взаємовідносини великого капіталу з владою і суспільством / Пасхавер О. Й., Верховодова Л. Т., Агеєва К. М. — К. : Центр економічного розвитку, 2007. — 68 с.

Пасхавер О. Й. Формування великого приватного капіталу в Україні / Пасхавер О. Й., Верховодова Л. Т., Суплін Л. З. ; Центр економічного розвитку. — К. : Міленіум, 2004. — 90 с.

Пасхавер А. Лед тронулся / А. Пасхавер // Корреспондент. — 2011. — № 36 — 16 сентября [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/journal/1263467-korrespondent-kriga-skreslav-ukrayini-zapusketsya-profesijna-hokejna-pershist>.

Перегудов С. П. Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений / Перегудов С. П. — М. : Наука, 2003. — 352 с.

Перло В. Империя финансовых магнатов / Перло В. ; пер. с англ. — М. : Изд-во иностранной литературы, 1958. — 541 с.

Пінчук В. Капітал / В. Пінчук // Дзеркало тижня. — 2005. — № 49 (577). — 17–23 грудня [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dt.ua/ARCHIVE/kapital-45445.html>.

Повідомлення прес-служби ДПС України від 6 вересня 2011 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=335117&cat_id=90622.

Повідомлення прес-служби Компанії СКМ від 20.02.2012: У 2011 році інвестиції Групи СКМ у розвиток своїх підприємств перевищили 15 млрд грн [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/uk/media-centre/news/view/1028/>.

Повідомлення прес-служби Компанії СКМ від 23.02.2012: НАН України розробить для ДТЕК наукові рішення в сфері видобутку і збагачення вугілля [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/uk/media-centre/news/view/1030/>.

Поднебесный бум // Кореспондент. — 2012. — № 8 (496). — 2 марта. — С. 7.

Політична економія : навч. посібник / [Кривенко К. Т., Савчук В.С., Беляєв О.О. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001. — 508 с.

Поровський М. Вибори майбутнього через парадокси сучасного / М. Поровський // Громадянин України. — 2007. — № 35 (92) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://gukr.com/article1496.html>.

Приватизационные процессы в Украине : материалы круглого стола, 21 апреля 1999 г. — К. : Институт социологии НАН Украины, 1999. — 118 с.

Радаев В. В. На изломе социальных структур / В. В. Радаев // Рубеж. — 1995. — № 6–7. — С. 165–197.

Рахманов О. Власники крупного капіталу як економічний суб'єкт: еволюція співвідношення контролю і власності / О. Рахманов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2012а. — № 2. — С. 66–78.

Рахманов О. Образ власників великого капіталу в масовій свідомості громадян України / О. Рахманов // Соціальні виміри суспільства. — К. : Інститут соціології НАН України, 2011а. — Вип. 3 (14). — С. 247–258.

Рахманов О. Особливості легітимації приватної власності у православ'ї / О. Рахманов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2010а. — № 4. — С. 101–113.

Рахманов О. Первинне нагромадження капіталу як соціальний феномен / О. Рахманов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2010б. — № 1. — С. 73–87.

Рахманов О. Підприємницька верства як соціальна основа перехідного суспільства / О. Рахманов // Соціальні виміри суспільства. — К. : Інститут соціології НАН України, 2010с. — Вип. 2 (13). — С. 247–258.

Рахманов О. Соціальна верства власників великого капіталу в українському суспільстві: проблема фіксації кількості / О. Рахманов // Соціальні виміри суспільства. — К. : Інститут соціології НАН України, 2012б. — Вип. 4 (15). — С. 190–203.

Рахманов О. Соціальні передумови та способи створення капіталу великих власників України / О.Рахманов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2012і. — № 4.

Рахманов О. Ще раз про проблему легітимації приватної власності у православ'ї / О. Рахманов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2012с. — № 1. — С. 148–155.

Рахманов О. А. Власники крупного капіталу як соціальний суб'єкт: проблема категоріального охоплення / О. А. Рахманов // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Політологія, Соціологія, Право : зб. наук. праць. — 2012h. — Вип. 3 (15).

Рахманов О. А. Динаміка громадської думки щодо формування приватного капіталу в Україні / О. А. Рахманов // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Серія: «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи». — 2011b. — № 941. — С. 186–192.

Рахманов О. А. Ідеологія власників крупного капіталу: досвід теоретично-прикладних досліджень / О. А. Рахманов // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Політологія, Соціологія, Право : зб. наук. праць. — 2011c. — Вип. 4 (12). — С. 125–130.

Рахманов О. А. Особливості формування та відтворення буржуазії в країнах Західної Європи / О. А. Рахманов // Український соціум. — 2010d. — № 3 (34). — С. 26–38.

Рахманов О. А. Політична суб'єктність власників великого капіталу за умов капіталістичних перетворень / О. А. Рахманов // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України : наук. зб. — 2011h. — №4 (60). — С. 24–29.

Рахманов О. А. Проблема формування верстви власників крупного капіталу в соціологічних концепціях капіталізму / О. А. Рахманов // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки: зб. наук. пр. / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К. : Логос, 2011d. — Вип. 13. — С. 47–55.

Рахманов О. А. Прояви соціальної суб'єктності у ціннісних орієнтаціях українських капіталістів / О. А. Рахманов // Український соціум. — 2012d. — № 2 (41). — С. 26–40.

Рахманов О. А. Роль власників великого капіталу у розвитку української економіки / О. А. Рахманов // Український соціум. — 2011e. — № 4. — С. 83–96.

Рахманов О. А. Соціальні чинники підприємницьких домагань громадян України / О. А. Рахманов // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць. — Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна. — 2010e. — Вип. 16. — С. 367–372.

Рахманов О. А. Стилi життя українських капіталістів як демонстрація соціальної суб'єктності у суспільстві / О. А. Рахманов // Український соціум. — 2012e. — № 3 (42). — С. 63–76.

Рахманов О. А. Суб'єктність великого капіталу у соціально-гуманітарній сфері України / О. А. Рахманов // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України : наук. зб. — 2012f. — № 1. — С. 54–61.

Рахманов О. А. Формування бізнес-еліти в країнах Центральної Європи / О. А. Рахманов // Український соціум. — 2011f. — № 1 (36). — С. 31–43.

Рахманов О. А. Формування політичної суб'єктності власників крупного капіталу в Україні / О. А. Рахманов // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інсти-

тут». Політологія, Соціологія, Право : зб. наук. праць. — 2012g. — Вип. 1 (13). — С. 48–56.

Рахманов О. А. Формування та відтворення буржуазного класу в США / О. А. Рахманов // Український соціум. — 2010f. — № 4 (35). — С. 85–96.

