

УДК 316.343.622

АЛЕКСАНДР РАХМАНОВ,

кандидат социологических наук, доцент кафедры политологии и социологии Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Собственники крупного капитала как экономический субъект: эволюция соотношения контроля и собственности

Аннотация

Статья посвящена анализу экономической субъектности крупного частного капитала. Существует две точки зрения на субъектность в экономической сфере. Согласно одной экономической субъектность внутри корпорации характеризуется отделением собственности от управленческого контроля. Другая, консервативная точка зрения скептически относится к факту преобладания управленческого контроля над собственническим. Внешние риски (государственное регулирование, давление профсоюзов и социал-демократов) лишь усиливают концентрацию собственности в корпорациях, увеличивая меру экономической субъектности крупных собственников, тогда как правовая защищенность частной собственности способствует ее рассредоточению.

Ключевые слова: *собственники крупного капитала, собственность, контроль, “менеджеральная революция”*

Суть экономической субъектности крупного частного капитала состоит в контроле над обеспечением самовозрастания капитала путем присвоения добавочной стоимости труда наемных работников и реализуется в системе отношений крупных собственников с другими экономическими субъектами — государством, средними и малыми предпринимателями, отдельными гражданами и группами граждан. Основное содержание экономической субъектности крупных собственников связано с процессом присвоения, сохранением и передачей по наследству собственным потомкам экономических активов. На разных этапах развития капитализма экономическая субъектность собственников частного капитала определялась специфическими

формами господствующего капитала и контроля над организацией производства. Цель данной статьи — изучение системных изменений экономической субъектности крупных собственников в процессе рыночной трансформации с момента первоначального накопления капитала до наших дней.

На раннем этапе развития товарного капитализма доминировала индивидуальная частная собственность на средства производства, которые концентрировались в руках узкого слоя собственников-капиталистов. Этому способствовала свободная конкуренция. Капиталист мог получать доходы лишь потому, что был единоличным собственником капитала. Согласно К.Марксу, власть является атрибутом частной собственности и, соответственно, частных собственников: “Собственность, во всяком случае, тоже представляет собой своего рода власть” [Маркс, Энгельс, 1955: с. 297]. Маркс выделял промышленный капитал, который обуславливал капиталистический характер производства. Это объяснялось функцией промышленного капитала, в которую входило не только присвоение добавочной стоимости и, соответственно, дополнительного продукта, но и его создание. Другие же виды капитала, по мнению Маркса, наоборот, были зависимыми от промышленного капитала. Собственно финансовый и торговый капиталы функционируют наряду с промышленным капиталом и по своей сути являются развитыми способами существования различных функциональных форм, которые промышленный капитал то принимает, то теряет в сфере оборота [Маркс, 1969: с. 65]. Любой производственный процесс начинался с авансирования определенных денежных средств на приобретение средств производства с целью получения добавочной стоимости. В этот период буржуазия представляла собой более или менее однородный слой фабрикантов, торговцев и финансистов, ставший социальным и экономическим субъектом раннеиндустриальной модернизации. Линия различий в ее среде заключалась только в количественных основах контроля над капиталом — от мелких до крупных капиталистов. Этот период закончился в середине XIX века.

Во второй половине XIX века благодаря централизации капитала происходил ускоренный процесс сосредоточения общественного капитала в руках горстки действующих самостоятельно капиталистов. Увеличение размеров капитала в результате объединения нескольких капиталов в один, крупный происходило благодаря конкуренции и финансовым кредитам. Этот период называют монополистическим капитализмом. Именно возрастание значения финансового капитала стимулировало формирование крупного капитала, который в конкурентной борьбе поглощал обанкротившиеся предприятия. Концентрация денежного капитала в банках коренным образом изменила их положение и влияние. Банки получили возможность влиять на вектор хозяйственного развития промышленных и других корпораций. Банковский кредит стал играть важную роль в финансировании воспроизводства и наращивании денежного капитала, необходимого капиталистическому предприятию для расширения производства.

