

УДК 323.39(477)

Костюченко Т. С.

ПОЛІТИЧНА ЕЛІТА УКРАЇНИ: ЗАСТОСУВАННЯ МЕРЕЖЕВОГО ПІДХОДУ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЗВ'ЯЗКІВ

Стратифікованість суспільства, нерівність різних соціальних груп у відносинах влади і впливу зумовлює постійний розвиток напряму досліджень, пов'язаного із такою соціальною категорією, як еліта. У цій статті розглядається поняття «зв'язків», аналізується їх значення для елітних груп. Подається спроба використання аналізу соціальних мереж для дослідження взаємодії представників політики і бізнесу. Головним завданням цієї статті є спроба використання аналізу соціальних мереж для зіставлення різних типів зв'язків між представниками української політичної еліти та виявлення утворених «вузлових» осіб чи груп. Подано огляд результатів досліджень еліти, концепту соціального капіталу та його ролі для акторів соціальних мереж, а також приклади застосування мережевого підходу до керівників бізнесів.

Актуальність теми зумовлена перш за все певним протистоянням різних груп інтересів усередині «правлячого класу» в сучасному українському суспільстві, оскільки через перетин політики із бізнесом формується той суспільний прошарок, який має повноваження на прийняття важливих державних рішень. Крім того, включеність соціальних акторів у різні групи та системи через зв'язки і повторювану взаємодію між собою також утворює зв'язки між елітними групами різних соціальних інституцій. Зв'язки можуть збільшити значущість та впливовість представників владних еліт. У той же час у соціальній мережі між акторами встановлюються певні неформальні правила взаємодії, які можуть також обмежувати можливості використання влади.

Тож головним завданням у цій статті є спроба застосувати аналіз соціальних мереж для зіставлення різних типів зв'язків між представниками

української політичної еліти та виявлення «вузлових» осіб/груп. Крім того, результати пробного аналізу соціальної мережі представників політичної еліти дають змогу окреслити орієнтовне коло гіпотез для подальшого аналізу політичної еліти через «мережеву парадигму».

Концептуалізація основних понять: «правлячий клас», «еліта», «політична еліта»

Виділяють два основні підходи до розгляду соціальної структури, а також місця і ролі еліт у процесі розвитку суспільства: класовий та елітистський [1; 2]. Представники класового підходу розглядають структуру суспільства через поняття «клас» і пояснюють суспільний розвиток та причини соціальної нерівності через економічну складову та володіння засобами виробництва (К. Маркс), використовуючи інші додат-

кові ознаки: статус як рівень соціальної поваги і партію як ступінь політичної активності людини (М. Вебер).

Дещо відрізняється елітистський підхід, основною відмінною рисою якого є пояснення суспільного розвитку через владну структуру і політичні процеси, що відбуваються не між класами, а всередині правлячого класу, між різними його підгрупами. В. Парето, один із перших дослідників еліт, вважав, що до еліти доцільно включати лише тих осіб, які досягли найвищої ланки у професійній ієрархії через свої здібності й тому отримують право керувати суспільством. Усе суспільство він бачив як дві страти: вищу і нижчу, і саме вища буде елітою суспільства [1, 47-52]. Усередині цієї групи Парето розрізняє правлячу еліту, представники якої напряму чи опосередковано відіграють певну роль у державному управлінні, та неправлячу. Важливим для даної роботи є твердження Парето щодо формування структури суспільства на основі поведінкових стереотипів індивідів, на внутрішніх прагненнях меншості об'єднатися у замкнені групи задля досягнення успіху. Це одна з причин доцільності використання аналізу соціальних мереж для дослідження політичної еліти, оскільки мережевий підхід використовує параметр «закритості»/«відкритості» мережі.

Г. Моска, ще один представник елітистської парадигми, також розділяє усіх членів суспільства на два прошарки, які називає класами: один клас є «владним», другий - «підвладним» [3, 50-68]. Перший є менш численним, виконує політичні функції, монополює владарює і насолоджується привілеями, що дає влада. Але переважна більшість членів соціуму належить до другого класу, який спрямовується і яким керує перший. До того ж підвладний клас забезпечує «володарів» матеріальними засобами для існування та інструментами для життєдіяльності політичного організму.

Поступове розходження між абстрактними уявленнями про «вищий клас» та реальністю певною мірою зніціювало розширення значення терміна «еліта» до розуміння даної категорії як сукупності тих, хто утримує стратегічні позиції у великих організаціях, рухах, скеровано та регулярно впливає на процес вироблення політичних рішень [4].

Так, американський дослідник Ч. Р. Міллз під «владною елітою» розуміє осіб, які обіймають найвищі посади у державних структурах, великих корпораціях та армії, причому за рахунок високого ступеня горизонтальної мобільності

одні й ті самі люди можуть переходити з керівних посад однієї структури до іншої або сумішати їх через централізацію інформації і влади [5]. Міллз одним із перших розглянув «керівні вузли»¹ у дослідженні еліт.

Спроби поєднати дослідження класів та еліт представлені у працях Р. Міхельса. Досліджуючи структуру влади у політичних партіях, він виводить так званий залізний закон олігархії: у будь-якому демократичному устрої для досягнення стабільності формується або бюрократична організація, або група вибраних лідерів, наділених значними повноваженнями, оскільки більшість не здатна до самоуправління [1, 243-250]. Отже, коли з мас виокремлюється організована меншість, вона поступово стає «владним класом», причому якщо лідери у масах спочатку виділяються спонтанно, то з часом вони стають професійними лідерами, котрі поступово перетворюються на непохитну і стійку організацію - олігархію.

