

**УДК 316.34/35**

**О.А. Рахманов**, канд. соціол. наук

*Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

## **ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ЕЛІТИ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ**

У статті проаналізовано процес формування бізнес-еліти в країнах Центральної Європи. Допущення іноземних інвесторів до масової приватизації державної власності зумовило феномен "капіталізму без капіталістів". Рушійними силами реформування економіки стали технократи та інтелектуали, оскільки вплив номенклатури був обмеженим. Нечисленна верства місцевих власників великого капіталу сформувалася внаслідок підприємницької діяльності, розвиваючи переважно нові для пост-соціалістичних економік сектори.

Ключові слова: бізнес-еліта, приватизація, власники великого капіталу.

Проведення ринкових перетворень у постсоціалістичних країнах відрізняється не тільки часом та глибиною, але й способами зміни форми власності на державні підприємства. Стрімкий процес зміни форми власності в країнах Центральної Європи та залучення до нього широких мас населення сприяло соціальній легітимації масової приватизації. Разом із цим постсоціалістичні перетворення зумовили динаміку соціальної структури, в результаті чого виникли нові економічні еліти. Перехід від соціалізму до капіталізму в Центральній та Східній Європі має різні наслідки в утворенні бізнес-еліт. Якщо в Україні та Росії внаслідок тіньової приватизації виник великий приватний бізнес, то країни Центральної Європи, насамперед Чехія, Угорщина та Польща, вирізняються нерозвиненістю класу капіталістів та засиллям транснаціонального капіталу. Причини цього феномену, на перший погляд, криються в особливостях проведення масової приватизації. Однак неабияку роль у цьому зіграли ще й особливості формування та рекрутації економічних еліт центральноєвропейських країн, їхніх цінностей та способів створення власного бізнесу. Виявлення цих особливостей, з одного боку, дозволить показати відмінності трансформаційної практики України, з іншого – дасть змогу зрозуміти причину формування верстви власників великого капіталу в Україні.

Постсоціалістичні перетворення в країнах Центральної Європи (Чехії, Угорщині та Польщі) вирізнялися стартовими умовами. Нетривале, порівняно з пострадянськими республіками, існування соціалістичного устрою та прагнення повернутися в європейський простір штовхали ці суспільства до швидкого розриву із соціалістичним минулим. В економіках цих країн навіть за умов

соціалізму зберігався значний приватний і кооперативний сектори у сферах торгівлі, послуг, будівництва, дрібного виробництва. Так, в Угорщині до 1989 р. частка приватного сектору в промисловості становила 10%, у будівництві – 14%, у сфері послуг – 41%. У Польщі дрібна приватна власність абсолютно переважала в сільському господарстві (площа приватних сільгоспугідь сягала 90%) [1, с. 6]. На відміну від Радянського Союзу, де майже впродовж 70 років не існувало ринкових інститутів, в країнах Центральної Європи ще пам'ятався міжвоєнний досвід підприємництва. Після відмови центральноєвропейських країн від соціалістичної системи господарювання ця особливість економічної ментальності стала базою для розвитку ринкового середовища. Зокрема, в багатьох представників сучасної чеської економічної еліти ділова активність виявилася сімейною традицією, що існувала до Другої світової війни. Так, серед опитаних, що належали до економічної еліти, виявився більший відсоток тих респондентів, які вказали, що їхні діди займалися підприємництвом, ніж передбачалося, виходячи з параметрів довоєнної соціальної структури [див.: 2, с. 143].

Іншою особливістю центральноєвропейських суспільств стала практика реституції – повернення державних об'єктів колишнім власникам. Цей крок суттєво вплинув на процес легітимації інституту приватної власності, оскільки в суспільстві прививалася повага до приватної власності, її непорушності. За даними на кінець 1996 р., в Угорщині закон про компенсацію поширився більш як на 2 млн. осіб, або третину всіх сімей. У Чехії реституція була застосована щодо 30 тис. громадян відповідно до закону про малу приватизацію і 100 тис. осіб – в рамках великої приватизації [3, с. 119]. Безумовна орієнтація цих країн на вступ до Європейського Союзу змушувала орієнтуватися в проведенні постсоціалістичних перетворень на його стандарти та здійснювати послідовний перехід до демократичного суспільства. Це проявилось у структурі та функціях державних органів, розвитку елементів громадянського суспільства. Прозорість моделей проведення приватизації із залученням європейського інтелектуального досвіду спрямувала економіки цих країн до ефективної модернізації.

