



# Соціологія та профспілковий рух

УДК 005.35-051

**Рахманов О.А.,**

канд. соціол. наук, доцент кафедри політології та соціології  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

## *Топ-менеджери в процесі відокремлення контролю і власності у корпораціях*

*У статті аналізуються системні зміни економічної суб'єктності великих власників та топ-менеджерів у процесі трансформації капіталізму. Виокремлено основні об'єктивні чинники, які визначають спрямованість співвідношення контролю і власності. Доводиться, що розосередження власності та вплив топ-менеджерів зростає у країнах з високим економічним розвитком, з високим рівнем захисту прав акціонерів та тривалим домінуванням правих чи ліберальних урядів.*

**Ключові слова:** топ-менеджери, акціонери, корпоративне управління, концентрація та розосередження власності.

Одним з важливих напрямів західної соціології ХХ ст. є дослідження змін, що відбувалися в структурі панівного класу власників великого капіталу та аналіз наслідків цих змін. Особлива увага при цьому звертається на аналіз економічної влади та виявлення тих соціальних сил, яким належить визначна та вирішальна роль у системі виробничих відносин розвинутих західних суспільств. Оцінка впливу цих змін на розвиток сучасного капіталізму спирається передусім на емпіричні дослідження співвідношення контролю і власності в корпораціях. Саме ці дослідження дають фактичний матеріал для порівняння західного досвіду становлення соціальної верстви топ-менеджерів та сучасних тенденцій розвитку корпоративного управління у фінансово-промислових групах України. Тому огляд результатів цих конкретних досліджень має особливе значення для розуміння феномену економічної суб'єктності верстви вищих керівників великого бізнесу в соціальній структурі перехідного суспільства, яким є українське.

Сутність економічної суб'єктності топ-менеджерів великого бізнесу полягає у контролі та розпорядженні капіталом корпорації шляхом обмеження доступу до керівних функцій акціонерів. На різних етапах розвитку капіталізму економічна суб'єктність вищих керівників великого бізнесу визначалася відмінними формами домінуючого капіталу та контролю над організацією виробництва. Метою цієї статті є вивчення системних змін економічної суб'єктності топ-менеджерів у процесі трансформації капіталізму, виокремлення основних об'єктивних чинників, які визначають спрямованість співвідношення контролю і власності.



Початок систематичної розробки проблеми співвідношення контролю і власності поклала класична праця А.Берлі і Г.Мінза «Сучасна корпорація і приватна власність», видана у 1932 р. [1]. Шкала класифікації контролю виділяла п'ять типів контролю над корпорацією: 1) повний контроль з боку власності – 80% до 100% акціонерного капіталу корпорації; 2) переважний контроль (50–80%); 3) непереважний контроль (20–50%); 4) правовий контроль; 5) контроль з боку менеджменту – відсутні пакети розміром 5% і більше. В результаті дослідження Берлі і Мінз дійшли висновку, що 44% з 200 найбільших нефінансових корпорацій США у 1929 р. знаходилися під контролем менеджменту, 21% компаній були віднесено авторами до тих, що контролюються завдяки правовому контролю, 23% – непереважний контроль. І лише 11% обстежених компаній можна було віднести до числа тих, які знаходяться під повним (6%) або переважним (5%) контролем власників [1, р. 109]. Ці дані у подальшому дали підстави висунути теорію «менеджеральної революції», сутність якої полягає у проголошенні ери панування менеджерів, а не приватних власників. У зображенні Берлі і Мінза сучасна корпорація поставала у вигляді великої фірми з безліччю розрізнених дрібних акціонерів і жменькою всесильних, нікому не підзвітних менеджерів, які узурпували право на прийняття рішень і розпоряджаються чужим багатством на власний розсуд.