Р. Мілібанд пропонує тлумачення соціальної нерівності та еліт у термінах інструментального використання влади людьми, що займають найвищі позиції у суспільстві [1, 251-258]. Мілібанд виокремлює два основних соціальних класи: володарів та працівників (керівників та підлеглих), з яких власники засобів виробництва (керівники) за допомогою різного роду сімейних, релігійних, освітніх та інших зв'язків утворюють правлячий клас. У цьому тлумаченні поняття еліти також з'являється дуже важливий елемент - зв'язки, до котрого пізніше звертаються інші дослідники. Схожість із висновками Міхельса проявляється у тому, що Мілібанд тлумачить еліту як меншість, котра теоретично має діяти в інтересах широкої громадськості, а насправді переслідує свої інтереси.

Деякі дослідники пропонують окреслювати межі владної еліти через виділення «керівних вузлів» між різними корпораціями, банками, державними установами, оскільки таке поєднання посад різних організацій дає представникам еліт можливість напряму взаємодіяти один з одним, представляти та відстоювати власні інтереси, спрямовувати курс політичного розвитку держави [6; 7]. Так, американський соціолог і дослідник «правлячого класу» У. Домхофф стверджує, що вищий соціальний клас у США і є правлячим класом через його домінуючу роль в економіці й державному управлінні. При цьому домінування означає не тотальний контроль, а «здатність встановлювати умови, в яких будуть змушені діяти інші групи і класи». За Домхоф-

¹ Терміни «*power interlocks*», ((*interlocking directorates*)) набувають активного поширення після виходу праці Ч. Р. Міллза «Владна еліта», в якій, зокрема, були виділені «вищі кола» - тобто представники еліт, пов'язані між собою через належність до одних і тих самих політичних, економічних, військових структур.

фом, правлячий клас складається з трьох секторів владної еліти:

- вищого соціального класу, до котрого належить половина багатіїв і класове чуття та зчепленість котрого підтримуються відвідуванням приватних шкіл, університетів, закритих клубів, балів;
- корпоративної спільноти, що складається з власників та головних акціонерів найбільших корпорацій та фінансових установ, яку характеризує явище «керівних вузлів», тобто обіймання керівних посад у двох та більше компаніях;
- мережі політичного планування, що поєднує недержавні організації, фонди, дослідницькі інститути, експертів академічної спільноти, бізнесменів та політичних лідерів задля обговорення загальних проблем, вироблення пропозицій щодо політичних рішень.

У результаті емпіричних досліджень У. Домхоффа та інших дослідників було доведено, що переважна більшість суспільних ресурсів справді контролюється порівняно малою кількістю акторів, пов'язаних між собою у мережах, що накладаються одна на одну завдяки «вузловим» особам та утворюваним через них зв'язкам між організаціями.

Концептуалізація основних понять: «зв'язки», «соціальний капітал»

Одним із результатів дослідження правлячого класу в США, здійсненого У. Домхоффом, є висновок про те, що представників еліти поєднує не стільки політична свідомість, скільки поведінкові характеристики та стилі життя, тобто дозвілля, відвідування приватних шкіл, спільне членство у клубах та обіймання директорських посад в організаціях [7, 4-109].

О. Криштановська, російська соціологиня, яка очолює сектор вивчення еліти в Інституті соціології РАН, також зазначає, що у функціонуванні правлячого класу чільне місце посідають зв'язки - як міжелітні, так і спрямовані назовні [2, 59-63]. Це не дивно, адже еліти, як і інші соціальні групи, категорії, є частинкою соціальної структури, а отже, актором у процесі взаємодії різних складових суспільства.

Певну сталість впливу еліт на різноманітні суспільні процеси забезпечують не лише формальні повноваження, якими наділені керівні посадовці. У даному випадку такий вид ресурсів, як соціальний капітал, відіграє не менш важливу роль для встановлення, підтримання, примноження інших ресурсів: економічних, політичних, культурних. Він формується внаслідок взаємодії між акторами певної групи чи груп, тобто в результаті функціонування соціальних мереж, та

не має матеріального вираження як такого, але має місце доти, доки між двома або більше акторами існує соціальна взаємодія, побудована на довірі та взаємних очікуваннях. Дж. Коулман характеризує соціальний капітал через здатність агентів взаємодіяти задля досягнення спільних цілей у групах та суспільстві в цілому та гармонійного поєднання довіри, норм і санкцій [8].

При здійсненні вертикальної чи горизонтальної мобільності у політичному просторі використовуються різні форми капіталу, може здійснюватися обмін одних видів капіталу на інші. Вхідження до політичної еліти дає доступ до капіталу в різних його формах, що акумульовані у певній посаді. Зокрема, як відзначає О. Криштановська, влада, акумульована і персоніфікована, являє собою політичний капітал, котрим мають можливість розпоряджатися ті, хто перебуває всередині державної організації [2, 53-56]. О. Криштановська називає політичний простір ринком, на котрому здійснюються торги й укладаються угоди. І чим у більшу кількість переговорів, угод, трансакцій у політичному просторі втягнена особа, тим більшим павутинням зв'язків вона оточена, тим більшою кількістю зобов'язань вона обмінялася з іншими акторами. Відповідно, впливовість і масштабність відносин певного актора з іншими частково залежить від того, як довго він перебуває при владі й наскільки широкого досвіду він набув за цей час. Саме тому міжгрупові контакти в еліті інтенсивніші, ніж в інших соціальних групах, і це приводить до міцнішої зчепленості цієї групи.

Відомий дослідник соціальних мереж М. Грановеттер звертає увагу на різні базиси соціального капіталу: на структуру та на відносини. У першому випадку соціальний капітал полягає у сумі всіх взаємозв'язків у соціальній структурі, у другому - в безпосередніх зв'язках актора з іншими на основі цінностей довіри [9]. Тож концепт соціального капіталу є ключовим для аналізу соціальних мереж [10].