Найбільш ефективну модель масової приватизації було застосовано в Чехії, де населенню були надані рівні права і можливості для участі в приватизаційному процесі. Громадяни країни одержали можливість придбати за символічну ціну в 40 дол. США іменну купонну книжку, після чого купони за власним вибором можна було обміняти на акції свого підприємства або на акції спеціально створених для цілей приватизації інвестиційних фондів. Було створено 434 інвестиційних фонди, у розпорядження яких було передано частину акцій державних підприємств. Деякі фонди були створені за участю іноземних інвесторів. Близько 96% чеського населення скористалося своїм правом, що забезпечило громадянам країни відносну справедливість у розподілі державного майна [1, с. 7].

Польська специфіка приватизації державної власності полягала в тому, що було напрацьовано цілий спектр методик перетворень у приватну власність великих і малих підприємств. У Польщі було прийнято за основу еквівалент-

ний тип приватизації. Мала приватизація, яка відбувалася в 1990–1991 рр., була пов'язана переважно з продажем торговельних пунктів та гастрономів. У цей час було передано близько 33,8 тис. одиниць комунальної нерухомості; понад 1 тис. торговельної нерухомості продали територіальні самоуправління) [4, с. 31]. Було визначено кілька методів приватизації: безпосередня приватизація (продаж підприємства через публічні торги, ведення переговорів на підставі публічного запрошення), метод непрямой приватизації (грошова), а також приватизація методом ліквідації державного суб'єкта підприємницької діяльності та створення на його основі недієздатного приватного підприємства-банкрута. У 1993–1996 рр. повсюдно приватизацію було замінено програмою національних інвестиційних фондів.

Найпопулярнішим методом приватизації в Польщі виявилось звільнення колективів державних підприємств через робочий лізинг. Цей шлях полягав у тому, що підприємство могло бути викуплене його ж працівниками, що об'єдналися в спілку. Істотно, що такі робітничі спілки в 1990-х рр. давали собі раду на ринку, оскільки працівники були зацікавлені в утриманні робочих місць та розвитку своїх фірм. Натомість, починаючи з другої половини 1990-х, коли на польський ринок почали масово виходити міжнародні концерни, робітничі спілки через брак капіталу почали частіше відкриватися для іноземних інвестицій. Згодом у кінці 1990-х рр. стали домінувати закордонні власники, які під виглядом міжнародних корпорацій або великих фінансових інституцій стали найважливішими фінансовими гравцями на польському ринку [4, с. 31–32].

Натомість Угорщина, на відміну від Польщі і Чехії, відразу перейшла до приватизації великих (стратегічних) підприємств за участю іноземних інвесторів. Привабливі активи державних стратегічних підприємств Угорщини були викуплені великими профільними компаніями розвинених європейських країн. Упродовж 1990–1999 рр. в Угорщині від 2/3 до 3/4 іноземного капіталу було залучено саме через приватизацію. У результаті вже в 2000 р. іноземні інвестори контролювали: в обробній промисловості – близько 70%; автомобілебудуванні та хімічній промисловості – близько 90%; системах телекомунікації – майже 90%; фінансовому секторі – близько 80%; оптовій торгівлі та енергетичному комплексі – майже 50%. Майже під повний контроль іноземного капіталу перейшли такі галузі, як нафтопереробка, виробництво коксу, цементу, побутових холодильників, безалкогольних напоїв, кондитерська, тютюнова, масложирова, пивоварна промисловості [1, с. 8]. Транснаціональні компанії запровадили в країні сучасні способи ведення бізнесу, що створило підґрунтя для глибокої ринкової трансформації в стратегічних галузях та проведення в них масштабної технічної і технологічної модернізації. Угорщина залучила більше третини всіх прямих іноземних інвестицій в країнах колишнього радянського блоку.

Особливістю Центральної Європи є те, що, на відміну від багатьох пост-радянських країн, було проведено формальну або фактичну люстрацію в органах державного управління, що унеможливило вплив колишньої партійно-

господарської номенклатури. Це призвело до перемоги технократів над бюрократами. Стара партійно-господарська номенклатура перестала домінувати в здобутті керівних посад в економіці. Зокрема, дослідження кар'єри нових економічних еліт, яке проводилося в 1993–1994 рр., засвідчує суттєві втрати номенклатури (див. табл. 1).

**Таблиця 1**

**Рід занять у 1988 р. представників нової економічної еліти 1993 р.  
в Чеській Республіці, Угорщині та Польщі**

Рід занять, 1988	Представники нової економічної еліти, 1993		
	Чехія	Угорщина	Польща
Еліта/номенклатура	19,3	31,4	48,7
Керівники нижчої ланки	47,2	42,6	31,3
Підприємці	0,4	1,9	1,1
Фахівці	15,4	11,6	11,2
Робітники	14,8	11,4	6,6
Незайняті	2,9	1,1	1,1
Усього (n)	100% (689)	100% (570)	100% (534)

Джерело: [5, с. 167].