Рахманов О. А. Формування та відтворення соціальної верстви власників великого капіталу в Росії / О. А. Рахманов // Український соціум. — 2011g. — № 3 (38). — С. 53–65.

Регіональні князьки та корольки // Коментарі. — 2008. — № 16–17 (123). — 2 травня. — С. 2–31.

Резнік В. Верства багатих людей в українському суспільстві: стан соціальної легітимності та можливості легітимації / В. Резнік // Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Соціологічний моніторинг : у 2-х т. Т.1 : Аналітичні матеріали / за ред. д.ек.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2011. — С. 124–133.

Резнік В. Динаміка соціально-економічних ідеологічних уподобань / В. Резнік // Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2010a. — С. 146–154.

Резнік В. Приватизація в Україні як соціально-економічний процес: об'єктивні показники та суб'єктивні оцінки / В. Резнік // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2006. — № 2. — С. 66–89.

Резнік В. Приватний підприємець як роботодавець: стан і динаміка легітимності / В. Резнік // Українське суспільство 1994–2005. Динаміка соціальних змін / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2005. — С. 242–251.

Резнік В. Стан соціальної легітимності приватної власності на землю та капітал / В. Резнік // Українське суспільство 1994–2006. Соціологічний моніторинг / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2006. — С. 118–128.

Резнік В. Приватні власники чинників виробництва: стан соціальної легітимності / В. Резнік // Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2007. — С. 212–219.

Резнік В. С. Легітимація приватної власності як концепт соціологічної теорії / Резнік В. С. — К. : Інститут соціології НАН України, 2010b. — 512 с.

Розвиток сектора чорної металургії в Україні. Аналітичний огляд / Світовий банк. — К. : Міленіум, 2004. — 110 с.

Руденко Е. Ринат Ахметов: «У мамы был большой кошелек, а денег в нем никогда не было» / Е. Руденко, Ю. Рымарук // Сегодня. —

2011. — 21 сентября [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14290698.html>.

Рущенко І. «Кримінальна революція» як соціетальний чинник / І. Рущенко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2008. — №3. — С. 194–210.

Рымарук Ю. Гайдук играл Дедку в «Репке» и работал жестянщиком / Ю. Рымарук // Сегодня. — 2011. — 11 августа [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14276720.html>.

Самые дорогие часы — у Черновецкого, Ахметова и Колесникова. Украинские политики обогнали своих российских коллег по цене наручных часов // Сегодня. — 2010. — 27 октября [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/news/14188308.html>.

Самый богатый еврей Украины рассказал, что думает о Пересе и Януковиче [Беседу вел Ш. Бриман] // IzRus. — 28.11.2010 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://izrus.co.il/oligarhi/article/2010-11-28/12610.html>.

Санден Дж. Скажи, кто твой олигарх / Дж. Санден // Корреспондент. — 2012. — № 1 (519). — 10 августа. — С. 20.

Селеньи И. Построение капитализма без капиталистов. Образование классов и борьба элит в посткоммунистической Центральной Европе / Селеньи И., Эял Г., Тоунсли Э. — К. : Институт социологии НАН Украины; Харьков : ХНУ им. В. Н. Каразина, 2008. — 320 с.

Симоненко: Дверь в кабинет Азарова для меня всегда открыта: [Интервью с лидером Компартии Украины П. Симоненко / Разговор вела В. Кондратова; 04.08.2010] [Электронный ресурс] / П. Симоненко. — Режим доступа : <http://news.liga.net/interview/NI100061.html>.

Симончук О. Класи в Україні у перспективі альтернативних класових схем / О. Симончук // Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін. — К. : Інститут НАН України, 2007. — С. 153–162.

Симончук О. Робітничий клас в Україні: хроніка втрат / О. Симончук // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2005. — № 4. — С. 5–25.

Сіденко В. Проблеми власності та легалізації капіталів і доходів в Україні / В. Сіденко, О. Барановський // Дзеркало тижня. — 2004. — 15–21 травня. — № 18 (493).

Сірий Є. В. Підприємництво як предмет теоретико-соціологічного осмислення : монографія / Сірий Є. В. ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. Факультет соціології. — К. : [б.в.], 2008. — 392 с.

Сколотяний Ю. Анатолій Гальчинський: «Неспроможність влади сформувати конструктивну стратегію перетворень зумовлює її безперспективність» / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. Україна. — 2011. — 9–16 вересня. — №32 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://>

dt.ua/ECONOMICS/anatoliy_galchinskiy_nespromozhnist_vladi_sformuvati_konstruktivnu_s_strategiyu_peretvoren_zumovlyue_y87587.html.

Скударь Георгий: «НКМЗ нужен крупный стратегический партнер» (Часть 2) [Беседовал М. Мишишин] // UGMK.info. — 23.04.2008. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ugmk.info/?art=1208771277>.

Смакота В. В. Етос економічної поведінки в православ'ї та юдаїзмі: порівняльний аналіз : автореф. дис... канд. соціол. наук: 22.00.04 / В. В. Смакота ; НАН України. Ін-т соціології. — К., 2002. — 19 с.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : в 2 т. / Смит А. — М. : Наука, 1993. — 570 с.

Современный капитализм: политические отношения и институты власти / отв. ред. С. П. Перегудов. — М. : Наука, 1984. — 336 с.

Солодова Г. С. Собственность, богатство, социальное неравенство в России: социокультурная детерминированность представлений / Солодова Г.С. — Новосибирск : Параллель, 2006. — 326 с.

Соломко И. Вся власть — Я! / И. Соломко // Корреспондент. — 2011. — № 44. — 11 ноября [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://korrespondent.net/ukraine/politics/1282877-korrespondent-vsya-vlast-ya-pochemu-yanukovich-nachinaet-otdalyat-ot-sebya-silnye-politicheskie-figury>.

Соломко И. Кошельки власти / И. Соломко // Корреспондент. — 2012. — № 18 (506). — 11 мая. — С. 18–21.

Сомин Н. Климент Александрийский и свт. Иоанн Златоуст: два взгляда на богатство и собственность [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://lib.rus.ec/b/176625>.

Социология и політика : материалы круглого стола и научной конференции социологов и политологов Украины и России (19–21 июня 2003 года) / под ред. Е. Головахи и М. Погребинского. — К. : Институт социологии НАН Украины, 2003. — 184 с.

Сперони Д. Роман о Конфиндустрії / Д. Сперони // Буржуазия развитых капиталистических стран : Реферативный сб. — Ч. 1 : Структура, социальный облик, организации / К. Ю. Львунина и др. (подгот.) ; Ю. А. Борко и др. (отв. ред.). — М. : Институт научной информации по общественным наукам АН СССР, 1977. — С. 209–220.