Хоча дослідження концепту соціального капіталу починалося окремо від мережевого підходу, на даному етапі аналіз соціальних мереж тісно пов'язують із процесами комунікації, обміну ресурсами, у тому числі із соціальним капіталом, його набуттям та примноженням, оскільки формування стабільних структур та найбільш ефективних способів капіталізації ресурсів зумовлене можливостями мережевої взаємодії [11, 3-25]. Н. Лін виділяє два підходи у дослідженнях соціального капіталу через мережі. Перший підхід фокусується на позиції актора у мережі як ключовому моменті у здобутті соціального капіталу. Через визначення місцезнаходження індивідів у мережі стає можливою оцінка того, наскільки

близько чи далеко перебувають вони від стратегічно важливих позицій. Прибічники другого підходу зосереджуються на ресурсах, що в більшості суспільств представлені багатством, владою та статусом, і пропонують аналізувати соціальний капітал через кількість та розмаїття цих ресурсів у тих, із ким актор пов'язаний прямими чи непрямыми зв'язками. На думку Н. Лін, соціальний капітал - це щось більше за зв'язки та мережі, він у процесі взаємодії дає поштовх і стимулює інші ресурси. Однак ці вкорінені в мережі ресурси не можуть бути описані без аналізу мережевих характеристик та відносин.

Таким чином, одну з функцій соціального капіталу можна визначити у термінах ресурсів, які можуть бути використані акторами для реалізації своїх інтересів. Іншими словами, для представників еліти залучення соціального капіталу може зумовити більшу/меншу впливовість на інших акторів.

Довіра як важлива складова соціального капіталу є одним із факторів створення соціальних мереж і підтримується постійною мережевою взаємодією. Це зумовлює щільність мережі, високий рівень надійності та стійкості мережевих структур. Розрізняють довіру персональну та довіру інституційну. Саме перша є основою формування міжособистісних зв'язків. П. Штомпка виділяє два фактори, пов'язані з довірою: ризик, тобто вірогідність небажаної поведінки, та ціну можливої втрати в результаті такої поведінки [12]. В умовах, коли суб'єкти взаємодії обмежені у можливості апеляції до спільних культурних, соціальних зразків, ризик підвищується і, відповідно, значно зростає роль міжособистісної довіри. У перехідних соціальних структурах обіг соціального капіталу може здійснюватися через неформальні системи обміну ресурсами, коли формальні форми довіри зруйновані або не сформовані. Так само в умовах нестачі інституційної довіри та нестабільності норм міжособистісна довіра впливає на можливість формування та функціонування соціальної мережі. Наприклад, для представників еліт у бізнесі соціальні контакти та «партнерські» мережі, побудовані на довірі, дають змогу більш-менш упевнено розвивати бізнес, а довірчі стосунки та обмін інформацією з мережею політичної еліти гарантують безпеку та стабільність для бізнесу з боку влади.

Мережевий капітал також проявляється у встановленні «правил гри», тобто зрозумілих/прийнятних для всіх або більшості акторів норм взаємодії. У суспільстві перехідного періоду, коли старі правила вже відкинуто, а нові ще не сформульовано, акторам важко дійти згоди щодо інтерпретації норм - адже різні соціальні ме-

режі, у тому числі й мережі еліт, виробляють свої неформальні практики взаємодії, які не встигають закріплюватися інституційно, наштовхуючись та замінюючи одна одну. У такому випадку відсутності чітких загальноприйнятих та інституційно закріплених правил гри міжособистісна довіра виявляється базовою умовою ефективної мережевої взаємодії.

М. Грановеттер висловлював сумніви щодо того, що актори на конкурентних ринках чітко інтеріоризують нормативні стандарти поведінки, і в результаті це гарантує порядок при здійсненні трансакцій. Натомість він запропонував *концепцію вкоріненості (embeddedness)*: недовіри та шахрайства на конкретних ринках вдається уникнути, тому що цьому перешкоджають певні міжособистісні відносини, мережі, в які вкорінені актори і які створюють умови для вироблення довіри та стримування шахрайства між акторами мережі [9]. Тобто одним зі стимулів не обманювати є загроза зашкодити своїй репутації. На думку Грановеттера, інформація, заснована на взаємодії між суб'єктами у минулому, є для них дешевша, детальніша і точніша, зацікавлює в тому, щоб індивіди будували довгострокові відносини для подальших трансакцій, і, врешті-решт, саме на такого роду інформації будується взаємна довіра. У мережі продукуються певні стандарти поведінки, які контролюються миттєвим поширенням інформації. Отже, вкоріненість у соціальні мережі зумовлює формування відносин на основі таких факторів, як довіра та прийняті акторами мережі норми поведінки.

А. Р. Андерсон та С. Л. Джек, досліджуючи роль соціальних мереж у підприємницькій діяльності, відзначають значущість соціального капіталу (соціальних взаємовідносин) як «ресурсу для соціальної дії» у бізнесі [13, 193-210]. Андерсон та Джек стверджують, що «міжособистісні відносини відіграють ключову роль для досягнення індивідами успіху» (у т. ч. у підприємницькій діяльності). Дослідники відзначають, що рівень довіри та приятельських відносин між економічними агентами впливає на економічні обміни, в окремих випадках може знижувати трансакційні витрати. Отже, соціальний капітал може виступати каталізатором прибуткової соціально-економічної взаємодії. Дослідники наводять приклад, коли власники малих виробництв отримують кредити більш легко у випадку, коли до цього залучають свої соціальні мережі, а отже, відповідно, соціальний капітал. Андерсон і Джек виділяють два рівні впливу мереж як динамічних взаємовідносин агентів на процес підприємництва. Перший рівень «відкриває можливості для підприємництва, оскільки забезпечує доступ до корисної, достовірної,

ексклюзивної інформації. Інша роль соціальних мереж для процесу підприємництва - «змазка», що провадить механізм для «створення підприємницького середовища», «відтворює мережу через включеність» таким чином, що мережа стає середовищем обміну товарів, послуг, капіталу.

