

УДК 316.343.622

ОЛЕКСАНДР РАХМАНОВ,

кандидат соціологічних наук, доцент кафедри політології та соціології Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Власники великого капіталу як економічний суб'єкт: еволюція співвідношення контролю і власності

Анотація

Стаття присвячена аналізу економічної суб'єктності великого приватного капіталу. Існує два погляди щодо суб'єктності в економічній сфері. Один передбачає, що економічна суб'єктність всередині корпорації характеризується відокремленням власності від управлінського контролю. Інший, консервативний погляд скептично ставиться до факту переважання управлінського контролю над власницьким. Зовнішні ризики (державне регулювання, тиск профспілок та соціал-демократів) лише посилюють концентрацію власності в корпораціях, збільшуючи міру економічної суб'єктності великих власників, натомість правова захищеність приватної власності сприяє її розосередженню.

Ключові слова: *власники великого капіталу, власність, контроль, “менеджеральна революція”*

Сутність економічної суб'єктності великого приватного капіталу полягає у контролі над забезпеченням самозростання капіталу шляхом присвоєння додаткової вартості праці найманих робітників і реалізується в системі відносин великих власників з іншими економічними суб'єктами — державою, середніми і малими підприємцями, окремими громадянами та групами громадян. Основний зміст економічної суб'єктності великих власників пов'язаний із процесом привласнення, збереженням та переданням у спадок власним нащадкам економічних активів. На різних етапах розвитку

капіталізму економічна суб'єктність власників приватного капіталу визначалася відмінними формами панівного капіталу та контролю над організацією виробництва. Метою цієї статті є вивчення системних змін економічної суб'єктності великих власників у процесі ринкової трансформації, починаючи з моменту первісного нагромадження капіталу до теперішніх днів.

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

У другій половині XIX століття завдяки централізації капіталу відбувся пришвидшений процес зосередження суспільного капіталу в руках незначної кількості капіталістів, що діють самостійно. Збільшення розмірів капіталу в результаті об'єднання кількох капіталів в один, більший відбувався завдяки конкуренції та фінансовим кредитам. Цей період називають монополістичним капіталізмом. Саме зростання значення фінансового капіталу стимулювало 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 і 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 величез-

ною 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-небагатіох найбільших банків, що злилися з капіталом монополістичних союзів промисловців” [Ленін, 1969: с. 386]. Саме в цей час набули розвитку різні види групової власності. Зокрема, типовою формою такої власності є акціонерне товариство (корпорація), яке випускає цінні папери — акції різного гатунку. Власники цінних паперів (акціонери) 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 не має стосунку до підприємств акціонерного товариства. Разом із тим неможливість зібрання абсолютно всіх акціонерів залишає реальне управління в руках групи великих власників, які мають значну частину акцій (не обов’язково контрольний пакет). 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 роль привілейованого класу власників ґрунтується насамперед на таких фактах: 1) вони здатні монополізувати придбання дорогих товарів; 2) вони можуть контролювати можливості систематичної монополістичної 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 здатності надавати власність у позику і пов’язаної з цим здатності контролювати ключові позиції в бізнесі; 5) вони можуть монополізувати привілеї на соціально престижні види освіти так само, як і на престижні види споживання [Вебер, 2000: с. 267].

Зосередження уваги Вебера на освітніх перевагах класу власників збіглося у часі зі змінами, які почалися в організаційно-виробничому процесі розвинених капіталістичних країн у першій половині ХХ століття. Т.Веблен у своїй теорії технократичного суспільства розрізняє “власників” і “інженерів”. Кожна із цих груп має свої інтереси та мотиви. Веблен 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 пришвидшити. Разом із тим приватна власність, на думку Веблена, залишалася на той час підґрунтям економічної влади [Veblen, 2009: р. 205–229].