Статистичний щорічник України за 1995 рік / Міністерство статистики України ; відп. за вип. В. В. Самченко. — К. : Техніка, 1996. — 576 с.

Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України / за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. В. А. Головки. — К. : Техніка, 2001. — 598 с.

Статистичний щорічник України за 2004 рік / Держкомстат України / за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. В. А. Головки. — К. : Консультант, 2005. — 592 с.

Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України / за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. В. А. Головка. — К. : Консультант, 2006. — 575 с.

Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України / за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. П. П. Забродський. — К. : Консультант, 2007. — 551 с.

Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України / за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. П. П. Забродський. — К. : Консультант, 2008. — 572 с.

Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України / за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. Н. П. Павленко. — К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2009. — 566 с.

Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України / за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за вип. Н. П. Павленко. — К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2010. — 567 с.

Стиль жизни личности: теоретические и методологические проблемы / [Сохань Л. В., Головаха Е. И., Тихонович В. А. и др.]. — К. : Наук. думка, 1982. — 371 с.

Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Стігліц Дж. Е. — К. : Основи, 1998. — 854 с.

Суименко Е. И. Номо економікус современной Украины. Поведенческий аспект / Е. И. Суименко, Т. О. Ефременко. — К. : Институт социологии НАН Украины, 2003. — 244 с.

Суїменко Є. І. Приватизаційний процес: діючий сценарій і пошуки альтернативи / Є. І. Суїменко // Українське суспільство на порозі третього тисячоліття : монографія / за ред. М. О. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 1999. — С. 129–143.

Теории качественных трансформаций [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ecouniver.com/economik-rasdel/istekuz/189-teorii-kachestvennyh-transformacij.html>.

Тігіпко Сергій: «Соціальні фонди, крім Пенсійного, належного контролю з боку держави не мають» [Розмову вів Ю. Сколотяний] // Дзеркало тижня. Україна. — 2012. — №12. — 30 березня [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/sergiy_tigipko_sotsialni_fondi_krim_pensiynogo_nalezhnogo_kontrolyu_z_boku_derzhavi_ne_mayut-99708.html.

Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2010 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2010/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1210_u.htm.

Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2011 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1211_u.htm.

Трибушная Е. Приюты миллионеров / Е. Трибушная // Корреспондент. — 2012. — № 15 (503). — 20 апреля. — С. 62–64.

Уилсон Э. Между двумя совершеннолетиями. 20 лет независимости Украины: чему научились / Э. Уилсон // Россия в глобальной политике. — 2012. — № 1 (Январь/Февраль) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.globalaffairs.ru/number/Mezhdu-dvumya-sovershennoletiyami-15465>.

Україна—2002. Моніторинг соціальних змін / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2002. — 668 с.

Українська приватизація: групи інтересів, причини, шляхи подолання / Пасхавер О. Й., Верховодова Л. Т., Агеєва К. М. — К. : Центр економічного розвитку, 2008. — 85 с.

Українська приватизація: плюси і мінуси / [Головаха Є. І., Дубровський В. І., Кошик О. М., Білоцерківець О. Г.] ; за ред. О. Й. Пасхавера. — К. : Альтерпрес, 2001. — 208 с.

Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2010. — 636 с.

Українське суспільство 1992–2007. Динаміка соціальних змін / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2007. — 544 с.

Українське суспільство 1992–2009. Динаміка соціальних змін / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2009. — 560 с.

Українське суспільство 1994–2004. Моніторинг соціальних змін / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2004. — 705 с.

Українське суспільство 1994–2006. Соціологічний моніторинг / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2006. — 578 с.

Українське суспільство—2003. Соціологічний моніторинг / за ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. — К. : Інститут соціології НАН України, 2003. — 684 с.

Українські вчені можуть очистити шахтні води Донбасу до генетично безпечного рівня. — 23.02.2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ura-inform.com/uk/economics/2012/02/23/ukrainskie-uchenye-mogut-ochistit-shakhtnye-vody-donbassa-do-geneticheskii>.

Уолл-стрит // Портал про кино VVORD.RU (тексты фильмов) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://vvord.ru/Uoll-strit-15.html>.

Усманов Алишер: «Самое страшное в России — что люди не любят делиться друг с другом» // Ведомости. — 2005. — № 87 (1369) — 17 мая [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2005/05/17/92122>.

Хто є хто в Україні [9000 біограф. довідок про держ. та громад. діячів / уклад. та ред. Ю. Марченко, О. Телемко]. — К. : К.І.С., 2007. — 1136 с.

Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века : в 3 т. Т. 3 : Трансформации 90-х годов. Ч. 1 / отв. ред. С. П. Глинкина. — М. : Наука, 2002. — 461 с.

Цушко В. «Олігархи мають бути впевнені, що передадуть власність своїм дітям»: [Інтерв'ю з міністром економіки В. Цушком / Розмову вели О. Москалюк, А. Рябоконь] / В. Цушко // Газета по-українськи. — 2010. — №112 (1068). — 30 липня.

Цюпин Б. Супербагатії успадковують Землю // Український тиждень. — 2011. — № 3 (208). — 21–27 жовтня. — С. 40–43.

Шамхалов Ф. Собственность и власть / Шамхалов Ф. — М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 412 с.

Шульга М. Етапи становлення політичної еліти в Україні в роки незалежності / М. Шульга // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2006. — № 4. — С. 24–37.

Шульга М. О. Уявлення населення про соціальну структуру українського суспільства / М. О. Шульга // Проблеми розвитку соціологічної теорії. Теоретичні проблеми змін соціальної структури українського суспільства: Наукові доповіді і повідомлення другої Всеукраїнської соціологічної конференції. — К. : САУ, ІС НАНУ, 2002. — С. 55–66.

Шульга Н. Дрейф на обочину. Двадцать лет общественных изменений в Украине / Шульга Н. — К. : ТОВ «Друкарня «Бізнесполіграф», 2011. — 448 с.

Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / Шумпетер Й. — К. : Основи, 1995. — 528 с.

Энтов Р. М. Первоначальное накопление капитала / Р. М. Энтов // Большая Советская Энциклопедия : в 30-ти т. ; гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — Т. 19 : Отоми-Пластырь. — М. : Советская энциклопедия, 1975. — С. 362–363.

Эпштейн С. Бюрократизация бизнеса США / С. Эпштейн // Мировая экономика и международные отношения. — 1977. — № 5. — С. 125–133.

Явлинский Г. Отделить власть от собственности / Г. Явлинский // Ведомости. — 2012. — 2 апреля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.vedomosti.ru/opinion/news/1588231/otdelit_vlast_ot_sobstvennosti.