У радянському суспільстві, в якому формально всі громадяни були рівні, соціальним зв'язкам надавалося особливе значення, оскільки «еліта» - партійна верхівка - мала доступ до дефіцитних суспільних благ, товарів та послуг, за якими пересічні громадяни вистоявали шалені черги або які діставали «по блату». Ті, хто міг забезпечити «блат», влаштувати виконання певного прохання чи реалізацію потреби через залучення «потрібних людей», могли розраховувати на матеріальну винагороду або послугу у відповідь. Таким чином, свій соціальний капітал, а саме свої зв'язки, вони обмінювали на економічний капітал або ж користалися ними для збільшення своєї впливовості [14, 33-38].

О. Криштановська, розглядаючи процес «приватизації держави державою як "другий етап становлення бізнес-еліти"», наголошує на важливості у цей період доступу до інформації про найбільш рентабельні державні підприємства, які держава заклала під заставу, беручи кредити у новостворених комерційних банків [15]. Фінансовий капітал поступово перетворювався на власність. Таким чином, соціальний капітал може залучатися тими, хто прагне потрапити до елітних груп, для накопичення інших видів капіталу.

У пострадянському просторі, після політичних та економічних реформ, практика «блату» дещо зменшила свою значущість та персоналізацію інституційної взаємодії. А втім, започаткування і розвиток бізнесу вимагали від власників підприємств налагодження комунікації з державними чи регіональними органами влади. Так, С. Фортеск'ю у дослідженні групи «нафтових баронів» та «металевих магнатів» у пострадянській Росії доходить того ж висновку, що і Криштановська: навіть зважаючи на необхідність для підприємця встановлювати контакти із партнерами чи клієнтами у період після розпаду СРСР та утворення великої кількості приватних банків, новоствореним банкам потрібно було використовувати зв'язки із державними установами для здійснення фінансових трансакцій [16, 40-43].

Отже, за відсутності довіри до інституцій механізмом інтеграції акторів та груп стає довіра всередині соціальних мереж - результат тривалої міжособистісної взаємодії. Наявність міжособистісної довіри між представниками елітних груп є цікавим предметом дослідження,

якщо брати до уваги те, що частковий збіг соціальних мереж представників влади та бізнесу уможливило вплив економічної еліти на процес прийняття владних рішень. Імовірно, що величина бізнесу/бізнесів також зумовлює необхідність налагодження та підтримки зв'язків із політичною елітою на різних рівнях.

Аналіз соціальних мереж як підхід до вивчення еліти: основні поняття та методологічні принципи

Аналіз соціальних мереж є порівняно новим підходом до вивчення соціальних структур і відносин між різними соціальними акторами. Основним компонентом мережі є зв'язки, котрі визначають відносини між акторами. С. Вассерман і К. Фауст виділяють такі важливі принципи мережевого підходу [17, 2-6]:

- аналіз акторів та їхніх дій з точки зору взаємозалежності один від одного;
- відносини, або зв'язки між акторами, є каналами для передачі «потоків» матеріальних чи нематеріальних ресурсів;
- мережева модель фокусується на індивідуальному баченні мережевого структурного опочення як такого, що дає можливості або чинить перепони індивідуальній соціальній дії;
- моделі мереж також зображують структури (політичну, економічну, соціальну) як певні шаблони тривалої взаємодії між акторами.

Використання мережевого підходу дозволяє представити соціальну структуру в термінах мережі: через акторів та зв'язки між ними, через різні типи відносин між акторами (особисті, внутрішньогрупові, інституційні), в яких члени групи взаємозалежні один від одного. Кількість та якість контактів акторів мережі визначає ступінь зчепленості (*cohesion*), солідарності, міцності зв'язків між ними. Мережі мають різні виміри, принаймні зв'язки в них можуть бути близькі, сильні, коли маються на увазі «люди свого кола», а також слабкі, під якими розуміються «потрібні» люди з іншого кола чи мережі. Аналіз соціальних мереж також дає можливість дослідити відкритість/закритість певних структур, зокрема - ступінь відкритості еліт у суспільстві [18].

Для чіткішого окреслення своєрідності мережевого підходу шведська дослідниця А. Хедін пропонує протиставити його ринковому та ієрархічному [19, 55-60]. Так, ринковий підхід розглядає індивідів як таких, що взаємодіють в умовах уже організованої системи, що «невидимою рукою» координує їхню поведінку. В ієрархічній моделі, окрім сталої статусно-рольової структури, існує також певний центр контролю та керування поведінкою акторів. Натомість мережевий підхід робить акцент на відносинах, особливо на

неформальній взаємодії. Відповідно, найбільш релевантною соціальною структурою є наявна картинка зв'язків між акторами, можливо, відмінна від формально встановленої.

Аналіз соціальних мереж як методологічно-го підходу є результативним для українських реалій через можливості вивчення функціонування, взаємодії соціальних структур у період трансформацій, при зменшенні впливовості регулятивної функції формальних інституцій та збільшенні значення неформальної мережевої регуляції для взаємодії акторів у системі влади, на що звертає увагу російська дослідниця Г. Градосельська [20, 7–10]. Функціонування еліт як інтегрованих мереж забезпечується певними «правилами гри», системними процедурами, які також пов'язують тих, хто тим чи іншим чином має можливість впливати на процес прийняття важливих рішень.

Дослідження «керівних вузлів»

Як уже зазначалося, еліти можна виділяти відповідно до суспільних інституцій: політичної, економічної, освітньої та інших. Через осіб, які входять до двох і більше елітних груп, утворюються так звані вузли, які ще називають «керівні вузли» (*interlocking directorates*).

