

УДК 316.343.62

О. А. Рахманов, канд. соціол. наук*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ БУРЖУАЗІЇ В КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ

У статті подається аналіз процесу формування та відтворення буржуазії в найбільших країнах Західної Європи. З'ясовано, що більш тісна інтеграція буржуазії з великими землевласниками у Великій Британії і Франції сприяли поширенню буржуазних цінностей серед правлячої еліти та подальшій лібералізації цих суспільств. Натомість відсутність інтеграції буржуазії з традиційними аристократичними колами Німеччини в єдину правлячу еліту призвела до політичного панування поміщицького класу (юнкерів), що згодом стало однією з причин формування нацистського тоталітарного суспільства.

Ключові слова: соціальна структура, буржуазія, аристократія, правляча еліта.

Наслідком постсоціалістичної трансформації та процесу первинного нагромадження капіталу в Україні стала поява класу приватних власників засобів виробництва, який традиційно позначають як "буржуазія". Формування нового класу – це повільний процес від приросту та розвитку верстви населення до кристалізації за певними ознаками, який триває великий проміжок часу, майже одне покоління. Цей процес приросту і розвитку формується як внутрішньою динамікою розвитку новоутвореного класу, так і безпосередньо розташуванням нового класу в існуючій соціальній структурі. Власне, відносини з іншими класами є основними як для ідентичності, так і розташування нового класу, оскільки зародки нового класу йдуть від уже існуючих класів. Зародження нового класу відбувається за умов впровадження нових технологій виробництва окремими представниками старого класу, коли динаміка нововведень стосується не тільки виробництва продукції, але й формує нові суспільні відносини. Усвідомлення нової колективної ідентичності та нових взаємовідносин з іншими класовими групами змінює існуючу класову структуру. У нашому випадку – соціологічна реконструкція процесу формування та відтворення класу буржуазії у країнах Західної Європи часів промислового перевороту дасть змогу краще зрозуміти феномен народження нового класу в Україні, оскільки порівняльний аналіз процесів первинного нагромадження капіталу на зорі капіталізму та в ході постсоціалістичних трансформацій дав змогу стверджувати існування періодичного соціального феномену, а саме коли в силу певних детермінант виникає явище, яке фіксувалося за подібних обставин у минулому

[докл. див.: 1]. Основою цього аналізу є три країни – Велика Британія, Франція та Німеччина, в яких процеси первинного нагромадження капіталу, промислового перевороту та ролі втручання держави в економіку мали різний характер. Важливим також є аналіз взаємовідносин новоутвореного класу з панівним класом попередньої соціально-економічної формації – великими землевласниками.

Велика Британія

Склалося історично, що перед промисловим переворотом Велика Британія вже набула рис “комерційного” суспільства, в якому мережі та інфраструктури ринкової економіки були добре розвинені. На відміну від континентальної Європи, де ще домінували залежницькі форми взаємовідносин між поміщиками та селянами, в Англії у XVII ст. все більше набувало поширення явище, коли багато хто з традиційного дворянства вважали за краще здавати велику частину своєї землі фермерам-орендарям, ніж самим господарювати у своїх маєтках. Гроші як засіб обміну, зростання стандартизації мір і ваг, поява рудиментарного кредитування і розвиток мережі ринків, пов’язаних шляхами сполучення, сприяли зростанню економіки на комерційній основі. І хоча основою економіки залишалася аграрна складова, все ж велике число людей було зайнято в торгівлі та обміні дрібними промисловими товарами, більшість з яких були виготовлені в невеликих майстернях. Це сприяло тому, що комерційні принципи економіки вкорінювалися і почали підривати традиційні, аграрні системи цінностей.

Водночас напередодні великого промислового перевороту, що почався у Великій Британії наприкінці XVIII ст., продовжувалося домінування великих землевласників. Вони домінували в суспільному житті місцевих громад, членами яких вони були, а також займали панівне становище в містах, включаючи столицю, де вони мали свої резиденції. Великі землевласники користувалися сформованою традицією пошани, яка визначала їх як природних місцевих керівників. Це підкріплювалося їхнім переважанням у місцевих органах влади і представництвом провінцій у парламенті. Джерелом більшої частини їхнього багатства і впливу залишалася виробництво на своїй землі. Цьому сприяв особливий характер англійського права спадкування, яке дозволяло їм передавати накопичені багатства з покоління в покоління практично безперешкодно. Однак для деяких з найбільш багатих землевласників важливим джерелом доходу стали інвестиції в міську власність, особливо в Лондоні. Багатьом землевласникам належали великі ділянки землі в містах, з яких вони отримували значні доходи від оренди, тим самим сприяючи своєму збагаченню. І хоча землевласники не брали активної участі в розвитку промисловості, все ж вони не були проти цінностей індустріалізації, навіть якщо часто косо дивилися на скоробагачків. До того ж комерційна складова в житті дворянства та титулованої знаті не сприяла формуванню аристократичної опозиції промислому розвитку. Натомість найбільш впливові верстви вищого земельного класу виступали політичним авангардом для комерційного і промислового капіталізму.