В этот период происходят глубокие изменения в структуре и расстановке сил внутри буржуазного класса, поскольку господствующим становится финансовый капитал — качественно новая форма капитала. Финансовый капитал персонифицируется в финансовой олигархии, важнейшей особенностью которой является контроль над огромной массой чужих капиталов и денежных средств путем развития акционерной формы капитала и кредит-

ных учреждений (банки, страховые компании, сберкассы). Этот контроль приносит монопольные сверхприбыли. В. Ленин дал определение сущности финансово-монополистического капитала в своей работе “Империализм, как высшая стадия капитализма”: “...финансовый капитал есть банковый капитал монополистически немногих крупнейших банков, слившихся с капиталом монополистических союзов промышленников” [Ленин, 1969: с. 386]. Именно в это время получили развитие разные виды групповой собственности. В частности, типичной формой такой собственности является акционерное общество (корпорация), выпускающее ценные бумаги — акции разного рода. Владельцы ценных бумаг (акционеры) имеют право на получение части дохода акционерного общества (дивиденда), соответствующей сумме акций, и на участие в управлении его делами. Акции могут покупать рабочие и служащие, причем не только работающие на предприятии, но и те, кто не имеет никакого отношения к предприятиям акционерного общества. Вместе с тем невозможность собрать абсолютно всех акционеров оставляет реальное управление в руках группы крупных собственников, обладающих значительной частью акций (не обязательно контрольным пакетом). Именно эта группа, а не все акционеры, распоряжается делами акционерного общества.

На эти черты экономической субъектности собственников обратил внимание М. Вебер, отмечавший, что роль привилегированного класса собственников зиждется прежде всего на следующих фактах: 1) они способны монополизировать приобретение дорогих товаров; 2) они могут контролировать возможности систематической монопольной политики в продаже товаров; 3) они могут монополизировать возможности накопления собственности благодаря непотребленному дополнительному продукту; 4) они могут монополизировать возможности аккумуляции капитала благодаря сохранению за собой способности предоставлять собственность в заем и связанной с этим способности контролировать ключевые позиции в бизнесе; 5) они могут монополизировать привилегии на социально престижные виды образования так же, как и на престижные виды потребления [Вебер, 2000: с. 267].

Сосредоточение внимания Вебера на образовательных преимуществах класса собственников совпало во времени с изменениями, начавшимися в организационно-производственном процессе развитых капиталистических стран в первой половине XX века. Т. Веблен в своей теории технократического общества различает “собственников” и “инженеров”. Каждая из этих групп имеет свои интересы и мотивы. Веблен считал, что ключевые отрасли экономики и основную часть природных ресурсов контролирует небольшая группа финансовых “интересов”, представители которой не принимают участия в производственном процессе. Эта группа тормозит развитие производства, тогда как “инженеры” пытаются его ускорить. Вместе с тем частная собственность, по мнению Веблена, осталась в то время основой экономической власти [Veblen, 2009: p. 205–229].

Господство финансовой олигархии усиливается по мере перерастания монополистического капитализма в государственно-монополистический. Это дает возможность распоряжаться весомыми средствами государственного бюджета, через который финансируется выполнение государственных заказов. Финансовая олигархия — это крайне узкий круг лиц даже в составе крупнейшей буржуазии. Система участия в капитале заключается в образо-

вании долговременного делового союза банкиров и промышленников, весьма распространенного уже в начале эпохи монополистического капитализма. Ее наиболее важной формой считаются так называемые перекрестные директораты, когда представители одной корпорации входят в директораты других, а те, в свою очередь, имеют представителей в первой. Основной формой финансового капитала является финансово-промышленная группа, объединяющая финансовые и нефинансовые монополии. В Германии накануне Первой мировой войны шесть крупных банков Берлина имели своих представителей на должностях директоров в 344 промышленных предприятиях и на должностях членов правления — еще 407. В 1932 году к руководящим органам трех главных берлинских банков принадлежали 70 ведущих представителей промышленности [Політична економія, 2001: с. 387]. Таким образом, в первой половине XX века господствующей была не индивидуальная капиталистическая собственность, а ее частичная форма — акционерный и финансовый капиталы. Это позволило резко увеличить размеры присвоения, что обусловило широкое применение новейшей техники в производстве, и наладить массовый выпуск потребительских товаров.