Панування фінансової олігархії посилюється з переростанням монополістичного капіталізму в державно-монополістичний. Це дає змогу розпоряджатися вагомими коштами державного бюджету, через який фінансується виконання державних замовлень. Фінансова олігархія — це надзвичайно вузьке коло осіб навіть у складі найбільшої буржуазії. Система участі в капіталі полягає в утворенні тривалої ділової спілки банкірів і промис-

ловців, вельми поширеної вже на початку доби монополістичного капіталізму. Її найбільш важливою формою є так звані перехресні директорати, коли представники однієї корпорації увіходять у директорати інших, а ті, своєю чергою, мають представників у першій. Основною формою фінансового капіталу є фінансово-промислова група, яка об'єднує фінансові й 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 році до керівних органів трьох головних берлінських банків належали 70 провідних представників промисловості [Політична економія, 2001: с. 387]. Таким чином, у першій половині ХХ століття запанувала не індивідуальна капіталістична власність, а її часткова форма — акціонерний і фінансовий капіталі. Це дало змогу різко збільшити розміри присвоєння, що спричинило широке застосування новітньої техніки у виробництві, й налагодити масовий випуск споживчих товарів.

У середині ХХ століття з початком переходу до постіндустріального суспільства у країнах Заходу відбуваються зміни організаційно-економічних відносин з тенденцією до усупільнення значної частини макроекономіки. Зростає державний сектор макроекономіки внаслідок націоналізації підприємств і великих галузей. Однак націоналізація здійснюється не шляхом насильницької конфіскації, а з викупом матеріальних ресурсів підприємств, переважно збиткових. Процес централізації та концентрації капіталу і виробництва спричинився до того, що питома вага 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 питома вага представників продуктивного капіталу. Перехід великих виробничих підприємств і засобів сполучення в руки монополій та у власність держави сприяв виокремленню особливої верхівки всередині класу капіталістів у складі декількох верств із суперечливими інтересами, які найтіснішим чином зрослися одна з одною. Це — монополісти-власники значної корпоративної власності, менеджери акціонерних товариств, вищі урядовці, верхівка військово-промислового комплексу. Головні зміни у макроекономічній структурі власності виявилися в тому, що до кінця ХХ століття індивідуальна власність перестала бути становим хребтом сучасної економіки. Повністю втрачено властивість класичного капіталізму — діяти за мінімальної участі держави в національній економіці. Вагоме місце в макроекономіці посів державний сектор господарства. Нині одночасно співіснує кілька типів присвоєння додаткової вартості на підставі різних форм контролю засобів виробництва: 1) приватна власність (фермерська та інша індивідуальна власність); 2) акціонерна (товариства, корпорації); 3) партнерська та 4) державна 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, розмежовано на ролі акціонера й управлінця. Капіталіст старого типу володів владою, оскільки володів засобами

виробництва. Здійснення влади було для нього частиною його власницьких прав, оскільки власність можна було розглядати як інституціоналізовану форму влади над іншими людьми. Натомість, на відміну від цієї узаконеної власністю влади, влада менеджера в багатьох аспектах подібна до влади очільників політичних інститутів. Крім цього Дарендорф відзначив радикальні відмінності типових шляхів рекрутування менеджерів і традиційних капіталістів-власників. Головними шляхами рекрутування менеджерів стає бюрократична кар'єра — поступове просування вгору в рамках корпорації та отримання професійної підготовки. Таким чином, відокремлення власності від контролю втілюється у заміні однієї групи двома, чії позиції, ролі і погляди далеко не тотожні. Звідси, як зазначає Дарендорф, гомогенний капіталістичний клас, який завбачував К.Маркс, у дійсності не виник. Капітал (і капіталізм) розчинився і поступився в економічній сфері місцем безлічі частково узгоджених одна з одною, частково конкурентних, а частково просто різних груп [Dahrendorf, 1976: p. 43–47].