Языком цифр // Корреспондент. — 2011. — № 22 (459). — 10 июня. — С. 16–17.

Яковенко Н. Нарис історії середньовічної та ранньомодерної України / Яковенко Н. — 3-є вид., переробл. та розшир. — К. : Критика, 2006. — 584 с.

200 самых богатых людей Украины. Рейтинг Фокуса 2010 // Фокус. — 2010. — 9 апреля. — № 15 (178). — С. 16–114.

Alasco J. Intellectual capitalism: a study of changing ownership and control in modern industrial society / Alasco J. — N.Y. : World University Press, 1950. — 140 p.

Armstrong S. The Super-rich Shall Inherit the Earth : The New Global Oligarchs and How They're Taking Over Our World / Stephen Armstrong. — London : Constable and Robinson, 2010. — 242 p.

Augustine D. L. Arriving in the upper class: the wealthy business elite of Wilhelmine Germany / Dolores L. Augustine // The German Bourgeoisie : Essays on the Social History of the German Middle Class from the Late Eighteenth to the Early Twentieth Century / Ed. by D. Blackburn and R. J. Evans. — London/New York : Routledge, 1993. — P. 46–75.

Barton A. H. Determinants of Economic Attitudes in the American Business Elite / A. H. Barton // American Journal of Sociology. — 1985. — Vol. 91, Issue 1. — P. 54–87.

Becker S. O. Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History / Sascha O. Becker, Ludger Woessmann // Quarterly Journal of Economics. — 2009. — Vol. 124, № 2. — С. 531–596.

Beeghley L. The Structure of Social Stratification in the United States / Beeghley L. — 5th ed. — Boston : Pearson Allyn and Bacon, 2007. — 324 p.

Bell D. The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties / Bell D. — Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 2000. — 501 p.

Bentley A. F. The Process of Government: A Study of Social Pressures / A. F. Bentley ; with new introduction by T.Z. Lavine. — New Jersey : Transaction Publishers, 1995. — 501 p.

Berger P. L. The Desecularization of the World: A Global Overview / P. L. Berger // The Desecularization of the World : Resurgent Religion and World Politics; ed. By Peter L. Berger. — Grand Rapids, Mich. : William B. Eerdmans Publishing Co., 1999. — P. 1–18.

Berghoff H. Tired Pioneers and Dynamic Newcomers? A Comparative Essay on English and German Entrepreneurial History, 1870–1914 / H. Berghoff, R. Moller // Economic History Review. — 1994. — Vol. 47. — Issue 2. — P. 262–287.

Berle A. A. The Modern Corporation and Private Property / A. A. Berle, G. C. Means. — New Brunswick, New Jersey : Transaction Publishers, 1991 — 380 p.

Blackburn R. The new capitalism / R. Blackburn // Ideology in social science : readings in critical social theory / ed. by R. Blackburn. — London : Collins, 1973. — P. 164–186.

Blackford M. G. The Rise of Modern Business in Great Britain, the United States and Japan / Mansel G. Blackford. — Chapel Hill : University of North Carolina Press, 1998. — 249 p.

Blank S. Industry and government in Britain: the Federation of British Industries in politics, 1945–65 / Blank S. — Lexington, Mass. : Lexington Books, 1973. — 256 p.

Bourdieu P. Okonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital / P. Bourdieu // Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2) / Kreckel, Reinhard (ed.). — Goettingen : Otto Schwartz & Co., 1983. — S. 183–198.

Burch P. The managerial revolution reassessed: family control in America's large corporations / Burch P. — Lexington, Mass. : Lexington Books, 1972. — 195 p.

Burkart M. Family firms / M. Burkart, F. Panunzi, A. Shleifer // The Journal of Finance. — 2003. — Vol. 58, № 5. — P. 2167–2201.

Burnham J. The managerial revolution: what is happening in the world / Burnham J. — N.Y. : The John Day company, 1941. — 285 p.

Burris V. The Myth of Old Money Liberalism: The Politics of the «Forbes» 400 Richest Americans / V. Burris // Social Problems. — 2000. — Vol. 47, № 3. — P. 360–378.

Burris V. The Two Faces of Capital: Corporations and Individual Capitalists as Political Actors / V. Burris // American Sociological Review. — 2001. — Vol. 66, № 3. — P. 361–381.

Centesimus annus («Сотый год»). Энциклика Святого Отца Иоанна Павла II. В сотую годовщину обнародования энциклики *Reum Novarum* / 163 с.; [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ioannpavel.ru/wp-content/uploads/2010/05/Centesimus-annus.pdf>.

Charles K. K. Conspicuous Consumption and Race / Kerwin K. Charles, Erik Hurst, Nikolai Roussanov // The Quarterly Journal of Economics. — 2009. — Vol. 124, № 2. — P. 425–467.

Coduras A. The relationship between university support to entrepreneurship with entrepreneurial activity in Spain: a GEM data based analysis / A. Coduras, D. Urbano, A. Rojas, S. Martinez // International Advances in Economic Research. — 2008. — Vol. 14, issue 4. — P. 395–406.

Coleman R. P. Social standing in America: new dimensions of class / R. P. Coleman, L. Rainwater, with K. A. McClelland. — New York : Basic Books, 1978. — 353 p.

Copeman G. H. The Chief executive and business growth. A comparative study in the United States, Britain and Germany / Copeman G. H. — London, New York : Leviathan House, 1971. — 362 p.

Crouzet F. The First Industrialists: The Problem of Origins / Francois Crouzet. — Cambridge : Cambridge University Press, 1985. — 229 p.

Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society / Dahrendorf R. — London : Taylor & Francis, 1972. — 336 p.

Domhoff G. W. Who Really Rules?: New Haven and Community Power Reexamined / Domhoff G. W. — New Jersey: Transaction Publishers, 1978. — 189 p.

EBRD Transition Report 2009 [Electronic resource]. — Mode of acces : <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/ukraine.pdf>.

EBRD Transition Report 2010: Recovery and Reform [Electronic resource]. — Mode of acces : <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr10.pdf>.

Entretien avec Dmytro Firtash : Un milliardaire ukrainien sort de l'ombre [Entretien conduit par Alla Lazareva et Alain Guillemoles] // *Politique internationale*. — Janvier-mars 2011. — № 130. — P. 313–329 (Пер. Inosmi.ru).

Freedman F. The Internal Structure of the American Proletariat: A Marxist Analysis / F. Freedman // *Socialist Revolution*. — 1975. — № 5 (Oct.–Dec.). — P. 41–83.

Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality / Gilbert D. — 8th ed. — Thousand Oaks, California : Pine Forge Press, 2010. — 297 p.