В середине XX века с началом перехода к постиндустриальному обществу в странах Запада происходят изменения организационно-экономических отношений с тенденцией к обобществлению значительной части макроэкономики. Увеличивается государственный сектор макроэкономики в результате национализации предприятий и крупных отраслей. Однако национализация осуществляется не путем насильственной конфискации, а через выкуп материальных ресурсов предприятий, в основном убыточных. Процесс централизации и концентрации капитала и производства привел к тому, что удельный вес собственно буржуазии в общем составе самостоятельного населения уменьшился как по сравнению с периодом домонополистического капитализма, так и по сравнению с периодом, предшествовавшим Первой мировой войне. Ощутимее всего уменьшился удельный вес представителей продуктивного капитала. Переход крупных производственных предприятий и средств сообщения у руки монополий и в собственность государства способствовал выделению особой верхушки внутри класса капиталистов в составе нескольких слоев с противоречивыми интересами, которые теснейшим образом срослись между собой. Это — монополисты-собственники значительной корпоративной собственности, менеджеры акционерных обществ, высшие управленцы, верхушка военно-промышленного комплекса. Главные изменения в макроэкономической структуре собственности проявились в том, что в конце XX века индивидуальная собственность перестала быть стержнем современной экономики. Полностью утрачено свойство классического капитализма — действовать при минимальном участии государства в национальной экономике. Весомое место в макроэкономике занял государственный сектор хозяйства. Ныне одновременно сосуществует несколько типов присвоения добавочной стоимости на основе различных форм контроля средств производства: 1) частная собственность (фермерская и другая индивидуальная собственность); 2) акционерная (общества, корпорации); 3) партнерская и 4) государственная собственность.

Р.Дарендорф обратил внимание на процесс превращения капиталистических предприятий в акционерные общества, описывая его как процесс

дифференциации ролей: роли собственника и менеджера, которые первоначально объединялись в лице капиталиста, размежевались на роли акционера и управленца. Капиталист старого типа обладал властью, поскольку обладал средствами производства. Осуществление власти было для него частью его собственнических прав, поскольку собственность можно было рассматривать как институционализированную форму власти над другими людьми. В отличие от этой узаконенной собственностью власти власть менеджера во многих аспектах подобна власти руководителей политических институтов. Кроме этого Дарендорф отметил радикальные различия типичных путей рекрутирования менеджеров и традиционных капиталистов-собственников. Основными путями рекрутирования менеджеров становится бюрократическая карьера — постепенное продвижение вверх в рамках корпорации и получение профессиональной подготовки. Таким образом, отделение собственности от контроля воплотилось в замене одной группы двумя, чьи позиции, роли и взгляды далеко не тождественны. Отсюда, как подчеркивает Дарендорф, гомогенный капиталистический класс, предполагаемый К.Марксом, в действительности не возник. Капитал (и капитализм) растворился и уступил в экономической сфере место бесчисленному множеству частично согласованных между собой, частично конкурирующих, а частично просто разных групп [Dahrendorf, 1976: p. 43–47].

Изменения организационно-экономических отношений в сфере собственности, происходившие в середине XX века, сфокусировали внимание социологов на соотношении контроля и собственности в корпорациях. Подавляющее большинство этих исследований проводилось на американском материале. Дискуссии на эту тему открыли американские экономисты А.Берль и Г.Минс, которые проанализировали структуру контроля и акционерной собственности в 200 крупнейших нефинансовых корпорациях США (42 железнодорожные компании, 52 компании, специализирующиеся в сфере коммунальных хозяйств, и 106 компаний обрабатывающей промышленности) по состоянию на 1929 год и опубликовали в 1932 году книгу “Современная корпорация и частная собственность” [Berle, Means, 1991]. В своем анализе авторы исходили из определения контроля через наличие у индивида или группы лиц власти избирать совет директоров (или большинство его членов), основываясь на прямом или опосредованном контроле над большинством голосующих акций либо на способности оказывать давление, чтобы навязать свой выбор. Также Берль и Минс разработали шкалу классификации контроля в зависимости от размеров собственности, находящейся в руках узкой группы собственников. Согласно этой шкале выделяется пять типов контроля над корпорацией: 1) полный контроль со стороны собственности, когда в руках отдельного лица, семьи или связанных близкими родственными и деловыми связями лиц сосредоточено от 80% до 100% акционерного капитала корпорации; 2) преобладающий контроль (50–80%); 3) непреобладающий контроль (20–50%); 4) правовой контроль с применением различных юридических средств без обладания большей частью акций; 5) контроль со стороны менеджмента, когда рассредоточение акций настолько значительно, что отсутствуют пакеты размером 5% и больше. В результате исследования Берль и Минс пришли к выводу, что 44% из 200 крупнейших нефинансовых корпораций США в 1929 году находились под контролем менеджмента, 21% компаний авторы отнесли к контролируемым

через правовой контроль (“legal device”), 23% — через “контроль со стороны меньшинства” (“minority control”). И только 11% обследованных компаний можно было отнести к числу тех, что находятся под полным или преобладающим контролем собственников (6% и 5% соответственно) [Berle, Means, 1991: p. 109]. Эти данные в дальнейшем дали основания сформулировать теорию “менеджеральной революции”, суть которой заключается в провозглашении эры господства менеджеров, а не частных собственников.