Американська традиція дослідження вузлів у мережах правлячої еліти бере початок ще у 30-х роках ХХ ст., пізніше проявляється у дослідженні Міллза, котрий відзначає, що через рішення у політичній сфері визначаються дії в економіці та військовій сфері [5]. У такому випадку для великих бізнес-корпорацій логічно прагнути отримати важелі впливу на політичну владу або навіть мати «своїх людей» в уряді, парламенті. Міллз також зауважує збільшення кількості перетинів між економічними, військовими та політичними структурами. За таких умов як держава може втручатися у справи корпорацій, так і бізнес має змогу впливати на процес державного управління.

У. Домхофф у статті «Вузли директорів у корпоративній спільноті» розглядає явище «корпоративних мереж» - компаній, пов'язаних між собою «вузлами директорів» - із урахуванням зв'язків між людьми, утворюваних через входження до одних і тих самих рад директорів. Домхофф зазначає, що «на даний момент "вузли директорів" є більше продуктом зосередження у наглядових радах досвідчених професіоналів, топ-менеджерів, які вже не є власниками корпорацій, але міжособистісні зв'язки котрих є важливими для успішного функціонування та взаємодії компаній» [21]. Домхофф проаналізував центральність корпоративної мережі: по-перше, виділив ті компоненти, що містять велику кіль-

кість «вузлів»; по-друге, показав, що ці «вузли» пов'язані з іншими бугатовузловими компаніями. Щодо значення «керівних вузлів» для функціонування та взаємодії корпорацій, Домхофф констатує, що входження одних і тих самих осіб до правлінь різних компаній сприяє швидшому поширенню інформації серед акторів корпоративних мереж. Він виділяє причини, які штовхають людей згоджуватися на входження до наглядових рад двох і більше компаній: це такі нематеріальні речі, як престиж, доступ до інформації та нові зв'язки. Таким чином, через директорство в одній, а потім кількох компаніях особа може рухатися до центру в структурі влади, входити до груп прийняття важливих політичних рішень, отримувати запрошення на засідання державних комітетів. Головний висновок, який робить Домхофф, виглядає таким чином: через «вузлових директорів», що взаємодіють у наглядових радах і поєднують корпорації, збільшується зв'язність корпоративної мережі та узгодження щодо перспектив економічного розвитку компаній. А, як уже зазначалося, саме «керівні вузли» Домхофф вважає «правлячою елітою» - «ядром» групи лідерів вищого класу та корпоративної спільноти.

Інший дослідник, Дж. Дейвіс, відзначає надзвичайно велику кількість перетинів у членстві в радах директорів великих американських корпорацій. Що цікаво, такого роду перетини в американських фірмах рідше базуються на відносинах із банками чи іншими фінансовими установами або на відносинах «замовник - постачальник». Частіше таке накладання керівних обов'язків, директорство у кількох компаніях спостерігається в результаті вкоріненості управління корпораціями у різні соціальні структури (наприклад, дружні зв'язки).

Щодо перетину мереж бізнесу і політики в Україні, то економічна активність українських бізнесменів багато в чому залежить від взаємодій із політичними елітами, як це показано у дослідженні політичної підтримки банків в Україні [22]. У ньому група авторів аналізувала те, який вплив може чинити наявність зв'язку із політичними акторами на результати діяльності українських банків. Для фінансових установ пошук політичної підтримки є зрозумілим з тих причин, що зв'язки із високопосадовцями в органах державної влади допомагають, наприклад, мати кращі умови для ведення бізнесу та переваги в доступі до важливої інформації. Водночас політичні актори потребують значної фінансової підтримки для різноманітних заходів (вибори, проекти, ініціативи), тож для них зв'язки із банками є не менш вигідними. Основний результат дослідження полягає у тому, що

виявлена мета утворення зв'язків між банками та політичними силами - це отримання вигоди після збільшення капіталізації банку та продажу його іноземним інвесторам. Така мета створення «вузлів» відрізняється від тих, які описує Домхофф і мережі з яких, за його спостереженнями, базуються на особистісних характеристиках та професійному досвіді керівних «вузлових» осіб.

Вищенаведені результати дослідження перетинів елітних мереж директорів показують цікаві процеси взаємовпливу акторів на діяльність корпорацій та на прийняття рішень. У більш широкому контексті вивчення «керівних вузлів» директорів різних компаній входить до поля досліджень транзакційних зв'язків між фірмами, компаніями, організаціями різних типів.

Методологія дослідження

Актори. Об'єктом дослідження є представники політичної еліти України та їхні зв'язки із бізнесом, і на першому етапі емпіричної частини в якості основних акторів виступають депутати Верховної Ради України 6-го скликання, але, беручи до уваги їхню взаємодію з іншими посадовими особами, до аналізу включені також міністри Кабінету Міністрів, особи з Секретаріату Президента. Разом із тим припускається, що в процесі пошуку бізнес-зв'язків депутатів до аналізу можуть потрапити особи зі сфери бізнесу. Для створення бази даних використовуються офіційні біографії депутатів та інших посадових осіб, а також відкрита інформація з довідників і періодичних видань. Детальніше опис використовуваних джерел поданий нижче (див. Джерела).