Однак ці втрати найбільше стосуються Чехії, де політика люстрації була найбільш послідовною. Водночас у Польщі серед економічної еліти постсоціалістичної доби простежувалася майже половина представників колишньої номенклатури. Іншим несподіваним результатом стала мізерна кількість тих, хто мав підприємницький досвід. Очевидним стало домінування, принаймні для Чехії й Угорщини, досвіду керівництва нижчої ланки, тобто технократичної верстви. Рекрутація нових економічних еліт центральноєвропейських країн зачепила й інші неелітні верстви, зокрема, фахівців та робітників, що свідчить про достатню відкритість соціальної структури цих суспільств.

Слід зазначити, що нова економічна еліта більшою мірою керувала підприємствами, ніж володіла ними. Дані соціологічного дослідження свідчать, що володіння бізнесом серед менеджерів в 1993 р. було обмеженим (див. табл. 2).

**Таблиця 2**

**Рід занять в 1988 р. представників нової економічної еліти 1993 р.  
в Чеській Республіці, Угорщині та Польщі**

Частка володіння бізнесом	Чехія	Угорщина	Польща
Відсутнє володіння бізнесом	80,4	48,6	81,3
Менше 25%	9,6	30,1	7,7
25–49%	4,3	8,3	4,1
Більше 50%	5,7	13,0	6,9
Усього (n)	100% (690)	100% (578)	100% (534)

Джерело: [5, с. 174].

Більшість керівників у Центральній Європі в 1993 р. повідомляли про відсутність права власності на підприємства. Крім цього, більша частина тих, хто все ж повідомив про власність на підприємства, володіли відносно малою його часткою – менше 25% активів фірми. Володіння малим бізнесом було більше притаманне новій економічній еліті Угорщини, ніж відповідним верствам Чеської Республіки чи Польщі. Це свідчить про те, що викуп фірм і зростання приватної власності в Угорщині перебували на більш прогресивній стадії, ніж в інших двох країнах. Таким чином, у кожній з центральноєвропейських країн існували особливі чинники формування економічної еліти в цілому та верстви власників зокрема. Загалом, як стверджує колектив американських соціологів на чолі з І. Селені, перехід від системи державного соціалізму до капіталізму в країнах Центральної Європи сформував систему *капіталізму без капіталістів*, коли побудова капіталізму почалася під керівництвом технократів та інтелегенції і під контролем демократичних інститутів [5].

#### Чехія

Чехія відрізняється від Угорщини та Польщі тим, що в цих країнах революційні зміни соціальної структури фактично датуються 1980-ми рр. У Чехії вони стали можливі лише після 1989 р., проте зміна політичних еліт відразу слідом за зміною ладу була тут найбільш радикальною і швидкою. Більшість чеської економічної еліти ще в 1980-х рр. почала усвідомлювати, що порівняно з більш розвинутими країнами чеська економіка є слабкою. Маючи контакти із Заходом, вони могли порівняти свої зарплати із зарплатами західних менеджерів, не кажучи вже про доходи та багатство власників приватного капіталу. Особливо це стосувалося осіб молодого та середнього віку, які були незадоволеними своїм статусом та перспективами отримання більш високих посад.

Порівняльне дослідження економічної еліти Чехії, проведене в 1994 р. та в 2003/2004 рр., свідчить про цікаві вікові зміни. У першій фазі трансформації переважали особи середнього віку, а молоді члени еліти тільки розпочинали свою діяльність. Особи середнього віку в 1994 р. стали старшими у 2000-х рр., відповідно частка молодих людей істотно зросла. Порівнюючи освітню структуру економічної еліти, можна спостерігати невелике зниження частки людей з вищою освітою (85,4% – в 1994 р., 82% – 2003/2004 рр. [6, р. 548–549]. Це зниження вказує на існування вертикальної мобільності серед нових власників капіталу і менеджерів з низьким рівнем освіти, коли лібералізація ринку робочої сили відкрила можливості для застосування інших важливих рис, не обов'язково пов'язаних з освітою, наприклад підприємницьких навичок або готовності йти на ризик.