З часом відбулася інтеграція великої буржуазії та дворянства. Цей процес відбувався з ініціативи перших: нещодавно розбагатілі підприємці намагалися потрапити у світ дворян-землевласників, часто шляхом придбання нерухомості і прийняття звичаїв та шляхетних стилів життя. Зокрема, великі підприємці прагнули жити за містом у придбаних маєтках, установлюючи певну відстань між житловою зоною і промисловим виробництвом. З іншого боку, нові моделі розкішного життя, започатковані великою буржуазією, знайшли свій відгук серед великих землевласників. Іншим кроком стали шлюби дітей буржуазії із збіднілими аристократичними нащадками. Про це досить широко описано в англійській художній літературі. Наслідком цієї інтеграції стала трансформація традиційної еліти та поява т. зв. “шляхетного капіталізму”. Поступово стали розмиватися межі між багатою знаттю та великими промисловцями. Однак, на відміну від континентальної Європи, в Британії не відбулося злиття фінансового сектора та промисловості. Це пояснюється тим, що банки хоч і займалися фінансуванням деяких промислових проєктів всередині країни, все ж основну свою діяльність націлювали на зовнішню арену, зокрема на колонії. Крім цього значення Лондона як міжнародного фінансового центру тільки зростало і, отже, фінансові потоки стали грати важливу роль у балансі платежів країни. Це призвело до того, що не тільки не було сильного економічного зв'язку між фінансовим Сіті та вітчизняною промисловістю, але й не відбулося ніякого соціального злиття між людьми, які домінували у цих двох сферах. Фінансова еліта, представлена в лондонському Сіті, була набагато соціально ближчою до помісного дворянства, ніж до промисловців; у сімейних зв'язках між банкірами/фінансистами та земельною знаттю було набагато більше спільного, ніж між першими і промисловцями. У кінці XIX ст. близько у 24% провідних банкірів Сіті хрещеними батьками були аристократи, а ще 20% були одружені з вихідцями з інших банківських або суміжних професій, і лише 1% був споріднений із сім'ями промисловців [2, р. 36]. Розрив між фінансистами та промисловцями пояснюється також географічними та ціннісними розмежуваннями. Адже загалом йдеться про промислову Північ та лондонське Сіті, які конфесійно репрезентувалися відповідно неконформістськими течіями та англіканством. Сини заможних бізнесменів орієнтувалися на способи життя земельної аристократії, а не на світ фінансів. Натомість орієнтований на зовнішню торгівлю фінансовий сектор був мало зацікавлений в інвестуванні острівної промисловості. Навіть у XX ст. не всі лінії поділу стерлися: фінансові магнати лондонського Сіті не завжди знаходили спільну мову з директорами бізнесових корпорацій, оскільки політика, сприятлива для однієї групи, не завжди була вигідна іншій [3, с. 303–304].

Одним з основних досліджень соціального походження британської буржуазії є дослідження Ф. Кроузета [4]. Він вивчив рід занять батьків 226 засновників великих індустріальних підприємств Великої Британії між 1750 і 1850 роками, початкову (після навчання) та поточну зайнятість 316 підприємців (див. табл.1).

Таблиця 1

Походження “перших промисловців” Великої Британії (%)