Работа А.Берля и Г.Минса вызвала продолжительные дискуссии и критику в среде экономических социологов. Это способствовало появлению новых эмпирических исследований соотношения контроля и собственности в американских корпорациях, где обнаружилось две тенденции. Если в одних исследованиях предпринимались попытки проверить выводы Берля и Минса и вносились коррективы в их критерии классификации и в целом предлагались новые обоснования процесса деления собственности и контроля, то авторы других отстаивали тезис о значительной переоценке менеджерального влияния и преждевременности выводов о снижении влияния крупных собственников на управление корпорациями. Вместе с тем в 1942 году Й.Шумпетер в своей книге “Капитализм, социализм и демократия” сформулировал теоретическое обоснование неизбежности снижения влияния собственников капитала. Это он связывал с тем, что появляются предпосылки к изменениям в институциональных основаниях капитализма. Ранее такими основаниями была собственность и свобода контракта. Политической опорой капитализма было огромное количество собственников мелких и средних фирм, которые вместе со своими клиентами, приверженцами и связями играли важную роль в электоральном поле. Однако с середины XX века свобода контракта была подорвана различными формами государственного регулирования и усилением влияния профсоюзов. Институт собственности разрушался двумя способами. С одной стороны, процесс монополизации и роста крупных корпораций привел к уменьшению значения промежуточных (малых и средних) фирм. С другой стороны, в крупных корпорациях сформировались три основных группы: 1) наемные служащие, которые уже не отождествляют свои интересы с интересами собственников; 2) крупные акционеры, которые перестают действовать по традиционным предпринимательским образцам; 3) мелкие акционеры, которые не заботятся о делах фирмы, поскольку их акции приносят мизерный доход [Шумпетер, 1995: с. 182]. В итоге Шумпетер предсказал делегитимацию новой, акционерной формы собственности: “Капиталистический процесс, сменив стены и оборудование предприятия на пакет акций, лишает идею собственности ее сути. Он ослабляет власть, которая прежде была столь сильна, — власть в смысле юридического права и практической возможности поступать с собственностью в соответствии со своими желаниями; ослабляет власть в том понимании, что ее обладатель теряет и волю к борьбе — экономической, физической, политической — за “свое” предприятие, и свой контроль над ним, и желание, если необходимо, умереть за него. Это исчезновение того, что можно назвать материальной субстанцией собственности (как видимой, осязаемой реальности), влияет на позицию не только акционеров, но и рабочих и общественности в целом. Лишенная материальной и функциональной почвы, эта заочная собственность не производит впечатления и не вызывает чувства моральной преданности, как это было с живой формой

собственности. В конечном счете не останется никого, кто действительно хотел бы поддержать эту новую форму собственности, ни в крупных концернах, ни вне их” [Шумпетер, 1995: с. 183–184].

Проверка выводов А.Берля и Г.Минса началась сразу после опубликования их работы. В частности, одна из комиссий созданного правительством США Временного национального экономического комитета (ВНЭК) проанализировала 200 крупнейших нефинансовых американских корпораций (по состоянию на 1937 год), определив контроль как право направлять общую политику предприятия даже без возможности влиять на текущие дела фирмы. Благодаря правительственной помощи ВНЭК собрал точную информацию о 20 крупнейших акционерах каждой из обследованных корпораций, используя при этом три критерия классификации: 1) долю акций, принадлежащую на основную группу акционеров; 2) степень “разброса” акций; 3) представительство крупнейших акционеров в совете директоров фирмы. Отсюда был сделан вывод, согласно которому контроль собственников (чаще всего при обладании менее чем 50% акций) был весьма типичной формой контроля над крупнейшими корпорациями: почти в 140 из 200 корпораций пакеты акций находились в руках одной заинтересованной группы собственников. В других 60 корпорациях не было выявлено единого центра контроля (см.: [Бунин, 1977: с. 79–80]). Однако американский экономист В.Перло указал, что из 36 крупных промышленных корпораций, которые А.Берль и Г.Минс отнесли к разряду менеджерального контроля, 15 корпораций в исследовании ВНЭК были отнесены к имеющим определенные центры контроля со стороны собственников. А с учетом данных самого Перло и комиссии по национальным ресурсам только 3 из выше указанных 36 корпораций можно было отнести к разряду менеджерального контроля [Перло, 1958: с. 67]. К аналогичным выводам пришел и другой американский экономист — Ф.Ландберг. Изучив положение корпораций, отнесенных А.Берлем и Г.Минсом к числу контролируемых менеджментом, он обнаружил, что в большинстве случаев семь крупнейших акционеров сами осуществляли менеджеральный контроль или принадлежали к директорам этих корпораций [Ландберг, 1948].

