

ВИЛЕН ЧЕРНОВОЛЕНКО,

кандидат философских наук, ведущий научный сотрудник отдела социальных структур Института социологии НАН Украины

ОЛЬГА ИВАЩЕНКО,

кандидат философских наук, старший научный сотрудник отдела социальных структур Института социологии НАН Украины

ЕЛЕНА СИМОНЧУК,

младший научный сотрудник отдела социальных структур Института социологии НАН Украины

Проблемы статусной легитимации политических и хозяйственных элит современного украинского общества

Abstract

The main focus of the article is a problem of elite groups status legitimation, criteria which determinine public consciousness while choosing leaders, delegating them to power institutions and evaluating their activity.

The research was aimed to define the power effectiveness estimation by population of Ukraine as a whole and Kiev habitants in particular.

Извечное идейное состязание ценностей демократии и авторитаризма (Афины — Спарта, Аристотель — Платон) в XX веке разродилось острой теоретической полемикой социологов относительно преимуществ и недостатков каждого из этих противоположных политических устоев. Либерализованная часть европейского и американского континентов создала

модель плюралистической демократии, преимуществами которой не без оснований гордится. А вот другие страны запоздалой модернизации “решили” догонять пионеров, используя сомнительные преимущества авторитарно-тоталитарных режимов. На этом историческом фоне идеологи различной ориентации стараются отыскать “наиболее оптимальный” вариант организации общественной жизни. В центре многочисленных дискуссий — проблема субъекта управления (в чьих руках должна быть реальная власть?). Среди множества формулировок можно выделить следующие:

1) управлять обществом должна элита, то есть хорошо организованное и сплоченное меньшинство (функциональная теория элит — Т.Дай);

2) реальная власть в США и других странах западной демократии действительно принадлежит элитным группам, однако это является вызовом настоящей демократии (критическая теория элит — Р.Миллс);

3) в буржуазных странах правят эксплуататорские классы (марксизм);

4) правит элита как “исполнительный комитет” господствующего класса (В.Веселовский);

5) политический процесс — это результат взаимодействий и конкуренции между группами “давления”, “баланс интересов” разных социальных слоев (плюралистическая концепция — Д.Рисмен);

6) политический процесс является результатом соперничества и сотрудничества элит — представителей различных классов и слоев (В.Геттсмен).

Промежуточную позицию между элитизмом и плюрализмом занимает концепция “неограниченной” социальной мобильности в индустриальном и постиндустриальном обществах.

Последнее десятилетие в элитологии отмечено интенсивным поиском компромиссов и сближением позиций. Современный неоэлитизм, удачно спекулируя на несовершенствах институтов плюралистической демократии, особенно в периоды кризисных ситуаций, спада производства, сокращения рабочих мест и пр., завоевывает себе новых приверженцев с помощью критики власти. Демократические и рыночные трансформации в постсоветских странах также демонстрируют расколотость этих обществ, противостояние ветвей власти, политических партий, региональных интересов. Новая власть оказывается не способной гасить многочисленные социальные конфликты, достигать консенсуса в определении стратегических задач государственного строительства, проявлять волю в достижении поставленной цели. Общественное мнение реагирует на такую слабость власти разочарованием и тоской по “сильной личности”, по “решительным и волевым” лидерам. Распространяется ностальгия по “добрым временам”, когда в стране поддерживалась дисциплина, ответственность, порядок. Безвластие и криминогенность, коррумпированность чиновников, некомпетентность специалистов — все это создает благодатную почву для распространения элитистских идей, тем более, что ныне элитизм пропагандирует свои ценности в несколько модернизированном виде: политическая неангажированность, высокий профессионализм, природная склонность к управленческой деятельности и надлежащий опыт, свобода и решительность в достижении цели, деловитость, инициативность, творческий подход и т.п. Большинство этих “штампов” знакомы с минувших времен и в условиях несформированного гражданского общества и не-

устоявшихся демократических традиций могут представлять серьезную опасность, ведь лидеры, для которых не существует понятия “социальной цены” их деятельности, просто аморальны, а потому не достойны легитимации (общественного признания) своего элитного статуса.

Отсюда вытекает проблема статусной легитимации: какими критериями должно руководствоваться общественное мнение, общественное сознание, “ища” себе лидеров, делегируя их к власти и оценивая их деятельность. Именно так представляли авторы *проблемную ситуацию* и соответственно формулировали *научную проблему* своего исследования.

Методологические основы

Мировоззренческо-философский аспект. Подобно латинскому “*cultura*” (искусственно созданное, выращенное) французское “*elite*” также было заимствовано из сельскохозяйственной (селекционной) лексики, где означало лучшие, отборные сорта и породы. Обычно такие заимствования используются сначала как аллегории или метафоры (“властный Олимп”, “поэтический Парнас” и пр.), но со временем в случае необходимости “приживаются” в других, зачастую далеких, сферах словоупотребления. Поэтому стоит поинтересоваться историческими обстоятельствами “трансплантации” слова *элита* в современную обществоведческую лексику.

По авторитетному свидетельству Т.Боттомора [1], слово *элита* начали использовать еще в XVII веке, называя так товары высшего сорта и престижные военные подразделения. Однако больше всего оно распространилось (по крайней мере во франко-романских странах) на рубеже XIX—XX веков благодаря появлению элитистских концепций В.Парето, Г.Моски и др. Именно в этот период Юг Европы завершал трансформацию в современные национальные индустриальные общества, и приверженность культуре “героев”, выдающихся личностей, волюнтаристских концепций не была здесь случайной.

Анализируя развитие интеллектуальной атмосферы ранних и поздних буржуазных революций (политического и философского либерализма), Б.Рассел дал этому процессу исчерпывающую характеристику: “Новое движение, которое постепенно превратилось в антитезис либерализму, началось с Руссо и подпитывалось от романтизма и национальной идеи. В этом движении индивидуализм из интеллектуальной сферы распространяется на сферу страстей и уже определенно проступают анархические аспекты индивидуализма. Культ героя, развитый Карлейлем и Ницше, типичен для этой философии. В новом движении соединились разнообразные элементы. Там сошлись нелюбовь к первичной индустриализации, ненависть к порожденным ею уродливым явлениям, отвращение к ее жестокостям, тоска по средневековью, которое идеализировалось из-за неприятия новейших времен. Это движение пыталось объединить защиту пошатнувшихся привилегий Церкви и аристократии с борьбой трудящихся против тирании фабрикантов. Упорно утверждалось право на восстание во имя национализма, прославлялась война ради защиты “свободы”. Байрон — поэт этого движения, Фихте, Карлейль и Ницше — его философы.

Но поскольку все не могут стать героическими предводителями и утвердить преимущества собственной индивидуальной свободы, эта философия, как и остальные формы анархизма, неминуемо приведет, если ее признавать, к деспотическому господству тех “героев”, которым повезло больше всего. А когда такая тирания установится, она будет подавлять в других ту самоутверждающую этику, с помощью которой она сама вознеслась к власти. Таким образом, в общих чертах эта теория жизни сама себя опровергает, ибо если ее принять, на практике она приводит к реализации чего-то совершенно противоположного: диктаторского государства, в котором индивид чрезвычайно угнетен” [2, с. 501].

Пожалуй, трудно полнее охарактеризовать социальные и идейные корни *элитизма* как определенной идеологии, вдохновляющей и сопровождающей политический экстремизм и тоталитарные режимы. “Крутой замес” многочисленных социализмов — от феодального и христианского до анархистского и национального — на благоприятной почве недоразвитого индустриального капитализма европейского Юга смог создать довольно хорошие условия для возникновения и распространения псевдоосвободительных движений и харизматических “вождей”. В этой атмосфере зыбкой, упадочной уже либеральной демократии и начавшейся героизации фашизма первым итальянским *элитистам* как раз и пришлось теоретически осмысливать современную им историческую реальность.