Протягом ХХ ст. йшла перевірка тези про набуття економічної суб'єктності топ-менеджерів у Сполучених Штатах. Зокрема, в емпіричних дослідженнях Р.Гордона та Р.Ларнера не лише підтверджувалися тези про значну частку підприємств США, які контролювали топ-менеджери, а йшлося про те, що переважаючою формою контролю в американських корпораціях є менеджеральний контроль, особливо якщо брати до уваги обробну промисловість, транспортні та комунальні компанії [2; 3]. Водночас, у працях Й.Шумпетера, Д.Бела, Р.Дарендорфа, Т.Парсонса та Н.Смелзера наголошується на теоретичних постулатах формування постіндустріального суспільства, де акціонерні товариства здійснили повний розрив з капіталістичними власниками, а нова, панівна група топ-менеджерів суттєво відрізняється від своїх капіталістичних попередників [4; 5; 6; 7]. Настання ери топ-менеджерів пов'язувалося із розосередженістю власності, яке відбувалося двома способами. З одного боку, процес монополізації та зростання великих корпорацій зменшив значення проміжних (малих і середніх) фірм. З другого боку, у великих корпораціях з'явилися три основні групи: наймані службовці, які вже не ототожнюють свої інтереси з інтересами власників; великі акціонери, які перестають діяти за традиційними підприємницькими зразками; дрібні акціонери, які не турбуються про справи фірми, оскільки їхні акції приносять мізерний дохід [4, с. 182]. Теза про відокремлення власності від контролю над корпораціями пов'язується зі зміщенням економічної суб'єктності всередині корпорації від власності до компетенції топ-менеджерів. Зокрема, Р.Дарендорф звернув увагу на радикальні відмінності типових шляхів рекрутування менеджерів та традиційних капіталістів-власників. Основними шляхами рекрутування менеджерів стає бюрократична кар'єра – отримання професійної підготовки та поступове просування вгору в рамках корпорації. На відміну від узаконеної власності влади капіталіста влада менеджера в багатьох аспектах подібна до влади голів політичних інститутів [6, р. 43–47].

Втім, ліворадикальні соціологи ставили під сумнів концепцію менеджеральної революції у США, при цьому підкреслюючи спільність інтересів менеджерів і великих власників. Зокрема, в роботах В.Перло, Ф.Ландберга, Ч.Мілса, М.Цейтліна, Р.Блекберна, Ф.Фрідман наголошується лише на зміні сутності самого типу капіталіста, на управлінській реорганізації власницьких класів, у результаті чого управління і власники перетворилися на більш-менш однорідний клас багатіїв [8; 9; 10; 11; 12; 13]. Крім цього, ставилася під сумнів правомірність використання принципів класифікації корпорацій за типом контролю. Зокрема, деякі експерти були впевнені, що ефективний контроль з боку власників можливий навіть при наявності в їх руках менше 5% акцій, особливо в дуже великих корпораціях, де акціонерний капітал розосереджений.

Слід зазначити, що перші дослідження співвідношення контролю і власності будувалися майже виключно на матеріалі США, оскільки вважалося, що системи корпоративного управління влаштовані приблизно однаково, тому проблеми, характерні для корпо-



ративного сектора США, матимуть універсальну значущість. Такий односторонній підхід почав долатися поступово, коли в поле зору дослідників потрапили європейські економіки. Власне на європейську специфіку структури контролю звернув увагу французький економіст Ф. Моран, який, дослідивши 200 найбільших промислових фірм Франції, виявив домінуюче становище сімейного і меншою мірою іноземного типу контролю та слабку питому вагу менеджерального контролю [14, с. 99].

Новітні дослідження, як зазначає Р. Капелюшников, виділяють дві базові моделі великої корпорації. Перша модель – це корпорація з розпорошеною власністю, з широким володінням акціями – модель *W* (the widely-held corporation model). Йдеться про суті про концепцію «сучасної корпорації» у традиції Берлі і Мінза, яка є контрольованою професійними топ-менеджерами з лояльною їм Радою директорів і пасивною масою дрібних акціонерів. Друга модель – це корпорація з концентрованою власністю, з домінуючими власниками-блокхолдерами – модель *B* (the blockholder model). Йдеться про корпорацію, контрольовану великими власниками, які мають можливість на власний розсуд формувати Раду директорів (при необхідності очолюючи її), а також призначати і змінювати топ-менеджерів. У ролі контролюючих власників найчастіше виступають багаті сім'ї (звідси й термін – «сімейний капіталізм»), рідше – держава, ще рідше – фінансові інститути або інші нефінансові корпорації. Ареал поширення моделі *W* – англосаксонські країни, моделі *B* – решта капіталістичного світу. Водночас, системи корпоративного управління, які діють у Німеччині та Японії, визнані унікальними і такими, що не піддаються однозначній класифікації у координатах моделей *W/B* [15, с. 8].