Однако нашлись и те, кто не соглашался с подобными выводами. Американский исследователь Р.Гордон исключил из списка ВНЭК 24 корпорации, которые были дочерними, и обнаружил, что из остальных 176 корпораций менее трети контролируются компактной группой людей, обладающих весомыми пакетами акций. Более того, эта группа все реже осуществляет функции топ-менеджеров, передавая их настоящим профессионалам-несобственникам. Гордон в целом подтвердил вывод об осуществлении “менеджеральной революции” [Gordon, 1961: p. 43–45]. В середине 1960-х годов экономист Р.Ларнер провел двухэтапное большое исследование [Larner, 1971]. Сначала он изучил 200 крупнейших нефинансовых корпораций США, а потом распространил свое изучение на 500 корпораций (по состоянию на 1963 год). Он уточнил определение контроля как власти выбирать или менять большинство членов совета директоров. При этом Ларнер внес коррективы в критерии классификации контроля над корпорацией: для осуществления “контроля со стороны меньшинства” узкой группой собственников достаточно распоряжаться пакетом акций не менее 10%. Результаты исследования позволили Ларнеру констатировать, что преобладаю-

щей формой контроля в американских корпорациях является менеджеральный контроль. Если в 1930-е годы процесс отделения собственности от контроля только начинался, то в 1960-е он получил развитие и был близок к завершению. По данным Р.Ларнера, в 1963 году 84% из 200 обследованных корпораций контролировались менеджментом, а в масштабе 500 обследованных корпораций менеджерам принадлежал контроль над 75% корпораций. Проанализировав положение отраслевого распределения корпораций, в частности транспортные и коммунальные компании и обрабатывающую промышленность, Ларнер пришел к выводу, что менеджеральный контроль значительно усилился в каждой из трех отраслевых групп и стал доминирующим типом контроля для каждой группы [Larner, 1971: p. 16].

Исследования Р.Ларнера окончательно не поставили точку в изучении соотношения разных форм контроля над американскими компаниями. Так, выражались сомнения в правомерности использования принципов классификации корпораций по типу контроля. В частности, некоторые эксперты были уверены, что эффективный контроль со стороны собственников возможен даже при наличии в их руках менее 5%, особенно в крупных корпорациях, где акционерный капитал рассредоточен. При такой классификации доля собственников в контроле над корпорациями существенно возрастает. Американский экономист Ф.Берч изучил характер контроля в 300 крупнейших корпорациях США, классифицируя их по трем типам контроля: “явный менеджеральный контроль”, “явный собственнический контроль” и “возможный собственнический контроль”. При отнесении корпораций к категории “явный собственнический контроль” Берч опирался на два критерия: 1) наличие в руках отдельной семьи, группы семей или богатых индивидов пакетов голосующих акций размером в 45% и более; 2) наличие представителей тех или иных семей в советах директоров компании в течение длительного времени. В результате оказалось, что под “явным менеджеральным контролем” находились 40% корпораций, под “явным собственническим контролем” — 45%, под “возможным собственническим контролем” — 15%. Вместе с тем Берч отмечал, что его оценка масштабов менеджерального контроля несколько завышена, поскольку он не учитывал в своем исследовании больших пакетов акций корпораций, которые принадлежали крупным институциональным инвесторам, особенно 50 основным коммерческим банкам [Burch, 1972: p. 17]. Аналогичным образом французский экономист Ж.-М.Шевалье осветил механизм, при помощи которого группа акционеров, имеющая небольшой пакет акций, может распоряжаться капиталом корпорации. Увеличение количества акционеров, по мнению Шевалье, в действительности ведет к усилению власти “корпоративных богачей” (термин Ч.Р.Миллса). Средний акционер, который предоставил свой капитал, ограничен в праве на контроль и покорно руководствуется директивами со стороны руководителей корпорации. На этом уровне в самом деле существует отделение капитала от власти, однако это позволяет меньшинству акционеров контролировать корпорацию, не обладая большинством акций, и, соответственно, дает им возможность инвестировать свободные фонды в другие секторы экономики, увеличивая свою прибыль [Бунин, 1977: с. 96].