Теоретический аспект понятия элиты. Социально-философское понятие *элита* и производный от него концептуальный аппарат многочисленных *элитистских* концепций до сих пор не имеют четко определенного объема и содержания. Все еще находясь на “ничейной территории” между наукой и идеологией, оно у разных авторов приобретает определенную смысловую концептуализацию в зависимости от контекста, а этот последний чаще всего определяется социальными предпочтениями теоретика. На протяжении целого столетия с момента появления первой элитистской концепции Парето вокруг содержания *понятия* элита и правомерности его использования наукой ведутся острые дискуссии. Известный российский исследователь этой проблематики Г.К.Ашин справедливо заметил, что его коллеги-элитаристы едины только в одном — в признании необходимости элиты для общества; что касается остальных проблем, то между ними куда больше расхождений, нежели согласия [3, с. 6].

В социологическую литературу понятие элиты ввел В.Парето. Он называл элитой, или аристократией (от гр. *aristos* — лучший), класс людей, которые смогли достичь *наивысшего* индекса в сфере своей деятельности, а следовательно и *высших* ступеней в других иерархиях: богатства, престижа, власти и т.п. Четких критериев размежевания элиты и остальных людей (массы) Парето не предложил. Более того, в своей концепции циркуляции элит он исходил из необходимости пополнять элиту способными выходцами из низших слоев населения. Его соотечественник и коллега Г.Моска ввел несколько иной критерий разделения общества: на тех, кто *правит*, и тех, кем *управляют*. *Правящая* элита, или “политический класс”, — это наиболее активное, ориентированное на власть, организованное меньшинство, осуществляющее управление неорганизованным большинством. Своей теорией политического класса Моска продолжил начатую Н.Макиавелли классическую традицию политического

анализа. Акцентирование на властных полномочиях, управленческих функциях прослеживается и у Г.Лассуэлла, Р.Арона и др. Однако не эти различия между первыми элитистскими концепциями стали главными и определяющими в дальнейших научных дискуссиях и идеологических противостояниях вокруг понятия элиты. Противоречивость экспликаций слова *элита* была заложена уже самой его этимологией.

Разделение людей на лучших и худших, высших и низших и провозглашение правомерности властвования первых над вторыми никогда не были общепризнанными. Раннее христианство, многочисленные религиозные секты и социалистические утопии, марксизм и радикальные демократы противопоставляли элитизму идеалы гуманизма и социального равенства (в последнем случае, правда, — равенства политического). К тому же, среди сторонников элитизма всегда преобладали политические консерваторы, которые, по словам Т.Боттомора, стремились “оживить старые идеи социальной иерархии и создать препятствия на пути развития демократии” [1, с. 9]. Своей враждебностью к демократическим институтам и пренебрежительными характеристиками народа как необразованной, безынициативной, равнодушной к политике массы элитизм как идеология существенным образом дискредитировал себя и продолжает терять откровенных сторонников. Вместе с тем, среди современных исследователей элит (элитологов) наблюдается усиление научной объективности и толерантности в обсуждении непростых элитологических проблем.

Другим основанием размежевания элитологов стал вопрос о *критериях* элитности: кого и по каким признакам относить к элите. Здесь четко обозначились два подхода: *структурно-функциональный* и *ценностный*. Для первого достаточно *верховенства* в иерархии власти. Для второго необходимым признаком должна быть еще и *верховенство* по интеллектуальным и нравственным качествам, то есть объединение формального и неформального авторитета должностного лица. Функциональный (“формальный”, “номинальный”, “де-юре”) подход в большинстве своем присущ политологам и социологам политики. Напротив, ценностный (или “де-факто”) подход преобладает среди социальных философов и культурологов. Аргументы сторон при этом углубляются не только за счет терминологических и теоретических уточнений, но и благодаря привлечению новых эмпирических материалов. Тем не менее дискуссии вокруг содержания понятия элиты не стихают, а скорее заостряются.

Еще в середине 70-х годов Энтони Гидденс, изучая проблему элит и власти в британском обществе [4, с. 2], замечал, что в социологии нет другой столь же неясной в смысле концептуального определения области, как изучение элит. Термины *правлящий класс, управляющий класс, высший класс, политический класс, элита, властная элита и лидирующая группа*, распространенные в научной области, связанной с изучением элит, получившей название элитной теории, в одном случае трактуются как синонимы, в другом — как антонимы. Учитывая терминологическую неясность, каждый исследователь, изучая элиту или элиты, обосновывал правомерность применения того или иного толкования элиты: исходя из условий существования и функционирования определенного общества, обобщая имеющийся научный опыт в исследовании этой отрасли социологического знания. Ситуация вокруг обоснования преимуществ каждого

из определений элиты или элит и сегодня остается не менее *проблематичной*, чем четверть века назад. Проблема прежде всего обуславливается вопросом приоритетности политических властей или экономического контроля, ведь доминирующий в экономическом отношении класс обычно держит в своих руках и руководящие политические рычаги.

Самым приемлемым, с точки зрения авторитетов социологической науки, является трактовка понятия элиты как управляющего звена в каждой категории социальной активности, то есть лидеров, начиная со спортсменов и вплоть до политических и экономических лидеров. Стоит заметить, что существует очевидное различие между лидирующими деятелями и лидирующими политиками. Если в первом случае речь идет о лидировании в смысле престижа, славы или богатства (или дохода), то во втором — уже о лицах, которые, помимо присущих им названных социальных признаков, еще и возглавляют специфические социальные организации с определенной внутренней структурой авторитетных полномочий. Акцентируя объективность последнего обстоятельства, Э. Гидденс придерживается толкования элитной группы как группы индивидов, которые *формально* занимают *ведущие властные должности* в социальных организациях или институциях.

Г. Лассуэлл, разделяя это мнение, подчеркивал описательный и классификационный характер понятия элиты и отмечал, что существует столько элит, сколько есть в каждом обществе *ценностей*. Помимо властной элиты (то есть политической элиты), существуют элиты, определяемые богатством, уважением, авторитетом и знаниями [5, с. 14]. Причем заметим, что *понятие элиты* может применяться как к отдельной элитной группе, так и ко множеству элитных групп. Впрочем, следует учитывать и то, что подобное трактование элиты не всегда разделяется современными теоретиками, например, Джоном Скоттом в работе “Кто правит Британией” (1990). Если считать основным критерием отнесения к элите высшие иерархические ступени в обществе, аналитическое исследование элит упрощается и становится слишком тривиальным, и все изыскания по поводу элит ничего не могут дать с научной точки зрения.

При изучении элитных групп, особенно в обществах, которые в процессе трансформирования переходят от тоталитарных, недемократических к демократическим, необходимо принимать во внимание теоретические положения ученых, которые ввели элитизм в научный оборот, а также методологические и методические новации современных социологов, которые развивают это направление социологического знания, всякий раз подчеркивая важность учета определенного социального и исторического контекстов. Так, наиболее приемлемым для современного исследования элит является один из методов качественной социологии — *case-study* — как отдельный целевой анализ формирования и функционирования того или иного социального явления в определенной социальной среде, точнее, в определенной стране.

Понятие статусной легитимизации. Понятие легитимизации характеризует отношения власти и общества и выступает одним из основных в социологии политики и политологии. Содержание его было обозначено классической типологией режимов власти Макса Вебера, которая различа-

ла харизматический, традиционный и рационально-бюрократический режимы. С.Липсет определял легитимность власти как ее способность создать и поддерживать у людей убеждение в том, что существующие политические институты являются наилучшими из всех возможных для данного общества. Среди современных политических систем различают четыре основные разновидности:

- 1) развитые плюралистические демократии (30—35 стран), которые большинством своих граждан признаются легитимными;
- 2) авторитарно-бюрократические режимы, которые можно считать частично легитимными в зависимости от степени поддержки их населением;
- 3) диктаторские, деспотические, или тоталитарные, режимы, которые нельзя считать легитимными;
- 4) беднейшие страны третьего мира, где понятия легитимности вообще отсутствует в сознании людей [6, с. 149—150].

