

УДК 316.343.622

ВЛАСНИКИ КРУПНОГО КАПІТАЛУ ЯК СОЦІАЛЬНИЙ СУБ'ЄКТ: ПРОБЛЕМА КАТЕГОРІАЛЬНОГО ОХОПЛЕННЯ

Рахманов О. А.

кандидат соціологічних наук, доцент кафедри політології та соціології

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена аналізу проблеми категоріального охоплення соціальної групи великих власників. Автор зазначає, що 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 та класових аспектів соціальної стратифікації мають й інші значення, що може викликати термінологічну плутанину. Тому для позначення цієї групи можна користуватися терміном «власники крупного капіталу», який адекватно відображає основні критерії операціоналізації цієї соціальної групи у постсоціалістичних суспільствах.

Статья посвящена анализу проблемы категориального охвата социальной группы крупных собственников. Автор отмечает, что наиболее приемлемым является термин «капиталисты», которое имеет широкое применение в современной западной социологии. Вместе с тем этот термин в постсоциалистических обществах имеет отрицательный и идеологизированный оттенок. Термины «предприниматель» и «буржуа» кроме обозначения деловых и классовых аспектов социальной стратификации имеют и другие значения, что может вызвать терминологическую путаницу. Поэтому для обозначения этой группы можно пользоваться термином «владельцы крупного капитала», который адекватно отражает основные критерии операционализации этой социальной группы в постсоциалистических обществах.

The article analyzes the problem of categorical coverage of the social group of large owners. The author notes that the most appropriate term is «capitalists», which has wide consumption in contemporary Western sociology. However, this time in post-socialist societies has a negative and ideological hue. The terms «entrepreneur» and «bourgeois» also refer business and class aspects of social stratification are other values that can cause terminological confusion. So to refer to this group can use the term «large capital owners», which adequately reflects the main criteria for operationalization of the social group in post-socialist societies.

Ключові слова: власники крупного капіталу, соціальна суб'єктність.

Постановка наукової проблеми. Економічна лібералізація, приватизація та процес первісного нагромадження капіталу у 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 почав володіти істотними за масштабами засобами виробництва, почав набувати різних понять. Зазвичай соціологи, користуючись марксистською методологією, продовжують називати цю верству «буржуазією» чи «капіталістами». Марксизм визначав капіталістів як представників панівного буржуазного класу, які володіють капіталом і дістають 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 крупного бізнесу». Таким чином, існує потреба в аналізі понять, які належать до категорії власників великого приватного капіталу, та співвіднесення їх з критеріями соціальної стратифікації, які виокремлюють цей феномен у вимірах соціальної суб'єктності у постсоціалістичних трансформаціях.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з проблеми. 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 та 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 новим учасником політики у 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 – настанов і практик мислення, що обслуговують економічну активність. По-третє, об'єднання окремих підприємницьких «анклавів» в архіпелаги, а згодом і в материки, передбачає створення баз матеріального існування для багатьох людей [1, 16].