Дослідження бізнес-еліти, яке було проведене в 2004/2005 рр., засвідчило тенденцію зниження рівня освіти (75%). Більшість із них (74%) працюють за фахом. Вони декларують свою належність до вище середньої або верхньої верстви населення. Крім цього, 85% із цієї групи були чоловіками; 75% представників економічної еліти дуже або певною мірою цікавляться політикою; 32% назвали

свою політичну орієнтацію як ліву або лівоцентристську, 20% – як нейтральну і 48% – як правоцентристську чи праву. Цікаво, що лише 40% з них вважають, що бізнес-елітні утворення більш-менш є згуртованою групою, в той же час решта опитаних вказали на мінімальний рівень або відсутність згуртованості взагалі [6, р. 552]. У структурі чеської економічної еліти особливо виразно проступає відмінність між менеджерами та власниками, серед яких поширене ставлення до перших як до найманих працівників [див.: 2, с. 143].

Деякі цікаві відомості можна виявити в дослідженні 50 найбагатших чехів 2002 р. Серед найбагатших людей Чехії була зафіксована лише одна жінка; 23 особи були у віці до 40 (шість осіб із цієї вікової групи були професійними спортсменами, які наближалися до кінця своєї активної кар'єри), 15 осіб – у віковій групі 40–49 років, і тільки десять багатіїв було у віковій групі 50–59 років. Зі старшого покоління в цьому списку виявилися лише два дисиденти, які скористалися поверненням власності через реституцію. До того ж 4 особи зі списку повернулися в Чехословаччину після 1989 р. з вільним капіталом. До номенклатурних джерел багатства можна зарахувати сходження лише 2 осіб. Дослідження виявило 14 новачків, які починали ділову активність в основному як менеджери середньої ланки в промисловості, будівництві, транспорті, торгівлі тощо; інші 12 – у банківській справі, приватизаційних фондах, на операціях з акціями та угодах з нерухомістю, у букмекерських конторах, фінансових компаніях, 2 – у зовнішній торгівлі, 1 – у сільському господарстві, 1 – в курортному бізнесі, 2 – в ЗМІ і шоу-бізнесі, 2 – в державній адміністрації і 2 – як реальні "self-made-men", які почали із самого низу [див.: 6, р. 546–547].

Серед чеських багатіїв лише три особи потрапили до списку доларових мільярдерів 2002 р. за версією журналу "Forbes" [7]. Найбагатшим чехом протягом багатьох років є *Петр Келлнер*, 45 років; одружений, 4 дітей; освіта – Університет економіки в Празі, бакалавр мистецтва та науки. Сфера інтересів – страхування. Коли чеський уряд розпочав приватизацію в 1992 р., Келлнер використав 1 млн. дол. кредиту, який він отримав для свого малого бізнесу, для започаткування інвестиційного фонду. Пізніше він використав цей фонд для купівлі контрольного пакета акцій найбільшої чеської страхової компанії. Келлнер також розвивав банківську справу та створив кілька медіа-холдингів, один з яких продав американському медіа-магнату Р. Лаудеру за 580 млн. дол. Також продав свій eBanka австрійському банку Raiffeisen International за 180 млн. дол.

Іншим представником великих власників є *Зденек Бакала*, 49 років; одружений, 4 дітей; освіта – Дартмутський коледж (МВА), Каліфорнійський університет – бакалавр мистецтва та науки. Сфера інтересів – гірничодобувна промисловість. Починав у сфері фінансів у 1990-х: спочатку – празький офіс банку Credit Suisse First Boston у 1991 р., через три роки заснував Patria Finance, одну з найбільших інвестиційно-банківських установ у Чеській Республіці. Взяв під свій контроль вугільну компанію OKD. Зараз володіє 30% акцій шахти New World Resources та 11%-ю часткою українського виробника залізної руди Ferrexpo.

І нарешті, *Андрей Бабіс*, 55 років; одружений, 4 дітей. Сфера інтересів – агрокультура. Син дипломата, Бабіс починав як трейдер компанії Petrimex, яка в подальшому перетворилася на хімічну та аграрно-продовольчу компанію Agrofert Holding, власником якої він зараз є. У 2010 р. Бабіс ввійшов у мільярдери після успішного злиття Agrofert Holding зі своїм суперником Agrorol Group. Його група об'єднує більше 100 компаній, включаючи м'ясопереробку, пекарні та виробництво добрив (це другий за величиною експортер в Європі).

Незважаючи на великі амбіції, можливості та значення нечисленної групи великих власників Чехії обмежені двома чинниками. По-перше, очевидна гегемонія іноземного капіталу, представленого серед сучасних економічних еліт у першу чергу керівниками чеського походження, економічний вплив яких заснований не стільки на їхньому багатстві, скільки на своїх мандатах з-за кордону. Їхній вплив є, ймовірно, навіть сильнішим, ніж вплив найбагатших чеських власників капіталу та менеджерів. По-друге, чіткі "правила гри", встановлені законодавством, обмежують позиції чеських багатіїв [6, р. 547]. З іншого боку, за останні роки вплив та суб'єктність чеської бізнес-еліти значно зросли, особливо в ЗМІ та сфері політичного лобювання своїх інтересів.