Зміни організаційно-економічних відносин у царині власності, які відбувалися у середині ХХ століття, сфокусували 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.Берль і Г.Мінс, які проаналізували структуру контролю та акціонерної власності у 200 найбільших нефінансових корпораціях США (42 залізничні компанії, 52 компанії, спеціалізовані у сфері комунальних господарств, і 106 компаній обробної промисловості) станом на 1929 рік і опублікували 1932 року книгу “Сучасна корпорація і приватна власність” [Berle, Means, 1991]. Для здійснення свого аналізу автори виходили з визначення контролю через наявність в індивіда або групи осіб влади обирати раду директорів (чи більшість її членів), ґрунтуючись на прямому чи опосередкованому контролі над більшістю акцій, що голосують, або ж на спроможності здійснювати тиск для нав'язування свого вибору. Також Берль і Мінс розробили шкалу класифікації контролю залежно від розмірів власності, яка перебуває в руках вузької групи власників. Згідно з цією шкалою вирізняються п'ять типів контролю над корпорацією: 1) повний контроль з боку власності, коли в руках окремої особи, сім'ї або пов'язаних близькими родинними й 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 із застосуванням різноманітних юридичних засобів без володіння більшою часткою акцій; 5) контроль з боку менеджменту, коли розосередження акцій настільки значне, що відсутні пакети розміром 5% і більше. В результаті дослідження Берль і Мінс дійшли висновку, що 44% з 200 найбільших нефінансових корпорацій США в 1929 році перебували під контролем менеджменту, 21% компаній автори віднесли до контрольованих через правовий контроль (“legal device”), 23% — через “контроль з боку меншості” (“minority control”). І лише 11% обстежених компаній можна було віднести до числа тих, що перебувають під повним або переважним контролем власників (6% і 5% відповідно) [Berle, Means, 1991: p. 109]. Ці дані у подальшому дали підстави сформулювати теорію “менеджеральної революції”, сутність

якої полягає у проголошенні ери панування менеджерів, а не приватних власників.

Праця А.Берля і Г.Мінса викликала тривалі дискусії та критику в середовищі економічних соціологів. Це сприяло появі нових емпіричних досліджень співвідношення контролю і власності в американських корпораціях, де виявилось дві тенденції. Якщо в одних працях робили спроби перевірити висновки Берля і Мінса і вносили корективи в їхні критерії класифікації й в цілому надавали нові обґрунтування процесу поділу власності й контролю, то в інших дослідженнях обстоювали тезу про значну переоцінку менеджерального впливу та передчасність висновків про зниження впливу великих власників на управління корпораціями. Разом із цим у 1942 році Й.Шумпетер у своїй книзі “Капіталізм, соціалізм і демократія” дав теоретичне обґрунтування неминучості зниження впливу власників капіталу. Це він пов'язував із тим, що з'являються передумови до змін в інституціональних засадах капіталізму. Раніше такими основами була власність та свобода контракту. Політичним опертям капіталізму була велика кількість власників дрібних і середніх фірм, які разом зі своїми клієнтами, прихильниками та зв'язками відігравали істотну роль в електоральному полі. Натомість із середини ХХ століття свободу контракту було підірвано різними формами державного регулювання та зростанням впливу профспілок. Інститут власності руйнувався двома способами. З одного боку, процес монополізації та росту великих корпорацій призвів до зменшення значення проміжних (малих і середніх) фірм. З іншого боку, у великих корпораціях сформувалися 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 справами фірми, оскільки їхні акції приносять мізерний дохід [Шумпетер, 1995: с. 182]. Зрештою, Шумпетер пророкував делегітацію нової, акціонерної форми власності: “Капіталістичний процес, змінюючи стіни та устаткування підприємства на пакет акцій, позбавляє ідею власності її суті. Він послабляє владу, що колись була такою сильною, — владу в значенні юридичного права і практичної можливості чинити зі власністю відповідно до своїх бажань; послабляє 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 на позицію не тільки 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 справді бажав би підтримати цю нову форму власності, ні у великих концернах, ні поза ними” [Шумпетер, 1995: с. 183–184].

Перевірка висновків А.Берля і Г.Мінса розпочалася одразу після виходу друком їхньої праці. Зокрема, одна з комісій створеного урядом США Тимчасового національного економічного комітету (ТНЕК) проаналізувала 200 найбільших нефінансових американських корпорацій (станом на 1937 рік),