У США велика кількість корпорацій конкурують одна з одною. Кожна корпорація має генерального директора, який диктує зазвичай пасивній Раді директорів корпоративну політику і стратегію. Дійсними власниками американських найбільших корпорацій є розпорошені мільйони акціонерів, що належать до середнього класу, але оскільки кожен з них володіє лише кількома сотнями або тисячами акцій, то вони здебільшого залишаються дезорганізованими і безсилими. Лише деякі інституційні інвестори акумулюють настільки великі пакети акцій великих фірм (від 3 до 5%), що можуть бути присутніми в залі засідань Ради директорів. Генеральні директори корпорацій користуються наданою їм величезною владою (аж до зловживання нею), виходячи зі своїх особистих політичних, соціальних та економічних переконань. Тоді як у більшій частині решти світу відсутність конкуренції дозволяє мізерній кількості дуже багатих сімей контролювати найбільші корпорації країни, а іноді прямо впливати на діяльність уряду. За таких умов професійні менеджери наймаються, щоб обслуговувати інтереси олігархічних сімейних династій [16].

Виходячи із неоднакового рівня концентрації власності, основні розходження між моделями *W* і *B* полягають ще й у тому, який тип конфліктів виявляється для них основним. За умов моделі *W* – це конфлікт між акціонерами та найманими топ-менеджерами, коли йдеться про некомпетентність чи опортуністичну поведінку професійних топ-менеджерів; за умов моделі *B* – між блокхолдерами та всіма іншими акціонерами, коли йдеться про некомпетентність чи опортуністичну поведінку найбільших акціонерів. У першому випадку існує ризик експропріації багатства інвесторів з боку найманих менеджерів, у другому – ризик його експропріації з боку великих власників.

У цьому ключі конфлікти потрібно розглядати у площині «обкопування» «укріплення» (entrenchment). У режимі *W* тими, що «обкопуються», виявляються професійні топ-менеджери, які спрямовують зусилля на забезпечення контролю за діяльністю компанії за відсутності в них значної власності, а в режимі *B* – блокхолдери (найчастіше – багаті сім'ї) намагаються залучити кошти «публіки» (потенційних дрібних акціонерів), щоб не втратити владу. Методи досягнення цих цілей у режимі *W* – це введення обмежень на передачу голосів від одних акціонерів до інших; встановлення меж на максимальну кількість голосуючих акцій, з якою може брати участь на загальних зборах окремих акціонерів, тощо. У режимі *B* – це перехресне володіння акціями; випуск акцій з нерівною кількістю голосів (тобто відхилення від принципу «одна акція – один голос»); вибудовування пірамідальних холдингових структур з широкою основою і вузькою вершиною (коли, наприклад, підприємець



створює фірму X, що є його 100% особистою власністю, далі засновує дочірню компанію Y, у капіталі якої частка фірми становить 51%; компанія Y своєю чергою засновує внучату компанію Z, в капіталі якої її частка також становить 51%, та ін.) [15, с. 10]. Саме пірамідальні структури є найбільш дієвим «обкопуванням» у межах моделі B. Такі схеми полюбують пострадянські великі власники. Їх створення дозволяє формувати розгалужені, багаторівневі бізнес-групи, в яких великі власники отримують можливість розпоряджатися величезним капіталом, який у багато разів перевершує їх особисті вкладення.

Пояснення переваги тої чи тої моделі у певній країні знаходять у кількох чинниках. Одним із цих чинників є рівень економічного розвитку. Генезою будь-яких складніших форм організації бізнесу є сімейна фірма. Країни, які не досягли становлення корпоративного управління з розпорошеною власністю, демонструють переважно низьку якість інституційного середовища. За цих умов концентрація власності стає компенсаторним механізмом, який наповнює цей інституційний вакуум. За умов корупції, відсутності незалежних судів, домінування недовіри в бізнесовому середовищі, слабкої контрактної дисципліни, непрозорості економічної інформації, сімейні та родинні зв'язки допомагають створювати певною мірою автономне бізнес-середовище, в якому стають можливими складні угоди, розраховані на більш-менш тривалу перспективу. Тільки наявність родинних зв'язків сприяє зростанню рівня довіри та зниженню трансакційних витрат. Стійкі економічні зв'язки у межах великих сімейних бізнес-груп можуть ставати доповненням або навіть заміною дисфункціональних ринків товарів, праці і капіталу. Саме тому в країнах з мало-ефективною економікою та недосконалими інститутами природно очікувати домінування моделі B, коли висока концентрація власності компенсує брак підприємницьких талантів. Вигідніше контролювати великий масив ресурсів з одним талановитим підприємцем, котрий користується загальною довірою, ніж розпорошувати їх серед багатьох топ-менеджерів із сумнівними моральними якостями.