	Рід занять батьків	Поточна зайнятість	Початкова зайнятість
Верхній клас Земельний лорд, малоземельний дворянин, військовий/ морський офіцер	8,8	2,5	2,9
Професійна середня буржуазія Священик (офіційної церкви), юрист, лікар, землемір, цивільний інженер, земельний агент, архітектор	7,1	2,5	3,3
Купці і торговці Банкір і капіталіст, купець (зовнішня торгівля), оптовий купець (звичайна внутрішня торгівля), торговець мануфактурними товарами або інший великий роздрібний торговець, крамар і малий підприємець	23,0	19,6	11,5
Фабриканти і промисловці Фабриканти у вітчизняній системі (включно з посередниками і тими, хто застосовує малий млин або фабрику), промисловець на чолі централізованого підприємства, менеджер, клерк, майстер та інший працівник нефізичної праці, незалежний майстер	29,2	41,8	26,3
На землі Дрібний землевласник чи орендар та виробник, які залучені в неагрокультурну діяльність; дрібний землевласник, орендар та інший землероб, власник вугільної або кам'яної копальні, шахтовий розвідник	21,7	4,1	2,5
Робітничий клас Кваліфікований робітник, робітник місцевої промисловості, некваліфікований робітник, незаможний, прислуга	7,1	9,8	22,6
Різні Актор, артист, журналіст, державний службовець, морський капітан, шкільний майстер, вчитель	3,1	3,8	2,5
Особи, які самі стали бізнесменами Особи, які почали з роботи на батька або працівником чи компаньйоном у родичів	15,8	14,8	13,6

Джерело: Crouzet F. The First Industrialists: The Problem of Origins / Fran ois Crouzet. – Cambridge: Cambridge University Press, 1985. – P. 147–151.

Традиційним джерелом створення багатства та формування ранніх фабрикантів у Великій Британії була земля. Близько п'ятої частини з батьків 226 засновників великих індустріальних підприємств були дрібними фермерами, більшість з яких використовували землю в малих гірничих операціях. Великі землевласники та дрібноземельна шляхта дуже рідко залучалися у промислове життя, хоча вже в першій половині XIX ст. для дворян стало звичайною справою впроваджувати неагрокультурне виробництво на копальнях у своїх маєтках: англійські землевласники володіли всіма мінералами в їхніх маєтках, крім золота та срібла. До того ж, розробка малих копалень стимулювала інвестиції в канали та залізниці (як засіб доставки їхньої продукції на ринок). Однак така діяльність була мало поширена серед великих землевласників. Вони воліли здавати копальні в оренду.

Більшість землевласників вважала за краще продовжувати земельний стиль життя, ніж ставати залученими в промислове виробництво.

Водночас, дані показують сильний зв'язок між залученням у промисловість до створення великого підприємства та створенням такого підприємства. Показовим є те, що найбільша пропорція раних бізнесменів походила з уже залучених у виробництво та промисловість, особливо споріднених гілок промисловості. Іншим джерелом були купці та торговці. Разом ці дві категорії (виробники і підприємці, купці і торговці) складають більш ніж 50% як зайнятості батьків, так і поточної зайнятості великих бізнесменів. Саме ці категорії стали основними джерелами формування та відтворення англійської буржуазії. Про це свідчить також дослідження М.Блекфорда, згідно з яким у період між 1870 і 1889 рр. 57% англійських ділових лідерів були синами бізнесменів, 19% – синами державних службовців, 13% були синами фермерів і 11% – синами канцелярських працівників і робітників [5, р. 71].

Про тенденцію закритості світу керівників великого бізнесу Великої Британії свідчить також робота англійських соціологів Ф. Стенворта та Е. Гіденса, які дослідили соціальне походження і характер кар'єр 460 осіб, які очолювали правління найбільших британських корпорацій та банків з 1900 по 1972 рр. [6]. Виявилось, що протягом вивченого авторами періоду лише 1% керівників корпорацій походив з робітничого класу (див. табл. 2). Ще 10% голів правління вийшли з середнього класу. До вищого класу за своїм походженням належало 66% керівників корпорацій та походження 23% керівників автори не зуміли встановити.

Таблиця 2
Соціальне походження голів рад директорів найбільших корпорацій Великої Британії за 1900–1972 рр. (%)

	Робітничий клас	Середній клас	Вищий клас	Не встановлено	Загалом
Клірингові банки	-	3	74	23	74
Торгівельні банки	-	-	79	11	38
Різне виробництво	1	13	59	27	161
Виробництво пива	2	11	75	12	55
Металургія	2	11	55	32	41
Залізниця	-	11	86	3	37
Суднопластво	-	10	67	23	21
Нафтові компанії	-	13	47	40	14
Роздрібна торгівля	-	32	21	47	19
<i>У середньому</i>	<i>1</i>	<i>10</i>	<i>66</i>	<i>23</i>	<i>460</i>

Джерело: Stanworth Ph., Giddens A. An economic elite: a demographic profile of company chairman / Philip Stanworth and Anthony Giddens // Elites and power in British society / Ed. by Ph.Stanworth and A.Giddens. – London: Heinemann, 1974. – P. 83.