Зв'язки. Метою першого етапу дослідження є виявлення накладання різних типів зв'язків між депутатами - виявлення «керівних вузлів». Тому на початку створення бази даних щодо зв'язків їх було класифіковано таким чином:

- 1) Політичні:
 - через спільну роботу в комітеті у ВРУ 6-го скликання (в установчому дослідженні ця характеристика використовувалася як атрибут акторів, а не як зв'язок);
 - через збіг періоду роботи в одних і тих самих державних установах різних гілок влади;
 - через збіг періоду роботи в регіональних органах влади;
- 2) Бізнесові:
 - через спільне володіння бізнесом (наприклад, акціонери, засновники);
 - через спільну роботу на підприємстві в якості найманих працівників (наприклад, генеральний директор, заступник);

- через входження підприємств до одного холдингу, бізнес-групи;
- 3) Через громадську та суспільну діяльність:
 - через членство в одній партії, громадській організації;
 - через збіг періоду роботи, спільне головування у науково-дослідних інститутах, аналітичних центрах;
 - через входження до Спостережних рад одних і тих самих благодійних фондів, «почесне» президентство у футбольних клубах тощо;
 - 4) Освітні (через збіг періоду навчання у ВНЗ - не менше двох років):
 - навчання на одній спеціальності;
 - навчання на одному факультеті;
 - навчання в одному університеті;
 - 5) Родинні:
 - «кровні» близькі родичі;
 - «кровні» далекі родичі;
 - «некровні» родичі.

Отже, за умови фіксування наявності збігу періодів роботи чи навчання, назви компанії чи згадки про спільне володіння бізнесом вважають, що два актори є пов'язаними. Відповідно до того, що їх пов'язує (політична діяльність, бізнес, благодійність), визначається тип зв'язку згідно з вищезгаданою класифікацією. Наступним кроком є змалювання п'яти мереж зв'язків та об'єднання їх в одну і наступний аналіз мережі кумулятивних зв'язків.

Крім того, кожна з мереж за типами зв'язків (політична, бізнесова, громадська, освітня, родинна) аналізується окремо, з точки зору таких характеристик зв'язків між акторами.

Також виділяються три часові періоди для аналізу: до 1998 р., 1998-2004 рр. та 2004 - до сьогодні - для отримання такої характеристики зв'язків у мережах, як актуальність.

Джерела. Для створення бази даних щодо зв'язків використовують такі джерела інформації:

- 1) біографічні дані про депутатів ВРУ 6-го скликання та про інших посадових осіб:
 - сайт ЦВК <http://www.cvk.gov.ua/>
 - сайт ВРУ <http://zakon.rada.gov.ua/>
 - сайт Кабінету Міністрів України <http://www.kmu.gov.ua/>
 - сайт Офіційного представництва Президента України <http://www.president.gov.ua/>
 - сайти партій та блоків, що увійшли до ВРУ 6-го скликання;
 - сайти компаній та холдингів, із якими у депутатів є зв'язок;
- 2) довідники:
 - «Хто є хто в Україні - 2007» / Марченко Ю., Телемко О. (упорядники). - К.: «К.І.С.», 2007. - 1136 с.;
- 3) спеціальні публікації у відомих періодичних друкованих виданнях:

«Фокус»:

- спеціальний випуск «100 самых богатых людей Украины», № 12 (25) від 23.03.07;
- спеціальний випуск «100 самых богатых кандидатов в депутаты», № 38 (51) від 21.09.07;
- спеціальний випуск «100 самых влиятельных женщин Украины», № 45 (58) від 09.11.07;
- спеціальний випуск «200 самых влиятельных украинцев», № 51 (64) від 21.12.07;

«Кореспондент»:

- спеціальний випуск «100 самых влиятельных украинцев», № 32 (271) від 17.08.07;

«Дзеркало тижня», щотижнева газета;

4) матеріали з інших медіаджерел (преса, Інтернет, ТВ тощо), що містять інтерв'ю із представниками політичної еліти та стосуються їхніх біографічних даних, їхніх зв'язків із бізнесом;

5) інформаційно-аналітичні портали - рубрика «Досьє», інтерв'ю:

- «Українська правда» <http://www.pravda.com.ua/>
- «Новинар» <http://novynar.com.ua/>
- «Justus» <http://justus.com.ua/persons/>
- Проект «Відкрита Україна» <http://www.openua.net/>

База даних. База біографічних даних депутатів створюється у форматі Excel, спершу окремо для кожного типу зв'язків. До таблиці заносяться підприємства, компанії, фірми, інші

бізнесові установи, в яких у певний період працював чи котрими володів/володіє представник політичної еліти. Також, відповідно до періоду, фіксується посада. Таким чином, за алфавітним покажчиком згадуваних у біографіях підприємств стає можливим пошук збігів.

Візуалізація. Отримані дані про зв'язки вносяться до відповідних матриць. Для створення файлу даних матриці імпортується у програмне забезпечення UCINET. Потім файл даних візуалізується за допомогою пакету NetDraw. Можливості NetDraw дозволяють відобразити не лише різні типи зв'язків, а й атрибути акторів (наприклад, членство у певній фракції), що може наочно демонструвати мережі зв'язків між різними за характеристиками акторами.

Результати

Для перевірки інструментарію як такого, що може бути використаний для аналізу мережі політичної еліти України, було зібрано та проаналізовано близько 160 біографій депутатів ВР України 6-го скликання. У Додатку подаються зображення виявленої мережі зв'язків між депутатами та іншими посадовцями, а також окремі зображення для мереж політичних, бізнесових, громадських, освітніх та родинних зв'язків між ними (рис. 1, 2, 3, 4, 5 та 6 відповідно). При