Таким образом, ни один современный политический режим не может претендовать на абсолютную (стоцентную) легитимность. Поэтому, как правило, говорят о ее наличии лишь в большей или меньшей степени, то есть *об уровне (степени)* легитимизации. Важный для теории легитимности вывод основывается на том факте, что во многих странах плюралистических демократий абсолютное большинство населения указывает на многочисленные недостатки в политической системе, и лишь его меньшинство принимает режим безусловно.

Многочисленные эмпирические материалы и аналитические исследования социологов по данным 18 стран западных демократий свидетельствуют о необходимости четкого различения понятий легитимности режима, доверия к его институтам и популярности правителей. В демократической стране, даже если в ней длительное время сохраняется значительная доля недовольных, легитимность режима не ставится под сомнение; исключением может служить лишь экономический, военный или политический крах [6, с. 151, 154].

Зависимость *степени* легитимности политического режима от *меры* его экономической эффективности убедительнее всего прослеживается на опыте неустойчивых обществ, находящихся в процессе модернизации или трансформации. Подчеркивая значение экономического фактора в становлении государственности подобных обществ, С.Липсет ссылаясь на опыт новообразованных стран третьего мира: “В условиях новых государств или послереволюционных государственных укладов законность приходится отыскивать с помощью демонстративной эффективности. Лояльность к системе приходится культивировать путем внедрения в сознание различных групп убеждения в том, что новый государственный порядок является самым лучшим, или по крайней мере превосходным средством достижения их целей... Для большинства таких режимов наглядная демонстрация эффективности означает ныне одно — экономическое развитие. В условиях “революции возрастающих экспектаций” выплата в категориях экономических благ, товаров и жизненных уровней приобретает большее, чем когда-либо, значение” [7, с. 210].

Впрочем, было бы некорректно отождествлять модернизацию отсталых колониальных экономик в странах третьего мира с социально-экономической трансформацией стран бывшего соцлагеря. Вместе с тем

нельзя не заметить определенной аналогии в поведении населения стран абсолютно различного типа касательно взаимоотношений с властью. Речь идет об одной и той же “революции возрастающих экспектаций”, сопровождающей оба процесса экономического реформирования и очень напоминающей своеобразную “обменную операцию” в духе утилитаристской политэкономии Бенгтама–Смита. Так и хочется уподобить программы политических партий “товару”, а их рейтинги и результаты выборов назвать “ценой” или “выгодой”. И если вспомнить, что несмотря на все известные трудности доперестроечного периода экономическое положение социалистических стран было достаточно стабильным, а благосостояние подавляющего большинства населения относительно удовлетворительным, придется с сожалением признать, что в этих “торгах” повезло далеко не всем странам-покупателям.

Опыт социально-экономической трансформации бывших социалистических стран полностью доказывает, что темпы рыночного реформирования и экономического роста непосредственно и главным образом определяются состоянием их политической сферы: реальным соотношением сил, согласованностью стратегического курса, нормальным сотрудничеством ветвей власти, культурой межпартийного дискурса и т.п. А все это, в свою очередь, зависит от качества национальной элиты, прежде всего политической. Однако современное состояние большинства стран бывшего СССР нельзя признать удовлетворительным. Борьба за власть как основное средство перераспределения собственности разграничила социально активные слои общества (преимущественно бывшую номенклатуру и так называемых теневиков) на враждующие группировки, которые из предвыборных соображений конституировались в политические партии. Групповые (отраслевые, региональные, клановые) интересы нашли идеологическое оформление в различных вариантах “демократизации”, “интеграции” и других популистских программах партий.

Дезориентированное и расколотое общество, которое так и не смогло превратиться в гражданское, сотворило на своем верхнем “этаже” чрезвычайно расколотую, непрерывно конфликтующую элиту. Многочисленные элитные группы политиков, хозяйственников и интеллектуалов, независимо от того, отдают они себе в этом отчет или нет, фактически являются представителями и защитниками групповых, клановых интересов бюрократической олигархии. Политические и идеологические “состязания” в среде элиты имеют единую материальную основу — перераспределение собственности, а основное противостояние четко пролегает между теми, кто уже успел реализовать свои притязания на собственность, и теми, кто еще не смог этого достичь. Политическое противостояние элитных групп усиливает идейно-политическую конфронтацию общества, делит его на враждующие политические лагеря, провоцирует перманентные кризисные ситуации, которые все более углубляют общий системный кризис.

Резюмируя сказанное относительно содержания понятия *статусной легитимации*, еще раз подчеркнем зависимость легитимности политического режима от меры его *экономической эффективности*, которая в обыденном сознании рядового гражданина воспринимается как экономическое развитие страны и собственный жизненный уровень. Среди множества социально-экономических показателей экономической эффек-

тивности режима назовем динамику социального неравенства (в децильных коэффициентах), соотношение восходящей и нисходящей мобильности (в частности, молодежи), размеры теневой экономики и эффективность налоговой политики, масштаб коррумпированности должностных лиц и т.д. В целом же речь идет о степени общественного признания правомерности и справедливости (в крайнем случае — приемлемости) того социального “порядка” (Вебер) или строя, то есть той социальной структуры и иерархии статусов, которые репрезентируются политическим режимом и его властными элитными группами. Проблема статусной легитимации элитных групп сводится, таким образом, к степени признания обществом тех критериев статусной оценки, по которым определяются высшие позиции социальной стратификации, а следовательно обуславливается приемлемой в данном обществе иерархией ценностей. Поэтому непосредственным *предметом* изучения темы должна стать не столько сама элита, сколько *отношение* к ней общественности, *оценка* ее профессиональной деятельности и моральных качеств, и наконец, ее *социальный престиж*. Исходным эмпирическим “сырьем” исследования становится в этом случае *общественное мнение*, которое, по закону “спирали молчания” Э.Ноэль-Нойман, аккумулирует повседневный опыт переживания, отношения и оценивание различной социальной материи и “штампует” его в таких готовых формах “социальных фактов”, как “веяния моды”, “дух времени” и, наконец, *статусная легитимность*.

Методические средства исследования

Кроме теоретического анализа философской, социологической и политологической литературы по вопросам элитологии и смежным с ней вопросам, наше исследование предполагало эмпирический этап, а именно:

1) вторичный анализ массивов информации, полученной в мониторинговых репрезентативных опросах общественного мнения населения Украины, ежегодно проводимых Институтом социологии НАНУ и Фондом “Демократические инициативы” по программе “Украинское общество на рубеже XXI века” (1994—1998). Объем выборок в 1994—1998 годах составлял 1800—1810 человек;

2) анализ серии репрезентативных опросов общественного мнения и социального самочувствия киевлян, проведенных ИС НАНУ совместно с Фондом “Демократические инициативы” в течение 1997—1998 годов на основе хоздоговора с Киевской городской госадминистрацией (в целом проведено 9 опросов, объем каждой выборки составлял 800 человек);

3) углубленный анализ двух репрезентативных опросов населения Украины и Киева относительно оценки функциональных и нравственных характеристик современных лидеров различных элитных групп украинского общества (сентябрь—ноябрь 1997 года), проведенных совместно со службой “Социс-Гэллаг” и Фондом “Демократические инициативы”. Объем выборки составлял 1200 человек;

4) анализ двух репрезентативных опросов (1994 и 1996 годы) по национальной выборке (1200 респондентов), осуществленных совместно со службой “Социс-Гэллаг” с целью изучения состояния и динамики оценок престижа профессий среди населения страны.