### *Польща*

Еволюція ролі нової економічної еліти в Польщі характеризується трьома фазами її формування: "проривна еліта", "перехідна еліта" та "консолідована еліта" [8]. Використання такої типології виправдано в силу обставин стратифікаційного та функціонального характеру. Представники "проривної еліти" стали піонерами ринкової економіки, творцями перших великих приватних компаній. Деякі з них створили компанії, які пізніше ввійшли до числа найбільших компаній, що працюють на польському ринку. Їхня місія полягала у створенні підґрунтя для нових господарюючих суб'єктів, розвиток яких прискорив перехід до ринкової економіки. "Проривна" еліта свого часу користувалася значною автономією внаслідок тимчасового призупинення типових обмежень економічної діяльності, таких як сильна конкуренція, чіткі права власності, ефективна та стабільна податкова система, право тощо. Піонери капіталізму сповідували ідеологію індивідуального підприємництва і вільного ринку, яка стояла в опозиції до командної економіки.

Натомість основне завдання "перехідної еліти" полягало в інституціоналізації змін, які були здійснені раніше: створення та здійснення поступального розвитку бізнес-стратегій, у тому числі внесення змін в управління компаніями або спеціалізація в конкретних секторах. На елітному рівні цей етап характеризується професіоналізацією і обмеженням автономії у зв'язку зі стабілізацією нових правил і введенням нових гравців, зокрема великих транснаціональних корпорацій.

Нарешті, роль "консолідаційної еліти" в основному полягає в підтриманні та поліпшенні існуючих ринкових інститутів і зміцненні загального застосування нових правил у суспільстві. Еліти на даному етапі зосереджені на

досягненні успіху і прагненні до професійної кар'єри на національному ринку, а також просуванні до єдиного європейського ринку. "Консолідаційна еліта" намагається створити конгломерати компаній та об'єднати ресурси у співпраці з кількома національними та закордонними партнерами, що працюють на різних ринках. У деяких аспектах, "консолідаційна еліта" набагато менш автономна, ніж її попередники. Водночас економічні еліти Польщі можуть отримати доступ до нових можливостей бізнесу, пов'язаних з розширенням масштабів діяльності в країнах ЄС та на інших ринках.

Дослідження ціннісних орієнтацій польської економічної еліти свідчить про слабкий зв'язок між польськими бізнес-елітою та політичним класом. Разом з тим, праве крило політичного спектру Польщі поділяє погляди бізнес-еліти [9]. На відміну від політичної еліти, польська економічна еліта однозначно позитивно сприймає членство своєї країни в Європейському Союзі [10, р. 32].

Внаслідок більшого масштабу економіки, порівняно з Чехією та Угорщиною, в Польщі починає формуватися нечисленна, однак амбіційна група великих власників, яка прагне виходу на міжнародні ринки. За версією журналу "Forbes", до світового рейтингу доларових мільярдерів все частіше потрапляють поляки (див. табл. 3).

**Таблиця 3**  
**Кількість польських мільярдерів за версією журналу "Forbes"**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість мільярдерів	2	3	5	6	1	4

Якщо проаналізувати інформацію стосовно польських багатіїв, які потрапили до списку "Forbes", то переважна більшість із них не має номенклатурного минулого [11; 12]. Нижче наведено дані щодо восьми найбагатших людей Польщі.

*Ян Кульчик*, 60 років; розлучений, 2 дітей; освіта – познанський університет, бакалавр мистецтва та науки. Сфера інтересів – телекомунікації, нафта, пиво. На початку 1990-х рр. Кульчик виграв урядовий контракт на постачання автомобілів для польської поліції та управління державної охорони. У 1993 р. він купив частку державної пивоварні за 10 млн. дол. Вкладав кошти в акції енергетичних і фінансових фірм. Пізніше продав частки акцій телекомунікаційних, страхових та нафтових активів.

*Зигмунт Солож-Жак*, 53 роки; одружений, 3 дітей. Сфера інтересів – телебачення. Починав у 1980-х рр. з імпорту автомобілів зі Східної Німеччини. У 1992 р. Солож-Жак зайнявся медіа-бізнесом. Контролює найбільший у Польщі телевізійний канал Polsat, володіє цифровою телевізійною станцією Cyfrowy Polsat. Також володіє акціями Invest Bank, пенсійного фонду PTE Polsat, фармацевтичної компанії Bioton та TV producer ATM Grupa.