Проблематика сутності позиціонування активних суб'єктів у просторі соціальних взаємодій теоретично була артикульована в низці робіт П.Бурдьє. Концепція відтворення класових відмінностей Бурдьє спирається на основоположні авторські категорії (поле, капітал, габітус, практики, структури), і пропонує власне 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. Згідно Бурдьє, процес конструювання соціальної позиції агента здійснюється з урахуванням не тільки об'єктивних умов існування, але й різних форм капіталів (економічного, політичного, символічного, культурного та ін.) Розподіляючи агентів по різних полях соціального простору, П.Бурдьє наділяє кожного активного суб'єкта тим чи іншим капіталом, ресурсами, які дозволяють агенту здійснювати владу або контроль. За своєю природою капітали мають подвійне вираження: об'єктивоване і суб'єктивоване, виступають як певні ресурси, якими володіє індивід, займаючи ту чи іншу позицію в соціальному полі і володіючи можливістю доступу до тих благ, які визначаються обсягом наявної у нього влад. «Суб'єкти розташовуються в соціальному просторі відповідно, по-перше, з сумарним об'ємом належних їм різних видів капіталу, а по-друге, згідно з його структурою, тобто співвідношенням різних видів капіталів (економічного та культурного) в загальному його обсязі» [2, 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, домінуючого в системі функціонуючих капіталів. Капітал є передумовою ефективної дії соціального агента в його соціальному просторі. Економічний капітал – універсальний, безпосередньо і прямо конвертується в гроші і інституціоналізується у формі прав власності [3, 183]. З іншого боку, в економічний капітал можуть перетворитися в 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 при посередництві 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...» [4, 70]. Економічний капітал дозволяє суб'єкту-власнику набувати і привласнювати матеріальні та символічні досягнення: інкорпорованих структур інших капіталів – культурного, символічного і соціального. Економічний капітал зумовлює різні види капіталу, необхідні для виробництва типу влади, і забезпечує безпосередній доступ без яких би то ні було вторинних витрат [3, 187]. Бурдьє зазначає, що економічний капітал утворює основу всіх інших типів капіталу, що ці трансформовані, видозмінені типи економічного капіталу надають власне специфічне вплив лише тією мірою, якою вони можуть приховати (у тому числі і від своїх власників) факт наявності в своїй основі і в кінцевому рахунку біля витоків свого впливу економічного капіталу [4, 71].

Мета дослідження. Маючи економічний капітал, соціальні суб'єкти постають перед проблемою його конвертації в інші капітали. Така конвертація не можлива без активності суб'єкта. Ця активність пересікається з прагненням суб'єкта до перетворення навколишнього світу. Конвертація економічного капіталу в інші капітали дозволяє соціальному суб'єктові домінувати не тільки економічній сфері, але у політичній, ідеологічній, гуманітарній і т.д. Тут виникає питання, *за яких умов* володарі економічного капіталу можуть конвертувати його в інші капітали і набути повноцінної суб'єктності у суспільстві, метою дослідження є виокремлення основних критеріїв операціоналізації соціальної групи власників великих капіталів в контексті соціальної суб'єктності у постсоціалістичних суспільствах.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих наукових результатів. Безпосереднє вивчення класу приватних власників розпочалося класиками політекономії А.Смітом та А.Піґу, які визначали їх як «підприємців». Пізніше підприємець почав розумітися

як управляючий 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.: [5]). 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 якого характерна пристрасть до наживи. Буржуа, згідно Зомбарта, це особа, яка володіє підприємницьким духом (завойовник, організатор, торговець). Кажучи про типи капіталістичних підприємців, Зомбарт виділяє, зокрема, такі типи, як: розбійник, феодал, державний чиновник, спекулянт, купець (докл. див.: [6]). Пізніше поняття підприємця все менше застосовується до великих власників, хоча в пострадянській соціології і публіцистиці у цьому контексті час від часу з'являється поняття «великі підприємці». В західній 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.

Марксистська методологія, наголошуючи аспект володіння власністю на засоби виробництва, застосовувала поняття «буржуазія» і «капіталісти», які зазвичай використовують як синоніми. Поняття «капіталіст» як власника капіталу набуло значення з виходом у світ праці К.Маркса «Капітал» у 1867 році. Як зазначав К.Маркс, «під буржуазією розуміється клас сучасних капіталістів, власників засобів суспільного виробництва, які застосовують найману працю» [7, 424]. Як зазначає М.Блок, слово «капіталіст» є осколком жаргону спекулянтів на перших європейських біржах [8, 96].