Gill G. Bourgeoisie, state and democracy : Russia, Britain, France, Germany, and the USA / Graeme Gill. — Oxford ; New York : Oxford University Press, 2008. — 385 p.

Global Wealth 2011: Shaping a New Tomorrow: How to Capitalize on the Momentum of Change / J. Becerra, P. Damisch, B. Holley, M. Kumar, M. Naumann, T. Tang, A. Zakrzewski. — Boston : The Boston Consulting Group, 2011. — 35 p.

Gordon R. A. Business Leadership in the Large Corporation: With a New Preface / Gordon R. A. — Berkeley : University of California Press, 1961. — 364 p.

Hankiss E. East European Alternatives / Hankiss E. — Oxford : Clarendon Press, 1990. — 319 p.

Hanley E. Russia — Old Wine in a New Bottle? The Circulation and Reproduction of Russian Elites, 1983–1993 / E. Hanley, N. Yershova, R. Anderson // *Theory and Society*. — 1995. — Vol. 24, № 5. — Pp. 639–668.

Hartmann H. Authority and organization in German Management / Hartmann H. — Princeton : Princeton University Press, 1959. — 334 p.

Hurun Rich List Series 2010 / [Electronic resource]. — Mode of acces : <http://www.hurun.net/listreleaseen512.aspx>.

Jasiecki K. The changing role of post-transitional Economic Elite in Poland / K. Jasiecki // *Journal for East European Management Studies*. — 2008. — Vol. 13, issue 4. — P. 327–359.

Jerez-Mir M. Perceptions of Europe in political and economic elites. A geographical compared analysis of Germany, Spain and Poland / M. Jerez-Mir, R. V6zquez. — Barcelona : Institut de Ci6ncies Pol6tiques i Socials, 2009. — 40 p.

Kaelble H. Historical research on social mobility : Western Europe and the USA in the nineteenth and twentieth centuries / Hartmut Kaelble ; translated by Ingrid Noakes. — London : Croom Helm, 1981. — 160 p.

Kaplan S. N. Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in the Highest Incomes? / S. N. Kaplan, J. Rauh // Review of Financial Studies. — 2010. — Vol. 23, No. 3. — P. 1004–1050.

Kocka J. Industrial Culture and Bourgeois Society: Business, Labor, and Bureaucracy in Modern Germany, 1800–1918 / Kocka J. — New York : Berghahn Books, 1999. — 325 p.

Krooss H. E. Executive opinion; what business leaders said and thought on economic issues, 1920s–1960s / Herman E. Krooss. — Garden City, N.Y. : Doubleday, 1970. — 438 p.

Kryshtanovskaya O. Putin's Militocracy / O. Kryshtanovskaya, S. White // Post-Soviet Affairs. — 2003. — Vol. 19, № 4. — P. 289–306.

Kuran T. Economic Modernization in Late British India: Hindu-Muslim Differences / T. Kuran, A. Singh. — Draft: January 2010 [Electronic resource]. — Mode of acces : http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic725938.files/Kuran_Singh_EMLBI.pdf.

Kuran T. Islam and Mammon / Kuran T. — Princeton : Princeton University Press, 2004. — 194 p.

Larner R. J. Management control and the large corporation / Larner R. J. — New York : Dunellen, 1971. — 148 p.

Levinson H. The Exceptional Executive: A Psychological Conception / Harry Levinson — Cambridge (Mass.) : Harvard University Press, 1970. — 297 p.

Lipset S. M. The First New Nation: The United States in Historical and Comparative Perspective / Seymour Martin Lipset. — New Brunswick, New Jersey : Transaction Publishers, 2003. — 366 p.

Machonin P. The Czech Economic Elite after Fifteen Years of Post-socialist Transformation / P. Machonin, M. Tušek, M. Nekola // Sociologický časopis. Czech Sociological Review. — 2006. — Vol. 42, № 3. — P. 537–556.

Maier Ch. S. Recasting Bourgeois Europe. Stabilization in France, Germany and Italy in the Decade After World War I / Charles S. Maier. — Princeton : Princeton University Press, 1975. — 650 p.

Marshall G. Repositioning class: social inequality in industrial societies / Marshall G. — London : Sage, 1997. — 236 p.

Marshall G. Social class in modern Britain / Gordon Marshall, David Rose, Howard Newby, Carolyn Vogler. — London : Routledge, 1989. — 336 p.

McMenamin I. Parties, Promiscuity and Politicisation: Business-political networks in Poland / I. McMenamin // European Journal of Political Research. — 2004. — Vol. 43, issue 4. — P. 657–676.

Mills C. W. Power, Politics and People. The Collected Essays / Charles Wright Mills. Ed. by I.L.Horowitz. — London : Oxford University Press, 1963. — 657 p.

Mills C. W. The Power Elite / Mills C. W. — N.Y. : Oxford University Press, 1956. — 423 p.

Moore B. Social Origins of Dictatorship and Democracy. Lord and Peasant in the Making of the Modern World / Moore B. — Harmondsworth : Penguin, 1969. — 559 p.

Nichols T. Ownership, Control and Ideology, An Inquiry into Certain Aspects of Modern Business Ideology / Nichols T. — London : George Allen and Unwin; 1969. — 272 p.

Parsons T. Economy and society: a study in the integration of economic and social theory / T. Parsons, N. J. Smelser. — London : Routledge, 2003. — 344 p.

Rein S. How To Be A Billionaire. Research reveals three qualities common to people who build great fortunes [Electronic resource] / S. Rein. — Mode of acces : // <http://www.forbes.com/2010/02/17/billionaire-wealth-how-leadership-careers-rein.html>.

Rinat Akhmetov // The World's Billionaires 2012 [Electronic resource]. — Mode of acces : <http://www.forbes.com/profile/rinat-akhmetov/>.

Saxenian A. The Role of Immigrant Entrepreneurs in New Venture Creation / A. Saxenian // The entrepreneurship dynamic: origins of entrepreneurship and the evolution of industries / Ed. by C.B.Schoonhoven and E.Romanelli. — Stanford : Stanford University Press, 2001. — P. 68–108.

Seider M. S. American Big Business Ideology: A Content Analysis of Executive Speeches / Maynard S. Seider // American Sociological Review. — 1974. — Vol. 39, № 6. — P. 802–815.

Shleifer A. Investor Protection and Equity Markets / A. Shleifer, D. Wolfenson // Journal of Financial Economics. — 2002. — Vol. 66 (1). — P. 3–27.

Soldatov A. The New Nobility: The Restoration of Russia's Security State and the Enduring Legacy of the KGB / A. Soldatov, I. Borogan. — New York : PublicAffairs, 2010. — 320 p.

Staniszkis J. The dynamics of the breakthrough in Eastern Europe: the Polish experience / Staniszkis J. — Berkeley : University of California Press, 1991. — 303 p.