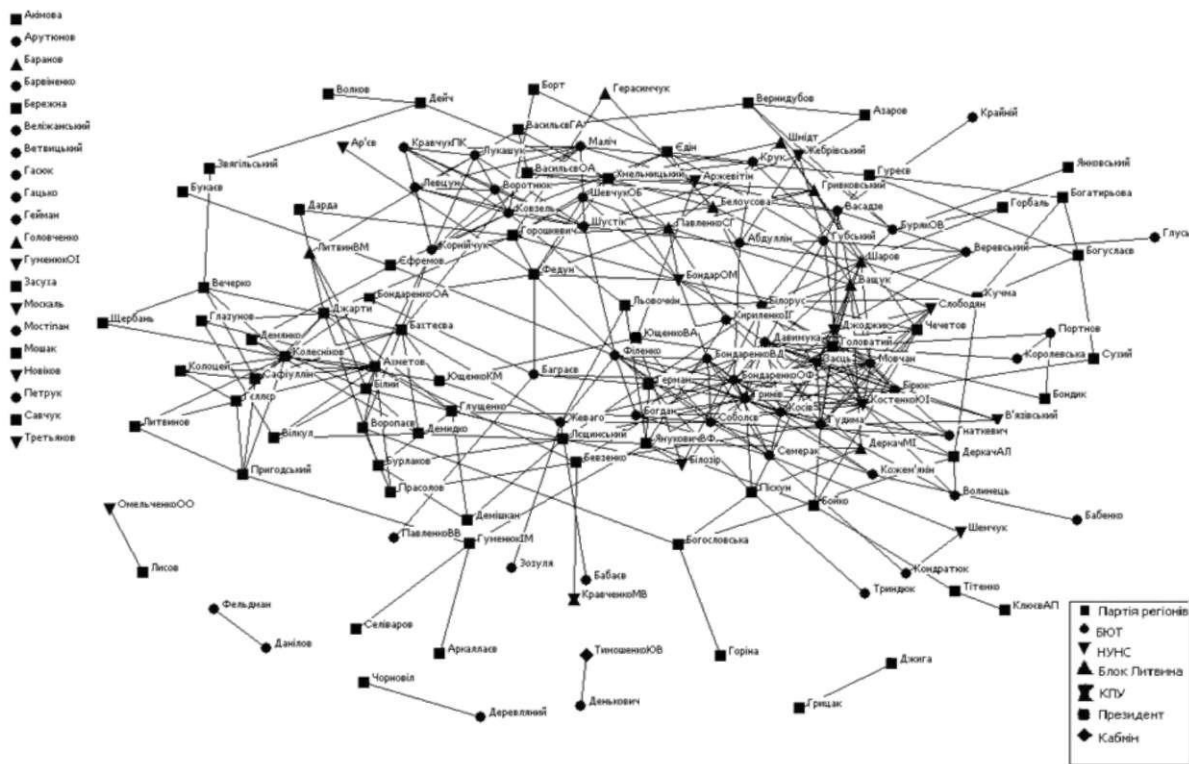


Рис. 1. Усі види зв'язків

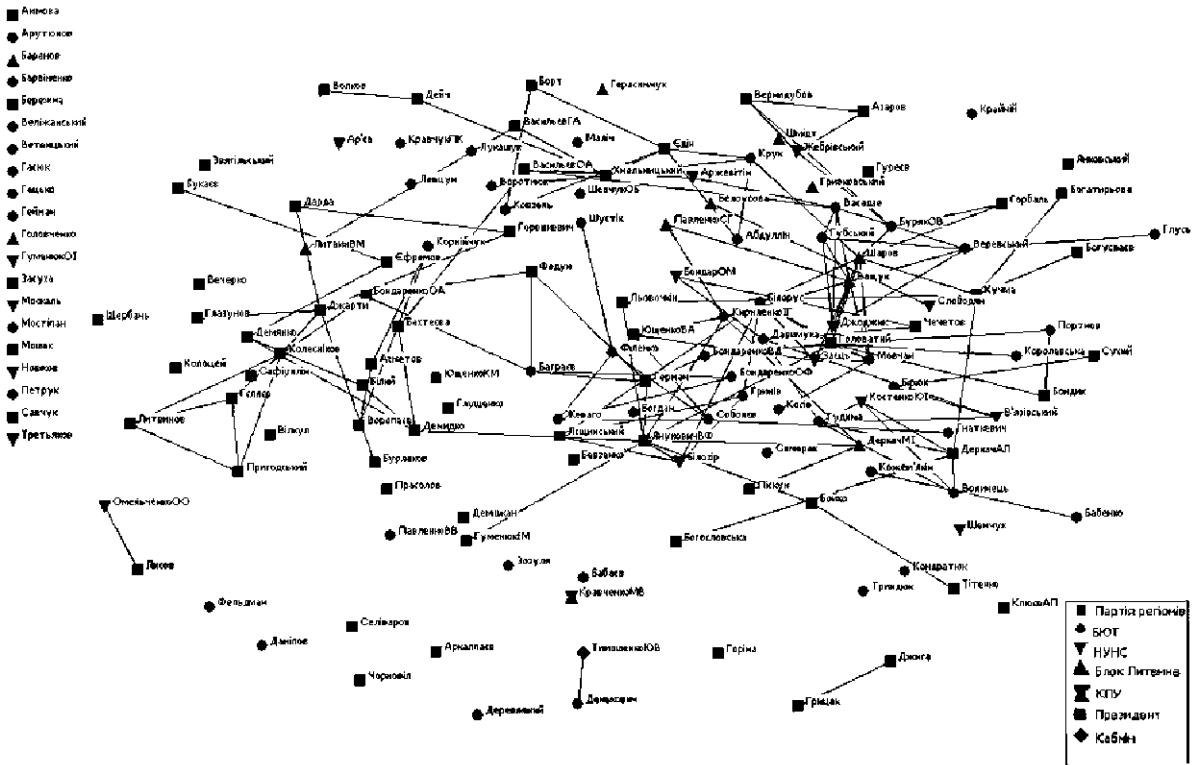


Рис. 2. Політичні зв'язки