Примітним є те, що найбільший відсоток вихідців з вищого класу зафіксовано серед голів правління залізничних компаній, клірингових і торгівельних банків, натомість вихідці з середнього класу домінують у роздрібній торгівлі. При цьому автори звертають увагу на більш аристократичне походження вищих управлінців банків порівняно з вищими керівниками промислових компаній. Батьки 45% керівників банків входили до великої та середньої аристократії, а в 38% – батьки дружин. Натомість серед керівників промислових компаній батьків-аристократів мали 28%, а в 19% з них до аристократії належали батьки дружин [6, р. 84].

Подібна тенденція загалом відтворювалася пізніше. Вивчаючи походження британських мільйонерів, В. Рубінстайн провів дослідження людей, які померли в 1984 і 1985 рр. та залишили в спадщину принаймні мільйон фунтів стерлінгів. Було з'ясовано, що ті, чий батьки були багатими бізнесменами або землевласниками, досі складають 42% в когорті мільйонерів. Ще 29% багатіїв одержали матеріальну допомогу від батьків, які були професіоналами високої кваліфікації [3, с. 320]. Однак сучасні тенденції розвитку економіки, коли починають домінувати елементи масової культури та культури споживання, вносять свої корективи у відтворення багатства. Зокрема, у 2000 р. у Великій Британії із 500 осіб, які отримували максимальну заробітну платню – річний дохід у 1,5 млн. фунтів стерлінгів, – 181 людина, тобто 36%, були зайняті в шоу-бізнесі, спорті або ЗМІ. Лише 8 із 500, включаючи королеву, можна віднести до колишнього істеблїшменту. Водночас 152 особи, тобто 30%, заробили свої гроші в галузі комп'ютерної індустрії, фінансових послуг, телекомунікації [7, с. 59].

Франція

Крім наслідків Французької революції, процес легітимації буржуазних верств почався в період, що передував революції, коли багатство все більше ставало джерелом суспільного впливу. Це відображалось в схильності багатой буржуазії використовувати свої гроші на придбання державних посад, що своєю чергою приносило шляхетний статус та титули. Ці процеси прискорюються у ХІХ ст., особливо в другій його половині. Кар'єрна траєкторія нових людей у бізнесі мало чим відрізнялася від тих, хто успадковував багатство й можливості. Незважаючи на обмеженість інформації про походження французької буржуазії, все ж можна зазначити, що великі промисловці і фінансисти ХІХ ст. ведуть свій родовід переважно із сімей, залучених в індустріальну та комерційну активність (див. табл. 3). Більша частина ділових кіл Франції походила із середніх верств суспільства, підприємницьких сімей, інженерів і технократів. Найбільш значні промисловці часто походили з провінційних сімей, що тривалий час були залучені в торгівлю або індустрію. Водночас було підраховано, що в кінці ХІХ ст. менш ніж 10% великих роботодавців походили з робітничого класу. Невеличка частина французьких бізнесменів походила із землевласників. Однак, на відміну від Великої Британії, державні службовці також стали важливим джерелом походження нових підприємців Франції [2, р. 28].

Таблиця 3

Соціальне походження французьких бізнесменів в 1901 (%)

Економічна буржуазія	
Велика	43,2
Мала	12,2
Державні службовці	
Вищий рівень	14,8
Середній рівень	4,8
Професії	16,1
Дрібна буржуазія	7,4

Джерело: Gill G. *Bourgeoisie, state and democracy : Russia, Britain, France, Germany, and the USA* / Graeme Gill. – Oxford ; New York : Oxford University Press, 2008. – P. 28.