Водночас можна помітити, що концентрована власність переважає не тільки в країнах, що розвиваються, а й у більшості розвинутих країн. Очевидно, що, крім загального стану економічного або інституційного середовища, за цим стоять й інші чинники. Звертається увага на те, якою мірою правовий захист інтересів зовнішніх інвесторів впливає на домінуючі структури власності в різних країнах [17]. У тих країнах, де вони захищені краще (США, Великобританія), власність виявляється розпорошеною, у тих країнах, де вони захищені гірше (континентальна Європа), – концентрованою. Звідси випливає, що в міру надання акціонерам все більш широких прав можна очікувати поступової трансформації моделі B на модель W. Вирішальним чинником заохочення сімей делегувати управління і продаж акцій є те, якою мірою зовнішні акціонери захищені законом. Зокрема, існування доволі поширеного делегування управлінням компаній професійним топ-менеджерам простежується у країнах з високим рівнем захисту; делегування управлінських функцій, зберігаючи значну частку власності, – у країнах з середнім рівнем захисту; і, нарешті, зберігання власницького контролю з боку сімей зафіксовано у тих країнах, які пропонують мізерний правовий захист міноритарних акціонерів [18]. У Сполучених Штатах засновники часто наймають професійних менеджерів навіть на ранніх стадіях розвитку фірми. До того часу, коли засновник йде на пенсію, він і його сім'я зберігають лише незначну частку власності. У таких корпораціях професійні топ-менеджери здійснюють майже повний контроль. Натомість у Західній Європі значна власність зазвичай залишається за родиною навіть після того, коли засновник йде у відставку. Їхні діти або наймають професійного менеджера, як в автомобільних корпораціях BMW чи FIAT, або ж керують фірмою самі, як у Peugeot. Часто на ринках, що розвиваються, як і управління, так і право власності, як правило, залишаються за родиною, коли засновник йде у відставку. За необхідності професійний менеджер налагоджує родинні зв'язки із сім'єю власника [18].

Правові особливості корпоративного управління пояснюються історичною приналежністю різних національних систем права до тих чи інших правових традицій. В англосаксонських країнах історично склалася і діє система загального права, яка є більш лояльною до інвесторів, тоді як у більшій частині країн континентальної Європи – система



цивільного права (особлива правова традиція сформувалася в скандинавських країнах). Так, якщо англійські суди загального права слугували знаряддям у боротьбі парламенту з домаганнями королівської влади, керуючись «духом закону», то на континенті вони, навпаки, виступали слухняними провідниками її волі, виходячи з «букви закону» [15, с. 14–15]. Через це в країнах з традицією цивільного права суди не вважають за потрібне враховувати тривалі наслідки прийнятих вердиктів, а саме, який вплив вони можуть вчинити на поведінку учасників економічних відносин у майбутньому. Тому ймовірність того, що в конфліктній ситуації суди стануть на бік «слабких» проти «сильних», виявляється в країнах континентальної Європи істотно нижчою, ніж в англосаксонських країнах. Відповідно дрібні інвестори відчувають себе в них менш упевнено.

Втім, не лише правові традиції впливають на спрямованість розвитку корпоративного управління. Помічено, що навіть у неанглосаксонських країнах були тривалі періоди з неконцентрованою структурою власності, з безліччю дрібних власників акцій, з активним ринком поглинань та з швидкою ротацією вищих менеджерів. Однак потім знову ж таки відбувалася трансформація моделі *W* в модель *B*. Причому такі трансформації відбувалися з приходом у цих країнах просоціалістичних або пронаціоналістичних урядів, які утискували ліберальні основи ринку, надаючи перевагу частковій націоналізації великого бізнесу або встановленню з ним тісних довірчих відносин (як формальних, так і неформальних). Американський дослідник М.Роу пов'язує міру концентрації власності в індустріально розвинутих країнах зі ступенем політичної «лівизни» партій у владі [19]. У країнах, у яких при владі тривалий час були соціал-демократи чи близькі їм ліві партії, власність є концентрованою, а там, де вони ніколи не були при владі або були короткий час, корпоративна власність розосереджена (див. *табл. 1*). Можна порівняти найбагатші країни за політичною ідентифікацією урядів найрозвинутіших країн протягом 1980–1991 рр. та показником концентрації власності 20 фірм по кожній країні з капіталізацією понад 500 млн. доларів, який показує відсоток відсутності власника з більш ніж 20% акцій. У цілому це співвідношення вказує на наявність певного зв'язку між зазначеними показниками.