Игнорирование финансовых институтов в контроле над корпорациями послужило основанием для критики апологетов “менеджеральной революции”. М.Цейтлин раскрыл ограниченность их подхода, показав, что значи-

мость определенного процента акций может изменяться в зависимости от общего распределения акций корпорации; от конкретной ситуации, в которой находится фирма (включая ее взаимоотношения с другими фирмами); от типа акционеров. По мнению Цейтлина, характер контроля в корпорации должен определяться исходя не только из критериев размера пакета акций, но и с учетом множества взаимосвязанных параметров. В частности, чтобы оценить возможность контроля над корпорацией со стороны собственника или группы собственников, необходимо знать, кто является реальным или потенциальным соперником в борьбе за контроль и какими капиталами он распоряжается в этой борьбе. Именно конкретная структура собственности и внутрикорпоративные отношения дают определенной группе с частными интересами возможность реализовать свои долговременные цели, связанные с деятельностью компании. К тому же способность индивида или группы лиц к контролю над определенной корпорацией увеличивается в соответствии с количеством крупных корпораций, включая банки и другие финансовые институты, в которых этот индивид или группа лиц занимают господствующее положение. Систематизировав данные о наличии у индивидуальных собственников и банков контрольных пакетов акций ряда компаний в конце 1960-х годов, Цейтлин подчеркнул, что 211 (42,2%) из 500 крупнейших нефинансовых корпораций США контролировались четко выраженными частными интересами [Zeitlin, 1974: p. 1087]. Таким образом, критика научных результатов А.Берля и Г.Минса сводилась прежде всего к тому, что нельзя проблему соотношения контроля и собственности исследовать по одной переменной — доле акций. Кроме этого, был поднят вопрос о других финансовых институтах, таких как пенсионные фонды. В 1970-х годах пенсионные фонды начинают играть весомую роль в контроле американской экономики. Концентрация акций в руках пенсионных фондов усилила власть коммерческих банков в американской промышленности и вернула им власть, которой они обладали в 20-х годах XX века.

Скептические взгляды в отношении сдвигов в контроле над корпорациями были обращены и на саму группу менеджеров. В частности, Дж.Аласко считал, что трансформация капитализма действительно происходит, однако сущность этой трансформации — не в исчезновении капиталистов и замене их новым классом менеджеров, а в преобразовании сущности самого типа капиталиста [Alasco, 1950]. По мнению автора, собственность корпоративного капитала переходит от класса держателей акций к классу должностных лиц. Следовательно, частная собственность переходит от отсутствующих собственников к людям, которые одновременно получают контроль и собственность. Это означает не гибель индивидуального частного капиталиста, а скорее его “ренессанс”. Таким образом, новый тип собственника характеризуется тем, что, во-первых, этот капиталист будет одновременно и собственником, и управляющим капиталом. Во-вторых, новый капиталист должен иметь научный интеллектуальный подход. Если в XIX веке доминировали промышленники, то новый тип капиталиста представляет собой сочетание организатора и ученого. Ведущий бизнесмен завтрашнего дня будет “капитаном от науки”. Он не обязательно будет активным ученым, но будет отражать дух научной цивилизации [Alasco, 1950: p. 105–106]. Если учитывать современные пути стремительного накопления богатства в западных

странах, то пророчество Аласко в определенной мере сбывается: подавляющее большинство новых богачей появилось в сфере IT-технологий.