Набуває поширення “буржуазний стиль життя”, який швидко перейняли традиційні землевласники, які прагнули зв'язків з буржуазними колами. Багато цінностей стали спільними для обох груп, зокрема прагнення жити за рахунок особистих доходів і мати будинок як за містом, так і в місті. З іншого боку, для найбагатшої буржуазії придбання земельної ділянки та дворянського титулу ставали важливим механізмом суспільного визнання. Це було особливо характерним для промисловців і фінансистів, які часто купували маєтки за містом. Таким чином, як і британські, французькі підприємці також звернулися до традицій та соціального статусу земельного дворянства, беручи за зразок їхні моделі поведінки. Багато дворян до революції було залучено в гірничодобувну промисловість та дрібне виробництво у своїх маєтках, і цей інтерес до промислового розвитку підтримувався в XIX ст. Зближення бізнесу і традиційного землеволодіння було підкріплено ще й тим, що багато дворян прагнули брати участь у підприємницькій діяльності, особливо після початку економічної депресії в 1870 р. Все частіше вихідці з неземельного дворянства брали участь у радах директорів компаній, особливо в таких царинах, як банківська справа, страхування, залізниці, рудники і сталеливарні, де кількість дворян у радах директорів коливалася між третинною і чвертю; в 1840 р. 20,4% членів рад директорів 15 найбільших акціонерних товариств були поміщиками, а в 1902 р. близько 30% директорів залізничних компаній і 23% великих металургійних і банківських компаній були дворянами [2, р. 42]. Вододіл, який існував між промисловцями і фінансистами/банкірами у Великій Британії, був значно слабшим у Франції. Хоча члени основних банкірських домів, розташованих у Парижі, були відірвані від багатьох промисловців (і банкірів) з інших регіонів, досягнення статусу дворянства стало загальним прагненням для обох груп. Злиття традиційних землевласників, з одного боку, та промисловців і фінансистів, з іншого, згладжували відмінності інтересів у французькому суспільстві, які існували поміж останніми.

Буржуа з більш скромними можливостями залишалися соціально віддаленими від їхніх багатих колег і були менш пов'язані з традиційним поміщицьким класом.

Загалом у більшості середніх підприємців діловими партнерами були родичі, саме із сім'ї походила значна частина коштів. Шлюбні пари формувалися переважно між рівнозначними бізнесовими родинами. І хоча ці люди не прагнули набути такого ж статусу, як традиційне дворянство, вони стали невід'ємною частиною формування соціальної структури Франції з домінуючою культурою середнього класу.

Закритість економічної еліти проявилася і в ХХ ст. Про це свідчить соціологічне дослідження Д. Холла і М.-К. Бетіньї “Французька еліта керівників підприємств”. Автори вивчили соціальне походження і кар'єру 159 президентів – генеральних директорів французьких компаній з числа 500 найбільших в кінці 1960-х рр. Для виявлення відмінностей управлінці були поділені на чотири групи залежно від розмірів щорічних продажів очолюваних ними фірм. Виявилося, що 76% вищих управлінців походять з найбільш забезпечених верств – підприємців, осіб вільних професій, адміністративних і технічних працівників вищого і середнього рангу. Безпосередньо із сімей підприємців вийшло 42,6% обстежених авторами керівників французьких компаній. 13,2% управлінців виявилися вихідцями з сімей торговців і чиновників, і лише 10,9% – вихідці з сімей дрібних службовців, робітників, ремісників та селян. При цьому в групі керівників, що очолюють найбагатші компанії, частка вихідців із сімей підприємців складала 51,4%, тоді як частка вихідців з найнижчих верств – 5,7%. Цікаво, що характерною особливістю французьких вищих управлінців, які походили з низів, було прагнення вирішити проблему за допомогою вдалого шлюбу. Особливо це було притаманно для управлінців компаній меншого масштабу: якщо серед керівників усіх компаній третина одружилася на доньках підприємців, то серед групи керівників, які управляли найменшими фірмами (з числа обстежених дослідниками), 51% знайшли собі дружину в підприємницьких колах [8, с. 155–157].

Таким чином, Французька революція, знищивши основи дворянської влади, залишила недоторканими соціальний статус великих землевласників. Водночас для сформованої буржуазії відкрився шлях безболісно ввійти у французьку соціальну систему, а верхній прошарок цієї буржуазії був тісно інтегрований з традиційним земельним дворянством. Вони, однак, не інтегрувалися в тісній співпраці з іншими представниками французької національної еліти, зокрема, з урядовими чиновниками, чие зростаюче почуття корпоративної ідентичності становило основну перешкоду для проникнення в цю групу інших соціальних елементів.

Німеччина

Унаслідок домінування в економіці Німеччини великих поміщицьких (юнкерських) господарств, становлення буржуазного класу нерозривно проходило на тлі існування впливової верстви юнкерів – великих землевласників. Юнкери рідко брали участь у підприємницькій діяльності окремо від своїх володінь. Вони уникали інвестицій у промисловість і заохочували своїх синів до землеволодіння, військової кар'єри та державної служби. Натомість буржуазія приймала спосіб життя

юнкерів, частково змішувалася з земельною елітою та заволодівала дворянськими титулами. Це виражалося також у придбанні поміщицьких маєтків з метою подальшого проживання там. В кінці XIX ст. 25% найбагатших бізнесменів, які не походили з аристократичних сімей, були великими землевласниками, однак це не означає, що бізнесмени перетворилися на юнкерів, оскільки лише 6% їхніх синів стали повноцінними поміщиками [9, р. 54].