Самооценка социального положения населения Украины

О степени социально-экономической эффективности власти могут свидетельствовать показатели динамики социальной ситуации в стране, социального самочувствия населения и самооценки социального положения. Обратимся к изучению социально-слоевой разновидности идентификации, то есть к самооценке положения в обществе на основании субъективно установленных критериев распознавания высших и низших позиций в стратификационном пространстве. Социально-слоевая идентификация члена общества предполагает обобщенную оценку его материальной обеспеченности, обладания собственностью, уровня образования, престижа профессионального занятия и степени влияния его на принятие решений.

Многолетний социологический мониторинг “Украинское общество на рубеже XXI века” традиционно предусматривает вопрос, который дает возможность выявить картину статусной самоидентификации. Он формулируется так:

Представьте себе, что на ступенях некой “лестницы” расположены люди с различным положением в обществе: на нижнем — те, кто имеет самое низкое положение, на высшем — занимающие высшее. На какой из этих ступеней Вы бы разместили себя?

На рис. 1 приведены данные опросов 1995 и 1998 годов.

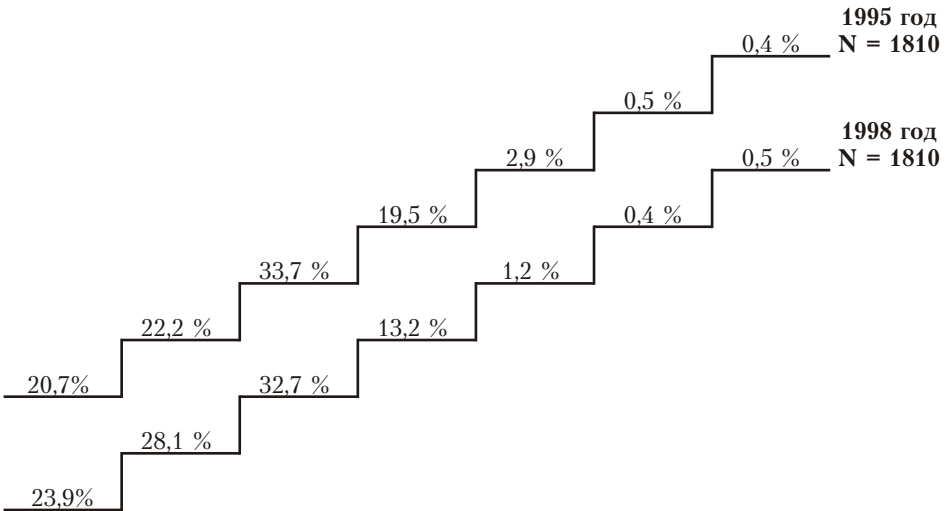


Рис. 1 Распределение респондентов на основе самооценок социального положения

Итак, пятая часть опрошенных в 1995 и седьмая — в 1998 году идентифицируют себя со средним слоем. Представляют его те, кто “имеет некоторые “средние” (не самые плохие и не самые лучшие) в существующих (“нормальных” или “кризисных”) условиях развития общества возможности для устройства жизни, удовлетворения материальных и духовных потребностей, реализации своих личных, корпоративных и общечеловеческих интересов” [8, с. 82]. Лишь 2—4% респондентов помещают себя на трех верхних позициях социальной иерархии, тогда как три нижние ступени “перенаселены”: их занимают 78—82% респондентов. Наиболее

насыщенная ступенька (32–33%) — третья: между нижними и средней позициями. Социально-групповая конфигурация украинского общества как бы “завалена” вниз от середины.

Изучая самоидентификацию в социальной структуре, российские исследователи построили кривую, отражающую соотношение себя респондентами с такими слоями: элита, высший, между высшим и средним, средний, между средним и нижним, нижний, внеслоевая группа. Оказалось, что “для реальной идентификации характерна высоковершинность в зоне среднего слоя: 50% идентифицировали себя с этим социальным слоем, и сдвиг вправо — между средним и нижним, нижним и внеслоевым” [9, с. 33]. Если на украинской стратификационной “лестнице” рассматривать вместе среднюю (четвертую) и нижнюю треть (как тяготеющие к средней позиции) ступени, то совокупный процент составит 52–46. Таким образом, сравнение социальной идентификации среди украинцев и россиян свидетельствует о сходстве социальных структур двух стран.

Исследователи используют различные образы социальной стратификации. “В развитых странах с рыночной экономикой модель социальной структуры общества имеет вид “лимона” с развитой центральной частью (средние слои), относительно невысокими полюсами высшего класса (элитой) и групп беднейших слоев. В латиноамериканских странах она напоминает Эйфелеву башню, где есть широкое основание (бедные слои), вытянутая средняя часть (средние слои) и верхушка — элита. Третья модель характерна для многих стран Центральной и Восточной Европы, в частности и для постсоветской России, — это своеобразная, приплюснутая к земле пирамида, где большинство населения расположено внизу (80%), тогда как около 3–5% богатых составляют ее верхушку, а вот среднего класса вроде бы вообще не существует” [10, с. 17]. Е.Головаха отмечает: если изобразить объем верхней, средней и нижней ступеней иерархической “лестницы” украинского общества, она будет иметь форму пирамиды с очень широким основанием и острой верхушкой, без малейшего намека на ромбовидную социальную структуру цивилизованных стран [11, с. 119, 122].

Из года в год исследователи с надеждой ожидают результатов очередного опроса, чтобы увидеть увеличение удельного веса респондентов на средних и высших позициях общественной “лестницы” и воспользоваться этим как поводом для социального оптимизма. Положительные тенденции в субъективных оценках зафиксировали бы улучшение социального самочувствия населения и формирование среднего класса как гаранта стабильности и рыночного прогресса.

Посмотрим, изменилось ли социальное самочувствие и самоидентификация респондентов — представителей разных слоев между исследованиями? Данные 1998 года по сравнению с 1995 кардинальных изменений в статусных самооценках не зафиксировали (см. рис. 1). Пятая-седьмая часть респондентов стабильно идентифицирует себя на средней позиции. Существенно не изменился и удельный вес людей, которые самоопределились на трех высших ступенях (их совокупный процент в 1995 году — 3,9, в 1998 — 2,1). Как и ранее, почти 80% жителей Украины видят себя на трех нижних ступенях социальной “лестницы”. Внутри этих трех слоев наблюдаются отрицательные тенденции: более массовым стано-

вится слой “социальных низов”, тех, кто считает себя капитально отчужденным и от собственности, и от власти, и от социального уважения. Существенно изменяется самая низкая позиция социальной иерархии, с которой в 1998 году идентифицировали себя почти четверть опрошенных, а в 1995 году — пятая часть. Расширение этого слоя произошло за счет субъектов второй и третьей ступеней, снизивших свою самооценку.

Итак, положительных сдвигов в процессе формирования среднего класса, удовлетворенного собственным положением и перспективами, не наблюдается. Остается справедливым вывод Е. Головахи, что “в Украине, в лучшем случае, существует так называемый низкий средний класс, который едва ли может являться гарантом социальной стабильности и движущей силой рыночных реформ” [11, с. 127].

Вслед за снижением субъективных оценок статусных позиций произошло соответствующее (пропорциональное) ухудшение социального самочувствия. В течение двух лет среди населения Украины количество недовольных своим общественным положением значительно увеличилось (62,4% в 1995 и 77,5% в 1998 году), а доля удовлетворенных уменьшилась с 12,3 до 7,0% соответственно. Как можно было ожидать, ухудшение социального самочувствия происходит в группе, занимающей самую низкую ступень социальной “лестницы” (74,3% в 1995 году, 85% в 1998), поскольку в 1998 году именно эта группа существенно увеличилась. На 6% возросла доля недовольных на второй и третьей нижних ступенях. Общество, в котором преобладают “разочарованные”, “не реализовавшие себя”, безусловно, не предоставляет своим гражданам благоприятных объективных условий и ресурсов для самореализации, успешной социальной карьеры, надлежащего материального обеспечения. Высокий уровень социальной “не востребоваемости” характерен для представителей большинства профессиональных и образовательных групп. В этих условиях наиболее вероятным является отчуждение, ослабление солидарности с большинством ранее весомых социальных групп, отход от традиционной ценностно-нормативной системы и утрата социальной идентичности.