Леворадикальные социологи подчеркивали общность интересов менеджеров и крупных собственников. Скажем, Ч.Р.Миллс утверждал, что изменения, происходящие в сфере контроля над корпорациями, являются управленческой реорганизацией собственников классов, вследствие чего они превратились в более или менее однородный класс богачей. Собственно, корпорации — это организованные центры системы частной собственности, а их ведущие администраторы выполняют функции организаторов этой системы. По мнению Миллса, в результате взаимосвязанности интересов ведущие администраторы и самые богатые люди планеты не образуют две различные разобщенные группы [Mills, 1956: p. 119]. Такие аргументы выдвигает Р.Блекберн, который свидетельствует, что топ-менеджеры, руководящие нынешними компаниями, со временем сами становятся крупными акционерами. И даже при условии, что размеры принадлежащих им пакетов акций не дают им права контролировать корпорации, несмотря на это стоимость пакетов свидетельствует об идентичности материальных интересов менеджеров и традиционных собственников. Однако директора компаний и менеджеры, не имеющие весомых пакетов акций, также связаны с собственниками своими социальными ожиданиями и ценностями, уважением к институтам собственности и общностью социального происхождения [Blackburn, 1973: p. 167–168]. Целесообразность данного уточнения уместна не только под углом зрения марксистского тезиса о бытии и сознании, но и полностью вписывается в постулаты ролевой теории.

Вместе с тем Ф.Фридман считала, что не существует отдельного класса менеджеров. Она относила средних менеджеров к рабочему классу. Несмотря на то, что эти менеджеры имеют высокую зарплату, их доход недостаточен для того, чтобы они могли принадлежать к классу капиталистов, поскольку они не могут обладать значительным количеством акций корпорации или других финансовых активов. В то же время высшие слои иерархии менеджеров, по мнению Фридман, следует относить к собственно буржуазии. “Наконец, отличие заключается в доступе к капиталу и прибыли с капитала (в такой мере, что они могут приносить значительный доход), где количественное увеличение дохода должно быть связано с качественным изменением классовой принадлежности. Эта точка достигается, когда меновая стоимость труда и профессиональная позиция позволяют приобретение акций или иных форм капитала в значительных объемах” [Freedman, 1975: p. 65–66]. Таким образом, хотя могут существовать позиции, которые трудно однозначно классифицировать, все же каждый, кто не относится к традиционной мелкой буржуазии, является либо рабочим, либо капиталистом.

В последнее время особое внимание обращается на то, в какой мере правовая защита интересов внешних инвесторов влияет на господствующие структуры собственности в разных странах. В частности, А.Шлейфер и Д.Вольфензон сосредоточили свое исследование на структуре рынка капитала. Основная предпосылка их модели: чем лучше правовая защита интересов акционеров, тем ниже концентрация собственности [Shleifer, Wolfenzon, 2002]. В другом исследовании М.Буркарт, Ф.Панунци и А.Шляйфер взяли в качестве отправной точки семейное происхождение фирмы. Они утверждают, что решающим фактором поощрения семей делегировать

управление и продажу акций является то, в какой степени внешние акционеры защищены законом. Авторы указывают на распространенные практики делегирования управления компаний профессиональным менеджерам в странах с высоким уровнем защиты; делегирования управленческих функций при сохранении значительной части собственности в странах со средним уровнем защиты; и, наконец, сохранения собственнического контроля со стороны семей в тех странах, которые обеспечивают очень незначительную правовую защиту миноритарных акционеров [Burkart, Panunzi, Shleifer, 2003]. Современные модели разделения функций собственности и управления в разных странах разнятся. В США основатели часто нанимают профессиональных менеджеров на ранних стадиях развития фирмы. К тому времени, когда основатель выходит на пенсию, он и его семья сохраняют лишь незначительную часть собственности. В таких корпорациях профессиональные менеджеры осуществляют почти полный контроль. В Западной Европе, наоборот, значительная собственность обычно остается за семьей даже после того, как основатель уходит в отставку. Их дети либо нанимают профессионального менеджера, как в автомобильных корпорациях *BMW* или *FIAT*, либо руководят фирмой сами, как в *Peugeot*. Нередко на развивающихся рынках и управление, и право собственности остаются за семьей, когда основатель уходит в отставку. При необходимости профессиональный менеджер устанавливает родственные связи с семьей владельца [Burkart, Panunzi, Shleifer, 2003]. На европейскую специфику структуры контроля обратил внимание французский экономист Ф.Моран, который изучил 200 крупнейших промышленных фирм Франции и обнаружил доминирующее положение семейного и в меньшей мере иностранного типа контроля и слабый удельный вес технократического контроля [Бунин, 1977: с. 99].