Stanley T. The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy / Thomas Stanley, William D. Danko. — Atlanta, GA : Longstreet Press, 1996. — 258 p.

Stanworth Ph. An economic elite: a demographic profile of company chairman / Philip Stanworth and Anthony Giddens // Elites and power in British society / Ed. by Ph.Stanworth and A.Giddens. — Cambridge : Cambridge University Press, 1974. — P. 81–101.

Structural and institutional change indicators. EBRD Transition Report [Electronic resource]. — Mode of acces : <http://www.econ.washington.edu/user/thornj/sci08.xls>.

Sutton F. X. The American business creed / [Sutton F. X., Harris S. E., Kaysen C., Tobin J.]. — Cambridge, Mass. : Harvard univ. press, 1956. — 414 p.

The World's Billionaires 2008. Citizenship — Poland [Electronic resource]. — Mode of acces : http://www.forbes.com/lists/2008/10/billionaires08_The-Worlds-Billionaires_CountryOfCitizen_16.html.

The World's Billionaires 2010. Citizenship — Czech Republic [Electronic resource]. — Mode of acces : http://www.forbes.com/lists/2010/10/billionaires-2010_The-Worlds-Billionaires_CountryOfCitizen_6.html.

The World's Billionaires 2010. Citizenship — Poland [Electronic resource]. — Mode of acces : http://www.forbes.com/lists/2010/10/billionaires-2010_The-Worlds-Billionaires_CountryOfCitizen_16.html.

Thomas D. Oligarch buys £136m flat at Hyde Park / Daniel Thomas and Cynthia O'Murchu // Financial Times. — April 18, 2011 [Electronic resource]. — Mode of acces : <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/c0061012-69fd-11e0-89db-00144feab49a.html>.

Thompson W. E. Society in Focus: An Introduction to Sociology / W. E. Thompson, J. V. Hickey. — Boston : Allyn & Bacon, 2007. — 672 p.

Warner W. L. Social class in America: a manual of procedure for the measurement of social status / Warner W.L., Meeker M., Eells K. — Chicago : Science Research Associates, 1949. — 274 p.

World Giving Index 2011 : A global view of giving trends / Charities Aids Foundation. — Alexandria : Charities Aid Foundation, 2011. — 68 p.

Wright E.O. Varieties of Marxist Conceptions of Class Structure / E. O. Wright // Politics & Society. — 1980. — Vol. 9, №. 3. — P. 323–370.

Wright E. O. Class, Crisis and the State / Wright E. O. — London : New Left Books, 1978. — 266 p.

Zeitlin M. Corporate ownership and control: The large corporation and the capitalist class / M. Zeitlin // American Journal of Sociology. — 1974. — Vol. 7, № 5. — P. 1073–1119.

Додаток А**Список великих власників в Україні,
відібраних для аналізу біографій**

1. Абдінов Артур
2. Аваков Арсен
3. Авраменко Володимир
4. Андреев Ігор
5. Андрієвський Дмитро
6. Антемюк Василь
7. Антонов Віталій
8. Антоньева Ганна
9. Арбузов Сергій
10. Аркаллаєв Нуруліслам
11. Атрошенко Владислав
12. Ахметов Ренат
13. Бабаєв Олег
14. Баграєв Микола
15. Байсаров Леонід
16. Баленко Ігор
17. Балога Віктор
18. Баришевський Олег
19. Бартенев Олександр
20. Барщовський Тарас
21. Бахматюк Олег
22. Бевзенко Валерій
23. Безпалько Людмила
24. Безух Анатолій
25. Бейм Сергій
26. Березкін Станіслав
27. Беліков Борис
28. Близнюк Анатолій
29. Боголюбов Геннадій
30. Богуслаєв В'ячеслав
31. Богуцький Валерій
32. Бойко Володимир
33. Бойко Віктор
34. Бондар Анатолій
35. Бондарєв Константин
36. Бондарчук Юрій
37. Борисов Валерій
38. Боярин Олег
39. Бродський Михайло
40. Бубка Василь
41. Бубка Сергій
42. Буравков Георгій
43. Буряк Олександр
44. Буряк Сергій
45. Буряченко Борис
46. Буткевич Геннадій
47. Бухкалов Вадим
48. Вадатурський Олексій
49. Васадзе Таріел
50. Васильєв Геннадій
51. Веревський Андрій
52. Веретенников Віктор
53. Веселов Сергій
54. Виходцев Геннадій
55. Вільдман Ігор
56. Волок Анатолій
57. Воронов Ігор
58. Гайдош Іштван
59. Гайдук Віталій
60. Галієв Ернест
61. Герега Галина
62. Герега Олександр
63. Гіренко Тимофій
64. Гіршфельд Анатолій
65. Глибцовський Олександр
66. Глузь Олександр
67. Глузь Степан
68. Головченко Олександр
69. Голуб Руслан
70. Гончаров Дмитро
71. Горбаль Василь
72. Горбатов Валерій
73. Горбуненко Денис
74. Грановський Олександр
75. Грибов Яків
76. Гринько Олександр

77. Гросман Олег
78. Гросу Михайло
79. Губський Богдан
80. Гудзенко Віталій
81. Гуменюк Ігор
82. Гута Іван
83. Гущин Ігор
84. Давтян Олександр
85. Дашутін Григорій
86. Дворецький Ігор
87. Дейч Борис
88. Дементієнко Олександр
89. Демкура Ірина
90. Демкура Тарас
91. Демьохін Володимир
92. Деркач Андрій
93. Деркач Олександр
94. Дзендзерський Денис
95. Дзендзерський Віктор
96. Димінський Петро
97. Добкін Михайло
98. Добрянський Віктор
99. Дрегер Владислав
100. Дригало Людмила
101. Дрозд Віктор
102. Дубневич Ярослав
103. Дудка Володимир
104. Єдін Олександр
105. Єлманова Оксана
106. Єпіфанов Анатолій
107. Єремеев Ігор
108. Єрмолаєв Вадим
109. Єфремов Олександр
110. Жванія Давид
111. Жебрівська Філя
112. Жеваго Константин
113. Журавльов Юрій
114. Загорій Володимир
115. Задорожний Андрій
116. Зарицький Богдан
117. Звягільський Єфім
118. Згурський Валентин
119. Зейналов Едуард
120. Зинов'єв Олексій
121. Злочевський Микола
122. Зубанов Володимир
123. Зубик Володимир
124. Зусманович Дмитро
125. Іванов Андрій
126. Іванчик Віктор
127. Іванющенко Юрій
128. Івахів Степан
129. Івченко Олексій
130. Ісак Валентин
131. Кадушкевич Володимир
132. Калетнік Григорій
133. Кальцев Володимир
134. Кардаков Олександр
135. Карпенко Юрій
136. Касьянов Сергій
137. Кауфман Борис
138. Келестин Валерій
139. Кернес Геннадій
140. Кий Сергій
141. Кириллов Віктор
142. Кисельов Олександр
143. Кібіч Ігор
144. Ківалов Сергій
145. Кіперман Михайло
146. Климець Павло
147. Кличко Віталій
148. Кличко Володимир
149. Клімов Леонід
150. Клюєв Андрій
151. Клюєв Сергій
152. Кміть Микола
153. Кожемяко Всеволод
154. Козак Богдан
155. Колесников Борис
156. Колодюк Володимир
157. Коломойський Ігор
158. Кононенко Віктор
159. Константинов Володимир
160. Корбан Геннадій
161. Корилкевич Данило
162. Королевська Наталія