Для бізнесменів землеволодіння мало здебільшого символічне та статусне значення. Вони хоч і не були адаптованими до цінностей юнкерів, все ж прагнули до соціальної респектабельності і визнавали землеволодіння як засіб досягнення цього. Водночас незначна частина буржуазії купувала титули, до того ж це було притаманно переважно вихідцям з Пруссії. Регіональний чинник виявився також впливовим стосовно формування та відтворення німецької буржуазії. Традиційна гегемонія юнкерів у Пруссії позначилася на атмосфері столиці, де була істотна присутність юнкерів. У Гамбурзі, де наприкінці XIX ст. стає помітною бізнес-еліта, що складалася зі старих патриціанських сімей в банківській сфері, міжнародній торгівлі та судноплавстві з промисловцями, які переважно родичалися поміж собою. У таких містах, як Гамбург, соціальне походження більшості політиків, адміністраторів і провідних представників професій було буржуазне. У Берліні, де бізнес-еліта була в основному залученою в банківську справу (47% найбагатших підприємців були банкірами), промисловість і торгівлю, 60% з них був євреями, що знову ж таки передбачало соціальне змішання лише поміж собою або тільки з членами місцевої еліти [9, р. 72].

Незважаючи на аристократичне тло столиці, міцних соціальних зв'язків між юнкерами та бізнесменами не простежувалося. Це заважало визнанню юнкерами бізнесменів, особливо коли вони були євреями. Навіть прямий вихід на кайзера не передбачав визнання та членство у вищих соціальних колах. Однак це не заважало їм продовжувати збільшувати свої статки. Як видно з табл. 4, більшість підприємців походили від економічно незалежних батьків (бізнесменів, ремісників, дрібних виробників або ж власників магазинів). Однак, якщо динаміка відтворення ділової еліти з родин бізнесменів залишалася стабільною, то походження з сімей дрібної буржуазії поступово знижувалося.

Таблиця 4

Рід зайнятості батьків ділової еліти в Німеччині (%)

Рід зайнятості батька	1800–1870	1871–1914	1918–1933
Бізнесмен	54	53	53
Головний майстер, роздрібний торговець	24	20	16
Державний службовець	15	16	12
Великий землевласник	2	2	4

Джерело: Gill G. *Bourgeoisie, state and democracy : Russia, Britain, France, Germany, and the USA* / Graeme Gill. – Oxford ; New York : Oxford University Press, 2008. – P. 29.

Однак ці дані дещо розходяться з розрахунками Ч. Маєра, який заявляє, що до 1930 р. 10% ділових лідерів походило з робітничого класу або дрібної буржуазії, 29% – з середніх прошарків суспільства, 23% – від старої аристократії або чиновництва, і 38% – від батьків, які вже залучені були у великий капітал [10, р. 40–41]. Однак у цих розрахунках наведена загальна об'єднана кількість аристократів та чиновництва, що не дає змоги виокремити кількість кожної з верств. Інші дані доводять, що все ж таки земельна аристократія та робітники не були основними джерелами походження бізнесменів: 69,7% німецьких підприємців походили з верхнього середнього класу, і тільки 3,5% і 1,9% відповідно походили з аристократії і робітничого класу [11, р. 267–268]. Таким чином, німецькі бізнесмени походили переважно з числа економічно активних і незалежних верств міського населення, з невеликим числом вихідців з аристократичного землеволодіння.

У подальшому ця тенденція збереглася. У дослідженні соціального походження та освіти “капітанів” західнонімецької економіки, проведеному в кінці 1960-х рр., виявилось, що переважна більшість провідних західнонімецьких менеджерів походила з “нижчого середнього” чи “верхнього середнього” прошарків. Водночас зафіксовано, що лише 1/5 менеджерів походили із сімей з вищою освітою, однак 46% опитаних визнали, що навчалися у вузах на гроші батьків, а 38% опитаних брали гроші на навчання з кількох джерел, в тому числі й у батьків. Високий рівень соціальної мобільності вирізняв ФРН з-поміж інших індустріальних держав: якщо в Британії майже третина членів правління компаній займали посади своїх батьків, то німецьким менеджерам доводилося самостійно робити тривалу кар'єру. При цьому майже три четверті опитаних менеджерів починали свою кар'єру саме в промисловості. Особливістю відтворення верстви німецьких бізнесменів було те, що навіть у ХХ ст. протестантська зумовленість підприємництва давалася взнаки: якщо в той час серед населення ФРН нараховувалося 45% католиків, то серед провідних менеджерів їх було тільки 25% [8, с. 196–201].