*Лешек Чарнецькі*, 48 років, одружений, 2 дітей, освіта – докторський ступінь. Сфера інтересів – лізинг, банківська справа. Започаткував у 1991 р. найбільший польський лізинговий бізнес – Europejski Fundusz Leasingowy. Десять років по тому Чарнецькі продав свою частку французькому банку



Credit Agricole за 280 млн. дол. З тих пір сконцентрувався на банківській справі, страхуванні та реальних конгломератах нерухомості. Його офіційно зареєстрований банк Getin Holding фокусується на обслуговуванні роздрібних клієнтів та багатих людей.

*Міхал Соловов*, 47 років; одружений. Сфера інтересів – інвестиції. Починав як газетний підприємець. Скориставшись низькими відсотковими ставками, Соловов купив акції хімічної компанії Dwoгу. Є власником відомих в Україні фірм Barlinek (покриття підлоги), Cersanit (сантехніка) та хімічної компанії Synthos.

*Ян Вейхерт*, 60 років; одружений, 4 дітей; освіта – економіка. Випускник економічного факультету на початку 1970-х рр. працював у німецькій торговій компанії, а пізніше створив свою власну дочірню компанію Konsuprod, яка в основному продавала відеоплеєри з Індії. У 1984 р. разом з партнером заснував компанію ITI Holdings, яка стала провідним медіа-конгломератом у Польщі, з контрольним пакетом акцій телекомпанії TVN. Через ITI Вейхерт також володіє мережею мультимедійних кінотеатрів Multikino, футбольним клубом "Легія", видавництвом Pascal та найбільшим інтернет-порталом країни.

*Річард Краузе*, 53 роки; одружений, 2 дітей. Спортсмен, був два роки членом юніорської збірної команди Польщі з баскетболу. Сфера інтересів – програмне забезпечення. Розпочав зі створення компанії з виробництва програмного забезпечення Prokom Software, яка обслуговувала успішні підприємства Польщі в 1990-х рр. Інвестував кошти у фармацевтичну компанію Bioton, яка виробляє інсулін. Зірвав джек-пот у 2006 р., коли здобутком Bioton стали нафтові родовища в Казахстані, в які Краузе інвестував через Petrolinvest. Також володіє більшістю акцій будівельної компанії Polnord.

*Роман Каркосік*, 59 років; одружений. Сфера інтересів – інвестиції. Розпочав з відкриття пабу у своєму рідному місті в кінці 1970-х. Заробив свій перший мільйон за рахунок розширення виробництва напоїв. У 1989 р., коли Каркосік не зміг отримати достатньо ресурсів для побудови власного будинку, почав займатися бізнесом, пов'язаним з металобрухтом. Коли уряд заборонив торгівлю металобрухтом, перейшов на виробництво пляшок та інвестував в 1990-х рр. 10 млн. дол. у фірму Boguszew (метали і хімія), яка в даний час коштує близько 300 млн. дол. Також володіє акціями фірм Imprexmetal і Alchemia та біопаливної компанії Skotan.

*Богуслав Купіл*, 53 роки. Сфера інтересів – виробництво кабелів. Будучи власником магазину фарби в кінці 1980-х рр., Купіл зробив ставку на виробництво кабелів у 1992 р., коли він з двома друзями відкрив перший завод у Масленіце. Потужності заводу Tele-fonika Kable швидко зростали, оскільки Польща після падіння комунізму модернізувала свої мережі зв'язку. У 1998 р. Купіл взяв під контроль Krakowska Fabryka Kabli, а в 2002 р. купив Elektrim Kable. Сьогодні є найбільшим виробником кабелю в Центральній і Східній Європі. Виграв контракти на прокладання кабелю в аеропорту Хітроу та Новому Орлеані.

### Угорщина

В Угорщині в 1984 р. за даними, наведеними Г. Лендъелом, більше половини представників угорської еліти мали робітниче або селянське походження. У кінці 1980-х рр. частка вихідців з робітничих родин почала скорочуватися, а з інтелігенції збільшилася. За результатами дослідження 1990 р., елітарний шар залишався відносно "відкритим", усього третина його складу походила з інтелігенції або управлінського середовища. Проте нове покоління економічної еліти, яке почало формуватися ще до системних змін, демонструє зростаючу тенденцію до самовідтворення. До того ж 95% його поповнення у 1990 р. становили люди з вищою освітою [див.: 2, с. 142]. Протягом 1990-х рр. бізнес в Угорщині поступово стає все менш персоніфікованим і більш інституціоналізованим. На відміну від низького рівня легітимності приватизації у Росії та Україні, реінвестування угорським бізнесом прибутку з приватизованих підприємств у подальше виробництво розширювало межі легітимності приватного бізнесу.

