

УДК 316.323.6

*О.А. Рахманов, канд. соціол. наук*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

## ФОРМУВАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ БУРЖУАЗНОГО КЛАСУ В США

У статті подається аналіз процесу формування та відтворення буржуазії в США. Виявлено, що за умов низької впливовості традиційних земельних аристократів американська буржуазія перебрала функції 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 рекрутація до цієї когорти з небуржуазних верств почала зриватися. Однак вже в середині ХХ ст. в походженні вищих управляючих корпорацій зростають частки середнього та робітничого класів.

Ключові слова: відтворення буржуазного класу, соціальна мобільність.

Після здобуття Україною незалежності внаслідок процесу первинного нагромадження капіталу постав клас приватних власників засобів виробництва, який традиційно позначають як “буржуазія”. Формування нового класу – це тривалий процес кристалізації певної верстви населення за певними ознаками та розташування в існуючій соціальній структурі. Зародження нового класу буржуазії у США на світанку капіталізму та пострадянське формування бізнес-класу України загалом має спільну рису. На відміну від країн Західної Європи, коли первинне нагромадження капіталу проходило на тлі існування впливової земельної аристократії, формування буржуазного класу США відбувалося на тлі війни за незалежність, яка послабила позиції великих землевласників. Постсоціалістичні перетворення в Україні розпочалися за відсутності 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 та 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 почати своє життя спочатку. Новими поселенцями ставало й сільське насе-

лення Англії, яке опинилось без джерел до існування через запровадження так званого “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 у силу своєї історії відрізнявся від західноєвропейських процесів у зв’язку з відсутністю традиційного аристократичного, земельного дворянства, яке домінувало в структурах європейських суспільств і чий цінності сформувавши панівну ідеологію. Ця відсутність означала, 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 та буржуазна революція забезпечили значною мірою нові умови для розвитку капіталізму. Рішенням конгресу була конфіскована власність прибічників Англії, головним чином помістя земельної аристократії (приблизно 60 тис. прихильників короля утекли за межі США). Конфісковані землі пішли у продаж невеличкими ділянками, що призвело до появи нових земельних володінь, заснованих на фермерському способі господарства [1, с. 17]. Владні претензії знаті були зруйновані революцією, яка відкинула тривале панування британської моделі суспільства і політики, а статус революції, заснований на наголошуванні примату “простої людини”, поклав край претензіям знатних сімей Нової Англії на монополні переваги в економічному житті. Однак ступінь відкритості не слід перебільшувати. У першій половині XIX ст. в різних частинах країни мали місце різні траєкторії соціального розвитку. На Півдні 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 верхніх щаблях суспільства традиційні земельні інтереси зіштовхнулися з міськими фахівцями, торговцями і фабрикантами, промисловий капіталізм стає домінуючою економічною формою. З освоєнням Заходу розвиток дрібних сімейних господарств йшов паралельно зі зростанням великих холдингів, які зосередилися головним чином на тваринництві, а не тільки на вирощуванні сільськогосподарської продукції [2, р. 12–13]. Саме ці групи домінували у 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, незважаючи на примат привілейованих верств суспільства, соціальна структура була більш відкрита для новачків, заснована на нових комерційних джерелах багатства.

Проблема загострення протиріч між буржуазною Північчю та рабовласницьким Півднем вирішилась в ході Громадянської війни (1861–1865 рр.). Цьому сприяв і прийнятий у 1862 р. закон про гомстеди (земельні наділи). Згідно із цим законом кожен громадянин США, що досяг 21 року, міг безкоштовно отримати 160 акрів (60 га) землі, заплативши 10 дол. реєстраційного збору. Через 5 років господарю-

вання фермер ставав власником цієї землі. Бажаючі могли отримати цю ділянку у власність раніше п'ятирічного строку, сплативши одноразовий внесок по 1,25 дол. за акр після 5-місячного проживання [1, с. 38]. Цим скористалися не тільки фермери, але й великі землевласники, які змогли розширити свої володіння. Саме після запровадження цього закону перемога Півночі над Півднем набула незворотного характеру. Усунення рабства означало остаточну перемогу фермерського шляху розвитку капіталізму. На Півдні США після Громадянської війни в цілому 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 в сільському господарстві проходив двома шляхами: по фермерському (американському) і пруському. 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, але 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 в основному з промисловців, купців та деяких землевласників, ці групи стали соціально домінуючими. До того ж врахування інтересів землевласників Півдня підірвало вплив більш радикальних пропозицій соціальних перетворень, що висувалися невдовзі після закінчення війни. Однак найважливішим досягненням стало те, що в кінці XIX ст. ті, хто брав участь у розвитку промисловості, зайняли центральне місце в новій ієрархії влади, привілеїв і поваги.