-
- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| 163. Костельман Володимир | 206. Мхітарян Нвер |
| 164. Костенко Павло | 207. Насалик Ігор |
| 165. Костерін Володимир | 208. Нечитайло-Риджок Ольга |
| 166. Косюк Юрій | 209. Новинський Вадим |
| 167. Кравець Валерій | 210. Ольшанський Сергій |
| 168. Кригер Леонід | 211. Онищенко Олександр |
| 169. Крук Юрій | 212. Орлов Андрій |
| 170. Круць Микола | 213. Охлопков Андрій |
| 171. Куніцин Сергій | 214. Палиця Ігор |
| 172. Куровський Іван | 215. Парцхаладзе Лев |
| 173. Куценко Євген | 216. Петров Борис |
| 174. Кучеренко Олексій | 217. Пилипенко Олександр |
| 175. Лагун Микола | 218. Писарчук Петро |
| 176. Ландик Валентин | 219. Пінчук Віктор |
| 177. Ландік Володимир | 220. Подобєдов Сергій |
| 178. Лапін Євген | 221. Поляков Василь |
| 179. Лебедєв Павло | 222. Попов Віктор |
| 180. Лещинський Олександр | 223. Порошенко Петро |
| 181. Лисов Ігор | 224. Пригодський Антон |
| 182. Ліскі Ігор | 225. Припутніков Андрій |
| 183. Логвиненко Володимир | 226. Присяжнюк Микола |
| 184. Лойфенфельд Олександр | 227. Прищепа Віктор |
| 185. Лопушанський Андрій | 228. Продивус Володимир |
| 186. Лук'яненко Володимир | 229. Протас Олександр |
| 187. Лук'янов Владислав | 230. Прудкий Сергій |
| 188. Лунін Роман | 231. Прутник Едуард |
| 189. Маковецький Валерій | 232. Путілов Андрій |
| 190. Мариновський Володимир | 233. Рабінович Вадим |
| 191. Мартиненко Микола | 234. Радковський Олег |
| 192. Мартинов Олександр | 235. Райкович Андрій |
| 193. Мартинов Олексій | 236. Рева Дмитро |
| 194. Мартиняк Сергій | 237. Ринжук Іван |
| 195. Матвієнко Володимир | 238. Рисухін Володимир |
| 196. Матчук Віктор | 239. Рішняк Іван |
| 197. Медведчук Віктор | 240. Роговий Анатолій |
| 198. Медяник Володимир | 241. Родін Олександр |
| 199. Миримський Лев | 242. Роднянський Олександр |
| 200. Мисик Володимир | 243. Роніс Станіслав |
| 201. Мкртчян Олег | 244. Рудь Петро |
| 202. Момот Сергій | 245. Русалина Людмила |
| 203. Мороховський Вадим | 246. Рябоконт Олег |
| 204. Мошенський Валерій | 247. Савченко Олексій |
| 205. Музалев Борис | 248. Савчук Олександр |

249. Садовий Андрій
250. Салигін Василь
251. Салмін Олег
252. Самарський Тім
253. Сапронов Юрій
254. Сафонов Максим
255. Сацький Віталій Антонович
256. Свирида Олександр
257. Святаш Дмитро
258. Сенченко Андрій
259. Сергієнко Леонід
260. Сипко Сергій
261. Ситнюк Костянтин
262. Сігал Євген
263. Скомаровський Володимир
264. Скубенко Володимир
265. Скудар Георгій
266. Слабенко Сергій
267. Слабовський Володимир
268. Слободян Олександр
269. Смітюх Григорій
270. Солдатенко Микола
271. Сосис Олександр
272. Сотніков Олег
273. Стецурін Сергій
274. Троган Анатолій
275. Субботін Віктор
276. Супруненко Олександр
277. Суркіс Григорій
278. Суркіс Ігор
279. Табалов Олександр
280. Табачник Михайло
281. Тарашевський Сергій
282. Тарута Сергій
283. Тігілко Сергій
284. Толмачов Микола
285. Толстоухов Олександр
286. Тополов Віктор
287. Торський Іван
288. Третьяков Олександр
289. Триндюк Юрій
290. Трофименко Вадим
291. Трофименко Володимир
292. Турчин Леонід
293. Устенко Петро
294. Уткін Євген
295. Федішин Роман
296. Фельдман Олександр
297. Фесенко Леонід
298. Фірташ Дмитро
299. Франчук Анатолій
300. Франчук Ігор
301. Фурсін Іван
302. Хмельницький Василь
303. Ходак Володимир
304. Хомутиннік Віталій
305. Хорошковський Валерій
306. Царьов Олег
307. Цехмістренко Віталій
308. Цой Володимир
309. Цюпко Сергій
310. Чекальський Юрій
311. Червоненко Євген
312. Черновецький Леонід
313. Черняк Євген
314. Чигир Роман
315. Чинуш Валерій
316. Чорнуха Віктор
317. Шамотій Валерій
318. Шандар Олег
319. Шаповалов Володимир
320. Шаров Ігор
321. Шелудченко Володимир
322. Шипко Олексій
323. Шкіря Ігор
324. Шкляр Володимир
325. Шлапак Роман
326. Шпак Василь
327. Шпиг Федір
328. Шпирт Юрій
329. Штутман Павло
330. Шуфрич Нестор
331. Щербань Артем
332. Щербань Володимир
333. Юркевич Анатолій
334. Янковський Микола
335. Янукович Олександр
336. Ярославський Олександр
337. Ясько Анатолій

Додаток Б

**Анкета біографічних даних
щодо освітньо-кваліфікаційних та соціальних
характеристик великих власників в Україні**

1. Стать:

1. Чоловіча
2. Жіноча

2. Вік: _____ повних років**3. Місце народження:**

1. У Києві
2. У місті з населенням понад 250 тис. осіб в Україні
3. У невеликому місті в Україні
4. У селі в Україні
5. За межами України, у місті (*перехід до запитання 5*)
6. За межами України, у селі (*перехід до запитання 5*)
7. Інше _____

4. Область України, у якій народився:

- | | |
|-----------------------|-------------------|
| 1. Вінницька | 14. Львівська |
| 2. Волинська | 15. Миколаївська |
| 3. Дніпропетровська | 16. Одеська |
| 4. Донецька | 17. Полтавська |
| 5. Житомирська | 18. Рівненська |
| 6. Закарпатська | 19. Сумська |
| 7. Запорізька | 20. Тернопільська |
| 8. Івано-Франківська | 21. Харківська |
| 9. Київська (б/Києва) | 22. Херсонська |
| 10. Київ (місто) | 23. Хмельницька |
| 11. Кіровоградська | 24. Черкаська |
| 12. АР Крим | 25. Чернігівська |
| 13. Луганська | 26. Чернівецька |

5. Соціальне походження (батьки):

1. Робітники
2. Селяни (колгоспники)
3. Службовці
4. Номенклатура (вищі компартійні та адміністративні посади)
5. Інше
6. Немає даних

6. Освіта:

1. Неповна середня (*перехід до запитання 11*)
2. Середня (*перехід до запитання 11*)
3. Середня спеціальна (*перехід до запитання 11*)
4. Перша вища освіта
5. Додаткова вища освіта
6. Науковий ступінь кандидата наук
7. Науковий ступінь доктора наук
8. Немає даних

7. В якому населеному пункті здобув(ла) першу вищу освіту?

1. У Києві
2. У місті з населенням понад 250 тис. осіб в Україні
3. У невеликому місті в Україні
4. За межами України

8. В якому вищому навчальному закладі здобув(ла) першу вищу освіту?

1. Київський університет ім. Т. Шевченка
2. КПІ
3. КНЕУ (Наргосп)
4. Київ. інж.-буд. ін-т
5. Київ. автомобільно-дорожній ін-т
6. Національна академія внутрішніх справ України
7. Укр. с.-г. академія
8. Київський технологічний інститут харчової промисловості
9. Інший київський вуз
10. Донецький державний ун-т
11. Донецький політехнічний інститут
12. Донецький інститут радянської торгівлі
13. Інший донецький вуз
14. Комунарський гірничо-металургійний інститут (м. Алчевськ)
15. Дніпропетровський державний університет

16. Дніпропетровський металургійний інститут
17. Дніпропетровський гірничий інститут
18. Дніпропетровський інженерно-будівельний інститут
19. Інший дніпропетровський вуз
20. Харків. політех. інститут
21. Харківський державний університет
22. Національна юридична академія України
ім. Ярослава Мудрого
23. Інший харківський вуз
24. Львівський національний університет
25. Львівський політехнічний інститут
26. Інший львівський вуз
27. Запорізький вуз
28. Одеський вуз
29. Інший український вуз
30. Російський вуз
31. Вуз у країнах СНД
32. Вуз у Центрально-Східній Європі
33. Вуз у Західній Європі

**9. В якому вищому навчальному закладі здобув(ла)
другу вищу освіту?**

1. Київський університет ім. Т. Шевченка
2. Національна академія державного управління
при Президентіві України
3. КНЕУ (Нагосп)
4. Національна академія внутрішніх справ України
5. МАУП
6. Вища партійна школа при ЦК КПУ
7. Інший київський вуз
8. Донецький вуз
9. Дніпропетровський вуз
10. Харківський вуз
11. Львівський вуз
12. Одеський вуз
13. Запорізький вуз
14. Інший український вуз
15. Інше

10. Освітньо-кваліфікаційна спеціалізація:

1. Економічна (фінанси, банківська справа)
2. Юридична
3. Сільськогосподарська
4. Технічно-інженерна (будівництво, гірництво, металургія, електротехніка)
5. Бізнес, менеджмент, маркетинг
6. Сфера обслуговування
7. Соціально-гуманітарна (історія, філософія, соціологія, політологія, психологія, філологія)
8. Природнича (фізико-математична, хіміко-біологічна)
9. Медична
10. Військова справа, спецслужби
11. Спортивна
12. Творча (музикант, співак, художник, митець тощо)
13. Професійний спорт
14. Інше _____

11. Галузева основа бізнесу:

1. Нафта і газ
2. Енергетика
3. Металургія, гірничодобувна галузь
4. Хімічна промисловість, фармацевтика, виробництво добрив
5. Машинобудування
6. Транспорт
7. Фінанси, банківська справа
8. Девелопмент, нерухомість
9. Будівництво, будівельні матеріали
10. Сільське господарство, агробізнес
11. Харчова промисловість
12. Роздрібна торгівля (рітейл)
13. Ресторанний бізнес
14. Спорт, шоу-бізнес
15. Медіабізнес, телекомунікації, ІТ
16. Юридична сфера
17. Легка промисловість

12. Способи створення капіталу:

1. Керівник або заступник керівника радянського підприємства («червоний директор»)
2. Належність до владної, компартійної чи комсомольської номенклатури у радянські часи
3. Належність до владної номенклатури за часи незалежності
4. Належність до силових органів влади (армія, СБУ, міліція, прокуратура)
5. Спадщина, родинні зв'язки
6. Створення бізнесу з нуля (кооператив, підприємництво, човникова торгівля)
7. Менеджеральний (від керівника підрозділу до топ-менеджера у роки незалежності)
8. Інше
9. Немає даних

13. Особистий досвід державної або політичної діяльності за роки незалежності

1. Депутат обласної, міської, районної ради
 2. Депутат Верховної Ради
 3. Держслужбовець у регіональних органах влади
 4. Держслужбовець у центральних органах влади
 5. Членство в партії
- Немає такого досвіду

Наукове видання

Рахманов Олександр

**ВЛАСНИКИ ВЕЛИКОГО КАПІТАЛУ
ЯК СУБ'ЄКТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ**

Монографія

(українською мовою)

Відповідальна за випуск *Т.Загороднюк*

Редактор *О.Кузьміна*

Комп'ютерна верстка *О.Соколова*

Підписано до друку 26.09.2012 р. Формат 60х84¹/₁₆. Папір офс. № 1.
Друк офсетний. Ум.др.арк. 23,5. Зам. № . Наклад 300.

Видруковано з оригінал-макета, виготовленого в комп'ютерному комплексі
Інституту соціології НАН України. 01021, Київ, вул. Шовковична, 12

Надруковано ТОВ “РПФ “Азбука”.
04080, Київ-80, вул. Фрунзе, 19/21