Таблиця 1

**Співвідношення політичної ідентифікації урядів та показника концентрації/розосередженості власності у розвинутих країнах**

Політична ідентифікація урядів найбагатших країн у 1980–1991 рр.		Показник концентрації/розосередженості власності у 1995 р.	
<i>Країна</i>	Лівий уряд – 2 Правий уряд – 4	<i>Країна</i>	1,00 – розосереджена власність; 0,00 – концентрована власність
Швеція	2,22	Австрія	0,00
Австрія	2,37	Франція	0,00
Австралія	2,50	Італія	0,00
Норвегія	2,63	Німеччина	0,10
Фінляндія	2,68	Швеція	0,10
Італія	2,76	Нідерланди	0,10
Франція	2,83	Бельгія	0,20
Нідерланди	3,14	Фінляндія	0,20
Бельгія	3,16	Норвегія	0,20
Данія	3,40	Данія	0,30
Швейцарія	3,43	Австралія	0,30
Канада	3,67	Японія	0,30
Німеччина	3,82	Швейцарія	0,50
США	3,92	Канада	0,60
Японія	4,00	Велика Британія	0,60
Велика Британія	4,00	США	0,90

Джерело: [19, р. 50; Table 6.1, 6.2].



На думку Роу, соціал-демократія створює передумови потрібного союзу – держави, профспілок та менеджменту найбільших компаній. Збереження соціальної стабільності, розширення зайнятості, протидія звільнень є пріоритетними для соціал-демократичних урядів, і саме ними мотивується зазвичай той тиск, який вони чинять на бізнес. Саме тому наймані топ-менеджери надмірно обережні при виборі інвестиційних проєктів, схильні до створення корпоративних «імперій», оскільки це створює можливості для просування по кар'єрних сходах, прагнуть, наскільки це можливо, уникати болючої реструктуризації своїх компаній [19]. Як наслідок, за умов панування соціал-демократії значно зростають витрати, пов'язані із небезпекою безконтрольної поведінки топ-менеджерів, тому акціонерам стає важко гарантувати їх лояльність. Проблема загострюється у зв'язку із тим, що акціонери позбавляються доступу до багатьох найважливіших механізмів корпоративного управління. Використовувати стимулюючі схеми винагороди менеджерів, виявляється майже неможливо, оскільки це суперечить егалітарним та популістським установкам правлячих соціал-демократичних партій; ринок вимушених поглинань атрофується і не діє, оскільки його діяльність сприймається як загроза соціальній стабільності. Більше того, при підготовці майбутніх менеджерів робиться наголос не на ідею забезпечення максимального прибутку для акціонерів, а на ідеї соціальної відповідальності бізнесу, захисту трудящих тощо. У цьому випадку розпорошення власності між безліччю анонімних, роз'єднаних і пасивних акціонерів робило б власників повністю беззахисними перед тріумфіратом держави-профспілки-менеджмент. Тому противага цьому може бути створена тільки на базі концентрованої власності, оскільки лише великі власники, які особисто беруть участь у справах компанії, здатні обмежити опортуністичну поведінку найманих топ-менеджерів і забезпечити їх лояльність всупереч тому тиску, який постійно виходить від держави та профспілок [15, с. 16–17].

За подібною методикою було проведено дослідження типу корпоративного контролю у різних країнах світу [20]. Відібравши 20 найбільших корпорацій кожної країни, визначався тип контролю, виходячи з найбільшого кінцевого акціонера. У ролі порогової приймалася величина пакету, що дорівнює 20% голосуючих акцій. Якщо ніхто з кінцевих власників не володів 20 і більше відсотками голосуючих акцій, то компанія кваліфікувалася як та, що знаходиться в широкому володінні. Виявилось, що єдиною країною, де всі найбільші корпорації мають деконцентровану структуру власності, є Велика Британія, в інших частинах англосаксонського світу – у США, Канаді, Австралії, Ірландії – цей тип корпорацій виявляється провідним. Країни з абсолютним домінуванням сімейної власності – Мексика і Аргентина. Разом з тим, у багатьох європейських країнах – у Бельгії, Данії, Греції, Португалії, Швеції – значна частина найбільших корпорацій також контролюється сім'ями. (країни з явною схильністю до державного капіталізму – Австрія, Норвегія та Фінляндія). У Німеччині та Японії найбільші корпорації контролюються банками, які самі знаходяться у широкому володінні.