Хоча обидві панівні групи – землевласники та буржуазія – взаємодіяли на різних аренах німецького суспільства, зв'язки між ними були досить обмеженими. Відсутність злиття буржуазії з традиційними, аристократичними колами в єдину інтегровану правлячу еліту Німеччини призвело до відчутнішого розмежування між ними (особливо в Пруссії), ніж у Франції та Великій Британії. Хоча юнкери у кінці ХІХ ст. вже не могли бути віднесені до “феодалів”, оскільки багато з них стали капіталістичними фермерами, все ж їхня ідеологія та системи цінностей залишалися відмінними від ідеології та системи цінностей буржуазії. Юнкерам були притаманні мілітаристські цінності розбудови німецької держави. Натомість буржуазія здебільшого сповідувала комерційні цінності для досягнення своїх бізнес-інтересів. Оскільки політичне панування здійснювався в інтересах юнкерів, комерційні цінності не домінували в німецькому суспільстві. І лише запровадження багатьох демократичних інститутів нівелювало потенційне зіткнення між консервативними цінностями поміщицького класу та комерційними прагненнями буржуазії. Важливу

роль тут відіграла держава, яка сприяла розвиткові промисловості, знаходячи у цьому опору в буржуазнім класі.

Висновки

Таким чином, в усіх трьох країнах головним джерелом формування індустріальної буржуазії став сегмент населення, який уже був залучений у промислову, торгівельну чи ділову діяльність: в усіх зазначених країнах більш ніж 50% індустріальної буржуазії походило з відповідних верств. Це означає, що формування буржуазії базувалося на вже усталеній соціальній структурі. Буржуазія здебільшого походила з тих прошарків населення, які позитивно сприймали ідею приватної власності. Перетворення дрібних підприємців на промислових капіталістів відбувалося на тлі впровадження нових технологій і засобів організації виробництва. Але це стосувалося лише однотипної господарської діяльності. Натомість соціальна мобільність між секторами економіки була не такою стрімкою. У подальшому це призвело до того, що в європейських суспільствах клас великої буржуазії став закритим. Як зазначає Г. Джілл, участь у попередньому промисловому виробництві потенційно давала цим людям три характеристики, які полегшували їх перетворення на промисловців. По-перше, досвід роботи в діяльності, яка була пов'язана з промисловим розвитком. Наявність зв'язків з тими, хто брав участь, наприклад, у виплавці сталі, повинна була надати перевагу при створенні великого сталеливарного підприємства. Первинні знання про об'єкт діяльності повинні були полегшувати започаткування бізнесу і надати людині впевненості в досягненні мети. По-друге, участь у виробництві відігравала важливу роль у здатності індивіда до накопичення необхідних природних ресурсів для отримання більшого масштабу операції, на відміну від ситуації, коли доводилося починати з чистого аркуша. Усе це могло також дати контакти, необхідні для забезпечення безперервної поставки сировини для нового, вдосконаленого підприємства, а також досвід у веденні бізнесу: таким чином удосконалювалися підприємницькі навички. По-третє, попередня діяльність допомагала знайти фінансову підтримку, необхідну для запуску нового підприємства. Така підтримка з більшою вірогідністю надавалася людям, які вже мали досвід успішного ведення справи, ніж тим, у кого не було нічого, крім мрії [2, р. 28].

Вищий відсоток великих і малих землевласників у походженні британських підприємців засвідчив більшу орієнтацію цих груп на торгіві відносини і економічний розвиток, ніж очікувану від цих груп схильність до феодального традиціоналізму. Більша присутність державних службовців у походженні буржуазії Франції та Німеччини відображає скоріше еволюційний підхід до економіки з боку держави та її агентів, ніж це було у Великій Британії, де втручання держави в економіку було гнучкішим. Професійний сегмент став більш важливим джерелом бізнес-класу у Франції, ніж це було в Німеччині і Англії. Ці відмінності в характері соціального походження стали важливими аспектами інтеграції нового класу в соціальну і політичну ієрархії цих суспільств та в подальшому суттєво вплинули на їх розвиток. Міцніша інтеграція буржуазії з великими землевласниками у Великій Британії

і Франції сприяла поширенню буржуазних цінностей серед правлячих еліт і в подальшому лібералізувала ці суспільства, які відносно безболісно пережили у ХХ ст. постімперські синдроми. Натомість, відсутність інтеграції буржуазії з традиційними аристократичними колами в єдину правлячу еліту Німеччини призвело до того, що політичне домінування юнкерів та панівне становище їхніх цінностей у суспільстві стало у подальшому однією з причин формування нацистського тоталітарного суспільства.