визначивши контроль як право визначати 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 водночас три критерії класифікації: 1) частку акцій, яка припадає на основну групу акціонерів; 2) ступінь “розкиду” акцій; 3) представництво найбільших акціонерів у раді директорів фірми. Звідси було зроблено висновок, що контроль власників (найчастіше за менш як 50% акцій) був доволі типовою формою контролю над найбільшими корпораціями: майже у 140 із 200 корпорацій пакети акцій перебували в руках однієї зацікавленої групи власників. В інших 60 корпораціях не було виявлено єдиного центру контролю (див.: [Бунин, 1977: с. 79–80]). Натомість американський економіст В.Перло зазначив, що із 36 великих промислових корпорацій, що їх А.Берль і Г.Мінс віднесли до розряду менеджерального контролю, 15 корпорацій у дослідженні ТНЕК були віднесені до тих, що мають певні центри контролю з боку власників. А з огляду на дані самого Перло та комісії з національних ресурсів, лише 3 із вище зазначених 36 корпорацій можна було віднести до розряду менеджерального контролю [Перло, 1958: с. 67]. До подібних висновків прийшов також інший американський економіст Ф.Ландберг. Він, вивчивши становище корпорацій, віднесених з боку А.Берля та Г.Мінса до числа контрольованих менеджментом, виявив, що у більшості випадків сім’ї найбільших акціонерів самі здійснювали менеджеральний контроль або належали до директорів цих корпорацій [Ландберг, 1948].

Однак знайшлися й ті, хто не погоджувався з такими висновками. Американський дослідник Р. Гордон виключив зі списку ТНЕК 24 корпорації, які були дочірніми, й виявив, що з решти 176 корпорацій менш як третина контролюються компактною групою людей, які володіють вагомими пакетами акцій. Понад те, ця група дедалі рідше здійснює функції топ-менеджерів, поступаючись справжнім професіоналам-невласникам. Гордон в цілому підтвердив висновок про здійснення “менеджеральної революції” [Gordon, 1961: р. 43–45]. В середині 1960-х років економіст Р.Ларнер здійснив двоетапне велике дослідження [Larner, 1971]. Спочатку він вивчив 200 найбільших нефінансових корпорацій США, а потім поширив своє вивчення на 500 корпорацій (станом на 1963 рік). 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 “контролю з боку меншості” вузькою групою власників достатньо розпоряджатися пакетом акцій не меншим ніж 10%. Результати дослідження дали змогу констатувати Ларнеру, що переважною формою контролю в американських корпораціях є менеджеральний контроль. Якщо у 1930-ті роки процес відокремлення власності від контролю лише розпочинався, то у 1960-ті він набув розвитку і був близький до завершення. За даними Р.Ларнера, 1963 року 84% із 200 обстежених корпорацій були контрольовані менеджментом, а в масштабі 500 обстежених корпорацій менеджерам належав контроль над 75% корпорацій. Проаналізувавши становище галузевого розподілу корпорацій, зокрема, транспортні й комунальні компанії та обробну промисловість, Ларнер дійшов висновку, що

менеджеральний контроль значно зріс у кожній із трьох галузевих груп і став домінуючим типом контролю для кожної групи [Larner, 1971: p. 16].

Дослідження Р.Ларнера остаточно не поставили крапку у вивченні співвідношення різних форм контролю над американськими компаніями. Так, виражали сумнів стосовно правомірності використання принципів класифікації корпорацій за типом контролю. Зокрема, деякі експерти були впевнені, що ефективний контроль із боку власників можливий навіть за наявності в їхніх руках менш як 5%, особливо в дуже великих корпораціях, де акціонерний капітал розосереджений. За такої класифікації частка власників у контролі над корпораціями суттєво зростає. Американський економіст Ф.Берч дослідив характер контролю у 300 найбільших корпорацій 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 в руках окремої сім'ї, групи сімей чи багатих індивідів пакетів акцій, що голосують розміром у 45% та більше; 2) наявність представників тих чи інших сімей у радах директорів компанії впродовж тривалого часу. В результаті виявилось, що під “явним менеджеральним контролем” перебували 40% корпорацій, під “явним власницьким контролем” — 45%, 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 висвітлив механізм, за якого група акціонерів, що має невеликий пакет акцій, може розпоряджатися капіталом корпорації. Зростання кількості акціонерів, на думку Шевальє, насправді спричинює зростання влади “корпоративних багатіїв” (термін Ч.Р.Мілса). Середній акціонер, який надав свій капітал, обмежений у праві на контроль і покійно керується директивами з боку керівників 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 підставою для критики апологетів “менеджеральної революції”. М.Цейтлін розкрив обмеженість їхнього підходу, показавши, що значущість певного відсотка акцій може змінюватися залежно від загального розподілу акцій корпорації; від конкретної ситуації, в якій перебуває фірма (включно з її взаєминами з іншими фірмами); від типу акціонерів. На думку Цейтліна, характер контролю в корпорації має визначатися на засадах не лише критеріїв розміру пакета акцій, а й множини взаємопов'язаних параметрів. Зокрема, щоб оцінити можливість контролю над корпорацією з боку власника чи групи власників, необхідно знати, хто є дійсним чи потенціальним суперником у боротьбі за контроль і якими капіталами він розпоряджається у цій боротьбі. Саме конкретна структура власності та внутрішньокорпоративні