Однак, якщо взяти історичну канву виникнення цих термінів, то поняття «буржуа», «буржуазія» мають більш тривалий відлік. 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»). Однак пізніше цим поняттям позначили т.з. третій стан – активних і заможних городян («буржуа»), які могли бути представлені у представницьких органах. Термін «бюргер» (*bürger*) означав одночасно і клас власників, і категорію громадян. Б.Мур визначає буржуазію, як незалежний клас жителів міста, в основному верхній шар городян. Таке уявлення про буржуазію включає в себе не тільки економічно обґрунтовані елементи класу, але й фахівців, як лікарів і юристів, і, можливо, навіть ремісників, дрібних торговців, купців, і деяких робітників. Однак, коли Мур проводить історичний аналіз формування буржуазії, він має на увазі набагато вужче бачення буржуазії, обмеживши її головним чином промисловими і комерційними елементами [9, 418–423]. З часом буржуазія стає ініціатором революційних змін, які призвели 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 порочність 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 XIX століття для всього світу, для багатьох країн – починаючи ще з XVI століття, а для деяких – навіть ще раніше» [10, 161–162]. Неоднорідність буржуазної соціальної групи полягає у тому, що статуси, способи діяльності та поведінка різних груп буржуазії відрізняються залежно від масштабу контролюваної власності та засобів виробництва. До того ж останнім часом набуло поширення розрізнення буржуазії на економічну і культурну (див.: [11, 7]).

В українській мові є аналогічний поняттям «буржуазія» і «бюргери» термін «міщани», який відомий з XIV століття. Так називали соціальний стан, до якого входили ремісники, торговці, дрібні домовласники та інші категорії міського населення території сучасної України і Білорусі, які перебували під владою Польщі і Литви. 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 багатої верхівки сформувалася торгівельно-промислова буржуазія, з середніх верств – дрібна буржуазія, а зубожіла частина міщан поповнила лави робітників [12]. 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 набув негативного відтінку, який здебільшого характеризував споживацький підхід до життя, досягнення будь-якою ціною добробуту та благополуччя.

На зорі капіталізму буржуазія представляла собою більш-менш однорідну масу фабрикантів, торговців та фінансистів. Радянські довідники визначали буржуазію як панівний, експлуататорський, 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 словникової «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 невеликого числа 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 власники більш крупних 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 [13]. 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 у суспільстві за рахунок владних та економічних важелів), економічний потенціал (масштаб власності та рівень доходів) і також експлуататорську 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 між собою певних галузевих груп буржуазії прийнятно лише до для країн з більш-менш однаковим рівнем розвитку економіки, оскільки як і 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 по оборотах 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 сучасній соціологічній термінології до буржуазії відносять тих, хто контролює корпоративні інститути через більшість акцій, опціонів, трастів, фондів, посередників чи публічні заяви щодо ринкових угод. 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 напрямку 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, так як 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) [14, 61–83]. Три названих *виміри*, на думку Райта, ні в якому разі не слід розглядати як три незалежних *типи* 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-рантьє, який не приймає безпосередньої участі в контролі над фізичним капіталом або роботою, тим не менш належить до класу капіталістів –

в силу соціальних відносин контролю над грошовим капіталом («реальною економічною власністю» на засоби виробництва) [15, 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 точки зору соціальних відносин контролю над грошовим капіталом, фізичним капіталом і працею; робітничий клас займає по всіх цих аспектах підлегле становище.

Крім цього, у цьому ключі Є.Суїменко і Т.Єфременко розкривають статусно-ролевий 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 імущого, 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 інституціоналізовано і підкріплене не тільки правовими і моральними нормами, але 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-рантьє 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 перестав функціонувати. *За ознакою розподілення (розміру отримуваного прибутку)* внаслідок соціально-майнового розшарування власники є багатіями. Їхні ролеві 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 нереагування на вимоги бідних. Статуси і ролі суб'єктів відносин власності в *обмінному процесі* за нинішніх умов трансакційних потоків набула такий пістрявий характер чергування ролей і 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 рівно статуси *керівника* і *підлеглого* не слід відокремлювати від статусів власника і не імущого, оскільки дивіденди, які отримує перший, не можна порівнювати з дивідендами, які отримує другий [15, 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 у суспільстві та стилем життя. Саме за такими вимірами у сучасній західній соціології намагаються досліджувати соціальну структуру.