Даже среди занимающих среднюю позицию на социальной “лестнице” только меньшинство удовлетворено своим положением, остальные затруднились ответить или не удовлетворены. Видимо, они не удовлетворены не столько своей принадлежностью к средней позиции, сколько ее качественными характеристиками. Человек может относить себя к средней или высшей позиции по образовательному или профессиональному статусу, вместе с тем не удовлетворяясь сопутствующим экономическим статусом, престижем, степенью общественного влияния; или, наоборот, оценивать как среднее или высокое свое материальное положение и вместе с тем не быть уверенным в его соответствии профессиональному и культурному статусу. Таким образом, более половины недовольных среднего слоя и еще половину недовольных респондентов, которые занимают три верхних позиции, можно рассматривать как потенциал для социальной мобильности, поскольку нереализованными остаются их потребности, интересы, притязания относительно престижа, материального благосостояния, власти. Скорее всего эти группы лишены нормального социального самочувствия — одной из существенных черт среднего класса как основы стабильного демократического развития общества.

Таким образом, несколько лет подряд наблюдается одинаковая по темпам, значимости и негативной направленности динамика социального самочувствия абсолютно во всех возрастных, половых, образовательных, территориальных, имущественных, профессиональных группах: заметно возросла доля неудовлетворенных и уменьшилась доля удовлетворенных своим социальным статусом. К тому же, тенденции изменения уровня удовлетворенности социальным положением подобны по направлению и масштабам динамике самооценки социального статуса. Это взаимозависимые факторы: налицо одновременное ухудшение социального самочувствия и снижение самооценок.

Высокообразованные люди со сложными профессиями, видя себя среди социальных “низов”, приписывают себе негативную идентичность, феномен которой присущ группам нисходящей социальной мобильности [12, с. 287]. Присвоением этой идентичности профессионалы подчеркивают “ненормальный” порядок социальной жизни, опосредованно указывая на социальную напряженность. Вероятно, это реакция на неконгруэнтность составляющих социального статуса работника — престижных социально значимых функций и низкой, нестабильной заработной платы. Негативная самооценка в данном случае — это эмоциональная оценка дефицита внешних условий для формирования, развития и реализации индивидуальных интересов, притязаний и способностей, возможностей для профессиональной самореализации, утверждения собственного достоинства; это опосредованное требование социальной справедливости, нормального вознаграждения за труд, защищенности от экономического и политического произвола. Изучение процессов самоидентификации в стратификационной структуре целесообразно дополнить развернутым исследованием самосознания респондентов, которое бы отражало их самооценки в личностной интерпретации, описании основ негативного “социального Я”. Более глубокая рефлексия субъективных оценок обнаружила бы эту неконгруэнтность и ее показатели, тогда как обобщенная самооценка является демонстративной.

Кроме того, неудовлетворенность своим социальным статусом свидетельствует о социальных притязаниях опрошенных относительно принадлежности к высшим слоям, о потенциале вертикальной мобильности, присущей людям с благоприятными личностными ресурсами. Поскольку самооценка имплицитно присутствует в структуре регуляции поведения, жизненные притязания 70% не удовлетворенных своим положением респондентов в социальной идентификации будут стимулировать индивидуальные профессиональные, экономические, культурные изменения, которые, в свою очередь, будут определять оптимистические перспективы общественного развития.

Мнение киевлян о современной украинской элите

Обзор элиты сделан на основании открытого вопроса к киевлянам, дающего возможность выяснить персональный состав элиты, выстроить перечень имен по их популярности. Респондентам предлагали назвать представителей политических, культурных, интеллектуальных кругов, занимающих высшие ступени общественной пирамиды. Вопрос форму-

лировался так: “Кого в Украине Вы считаете заслуживающим Вашего доверия и уважения?”. Респонденты должны были называть фамилии, которые приходили на ум, а не ранжировать приведенный перечень. Перечень представителей элиты формировался в ходе опроса самими респондентами. Ответившие на вопрос (как правило, 25—38%), называли в среднем 2—3 фамилии. Интервьюеры не должны были подсказывать, приводить примеры или называть конкретные фамилии.

В целом в ходе опроса были названы 194 человека, которых респонденты относят к украинской элите. Впрочем, круг названных не менее четырех раз значительно меньше (50 человек).

В состав украинской элиты, по мнению киевлян, безусловно входят:

- среди политиков (ответили 36,5% респондентов): А.Мороз (15,5%), В.Черновил (9,3%), Л.Кучма (8,2%), В.Лановой (6,5%), Л.Кравчук (6,2%), Е.Марчук (5,2%), В.Ющенко (4,8%), А.Омельченко (3,4%), П.Симоненко (2,7%), С.Головатый (2,7%), М.Бродский (2,7%), И.Саллий (2,4%), Н.Витренко (2,1%), В.Пинзеник (2,1%), Л.Косаковский (1,7%), В.Марченко (1,7%), В.Пустовойтенко (1,7%);
- среди журналистов (ответили 20,7% респондентов): А.Ткаченко (12,1%), М.Канишевский (5,5%), М.Вересень (5,5%), Ю.Мостовая (3,6%), В.Карпенко (3,6%), В.Пиховшик (3,6%), Н.Кондратюк (2,4%), Ю.Макаров (2,4%);
- среди деятелей искусства (ответили 27,4% респондентов): А.Роговцева (13,7%), Б.Ступка (11,4%), С.Ротару (6,4%), Н.Магвиенко (5,0%), Д.Гнатюк (4,1%), И.Билык (3,7%), В.Зинкевич (3,2%), П.Зибров (3,2%), В.Заклунная (2,7%), А.Пономарев (2,7%), Б.Олейник (2,7%), Р.Кириченко (2,3%);
- среди научных работников (ответили 18,2% респондентов): Н.Амосов (23,5%), Б.Патон (22,1%), В.Черняк (4,0%), И.Юхновский (3,4%);
- среди спортсменов (ответили 29,7% респондентов): С.Бубка (38,4%), В.Лобановский (16%), братья Кличко (7,2%), Л.Подкопаева (5,5%), О.Блохин (3%), И.Дерюгина (2,1%), С.Ребров (2,1%).

На общественное мнение влияют многие факторы. Если говорить о популярных людях, то перечень и рейтинг их может меняться из месяца в месяц. На попадание в список влияют и слухи, и скандалы, и достижения, и избирательные кампании.

Оценка функциональных и моральных качеств членов правительства населением Киева и Украины (нравственная составляющая легитимности)

Анализ проблем легитимности элиты базируется на данных двух опросов, проведенных Фондом “Демократические инициативы” среди киевлян (800 респондентов) в сентябре 1997 года и службой “Социс-Гэллуп” по общенациональной выборке (1200 человек) в ноябре 1997 года по единой методике. Респонденты по своим социально-демографическим характеристикам репрезентируют взрослое население столицы и Украины в целом.

В рамках исследования респондентам предлагали вопрос, ответ на который дает возможность сделать выводы относительно черт, которыми,

по мнению граждан, должны обладать национальные лидеры, а также тех, которые на самом деле присущи современной украинской элите:

Наша жизнь, как известно, в значительной мере определяется решениями, принимаемыми в “верхах” — государственными и общественными лидерами, отраслевыми и местными руководителями. Какими чертами должен быть наделен лидер, чтобы эффективно выполнять свои полномочия и пользоваться уважением граждан?