Підбиваючи підсумки, можна стверджувати, що в процесі розвитку капіталізму акціонерні товариства здійснили суттєвий крок до відокремлення власності від контролю над корпораціями зі зміщенням економічної суб'єктності всередині корпорації від власності підприємців до компетенції вищих керівників. Верства топ-менеджерів стала впливовою соціальною групою. Рекрутація топ-менеджерів відбувається шляхом їх попереднього отримання професійної підготовки та поступового просування вгору в межах корпорації. Втім, вплив та економічна суб'єктність топ-менеджерів визначається об'єктивними чинниками. По-перше, суб'єктність топ-менеджерів можлива у країнах з високим економічним розвитком, де існують стабільні елементи інституціональної конкуренції. Лише за умов низького рівня корупції, високої довіри та контрактної дисципліни між економічними агентами можливе розосередження власності. По-друге, домінування професійних менеджерів простежується в тих країнах, де існує правовий захист інтересів зовнішніх інвесторів. Саме в англосаксонських країнах з високим рівнем захисту прав акціонерів поширене делегування управлінських функцій, коли засновники часто наймають професійних топ-менеджерів навіть на ранніх стадіях розвитку фірми. У таких корпораціях професійні топ-



менеджери здійснюють майже повний контроль. У країнах зі слабким правовим захистом розосередження структури власності робить нестійкою ефективність управління і змушує власників власноруч керувати компанією. По-третє, у країнах, де керують праві чи ліберальні уряди, домінує принцип розпорошеності власності. За умов невтручання уряду акціонери безперешкодно делегують повноваження топ-менеджерам. Натомість тривале правління лівих урядів сприяє формуванню спільних інтересів менеджменту корпорацій, держави та профспілок, під тиском яких власники стають незахищеними, що, відповідно, зумовлює концентрацію власності.

### Література:

1. Berle A.A. The Modern Corporation and Private Property / A.A. Berle, G.C. Means. – New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers, 1991. – 380 p.
2. Gordon R.A. Business Leadership in the Large Corporation: With a New Preface / R.A. Gordon. – Berkeley: University of California Press, 1961. – 364 p.
3. Larner R.J. Management control and the large corporation / R.J. Larner. – New York: Dunellen, 1971. – 148 p.
4. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. Шумпетер. – К: Основи, 1995. – 528 с.
5. Bell D. The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties / D. Bell. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2000. – 501 p.
6. Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society / R. Dahrendorf. – London: Taylor & Francis, 1972. – 336 p.
7. Parsons T. Economy and society: a study in the integration of economic and social theory / T. Parsons, N.J. Smelser. – London: Routledge, 2003. – 344 p.
8. Перло В. Империя финансовых магнатов / В. Перло; пер. с англ. – М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1958. – 541 с.
9. Ландберг Ф. 60 семейств Америки / Ф. Ландберг. – М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1948. – 544 с.
10. Mills C.W. *Power, Politics and People. The Collected Essays* / C.W. Mills. Ed. by I.L. Horowitz. – London: Oxford University Press, 1963. – 657 p.
11. Zeitlin M. Corporate ownership and control: The large corporation and the capitalist class / M. Zeitlin // American Journal of Sociology. – 1974. – Vol. 7, № 5. – P. 1073–1119.
12. 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.
13. Freedman F. The Internal Structure of the American Proletariat: A Marxist Analysis / F. Freedman // Socialist Revolution. – 1975. – № 5 (Oct.–Dec.). – P. 41–83.
14. Бунин И. Буржуазные эмпирические исследования соотношения контроля и собственности (Обзор) / И. Бунин // Буржуазия развитых капиталистических стран: Реферативный сб. – Ч. 1: Структура, социальный облик, организации / К.Ю. Львунина и др. (подгот.); Ю.А. Борко и др. (отв. ред.). – М.: Институт научной информации по общественным наукам АН СССР, 1977. – С. 75–112.
15. Капелюшников Р.И. Концентрация собственности в системе корпоративного управления: эволюция представлений / Р.И. Капелюшников // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4. – № 1. – С. 3–28.
16. Morck R. The Global History of Corporate Governance: An Introduction / R. Morck, L. Steier // A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers. – Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2005. – P. 1–64.
17. La Porta R. Investor Protection and Corporate Governance / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Financial Economics. – 2000. – Vol. 58. – P. 3–27.
18. Burkart M. Family firms / M. Burkart, F. Panunzi, A. Shleifer // The Journal of Finance. – 2003. – Vol. 58, № 5. – P. 2167–2201.
19. Roe M.J. Political Determinants of Corporate Governance: Political Context, Corporate Impact / M.J. Roe. – Oxford: Oxford University Press, 2003. – 231 p.
20. Ла Порта Р. Корпоративная собственность в различных странах мира / Р. Ла Порта, Ф. Лопес де Силанес, А. Шлейфер // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. № 3. – С. 97–148.