Верхні рівні соціальної структури США були більш відкриті для особистого багатства, ніж це мало місце в Європі, що відображає важливе місце комерційних цінностей у панівній ідеології американського способу життя. Обмеження успадкованих привілеїв зміцнювали міф про можливість людей завдяки своїм власним зусиллям та за рахунок накопичення багатства досягнути верхніх щаблів американського суспільства. Відмова від успадкованих привілеїв означала, що для нових багатих промисловців і фінансистів ідеологічно не залишалося бар'єрів для висхідної соціальної мобільності. А якщо врахувати, 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, але й завдяки мережі соціальних відносин та громад, які в сукупності

допомагали підтримувати створення Америки. Багато хто з провідних постатей у бізнесі і політиці знали одні одних, і навіть коли вони не були особисто знайомі, проте часто мали спільні інтереси, економічні інвестиції. Багато з них належали до тих же клубів і громадських кіл, жили в тих же районах і посилали своїх дітей у ті ж школи. 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 ХХ ст.

Це була принципова різниця між Сполученими Штатами та іншими європейськими країнами. Відсутність аристократичного способу життя і культури, які б у разі їх існування буржуазний клас змушений був прийняти, сприяли тому, що американська буржуазія відносно вільно творила свою культуру і спосіб життя, не обтяжені ієрархічними пережитками минулого. Капіталісти, які прийшли з хвилею промислового розвитку в останні десятиріччя ХІХ ст., таким чином змогли закріпити засади міфу, що тільки напружена праця призводить до матеріальної винагороди і сходження на вищі сходинки суспільної ієрархії. На практиці це означало, що в новому суспільстві єдиним виміром свободи і досягнення успіху були гроші. Цей принцип дозволив 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 досить життєздатною. Першими і найважливішими елементами цієї ідеології стали свобода і рівність усіх перед законом, невтручання держави у справи бізнесу, відсутність спадкових привілеїв та станових обмежень. Інший важливий принцип – праця та втілення через неї покликання людини, як це розумілося більшістю протестантів (що докладно описано М. Вебером [3]).

Цей міф був підтверджений великим досвідом нової хвилі буржуазних підприємців. Своїми власними зусиллями, вони змогли накопичити значні багатства і здобути значну владу, тим самим продемонструвавши 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 в ті часи, називають “старими” багатіями.

“Старі” багатії ведуть свій родовід від залізничних, металургійних та інших магнатів, які розбагатіли після Громадянської революції та під час промислової революції. Утворилися цілі династії “королів” сталі, нафти, електроенергії, залізних доріг – це Моргани, Рокфеллери, Вандербільти, Гаррімани, Форди та інші, яких часто називають “янки”. Внаслідок процесу зрощування трестів з банківськими

монополіями утворилася економічна аристократія. Ці родини досі посідають 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 в списки “Social Register” – символ 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 в багатих та ізольованих приміських районах, завжди оточені прислугою та охороною. Більшість з 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 не курить і живе довше, ніж середньостатистичні американці [4, с. 213].

Успішному розвитку економіки і капіталістичному накопиченню сприяла зовнішньоторговельна політика США. Завезені товари обкладалися високим митом при одночасній свободі для ввезення іноземного капіталу. Протекціонізм у зовнішній торгівлі доповнювався внутрішнім: з 1883 р. промисловість узагалі не оподатковувалася. Підприємці субсидувалися урядом (капіталами, землею), особливо в залізничному будівництві. Усе 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 і політичні реформи, які давали їй можливість підніматися на новий щабель. Так, у кінці XIX ст., коли фактично була завершена перша стадія бурхливої і часто безладної індустріалізації, у США утворився потужний реформістський рух прогресистів. Власне період початку XX ст. увійшов в американську історію як епоха прогресизму, оскільки в ці роки державою були проведені демократичні перетворення, що охоплювали політичну, економічну та соціальну сфери. Був запроваджений податок на прибуток. Президент Т.Рузвельт (1901–1909 рр.) провів ряд заходів, спрямованих на удосконалення антитрестовського законодавства. Наступний президент В.Тафт продовжив реформи, 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 зіграв важливу роль у розвитку суто американської моделі виробництва. Він намагався знищити протиріччя між капіталістом і робітником. З його точки зору, при правильній науковій 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. На своєму заводі з виробництва першого народного автомобіля він успішно застосував конвеєр, платив робітникам досить високу зарплату і запровадив 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 гроші. 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 [3]. Великий бізнес старався ототожнити в громадській думці свої корпоративні інтереси з інтересами всього суспільства. Зокрема, набув поширення лозунг: “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, електротехнічне 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 відмічав, що між “ковбоями” та “янкi” існують відмінності: “янкi” більш ліберальні, схильні підтримувати політичну стабільність і “здорову” економіку вільного підприємництва. “Ковбої” – це люди, що “зробили самі себе” – збагатилися в жорсткій конкурентній боротьбі, вирізняються крайнім індивідуалізмом та політичним консерватизмом. “Янкi”, які в більшості вже успадкували статки, бачать у “ковбоях” безпринципних гравців, сумнівних махінаторів, “некультурних”, але впливових торгашів [4, с. 217–218].