відносини вможливають для певної групи з приватними інтересами реалізацію своїх довготривалих цілей, пов'язаних із діяльністю компанії. До того ж здатність індивіда чи групи осіб до контролю над певною корпорацією збільшується відповідно до числа інших великих корпорацій, включно з банками та іншими фінансовими інститутами, в яких цей індивід чи група осіб посідають панівне становище. Систематизувавши дані щодо наявності в індивідуальних власників і банків контрольних пакетів акцій низки компаній на кінець 1960-х років, Цейтлін вказав, що 211 (42,2%) із 500 найбільших нефінансових корпорацій США контролювалися чітко вираженими приватними інтересами [Zeitlin, 1974: р. 1087]. Таким чином, критика напрацьовань А.Берля і Г.Мінса зводилася насамперед до того, що не можна проблему співвіднесення контролю і власності досліджувати за однією змінною — часткою акцій. Крім цього, було порушено питання про інші фінансові інститути, такі як пенсійні фонди. У 1970-х роках пенсійні фонди починають відігравати вагомий роль в контролі американської економіки. Концентрація акцій в руках пенсійних фондів посилила владу комерційних банків в американській промисловості та повернула їм владу, якою вони володіли у 20-х роках ХХ століття.

Скептичні погляди щодо зрушень у контролі над корпораціями були звернені й на саму групу менеджерів. Зокрема, Дж.Аласко вважав, що трансформація капіталізму справді відбувається, однак сутність цієї трансформації — не у зникненні капіталістів і заміні їх новим класом менеджерів, а в перетворенні сутності самого типу капіталіста [Alasco, 1950]. На думку автора, власність корпоративного капіталу переходить від класу утримувачів акцій до класу володарів посад. Отже, приватна власність переходить від відсутніх власників до людей, які одночасно заволодівають контролем і власністю. Це означає не загибель індивідуального приватного капіталіста, а радше 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 науковий інтелектуальний підхід. Якщо в ХІХ столітті домінували промисловці, то новий тип капіталіста являє собою поєднання організатора і науковця. Провідний бізнесмен завтрашнього дня буде “капітаном від науки”. Він не обов'язково буде активним ученим, але відобразатиме дух наукової цивілізації [Alasco, 1950: р. 105–106]. Якщо брати до уваги сучасні шляхи стрімкого накопичення багатства у західних країнах, то пророцтво Аласко певною мірою здійснюється: переважна більшість нових багатіїв з'явилися у сфері ІТ-технологій.

Ліворадикальні соціологи наголошували спільність інтересів менеджерів і великих власників. Зокрема, Ч.Р.Міллс стверджував, що зміни, які відбуваються у царині контролю над корпораціями, є управлінською реорганізацією власницьких класів, унаслідок 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 Міллса, внаслідок взаємопов'язаності інтересів провідні адміністратори й найбільші багатії не утворюють дві відмінні одна від одної відокремлені групи [Mills, 1956: р. 119].

Такі аргументи висуває Р.Блекберн, який свідчить, що топ-менеджери, які керують сьгоднішніми компаніями, з часом самі стають великими акціонерами. І навіть за умови, що розміри пакетів акцій, які належать їм, не дають їм права контролювати корпорації, попри те вартість цих пакетів свідчить про ідентичність матеріальних інтересів менеджерів і традиційних власників. Натомість ті директори компаній і менеджери, які не мають вагомих пакетів акцій, також пов'язані із власниками своїми соціальними очікуваннями та цінностями, повагою до інститутів власності та спільністю соціального походження [Blackburn, 1973: p. 167–168]. Доцільність такого уточнення не лише є слушною під кутом зору марксистської тези про буття і свідомість, а й цілком вписується в постулати рольової теорії.