Ответы респондентов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Оценки необходимых лидеру качеств, %

Необходимые качества	Важнейшие		Важные		Желательные, но не обязательные		Не важные		Совсем не важные	
	Население Украины в целом	Киевляне	Население Украины в целом	Киевляне	Население Украины в целом	Киевляне	Население Украины в целом	Киевляне	Население Украины в целом	Киевляне
Богатый жизненный опыт	35,6	33,3	42,0	44,4	16,0	15,4	4,5	2,3	1,8	1,5
Высокие моральные качества	60,0	60,9	35,6	33,3	3,8	4,0	0,3	0,5	0,4	0,1
Организаторские способности	50,8	42,6	43,8	46,2	4,2	6,8	0,7	0,9	0,7	0,9
Патриотизм, государственническая позиция	48,1	40,2	40,3	40,2	8,7	11,3	1,8	2,9	1,1	1,6
Профессионализм	59,0	58,8	33,4	34,0	5,6	4,9	1,3	0,9	0,7	0,1
Высокий престиж, популярность	24,6	23,8	32,6	37,5	3,0	23,6	10,0	9,1	2,8	3,5
Особые заслуги перед обществом	25,4	19,5	31,9	24,4	28,4	31,0	11,7	13,4	2,6	8,4
“Чистые руки”	75,7	63,5	20,3	29,8	2,7	3,8	0,7	0,9	0,8	0,6
Чуткость, внимательное отношение к человеку	69,3	65,2	25,6	28,6	3,6	2,8	0,7	0,5	0,9	0,6
Религиозность	17,8	18,0	16,8	18,5	30,2	23,4	26,3	22,4	9,0	14,3
Четкие политические ориентации	35,8	35,0	42,7	36,5	13,8	14,7	5,8	7,8	1,9	3,1

Какие же личные качества обеспечивают политику наибольшее уважение и доверие, то есть легитимность? Первую группу составляют мо-

ральные качества: чуткость, внимательное отношение к человеку (средний балл — 4,61), “чистые руки” (4,57), высокие моральные качества (4,56). Именно они получили больше всего оценок “Важнейшие”. Ко второй группе относятся *инструментальные* ценности: профессионализм (4,53), организаторские способности (4,32). Эти качества, по мнению респондентов, прежде всего должны быть присущи идеальному политику.

Как дополнение и иллюстрацию можно принять мнение киевлян относительно качеств, необходимых руководителям разных уровней власти. На вопрос анкеты “*Какие качества должны быть решающими для человека на посту городского председателя (мэра)? (отметьте три основных)*” респонденты ответили так (см. табл. 2).

Таблица 2

Оценки киевлянами качеств, необходимых на должности мэра*

Качества, необходимые мэру	Ответы респондентов, %
Личная честность, порядочность	74,1
Быть хорошим хозяином в городе	67,9
Иметь соответствующее образование (экономическое или юридическое)	31,5
Быть предприимчивым, уметь находить деньги для городского бюджета	37,5
Отстаивать рыночные реформы	17,4
Отстаивать права особого статуса Киева как столицы	14,8
Иметь связи в высших эшелонах власти	9,1
Быть сильной личностью	30,2

* Респонденты могли давать несколько вариантов ответов.

Итак, мэр как субъект власти в первую очередь должен обладать высокими моральными и профессиональными качествами.

Сравнение оценок киевлян и жителей Украины необходимых для лидера качеств в целом не обнаружило существенных расхождений, в большинстве своем они оказались очень близкими. Некоторые различия касаются лишь более категорических (выявленных на 1% уровня значимости) мнений населения Украины в целом относительно самых важных для политика и руководителя качеств, таких как “чистые руки”, организаторские способности, патриотизм, особые заслуги перед обществом, чуткость, внимательное отношение к человеку.

Качества, которые назовут среди самых необходимых для элиты, не трудно было предугадать. Они очевидны. Интересовало именно сопоставление с точкой зрения респондентов по поводу наличия их у представителей современной власти. Для сравнения по одним и тем же позициям мы предлагали респондентам ответить: *В каких именно качествах у наших нынешних лидеров нет недостатка, а каких недостает?* (см. табл. 3).

Таблица 3

**Оценка наличия у современных лидеров необходимых качеств,
% опрошенных**

Необходимые качества	Полностью хватает		В основном хватает		Трудно сказать, хватает или нет		В основном не хватает		Не достает	
	Население Украины в целом	Киевляне	Население Украины в целом	Киевляне	Население Украины в целом	Киевляне	Население Украины в целом	Киевляне	Население Украины в целом	Киевляне
Богатый жизненный опыт	10,0	9,1	30,7	32,0	30,8	32,3	16,4	11,3	12,1	15,3
Высокие моральные качества	1,8	2,0	7,1	7,8	28,9	26,4	27,9	30,6	34,3	33,2
Организаторские способности	5,3	2,3	17,2	15,8	32,7	37,2	26,3	24,7	18,5	20,1
Патриотизм, государственническая позиция	3,0	4,6	11,5	15,5	32,0	37,2	24,1	20,4	29,4	22,2
Профессионализм	4,0	2,4	10,6	10,2	32,8	30,3	28,3	34,0	24,3	23,2
Высокий престиж, популярность	5,2	3,1	13,3	12,7	27,8	29,3	25,9	27,8	27,8	27,1
Особые заслуги перед обществом	1,8	1,9	5,2	5,6	32,4	27,4	27,4	28,7	33,3	36,3
“Чистые руки”	1,2	1,8	2,1	3,3	20,3	19,9	21,4	23,7	55,0	51,4
Чуткость, внимательное отношение к человеку	2,1	1,8	3,5	3,1	19,3	18,9	24,7	29,4	50,5	46,7
Религиозность	2,9	4,9	9,5	7,9	54,1	47,0	15,6	17,9	17,9	22,3
Четкие политические ориентации	3,6	4,5	14,3	11,7	39,8	37,7	21,0	22,6	21,3	23,6

Сравнение необходимых и реально имеющихся качеств поражает противоположностью между ними, зеркальностью несовпадения. Более всего ценятся респондентами те качества идеального лидера, которые в наименьшей мере присущи нынешним лидерам. Так, группа важнейших моральных качеств получила самые низкие оценки: чуткость, внимательное отношение к человеку (средний балл 1,84), “чистые руки” — 1,80, высокие моральные качества — 2,15. Именно их, по убеждению опрошенных, недостает современной политической элите. Остальные качества оценены почти одинаково низко, то есть едва ли не всех необходимых элите качеств не хватает или в основном не хватает нынешним лидерам.

Однако оценки относительно первой группы признаков весьма показательны, если учесть отказ в доверии и уважении нынешним лидерам со стороны населения Украины. Складывается впечатление, что ответы на эти вопросы мало дифференцированы.

Сравнивая ответы киевлян и населения Украины в целом, мы опять-таки не обнаружили принципиальной разницы. Хотя мнение жителей Украины можно охарактеризовать как более категорическое в крайних отрицательных оценках: обвинение представителей нынешней власти в аморальности, коррумпированности, отсутствии патриотизма и государственнической позиции, чуткости к людям.

То есть люди хотят видеть власть достойной, авторитетной, высоко-нравственной и компетентной. Чтобы обеспечить ее действенность, авторитет, широкую поддержку граждан, потребуется немало времени.

Отметим также, что хотя современные лидеры и не пользуются доверием и уважением, тем не менее соответствующие профессии (и высшие позиции социальной иерархии) с присущими им широкими властными полномочиями, высоким материальным статусом остаются самыми престижными в ряду профессиональных занятий. То есть всегда сохраняется уважение к элитной позиции, профессии, безотносительно к авторитету и уровню доверия к конкретным ее представителям.

Оценка эффективности власти населением Украины и Киева

Уровень доверия — один из показателей легитимности определенных институтов и организаций. Мониторинговое исследование “Украинское общество в 1994—1998 годах” содержало ряд вопросов, характеризующих уровень доверия людей к политическим партиям (и отдельно — к Коммунистической партии, Народному Руху Украины, националистам), Верховной Раде, правительству, Президенту, руководителям крупных государственных предприятий и профсоюзов.