Водночас, динамічний розвиток капіталізму та регіональна структура економіки США призводили до того, що в певний історичний проміжок часу на передній 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 та Р.Ніксона вплив “ковбоїв” Півдня і Заходу різко зріс. А з приходом до влади Р.Рейгана та родини Бушів економічне панування Півночі майже закінчилося. Це пов’язано з тим, що в цих регіонах більш висока норма прибутків, пов’язана з вигіднішим ринком праці (велика кількість

емігрантів дозволяє 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 в наукових колах існує дві протилежні думки щодо походження американського бізнес-класу. Науковці ліберального спрямування стверджували, що нові американські промисловці були “новими людьми” з більш низьким соціальним походженням, які важкою працею торували собі дорогу до вершини. До того ж у другій половині XIX ст. багато бізнесменів іммігрували 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 управляючих походили з верхнього 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 в основному походили з доіндустріальних верхніх соціальних прошарків, а в нових містах, де така ієрархія не була сформована, встановлено, що більшість промисловців прийшли з-за меж верхнього рівня доіндустріальної соціальної системи [Див.: 5, р. 30].

Ч.Р.Міллс, якому приписують належність до ліворадикального крила американської соціології, звернув увагу на те, що протягом XIX ст. частка середніх та нижчих верств у походженні американських бізнесменів неухильно знижувалася [6]. Натомість усе більше бізнесменів на початок XX ст. походили із середовища людей, які вже брали участь у виробництві або іншому виді ділової діяльності (табл. 1). Якщо серед бізнесменів, народжених в 1820–1849 рр., нараховувалося 35,5% тих, у кого батьками були також бізнесменами, то серед бізнесменів, народжених в 1879–1907 рр., таких стало 63,1%.

Таблиця 1

## Заняття батьків бізнесменів в Сполучених Штатах (%)

|                       | Бізнесмени, народжені в 1820–49 рр. | Бізнесмени, народжені в 1850–79 рр. | Бізнесмени, народжені в 1879–1907 рр. |
|-----------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|
| Фахівець              | 22,6                                | 18,7                                | 12,6                                  |
| Бізнесмен             | 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 C.W. Power, Politics and People. The Collected Essays / Charles Wright Mills ; Ed. by I.L.Horowitz. – London : Oxford University Press, 1963. – P. 124.*

Зростаюче значення бізнесу як основного джерела походження нових підприємців засвідчило самовідтворюючий характер бізнес-класу, хоча дані Міллса також указують на фахівців і працівників сільського господарства як важливих когорт 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 в ХХ ст. бізнес-клас США почав рекрутуватися переважно з ділової верстви. Швидке набуття буржуазією статусу панівного класу позначилося і на її класовому відтворенні (табл. 2). Протягом ХІХ ст. удвічі зросла кількість бізнесменів, чиє походження йде з вищого класу, натомість вихідців з інших класів стало менше.

**Таблиця 2**

**Класове походження бізнесменів у Сполучених Штатах (%)**

|                      | Бізнесмени, народжені в 1820–1849 рр. | Бізнесмени, народжені в 1850–1879 рр. |
|----------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Вищий клас           | 19,8                                  | 41,3                                  |
| Вищий середній клас  | 37,2                                  | 29,4                                  |
| Нижчий середній клас | 29,6                                  | 18,1                                  |
| Нижній клас          | 13,4                                  | 11,2                                  |

*Джерело: Mills C.W. Power, Politics and People. The Collected Essays / Charles Wright Mills ; Ed. by I.L.Horowitz. – London : Oxford University Press, 1963. – P. 122.*

Висновки Міллса загалом підтверджує інше дослідження [7, р. 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 (див. табл. 3). Натомість частка верств, походження 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 із сімей фахівців.