Порівняно з 1993 р., дослідження, яке було проведене восени 1996 р. в Угорщині компанією TARKI, засвідчило зростання числа фірм, які перебували у власності вітчизняних власників (див. табл. 4).

Таблиця 4

#### Частка власності фізичних осіб-резидентів залежно від розміру підприємства (1996)

Частка власності	1–49 працівників	50–99 працівників	100–199 працівників	200–499 працівників	500 і більше працівників	Всього
Відсутня	41,7	40,0	53,8	65,6	88,5	53,8% (156)
< 50%	16,6	14,6	10,3	14,0	7,7	12,7% (37)
> 50%	41,7	45,4	35,9	20,4	3,8	33,5% (97)
Всього (n)	4,1% (12)	37,9% (110)	26,9% (78)	22,1% (64)	9,0% (26)	100% (290)

Джерело: [5, с. 195].

Ця тенденція особливо чітко простежується стосовно невеликих фірм, які мають штат у 100 й менше осіб. До 1996 р. в більшості таких фірм основними власниками стали угорські фізичні особи. Однак у міру збільшення розміру фірми частка переважно або частково підприємств, які належали угорським власникам, поступово знижується. Серед фірм зі штатом 100–199 працівників про основний контроль (більше 50%) заявили 35,9% угорських фізичних осіб. У фірмах з числом працівників від 200 до 599 частка угорських повноправних власників скоротилася до 20,4%. У підприємствах зі штатом 500 і більше працівників частка угорської індивідуальної власності залишалася мізерною (3,8%) [5, с. 195].

Із цих даних видно, що між 1993 і 1996 рр. в Угорщині почала формуватися верства середніх приватних власників. Однак частка великих власників залишалася мізерною. Ця особливість відобразилася в тому, що до списку долларових мільярдерів за версією журналу "Forbes" жодного разу не потрапив громадянин Угорщини. Якщо ж узяти до уваги місцевий список найбагатших угорців, складений щоденною діловою газетою "Napi Gazdasag", то незмінними лідерами залишаються будівельний магнат *Шандор Дем'ян*, банкір та гігант харчової промисловості *Шандор Чані*, власник холдингової компанії роздрібної торгівлі *Габор Варсєрі*, власник двох телевізійних станцій і газети, компанії з виробництва електроніки *Габор Шелєз*.

### Висновок

Внаслідок застосування раціональних способів зміни форми власності на державні об'єкти в країнах Центральної Європи було проведено найбільш оптимальні на постсоціалістичному просторі ринкові перетворення. У Чехії та Польщі було застосовано механізми "народної" приватизації. Зокрема, було запроваджено загальну і безоплатну роздачу населенню частини державного майна за допомогою приватизаційних цінних паперів (ваучерів, сертифікатів, купонів). Разом з тим, трудовим колективам і адміністрації надавалися різноманітні пільги при придбанні акцій їхніх підприємств. У результаті цього Польща, Чехія й Угорщина у 2004 р. були прийняті до ЄС, що стало підтвердженням успішного завершення постсоціалістичного трансформаційного процесу, стрижнем якого була приватизація.

Той факт, що до приватизації великих і стратегічних об'єктів був допущений іноземний капітал, передусім профільних транснаціональних компаній, забезпечило прихід у ці країни масштабних іноземних інвестицій і нових технологій, а також сприяло поширенню в національних економіках цивілізованих способів ведення великого бізнесу. Водночас продаж державного майна здійснювався за умов відкритої конкуренції за ринковими цінами, що, безумовно, збагатило державні скарбниці для вирішення соціальних проблем населення. Іноземний капітал посів стратегічні позиції в національних економіках, внаслідок чого країни отримали значні стимули розвитку, однак це пригальмувало формування власної національної буржуазії. До того ж політика люстрації обмежила допуск комуністичної номенклатури до володіння власністю, тому нові економічні еліти цих країн орієнтовані на європейські цінності та стандарти ведення бізнесу. Натомість нечисленні верстви місцевих власників великого капіталу сформувалися внаслідок підприємницької діяльності, розвиваючи переважно нові для постсоціалістичних економік сектори.