1. *Рахманов О.* Первинне нагромадження капіталу як соціальний феномен / О.Рахманов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2010. – № 1. – С. 73–87.
 2. *Gill G.* Bourgeoisie, state and democracy : Russia, Britain, France, Germany, and the USA / Graeme Gill. – Oxford; New York : Oxford University Press, 2008. – 385 p.
 3. *Гіденс Е.* Соціологія / Ентоні Гіденс. К. : Основи, 1999. 726 с.
 4. *Crouzet F.* The First Industrialists: The Problem of Origins / Fran ois Crouzet. – Cambridge : Cambridge University Press, 1985. – 229 p.
 5. *Blackford M.G.* The Rise of Modern Business in Great Britain, the United States and Japan / Mansel G. Blackford. – Chapel Hill : University of North Carolina Press, 1998. – 249 p.
 6. *Stanworth Ph.,* An economic elite : a demographic profile of company chairman / Philip Stanworth and Anthony Giddens // Elites and power in British society / Ed. by Ph.Stanworth and A.Giddens. – Cambridge : Cambridge University Press, 1974. – Pp. 81–101.
 7. *Дарендорф Р.* У пошуках нового устрою : лекції на тему політики свободи у ХХІ ст. / Р.Дарендорф ; пер. з нім. А.Орган. К. : Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2006. – 109 с.
 8. Буржуазия развитых капиталистических стран : реферат. сб. / АН СССР. И-т научной информации по обществ. наукам – М., 1977. – Ч. 1 : Структура, социальный облик, организации / К.Ю.Львунина и др. (подгот.); Ю.А. Борко и др. (отв. ред.). – 270 с.
 9. *Augustine D.L.* Arriving in the upper class: the wealthy business elite of Wilhelmine Germany / Dolores L. Augustine // The German Bourgeoisie : Essays on the Social History of the German Middle Class from the Late Eighteenth to the Early Twentieth Century / Ed. by D.Blackbourn and R.J.Evans. – London ; New York : Routledge, 1993. – Pp. 46–75.
 10. *Maier Ch.S.* Recasting Bourgeois Europe. Stabilization in France, Germany and Italy in the Decade After World War I / Charles S. Maier. – Princeton : Princeton University Press, 1975. – 650 p.
 11. *Berghoff H.* Tired Pioneers and Dynamic Newcomers? A Comparative Essay on English and German Entrepreneurial History, 1870–1914 / H. Berghoff, R. Moller // Economic History Review. – 1994. – Vol. 47. – Issue 2. – Pp. 262–287.
- Отримано 27.05.10*

А. А. Рахманов, канд. соціол. наук

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ВОСПОЛНЕНИЯ БУРЖУАЗИИ В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

В статье дается анализ процесса формирования и восполнения буржуазии в ведущих странах Западной Европы. Установлено, что более тесная интеграция буржуазии с крупными землевладельцами в Великобритании и Франции способствовали распространению буржуазных ценностей среди правящей элиты и дальнейшей либерализации этих обществ. Отсутствие же интеграции буржуазии с традиционными аристократическими кругами Германии в единую правящую элиту привела к политическому господству класса (юнкеров), что впоследствии стало одной из причин формирования нацистского тоталитарного общества.

Ключевые слова: социальная структура, буржуазия, аристократия, правящая элита.

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

FEATURES OF FORMATION AND RECREATION OF BOURGEOISIE IN WESTERN EUROPE COUNTRIES

The article gives analysis of the formation and reproduction of the bourgeoisie in most Western European countries. It was found that closer integration of the bourgeoisie with large landowners in the UK and France contributed to the spread of bourgeois values among the ruling elite and further liberalization of these societies. Instead, lack of integration with traditional bourgeois aristocratic circles in Germany only the ruling elite of political power led to the landed class (Juncker), which later became one of the reasons for the formation of the Nazi totalitarian society.

Keywords: Key words: social structure, bourgeoisie, aristocracy, ruling elite.