**Рахманов А.А.**, канд. социол. наук, доцент кафедры политологии и социологии Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

**Топ-менеджеры в процессе обособления контроля и собственности в корпорациях.** В статье анализируются системные изменения экономической субъектности крупных собственников и топ-менеджеров в процессе трансформации капитализма. Выделены основные объективные факторы, которые определяют направленность соотношения контроля и собственности. Доказывается, что рассредоточение собственности и влияние



*top-менеджеров растет в странах с высоким экономическим развитием, с высоким уровнем защиты прав акционеров и длительным доминированием правых или либеральных правительств.*

**Ключевые слова:** топ-менеджеры, акционеры, корпоративное управление, концентрация и рассредоточение собственности.

**Rakhmanov O.A.**, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor of the Department of Political Science and Sociology of Vadym Hetman Kyiv National Economic University

**Top managers within the separation of control and ownership in corporations.** *The article is devoted to the analysis of the system changes of economic subjectivity of large owners and top managers within the transformation of capitalism. The paper singles out the basic objective factors that determine the coordination of control and ownership. It is proved that separation of ownership and top managers' influence is increasing in the countries with high economic development and high level of protection of shareholders' rights, and in the countries with the long prevalence of right-wing or liberal governments.*

**Key words:** top managers, shareholders, corporate governance, concentration of ownership, ownership separation.

УДК 316.334.2:911.375[(438-25)"19/20"

**Рішко А.М.,**

аспірантка Інституту соціології НАН України

### *Соціально-просторові трансформації структури великого міста (на прикладі Варшави ХХ – початку ХХІ ст.)*

*У статті розглядається трансформація соціально-просторової структури міста Варшава протягом ХХ – початку ХХІ ст. Акцентується увага на двох переломних періодах у розвитку соціального простору міста – повоєнній відбудові із переходом від капіталізму до соціалізму та 90-х роках ХХ ст. – переході від соціалістичного до капіталістичного устрою. Аналізується перманентний стан перехідного періоду розвитку, характерного для міста ХХ – початку ХХІ ст., коли виникають нові форми соціально-просторової структури, а стара соціальна структура ще продовжує існувати. Постійні процеси перетворення створюють мозаїчність соціального простору міста.*

**Ключові слова:** велике місто, трансформація соціально-просторової структури, мозаїчність простору, перехідний період розвитку.

Місто – багатовимірний об'єкт досліджень, що постійно розвивається. Динаміка таких змін відображається у соціальній структурі міста, що якнайкраще ілюструє як процеси, що відбуваються у місті сьогодні, так і наслідки минулих трансформацій. З одного боку, кожне місто має свій власний шлях та історію розвитку, з іншого, міський простір зазнає трансформацій, що відбуваються у державі та регіоні. ХХ століття було багатим на події та переломні моменти, що залишили свої наслідки у соціальному просторі міста.

Міста Центрально-Східної Європи пережили значну зміну складу населення через втрати у війнах та міграційні процеси. Окрім цього, вагомий внесок у трансформацію соціальної структури зробила кількарізова зміна суспільного ладу: спочатку від капіталістичного устрою, що існував напередодні Другої світової війни, до соціалістичного, у повоєнний період і до початку 90-х років, а на зламі століть повернення до капіталізму.

Дослідження міського простору вимагає поєднання різноманітних соціологічних методів, а також використання досвіду наукових досліджень з інших наук. Так, М. Сеньйор виділяє три різновиди аналізу соціального простору міста: класичну міську екологію; аналіз соціальних районів; багатовимірний аналіз просторової структури міського населення [7]. У свою чергу Г. Венцлавовіч пропонує використовувати системний підхід при дослідженні