**Таблиця 3**

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

| Заняття батька                           | Рік народження |           |           |           |           |
|--|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|  | 1771–1800      | 1801–1830 | 1831–1860 | 1861–1890 | 1891–1920 |
| Бізнесмен                                | 40             | 52        | 66        | 70        | 69        |
| Плантатор                                | 25             | 10        | 3         | 3         | 4         |
| Разом                                    | 65             | 62        | 69        | 73        | 73        |
| Ремісничий майстер і дрібний підприємець | 9              | 4         | 3         | 1         | –         |
| Фахівець                                 | 3              | 12        | 11        | 12        | 11        |
| Державний службовець                     | 4              | 7         | 3         | 3         | 3         |



Продовж. табл. 3

|  |     |     |     |     |     |
|--|-----|-----|-----|-----|-----|
| Білі комірці вкл. майстрів                   | 7   | 2   | 2   | 3   | 6   |
| Разом  | 23  | 25  | 19  | 19  | 20  |
| Фермер                                       | 12  | 11  | 10  | 6   | 4   |
| Робітник фізичної праці                      | –   | 2   | 1   | 2   | 3   |
| Разом  | 12  | 13  | 11  | 8   | 7   |
| ЗАГАЛОМ                                      | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 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: 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. – P. 85.*

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

Однак з настанням ХХ ст. і особливо після Другої світової війни соціальна мобільність у буржуазному класі зазнала змін. Найбільш повні та новітні дані про соціальне походження глав американських корпорацій були зібрані та опубліковані в травні 1976 р. у журналі “Форчун” у статті Ч.Барка. Крім проведеного журналом в 1975 р. обстеження 800 вищих управляючих США, отримані дані було порівняно з аналогічними даними про вищих управляючих 1900, 1925 і 1950 рр. (див. табл. 4).

Таблиця 4

## Зайнятість батьків вищих управляючих 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   |
| Конторські працівники                 | 2              | 3    | 4    | 7    |
| Спеціалісти                           | 22             | 22   | 18   | 24   |
| Управляючі бізнесом                   | 44             | 39   | 45   | 39   |
| Глави тієї ж корпорації, що і їх сини | 7              | 14   | 12   | 9    |

*Джерело: Буржуазия развитых капиталистических стран : реферат. сб. / АН СССР. Ин-т науч. информации по общественным наукам. – М., 1977. – Ч. 1 : Структура, социальный облик, организации / К.Ю.Львунина и др. (подгот.) ; Ю.А.Борко (отв. ред.) и др. – С. 152.*

Як зазначає Ч.Барк, у 1970-х рр. вищі управліючі 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 в 1900 р. тільки 6% вищих управліючих були синами робітників фізичної праці та конторських працівників, тоді як в 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” [8, 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 тільки 10,5% керівників великого бізнесу з покоління кінця 1960-х рр. були синами з багатих сімей, тоді як в 1950 р. відповідний показник становив 36,1%, а на початку століття – 45,6%. Дві третини з покоління 1900-х мали батьків, які були головами якихось корпорацій або ж незалежними підприємцями, тоді як у 1960-і менш ніж половина мала батьків з відповідним соціальним статусом в 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% [9, 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 управліючих шести європейських країн (Англії, Франції, Німеччини, Італії, Бельгії та Голландії) в кінці 1960-х рр. Виявилося, що загалом у цих країнах менш ніж 6% вищих управліючих походили з нижчого класу; 16,2% з них належали до середнього класу і 78% – до вищого. Зіставлення вищих управліючих в Європі та США показало, що у великих європейських фірмах керівник в чотири рази частіше, ніж в 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 [8, с. 162–163].

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 відразу зайняла провідні місця в панівних колах. У Європі лише внаслідок економічного процвітання буржуазії та її тривалої соціальної інтеграції з аристократією вдалося посісти провідне місце в суспільній ієрархії. У Сполучених Штатах, де у сформованій соціальній структурі не було характерного для Західної Європи представництва традиційних земельних аристократів і де панувала ідеологія особистого досягнення, ця інтеграція найбільш повно розвинулася в основному 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 функції колишніх домінуючих

еліт. Відсутність аристократичного способу життя сприяла тому, що буржуазія відносно вільно сформувала свою культуру і спосіб життя. Це дало змогу швидко поширити серед усього суспільства буржуазні цінності, ідеологію вільного ринку та міф про можливість для будь-якої людини наполегливою працею досягти верхніх щаблів соціальної ієрархії.