Одна з найперших класових моделей, що починаючи з 1949 року поширилася в американській соціологічній теорії, стала стратифікаційна концепція В.Л.Ворнера, який розділив американців на три класи (вищий, середній та нижчий) [17]. Разом з тим, кожен клас поділявся на дві верстви – «верхній» та «нижній» сегменти. Власників крупного капіталу Ворнер розмістив у двох сегментах вищого класу. *Верхній вищий клас* («старі гроші») – люди, які народилися і зростали із багатством; вони в основному 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 [18; 19; 20], узагальнюючи основні їхні риси. Верхній вищий клас або супер-багатії (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 здатні жити за рахунок свого багатства незалежно від доходів, отриманих від роду занять. Натомість нижчий вищий клас або багатії (1–5%) є переважно швидкобагатками, тобто їхнє багатство ґрунтується в основному у вигляді власноздобутого капіталу, а не успадкованого. Ця верства складається з провідних фахівців та 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 показав, що

люди у фінансовому секторі (Wall Street) становлять більший відсоток верхівки найбільших доходів у США, ніж особи з нефінансового сектора [21].

Спираючись на розробку К.Маркса, Д.Гілберт і Дж.А.Кал виокремили нечисельний вищий клас – клас капіталістів (1%), доходи яких (\$2 млн.) походять в основному з прибутку на активи. Це люди, які володіють прибутковими видами бізнесу, комерційною нерухомістю та цінних паперами (акціями та облігаціями). Вони можуть постійно працювати, деякі з них є вищими керівниками корпорацій, але саме право власності є ключем до їх високих доходів. Водночас, виходячи з напрацювань М.Вебера, Гілберт і Кал наводять кілька класових відмінностей, які відрізняють в класовій структурі клас капіталістів від більшості, яка не володіє власністю і не живе з того, чим володіє [22, 13–14]. «Члени крихітного класу капіталістів на вершині ієрархії мають вплив на економіку і суспільство далеко за межами їхнього числа. Вони приймають інвестиційні рішення щодо відкриття і закриття робочих місць для тисяч інших людей. Вони вкладають гроші в політичні партії, вони часто володіють власними медіа-підприємствами, що дозволяє їм впливати на мислення інших класів... Клас капіталістів прагне увічнити себе: активи, стилі життя, цінності та соціальні зв'язки... все передається від одного покоління до наступного» [22, 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 недоторканості своєї власності.

З цього приводу І.Валлерстайн досить скептично ставиться до класичної тези, що метою капіталіста є лише привласнення прибутку. Насправді 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 на мові нашого історичного міфу означало: буржуазія повалила аристократію. Насправді це неправильно у двох відношеннях. Хронологічно процес короткостроковий, а не довгостроковий, і він відбувається у протилежному напрямку. Будь-який капіталіст прагне перетворити прибуток в ренту. Це можна виразити таким твердженням: головна мета будь-якого «буржуа» – стати «аристократом». Це те, що стосується короткочасного процесу, не довгострокової перспективи» [10, 174]. Саме можливість володіти рентою є найбільш характерною рисою, яка відрізняє клас капіталістів від інших класів. Не зважаючи на те, що представники середнього класу за стилем життя та споживанням, і навіть, за привласненням додаткової вартості у певній мірі є буржуазними, однак по відношенню до 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 в теперішньому (прибуток) у майбутній дохід (ренту) [10, 178]. Отже, рента є характерною рисою формування сучасних власників. На відміну від класичних буржуа, які прикладали надзусилля 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 рентозорієнтованих (докл. див.: [23]), то сформована верства великих власників, незважаючи на слабку легітимність набутої нею власності, цілком логічно вкладалася у ціннісну систему цих суспільств.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, проведений аналіз понять, якими позначають соціальну групу 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 та класових аспектів соціальної стратифікації мають й інші значення, що може викликати термінологічну плутанину. З іншого боку, для позначення цієї верстви можна користуватися терміном «власники крупного (великого) капіталу», який адекватно відображає основні критерії операціоналізації цієї соціальної групи у постсоціалістичних суспільствах, а саме: 1) походження економічних та соціальних активів (успадковані чи набуті), ступінь їх перетворення у ренту; 2) економічний потенціал групи (масштаб багатства, власності та рівень доходів); 3) політичний та соціальний потенціал групи (об'єм владних та управлінських функцій); 4) соціокультурний потенціал (рівень та характер освіти, кваліфікації, цінності та

ідеологія тощо). Всі ці критерії одночасно відображають суб'єктність цієї соціальної групи у суспільстві.