Американский исследователь М.Роу обратил внимание на связь концентрации собственности в индустриально развитых странах с уровнем политической “левизны” властвующих партий. В странах, где при власти длительное время находились социал-демократы или близкие к ним левые партии, собственность является концентрированной, а там, где они никогда не были у власти или находились при власти короткое время, корпоративная собственность рассредоточена. По мнению Роу, социал-демократия создает предпосылки тройного союза — государства, профсоюзов и менеджмента крупнейших компаний. В итоге в условиях социал-демократии резко возрастает опасность бесконтрольного поведения менеджмента, и тогда акционерам становится крайне трудно гарантировать его лояльность. В подобной ситуации распыление собственности между множеством анонимных, разобщенных и пассивных акционеров делало бы собственников абсолютно беззащитными перед триумvirатом государство — профсоюз — менеджмент. Противовесом этому может стать только концентрированная собственность. Лишь крупные собственники, лично принимающие участие в делах компании, оказываются в состоянии ограничить оппортунистическое поведение наемных менеджеров и обеспечить их лояльность вопреки тому давлению, которое постоянно исходит от государства и профсоюзов (см.: [Капелюшников, 2010]). Очевидно, что как правовая незащищенность акционеров, так и усиление внешнего влияния на крупные корпорации (со стороны государства или профсоюзов) обуславливают концентрацию соб-

ственности. Внешние риски провоцируют крупных акционеров самостоятельно руководить своими активами.

Несмотря на сдвиги в системе контроля над корпорациями, о сохранении (и даже росте) экономической субъектности крупных собственников свидетельствуют статистические данные касательно распределения и владения национальными богатствами во второй половине XX века. Так, в США в 1960-х годах у 1% собственников было сконцентрировано 59%, а в Великобритании — 56% всего капитала [Милейковский, Кучинский, 1971: с. 128]. По данным Э.Гидденса, в середине 1990-х в Великобритании 1% самых богатых людей владели 17% всего персонального богатства. Десять процентов наиболее зажиточного населения обладали половиной совокупного богатства страны. В то же время распределение акций и ценных бумаг было еще более неравномерным, чем богатства в целом: 1% “верхушки” принадлежали 75% частным образом распределенных корпоративных акций; 5% были обладателями более 90% общей суммы. Однако Гидденс отмечает, что в этом плане произошли определенные изменения. Если в 1979-м всего 5% населения обладали акциями, то в 1986-м таких уже насчитывалось 14%. Многие люди впервые приобрели акции, когда правительство консерваторов инициировало осуществление своей программы приватизации. В середине 1990-х годов уже 25% населения имели собственные акции [Гидденс, 1999: с. 301]. Таким образом, как и в случае правовой защиты акционеров, роль государства в перераспределении собственности путем приватизации может существенно корректировать соотношение собственности и контроля над корпорациями.

Подводя итоги, можно утверждать, что существуют два взгляда на субъектность в экономической сфере — радикальный и консервативный. Радикальный взгляд предполагает, что акционерные общества окончательно порвали с капиталистическими собственниками, а новая, господствующая группа менеджеров существенно отличается от своих капиталистических предшественников. Тезис об отделении собственности от контроля над корпорациями связан со смещением экономической субъектности внутри корпорации от собственности к компетенции. Консервативные взгляды (в этом случае их представляют ученые левого направления), напротив, обнаруживают скептицизм в отношении факта преобладания управленческого контроля над собственническим. К тому же сторонники данной точки зрения доказывают, что собственники и лица, осуществляющие контроль над корпорациями, в совокупности являются гомогенной группой с общими интересами, и все изменения, происходящие в сфере контроля, — не что иное, как реорганизация класса собственников. Дополнительным свидетельством сохранения влияния собственников на корпорации служит факт концентрации национальной собственности большинства стран мира в руках очень узкой группы населения.

Следует также подчеркнуть, что в странах со слабой правовой защитой рассредоточение структуры собственности ослабляет эффективность управления и вынуждает собственников самих руководить компанией. Еще одним фактором концентрации собственности является реакция на чрезмерное вмешательство государства и профсоюзов, поскольку лишь такая организационная форма ведения бизнеса может обеспечить крупным акционерам лояльность топ-менеджеров. В переходных обществах, в том числе

постсоветских, сосредоточение функций контроля над крупными предприятиями исключительно в руках крупных собственников отнюдь не способствует легитимации их собственности в глазах всего общества. Очевидно, что без привлечения в крупные компании расширенного круга акционеров, без их правовой защиты проблема легитимации частной собственности и дальше будет тормозить проведение экономических реформ и дестабилизировать политические системы этих обществ.

Источники

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. Василек, М.С. Вершинин. — М. : Гардарики, 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.