Завдяки прогресивним земельним реформам формування буржуазного класу на початковому етапі відбувалося не лише за рахунок промисловців та плантаторів, але й за рахунок фермерів. Після набуття буржуазією статусу панівного класу рекрутація до цієї когорти з небуржуазних верств почала звужуватися. Однак уже в середині ХХ ст. зафіксована тенденція зростання частки середнього класу та нижчого класу в походженні вищих управляючих. Порівняно з західноєвропейськими країнами американське суспільство є більш відкритим для просування вгору по соціоекономічній драбині.

Можна вважати, що процес формування буржуазного класу в США віднайшов свої паралелі у постсоціалістичних суспільствах, зокрема, в Україні. Внаслідок соціалістичних перетворень у ХХ ст. у цих суспільствах були відсутні традиційні аристократичні кола. Наявна на початок ринкових перетворень партійна номенклатура та чиновництво не могли нав'язати свої багато в чому застарілі (або взагалі збанкрутілі в нових умовах суспільного життя) цінності, тому формування культури та способу життя новоствореного класу відбувалося на тлі симбіозу запозичення західних взірців споживання та, водночас, відсутності моральних обмежень і соціальної відповідальності.

- 
1. *Джинчаридзе В.З.* Экономическая история США : учеб. пособие / В.З.Джинчаридзе. – М. Высш. шк., 1973. – 159 с.
  2. *Mills C.W.* The power elite / Charles Wright Mills ; with a new afterword by Alan Wolfe. – Oxford ; New York : Oxford University Press, 2000. – 442 p.
  3. *Власова О.* Американская идея: от расцвета до заката / [Электронный ресурс] Ольга Власова. – Режим доступа : [http://www.expert.ru/printissues/expert/2010/01/amerikanskaya\\_ideya/](http://www.expert.ru/printissues/expert/2010/01/amerikanskaya_ideya/)
  4. *Мельников А.Н.* Американцы : социальный портрет. Новые явления в классовой структуре США / А.Н.Мельников. – М. : Мысль, 1987. – 253 с.
  5. *Gill G.* Bourgeoisie, state and democracy : Russia, Britain, France, Germany, and the USA / Graeme Gill. – Oxford ; New York : Oxford University Press, 2008. – 385 p.
  6. *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.
  7. *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.
  8. Буржуазия развитых капиталистических стран : реферат. сб. / АН СССР. Ин-т науч. информации по общественных науках – М., 1977. – Ч. 1 : Структура,

социальный облик, организации / К.Ю.Львунина и др. (подгот.); Ю.А.Борко и др. (отв. ред.). – 270 с.

9. *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.*

*Отримано 05.06.10*

*А.А. Рахманов, канд. социол. наук*

#### ФОРМИРОВАНИЕ И ВОСПРОИЗВОДСТВО БУРЖУАЗНОГО КЛАССА В США

В статье дается анализ процесса формирования и воспроизводства буржуазии в США. Установлено, что в условиях низкой влиятельности традиционных земельных аристократов американская буржуазия перебрала функции доминирующих элит. Это дало возможность быстро распространить во всем обществе буржуазные ценности. Формирование буржуазного класса на начальном этапе происходило за счет промышленников, плантаторов и фермеров. После обретения буржуазией статуса господствующего класса пополнение из небуржуазных слоев начало сужаться. Однако уже в середине XX в. в происхождении высших управляющих корпораций возрастает доля выходцев из среднего и рабочего классов.

Ключевые слова: воспроизводство буржуазного класса, социальная мобильность.

*O.A. Rakhmanov, Candidate of Sociol. Sci.*

#### FORMATION AND REPRODUCTION OF BOURGEOIS CLASS IN THE USA

The article gives analysis of formation and reproduction of the bourgeoisie in the United States. It was found that having low influence of traditional land aristocrats American bourgeoisie took over the functions of dominant elites. This enabled a quick spread of bourgeois values among all the society. The formation of the bourgeois class initially was at the expence of industrialists, planters and farmers. After acquiring by the bourgeoisie the status of ruling class recruitment to this cohort of non-bourgeois began to narrow. However, starting in mid-twentieth century, in the origin of senior managers of corporations the share of middle and working classes is increasing.

Key words: reproduction of the bourgeois class, social mobility