Разом із тим Ф.Фридман вважала, що не існує окремого класу менеджерів. Вона відносила середніх менеджерів до робітничого класу. Незважаючи на те, що ці менеджери мають високу зарплатню, їхній дохід є недостатнім для того, щоб дати їм змогу належати до класу капіталістів, оскільки вони не можуть володіти значною кількістю акцій корпорації або інших фінансових активів. Водночас вищі верстви ієрархії менеджерів, на думку Фридман, 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 досягається, коли мінова вартість праці та професійна позиція дозволяють купівлю акцій чи інших форм капіталу в значних обсягах” [Freedman, 1975: p. 65–66]. Таким чином, незважаючи на те, що 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 особливу увагу звертають на те, якою мірою правовий захист інтересів зовнішніх інвесторів впливає на панівні 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 нижча концентрація власності [Shleifer, Wolfenzon, 2002]. В іншому дослідженні М.Буркарт, Ф.Панунці та А.Шляйфер взяли за відправну точку 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 поширеної практики делегування управління компаній професійним менеджерам у країнах з високим рівнем захисту; делегування управлінських функцій за збереження значної частки власності у країнах із середнім рівнем захисту; й, нарешті, збереження власницького контролю з боку сімей у тих країнах, які забезпечують мізерний правовий захист міноритарних акціонерів [Burkart, Rapunzi, Shleifer, 2003]. Сучасні моделі поділу функцій власності й 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 зберігає лише незначну частку власності. У таких корпораціях професійні менеджери здійснюють майже повний контроль. Натомість у Західній Європі значна влас-

ність зазвичай залишається за родиною навіть після того, як 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 управління, так і право власності залишаються за родиною, коли засновник йде у відставку. За необхідності професійний менеджер налагоджує родинні зв'язки з сім'єю власника [Burgkart, Rapunzi, Shleifer, 2003]. На європейську специфіку структури контролю звернув увагу і французький економіст Ф.Моран, який дослідив 200 найбільших промислових фірм Франції й виявив домінантне становище сімейного і меншою мірою іноземного типу контролю та слабку питому вагу технократичного контролю [Бунин, 1977: с. 99].

Американський дослідник М.Роу звернув увагу на зв'язок концентрації власності в індустріально розвинених країнах зі ступенем політичної "лівизни" партій у владі. У країнах, де при владі тривалий час перебували соціал-демократи чи близькі до них ліві партії, власність є концентрованою, а там, де вони ніколи не були при владі або були короткий час, корпоративна власність розсосереджена. На думку Роу, соціал-демократія створює передумови потрійного союзу — держави, профспілок і менеджменту найбільших компаній. Як наслідок, за умов соціал-демократії різко зростає небезпека безконтрольної поведінки менеджменту, й тоді акціонерам стає надзвичайно важко гарантувати його лояльність. У такій ситуації розпорошення власності між безліччю анонімних, роз'єднаних і пасивних акціонерів робило би власників повністю беззахисними перед тріумфіратом держава–профспілки–менеджмент. Противагою цьому може стати лише концентрована власність. Тільки великі власники, котрі особисто беруть участь у справах компанії, виявляються здатними обмежити опортуністичну поведінку найманих менеджерів і забезпечити їхню лояльність всупереч тому тиску, який постійно виходить від держави і профспілок (див.: [Капелюшников, 2010]). Очевидно, що як правова незахищеність акціонерів, так і зростання зовнішнього впливу на великі корпорації (з боку держави чи профспілок) зумовлюють концентрацію власності. Зовнішні ризики провокують 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 ХХ століття. Зокрема, у США в 1960-х роках 1% власників зосереджував 59%, а у Великій Британії — 56% усього капіталу [Милейковський, Кучинський, 1971: с. 128]. За даними Е.Гіденса, в середині 1990-х у Великій Британії 1% найбагатших людей володіли 17% всього персонального багатства. Десять відсотків найзаможнішого населення володіли половиною сукупного багатства країни. Водночас розподіл акцій і цінних паперів був ще більш нерівномірним, ніж багатства в цілому: 1% "верхівки" володів 75% приватно розподілених корпоративних акцій; 5% володіли понад 90% загальної суми. Однак Гіденс зазначає, що в цьому плані відбулися певні зміни. Якщо у 1979-му лише 5% населення володіли акціями, то у 1986-му таких уже було 14%. Чимало людей вперше придбали акції, коли уряд консерваторів розпочав здійснення своєї