Политическим партиям не доверяют 60% респондентов, почти треть не может определиться и лишь 3% в определенной мере доверяют. За четыре года ситуация не изменилась. Киевляне более критичны и по уровню доверия существенным образом отличаются от жителей Украины в целом: 72%, 25%, 2% соответственно.

Относительно конкретных партий уровень доверия несколько отличается, однако не принципиально. Три четверти респондентов не доверяют ни Коммунистической партии, ни Руху, ни националистам. В течение четырех лет ситуация остается стабильной. Почти не изменился и уровень доверия к Верховной Раде, к которой, по данным общенационального опроса, с доверием относились 7,6% опрошенных, 27% не могли определиться и 65% отказывали в доверии. Среди киевлян таких 5%, 25%, 70% соответственно. Это отражается на отношении к выборам, на уровне активности и осознания населением своей гражданской позиции. Может показаться, что избрание депутатов не связано с интересами и волей избирателей; избранники народа предстают как нечто случайное, ситуативное, далекое от электората. Лишь 3—8% опрошенных убеждены, что “избранный на минувших выборах от их округа депутат Верховной Рады способен выражать их интересы”; 23—30% в этом не уверены, треть

респондентов дали категорически отрицательную оценку; еще треть заявили, что не знают своего депутата.

56% респондентов не доверяли правительству, 32% затруднились ответить, 14% доверяли (среди киевлян скептиков больше). За четыре года уровень доверия к правительству неуклонно падал. Уровень доверия к Президенту — соответственно 50%, 30%, 17%; за указанные четыре года он в значительной степени уменьшился. Деятельность Президента Л.Кучмы в 1998 году более или менее положительно оценивают 10% респондентов, отрицательно — 61%, колеблются между полюсами 28% опрошенных. Уровень доверия к руководителям крупных предприятий составлял соответственно 9,4%, 52%, 36,3%.

Таблица 4

Оценки киевлянами деятельности основных институтов власти и должностных лиц, % (выборка составляла 1200 респондентов)

Институты и должностные лица	Полностью отрицательные	Скорее отрицательные	Трудно сказать однозначно	Скорее положительные	Полностью положительные	Меня это не интересует	Средний балл
Президент Л. Кучма	18,8	21,9	31,3	14,9	2,1	10,9	2,55
Председатель Верховной Рады А.Мороз	14,3	23,4	31,3	13,9	3,3	13,8	2,64
Премьер-министр В.Пустовойтенко	10,9	11,3	54,4	6,1	1,0	16,3	2,70
Администрация Президента	19,0	21,7	37,3	5,9	0,3	15,8	2,37
Верховная Рада	18,7	26,1	33,5	6,3	0,4	15,2	2,34
Правительство	18,0	28,1	35,3	3,6	0,3	14,7	2,30
Городская гос-администрация Киева	16,7	17,8	38,0	11,7	0,8	15,2	2,55
Председатель городской гос-администрации А.Омельченко	15,4	15,8	38,7	13,0	2,3	14,8	2,66
Киевский городской совет	15,9	17,0	43,0	7,8	0,6	15,7	2,53

Общая характеристика экономической (хозяйственной) элиты

Говорить о формировании менеджерского сегмента украинской экономической элиты вообще преждевременно. Можно лишь констатировать отсутствие такого сегмента элиты вследствие ряда объективных социально-экономических обстоятельств. В силу отсутствия класса менеджеров попробуем рассмотреть аспект существования в отечественных условиях класса частных собственников, который, учитывая отсутствие законодательных актов о частной собственности, трудно исследовать социоло-

гически относительно предмета его легитимности. Форма частной собственности посредством акционирования государственных предприятий самими работниками отнюдь не может свидетельствовать о формировании класса частных собственников, а только готовит почву для общественного мнения относительно возможности существования таковых в нашем обществе. Нужно заметить, что контрольные пакеты акций находятся в руках государства, а наиболее весомые доли принадлежат директорату, как бывшему, так и нынешнему, что указывает на ограниченные возможности рядовых членов-акционеров в равной степени влиять на принятие важных хозяйственных решений. Один из первых исследовательских выводов таков: пока украинская экономика открыто не пересмотрела вопросы частной собственности в индустриальной сфере и в землевладении, нет оснований для всестороннего исследования менеджерской и частнособственнической элиты в современном общественном пространстве Украины.

Следующий сегмент экономической элиты — крупные предприниматели и бизнесмены, которые, в отличие от менеджерской элиты, полагающей целью своей деятельности эффективность и продуктивность принятых решений, ориентированы в более индивидуалистском направлении, в частности на получение непрерывно растущей прибыли. Отсюда и разные интересы и ценностные ориентации этих двух сегментов экономической элиты. Предпринимательство считается специфической разновидностью трудовой деятельности, направленной на производство продукции или предоставление услуг инновационными средствами ради как можно большей прибыли. Предпринимательскую деятельность обычно связывают с капиталистической экономикой, однако предпринимательские элементы экономического поведения прослеживались и в социальной среде СССР. В общих же чертах предпринимательство как экономическая деятельность в бывшем Советском Союзе существовала лишь в виде *теневого бизнеса*, а предпринимательская карьера отличалась элементами уголовного характера.

Вполне правомерно и полезно, на наш взгляд, для анализа украинской предпринимательского слоя с целью определения признаков формирования предпринимательской элиты воспользоваться классификацией предпринимателей, разработанной российским социологом В.Гимпельсоном. По этой классификации, первый тип предпринимателей составляют те, кто легализировал свой “подпольный” бизнес; второй тип — это специалисты высокого уровня, которые хотели освободиться от “уз” бюрократической, непродуктивной с точки зрения деловой и творческой инициативы системы государственных учреждений; третий тип охватывает представителей бывшей партийной номенклатуры; и наконец последний, четвертый тип — это так называемые “красные директора”, которые занимали наиболее выгодные стартовые позиции для предпринимательской деятельности.

Выходя на “рубежи” изучения формирования предпринимательской элиты, можно утверждать, что социальной почвой ее в современных отечественных условиях выступают те, кто уже имеет первичный капитал и положительно мотивирован на предпринимательство как сферу приложения своих предпринимательских способностей. В структуре мотивов предпринимателя, согласно Д. Мак-Клеланду, весомое место принадлежит мо-

тиву “достижения успеха”. По результатам всех социологических опросов, проведенных Институтом социологии НАН Украины в 1992–1995 годах, подавляющее большинство предпринимателей (81% опрошенных) — это люди с высшим образованием, которые, сами работая в сфере бизнеса, приписывали друг другу невысокую профессиональную компетентность, подтверждая тем самым, что только единицам удалось в мире бизнеса реализовать свои профессиональные знания, полученные в высших учебных заведениях.

С самого начала развития частного предпринимательства ведущей сферой его экономической деятельности была и, к сожалению, остается купля-продажа, то есть *посреднический* бизнес; вместе с тем крайне медленно развивается отечественное *предпринимательское производство*. Средства от посреднической деятельности зачастую расходуются на частные потребности, что приобретает признаки показного, демонстративного личного потребления, и очень редко вкладываются в производственное дело. По результатам вышеупомянутого социологического исследования Института социологии, в 1992–1994 годах доля предпринимателей-посредников, которые планировали развернуть производственную деятельность, составляла около 10–12%.