Література

1. Макеев С. Ще один народ / С.Макеев // Політичний портрет України. – 1994. – № 10. – С. 13–17.
2. Бурдьє П. Социальное пространство и символическая власть / П. Бурдьє // THESIS: Теория и история экономических и социальных институтов и система. – 1993. – Т. I, Вып. 2. – С. 137–150.
3. 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.
4. Бурдьє П. Формы капитала / П. Бурдьє // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3, № 5. – С. 60–74.
5. Радаев В.В. На изломе социальных структур / В.В. Радаев // Рубеж. – 1995. – № 6–7. – С. 165–197.
6. Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. – М. : Наука, 1994. – 444 с.
7. Маркс К. Сочинения: в 50 т. – 2-е изд. – Т. 4. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1955. – 616 с.
8. Блок М. Апология истории, или Ремесло историка / М. Блок; пер. Е.М. Лысенко; примеч. и ст. А.Я. Гуревича. – 2-е изд., доп. – М. : Наука, 1986. – 254 с.
9. Moore B. Social Origins of Dictatorship and Democracy. Lord and Peasant in the Making of the Modern World / B. Moore. – Harmondsworth: Penguin, 1969. – 559 p.
10. Валлерстайн И. Буржуа(зия) как концепция и реальность / И. Валлерстайн // Балибар Э., Валлерстайн И. Раса, нация, класс. Двусмысленные идентичности ; пер. с англ. – М. : Логос-Альтера ; Ессе Номо, 2003. – С. 160–181.
11. Селеньи И. Построение капитализма без капиталистов. Образование классов и борьба элит в посткоммунистической Центральной Европе / И. Селеньи, Г. Эял, Э. Тоунсли. – К. : ИС НАНУ; Харьков : ХНУ им. В.Н.Каразина, 2008. – 320 с.
12. Дзюба О.М. Міщани // Українська радянська енциклопедія: У 12 т. 2-е вид. Т. 7: Мікроклін-Олеум. – К.: Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1982. – С. 50.
13. Буржуазия // Научный коммунизм : Словарь / Авт. кол. : В. В. Александров, Б. В. Архипов, В. В. Архипова и др.; Под ред. А. М. Румянцева. – 4-е изд., доп. – М. : Политиздат, 1983. – С. 348–352.
14. Wright E.O. Class, Crisis and the State / E.O. Wright.. – London: New Left Books, 1978. – 266 p.
15. Wright E.O. Varieties of Marxist Conceptions of Class Structure / E.O. Wright // Politics & Society. – 1980. – Vol. 9, №. 3. – P. 323–370.
16. Суименко Е.И. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е.И. Суименко, Т.О. Ефременко. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2003. – 244 с.
17. Warner W.L. Social class in America: a manual of procedure for the measurement of social status / W.L. Warner, M. Meeker, K. Eells. – Chicago: Science Research Associates, 1949. – 274 p.
18. 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.
19. Thompson W.E. Society in Focus: An Introduction to Sociology / W.E. Thompson, J.V. Hickey. – Boston : Allyn & Bacon, 2007. – 672 p.
20. Beeghley L. The Structure of Social Stratification in the United States / 5th ed. – Boston : Pearson Allyn and Bacon, 2007. – 324 p.
21. 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.
22. Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality / D. Gilbert; 8th ed. – Thousand Oaks, California : Pine Forge Press, 2010. – 297 p.
23. 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.