програми приватизації. В середині 1990-х років вже 25% населення мали власні акції [Гіденс, 1999: с. 301]. Таким чином, як і в разі правового захисту акціонерів, роль держави у перерозподілі власності шляхом приватизації може суттєво коригувати співвідношення власності й контролю над корпораціями.

Підбиваючи підсумки, можна стверджувати, що існує два погляди на суб'єктність в економічній сфері — радикальний і консервативний. Радикальний погляд передбачає, що акціонерні товариства здійснили повний розрив із капіталістичними власниками, а нова, панівна група менеджерів суттєво відрізняється від своїх капіталістичних попередників. Теза про відокремлення власності від контролю над корпораціями пов'язана зі зміщенням економічної суб'єктності всередині корпорації від власності до компетенції. Натомість консервативний погляд (у цьому разі його представляють науковці лівого спрямування) виявляє скептичне ставлення до факту переважання управлінського контролю над власницьким. До того ж прихильники цього погляду доводять, що власники та особи, що здійснюють контроль над корпораціями, є загалом гомогенною групою зі спільними інтересами, й усі зміни, що відбуваються у сфері контролю, є нічим іншим, як реорганізацією класу власників. Додатковим свідченням зберігання впливу власників на корпорації є факт концентрації національної власності більшості країн світу в руках дуже вузької групи населення.

Слід також зазначити, що в країнах зі слабким правовим захистом розосередження структури власності робить непевною 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, зосередження 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, без правового захисту їх проблема легітимації приватної власності спричинятиме гальмування економічних реформ та дестабілізуватиме політичні системи цих суспільств.

Джерела

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. : Ин-т науч. информации по общественным наукам АН СССР, 1977. — С. 75–112.

Вебер М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // Политология : хрестоматия / [сост. М.А. Василик, М.С. Вершинин. — М. : Гардарика, 2000. — С. 255–272.

Гіденс Е. Соціологія / Е. Гіденс. — К. : Основи, 1999. — 726 с.

Капелюшников Р. Политика, идеология, бизнес / Р. Капелюшников // Знание—сила. — 2010. — № 7. — С. 48–55.

Ландберг Ф. 60 семейств Америки / Ф. Ландберг. — М. : Изд-во иностранной литературы, 1948. — 544 с.

Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма (популярный очерк) / В.И. Ленин // Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Т. 27. Август 1915 — июнь 1916. — 5-е изд. — М. : Издат. полит. литературы, 1969. — С. 299–426.

Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Маркс К. Т. 2, кн. 2. Процесс обращения капитала / под ред. Ф. Энгельса. — М. : Политиздат, 1969. — 648 с.

Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Т. 4. Май 1846 — март 1848. — 2-е изд. — М. : Гос. изд-во полит. литературы, 1955. — 638 с.

Милейковский А.Г. Буржуазия / А.Г. Милейковский, Н.Н. Кучинский // Большая Советская Энциклопедия. Т. 4. БРАСОС–ВЕШ. — М. : Сов. энцикл., 1971. — С. 127–129.

Перло В. Империя финансовых магнатов / В. Перло ; пер. с англ. — М. : Изд-во иностранной литературы, 1958. — 541 с.

Політична економія : навч. посіб. / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін. ; за ред. К.Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001. — 508 с.

Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / Шумпетер Й. — К. : Основи, 1995. — 528 с.

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.

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.

Burch P. The managerial revolution reassessed: family control in America's large corporations / P. Burch. — 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.

Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society / Dahrendorf R. — London : Taylor & Francis, 1976. — 336 p.

Freedman F. The Internal Structure of the American Proletariat: A Marxist Analysis / F. Freedman // Socialist Revolution. — 1975. — № 5, Oct.–Dec. — P. 41–83.