Сфера частных производственных отношений в Украине только еще проходит *первый этап* развития: от теневого к легальному бизнесу, от предприимчивости к настоящему предпринимательству. В таких социально-экономических и, главное, правовых условиях, точнее при их отсутствии, как раз и происходит формирование украинской предпринимательской элиты, представители которой прежде всего легализованно занимаются бизнесом, способным выстоять и начать развиваться. В первую очередь, это касается предпринимателей, основавших собственное дело в определенном профессиональном пространстве, социальные позиции которого обусловлены уровнем и качеством специального образования, сделавшего возможным реализацию творческой инициативы и делового экономического поведения. Так, например, правовой нигилизм, а проще — отсутствие правовых знаний у большинства населения, дали возможность развернуться правовому бизнесу, что, на наш взгляд, и выводит наиболее весомых специалистов-юристов, основателей частного правового дела, правовых компаний на уровень “эффективных действий” в политической сфере.

Частные предприниматели в сфере юриспруденции, собственники и основатели юридических компаний постепенно будут занимать и уже занимают (прежде всего путем избрания на выборах) полномочные позиции внутривнутриполитического значения. Именно из этого профессионального ядра предпринимательской общественности, по нашему мнению, будут выходить представители предпринимательской элиты, в которую со временем станут рекрутироваться и представители других профессиональных групп.

Последним в нашем анализе формирования экономической элиты является *сегмент финансовой элиты*, довольно влиятельный и эффективный с политической точки зрения во всем мире. Учитывая условия Украины, прежде всего следует определить, кого относить к финансовой элите. Дело в том, что при существующих условиях руководителей банков

в равной степени можно отнести к предпринимательской элите, ведь немало коммерческих банков образовались на основе финансовых управлений министерств. Возглавили их по преимуществу руководители этих финансовых управлений. Большинство крупных банков создавалось путем приватизации специальных банков или их отделений, функционировавших в советские времена. К примеру, Проминвестбанк образовался на базе Стройбанка СССР, банк “Украина” — на базе Агропромбанка, УкрЭксимбанк — на базе Банка внешней торговли СССР, Укрсоцбанк, Сбербанк и банк “Аваль” возникли на базе Сбербанка СССР, с распределением определенных финансовых сфер. Все банки подобного типа уполномочены на финансовую деятельность Нацбанком Украины, созданным на базе Госбанка СССР. Новообразованные или “новые” банки (Укринбанк, ВАбанк и др.), согласно определению российского социолога О.Криштановской, в основном базировались на капиталах государственного происхождения после реализации первого этапа приватизации [13].

Наряду с банковской системой, в украинской экономике функционирует система финансовых бирж, самые крупные и наиболее влиятельные среди которых заняты в международной валютной сфере и возглавляются профессиональными финансистами. Это непременно надлежит учитывать при изучении финансовой структуры Украины.

Возвращаясь к критериям научного анализа экономической элиты, которая прежде всего должна быть влиятельной, учитывая принятие важных решений на государственном уровне, к сегменту финансовой элиты мы можем отнести только руководство Нацбанка Украины и Межбанковской валютной биржи. Среди критериев определения этих институтов в качестве составляющих сегмента экономической элиты отметим их деятельность как наиболее влиятельную с точки зрения государственной политики. Эти институты возглавляются профессиональными финансистами, уровень специального образования и опыт профессиональной деятельности которых подкрепляется мерой государственной ответственности за принятые решения.

Уровень государственной ответственности следует анализировать с позиций уровня ее моральной составляющей, то есть того, насколько деятельность высших должностных лиц в определенных финансовых институтах согласуется с системой ценностей и норм общества. Это, на наш взгляд, дает основания относить руководителей двух вышеупомянутых институтов к числу финансистов “первого уровня”, закладывающих “первые кирпичики” формирующейся отечественной экономической элиты.

По определению российских социологов, современная российская экономическая элита — это закрытая группа людей, с разрешения властей контролирующая крупные капиталы и ведущие отрасли промышленности, образуя тем самым олигархическую структуру. Причем эта олигархия в первую очередь, является финансовой [13]. Мы считаем, что такое определение экономической элиты, учитывая “родственность” путей формирования, полностью соответствует феномену украинской экономической элиты, акцентируя, в частности, ее “закрытость”. Представляются уместными некоторые социолого-лингвистические уточнения следующего характера: закрытая группа — это в основном теневая частно-экономическая сфера, охватывающая почти 50% украинской экономики, контроль за

функционированием которой существенным образом влияет на политические решения общегосударственного значения. Считаем, что развернутый анализ этого теневого сектора экономики крайне необходим, однако, пожалуй, не в рамках академической науки.

* * *

Подытожим основные положения анализа проблем статусной легитимации элитных групп.

Анализ элитологической литературы и материалов последних всемирных конгрессов социологов и политологов по этим вопросам свидетельствует, что современные элитологические исследования остаются чрезвычайно заидеологизированными и политизированными, что само по себе говорит об отсутствии согласованных подходов и устоявшихся научных взглядов.

Предметная, содержательная неопределенность ключевого понятия “элита” дополняется еще и неопределенностью его объема, что, разумеется, ограничивает возможности операционализации и применения его в эмпирических исследованиях. Проблематичность использования слова “элита” как научного термина, признаваемая многими исследователями, требует определенных уточнений относительно его содержания и объема.

Анализ ценностных критериев элитности, зафиксированных в многочисленных эмпирических исследованиях общественного мнения населения Украины и Киева, убедительно свидетельствует о большей значимости моральных и интеллектуальных качеств по сравнению с принадлежностью к высшим ступеням политической и хозяйственной профессиональной иерархии. Профессионализма, опыта, деловитости и других инструментальных ценностей в условиях современной постсоветской действительности оказывается недостаточно для эффективного лидерства без качеств нравственно-социального типа. Можно понимать это как некое наследие эгалитарного воспитания минувших лет, однако интересно, что подобные интенции наблюдаются и у “сытой” общественности западных демократий.

Легитимность политических режимов, как известно, существенно зависит от меры их экономической эффективности, не такой уж высокой в условиях постсоветской действительности. Отсюда, по оценке Л.Кучмы, и отстраненность, отчуждение населения от власти, недоверие к ней, неустойчивость властных институтов, длительное противостояние между ветвями власти, коррумпированность государственного аппарата, организованная преступность и бандитизм. Оценки Президента полностью соответствуют общественному мнению населения, в частности массовым репрезентативным опросам последних лет. Это позволяет констатировать, что состояние дел в сфере политики и экономики Украины заставляет оценивать деловые качества высших эшелонов власти как проблематичные, а индекс нравственности и духовности обуславливает отказ им в претензиях на общественное признание, то есть на статусную легитимность.

Литература

1. *Bottomore T.B. Elites and Society.* — L.; N.Y., 1993.

2. Рассел Б. История западной философии. — К., 1995.
3. Ашин Г.К. Элитология. Политическая элита. — М., 1996.
4. Giddens E. Elites in British class structure. — Cambridge, 1974.
5. Lasswell G. and oth. The elite concept // Political elites in a democracy. — N.Y., 1971.
6. Доган М. Легитимность режимов и кризис доверия // Социологические исследования. — 1994. — № 6.
7. Липсет С. Политическая социология // Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы. — М., 1972.
8. Козырев Ю.Н., Козырева П.М. “Средний класс” как символ и реальность // Социальная идентификация личности—2. Кн. 1. — М., 1994. — С. 79–129.
9. Игитханян Е.Д. Самоидентификация в социально-слоевой структуре и основные направления ее изменений // Социальная идентификация личности—2. Кн. 1. — С. 29–40.
10. Трансформация социальной структуры и стратификация. — М., 1996.
11. Головаха Е.И. Трансформирующееся общество. Опыт социологического мониторинга в Украине. — К., 1996.
12. Ядов В.А. Социальные идентификации личности в условиях быстрых социальных перемен // Социальная идентификация личности—2. Кн. 2. — С. 267–291.
13. Крыштановская О. Финансовая олигархия в России // Известия. — 1996. — 10 января.
14. Стрѣха В. Незалежна Україна потребує справжніх еліт // День. — 1997. — 20 березня.