Вивчення процесу формування бізнес-еліти в країнах Центральної Європи є корисним для дослідження особливостей становлення верстви власників великого капіталу України. Досвід масової приватизації, первісного накопичення капіталу та формування верстви власників у цих країнах виокремлює важливі характеристики, за якими можна простежити аналогічні

процеси в Україні. Ґрунтовний аналіз цих характеристик дасть змогу виявити перспективу розвитку ринкової економіки в Україні.

1. *Пасхавер Л.Т.* Українська приватизація: групи інтересів, причини, шляхи подолання / Л.Т. Пасхавер О.Й. Верховодова, К.М. Агеєва. – К. : Центр екон. розвитку, 2008. – 85 с.
2. *Коровицина Н.В.* Сплочение и фрагментация экономических элит / Н.В.Коровицина // Социол. исслед. – 2005. – № 3. – С.141–144.
3. Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. : в 3 т.; Т. 3. Трансформации 90-х годов. Ч. 1 / отв. ред. С.П.Глинкина. – М. : Наука, 2002. – 461 с.
4. *Граля Д.* Процес приватизації в Польщі – вступний баланс здобутків та втрат / Д.Граля // Укр. журнал. – 2008. – № 7.– С. 30–32.
5. *Селеньи И.* Построение капитализма без капиталистов: образование классов и борьба элит в посткоммунистической Центральной Европе / И.Селеньи, Г.Эял, Э.Тоунсли. – К. : ИС НАНУ ; Харьков : ХНУ им. В.Н.Каразина, 2008. – 320 с.
6. *Machonin P.* The Czech Economic Elite after Fifteen Years of Post-socialist Transformation / P. Machonin, M. Tuček, M. Nekola // Sociologicky casopis. Czech Sociological Review. – 2006. – Vol. 42, № 3. – Pp. 537–556.
7. The World's Billionaires 2010. Citizenship – Czech Republic / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.forbes.com/lists/2010/10/billionaires-2010\\_The-Worlds-Billionaires\\_CountryOfCitizen\\_6.html](http://www.forbes.com/lists/2010/10/billionaires-2010_The-Worlds-Billionaires_CountryOfCitizen_6.html).
8. *Jasiecki K.* The changing role of post-transitional Economic Elite in Poland / K.Jasiecki // Journal for East European Management Studies. –2008. – Vol. 13, issue 4. – Pp. 327–359.
9. *McMenamin I.* Parties, Promiscuity and Politicisation: Business-political networks in Poland / I. McMenamin // European Journal of Political Research. – 2004. – Vol. 43, issue 4. – Pp. 657–676.
10. *Jerez-Mir M.* Perceptions of Europe in political and economic elites. A geographical compared analysis of Germany, Spain and Poland / M.Jerez-Mir, R.Vázquez. – Barcelona : Institut de Ciències Polítiques i Socials, 2009. – 40 p.
11. The World's Billionaires 2008. Citizenship – Poland / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.forbes.com/lists/2008/10/billionaires08\\_The-Worlds-billionaires\\_CountryOfCitizen\\_16.html](http://www.forbes.com/lists/2008/10/billionaires08_The-Worlds-billionaires_CountryOfCitizen_16.html).
12. The World's Billionaires 2010. Citizenship – Poland / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [[http://www.forbes.com/lists/2010/10/billionaires-2010\\_The-Worlds-Billionaires\\_CountryOfCitizen\\_16.html](http://www.forbes.com/lists/2010/10/billionaires-2010_The-Worlds-Billionaires_CountryOfCitizen_16.html)].

Отримано: 02.12.10

*А.А. Рахманов, канд. социол. наук*

#### ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ЭЛИТЫ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЕВРОПЫ

В статье проанализирован процесс формирования бизнес-элиты в странах Центральной Европы. Допуск иностранных инвесторов к массовой приватизации государственной собственности обусловил феномен "капитализма без капиталистов". Движущими силами реформирования экономики стали технократы и интеллектуалы, поскольку влияние номенклатуры было ограниченным. Малочисленная прослойка местных собственников большого капитала сформировалась вследствие предпринимательской деятельности, развивая преимущественно новые для постсоциалистических экономик секторы.

Ключевые слова: бизнес-элита, приватизация, собственники большого капитала.

*O.A. Rakhmanov, candidate of sociological sciences*

#### THE FORMATION OF BUSINESS ELITE IN CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES

The article analyzes the process of forming of business elites in Countries of Central Europe. Admission of foreign investors to the mass privatization of state property caused the phenomenon of "capitalism without capitalists". The driving forces of reformation of the economy became technocrats and intellectuals, because range of influence was limited. A few stratum of the local owners of large capital was formed due to the entrepreneurial activity, developing mainly new, for the post socialistic economies, sectors.

Key words: business elite, privatization, the owners of large capital.