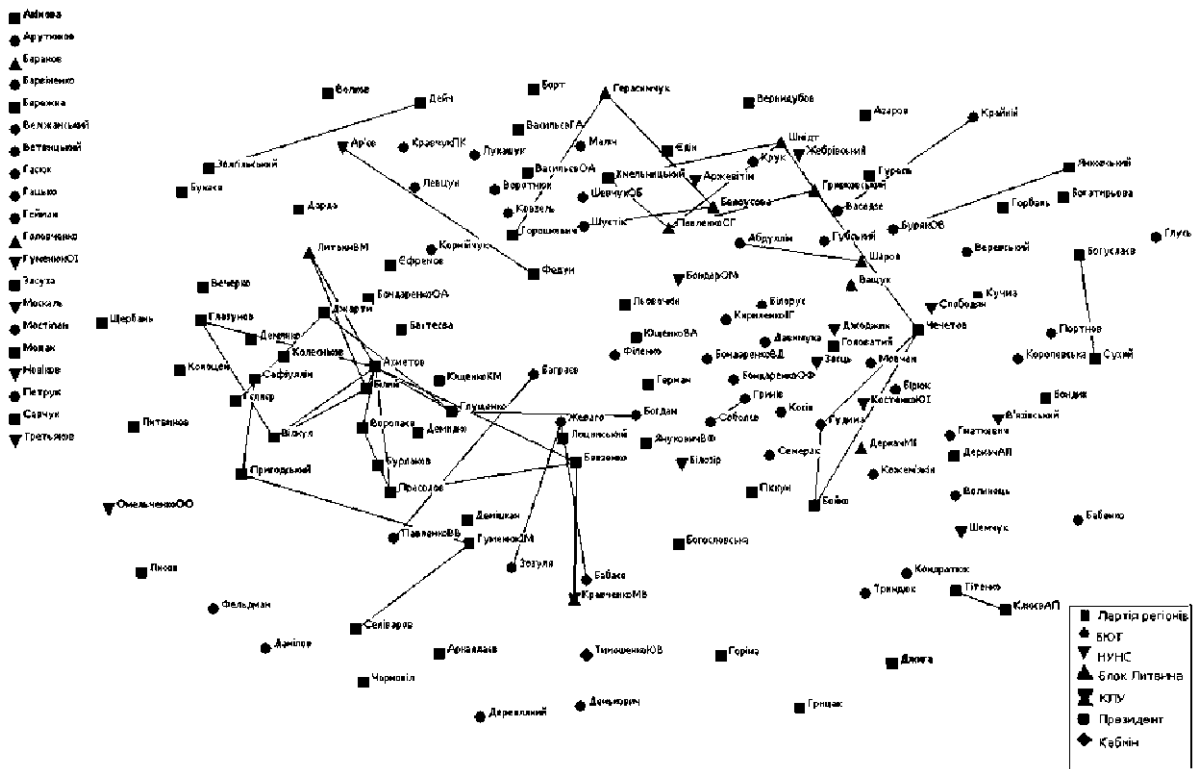


Рис. 3. Бізнес-зв'язки

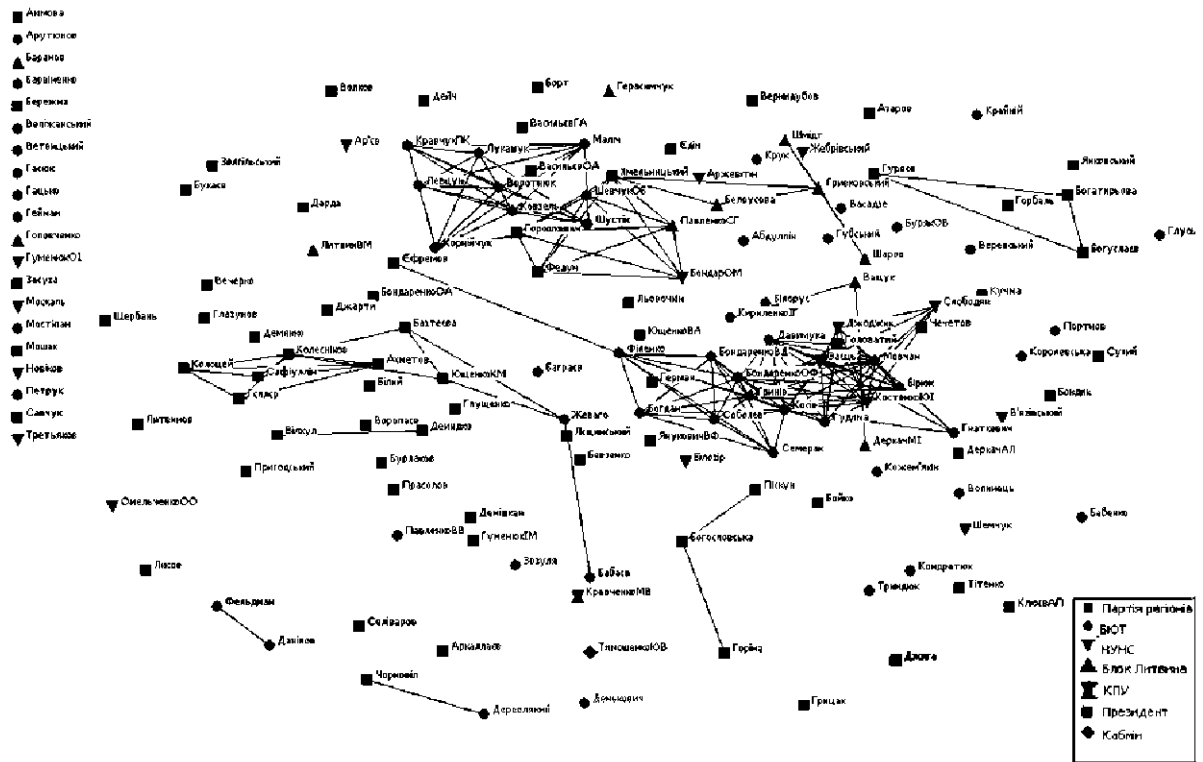


Рис. 4. Громадські зв'язки

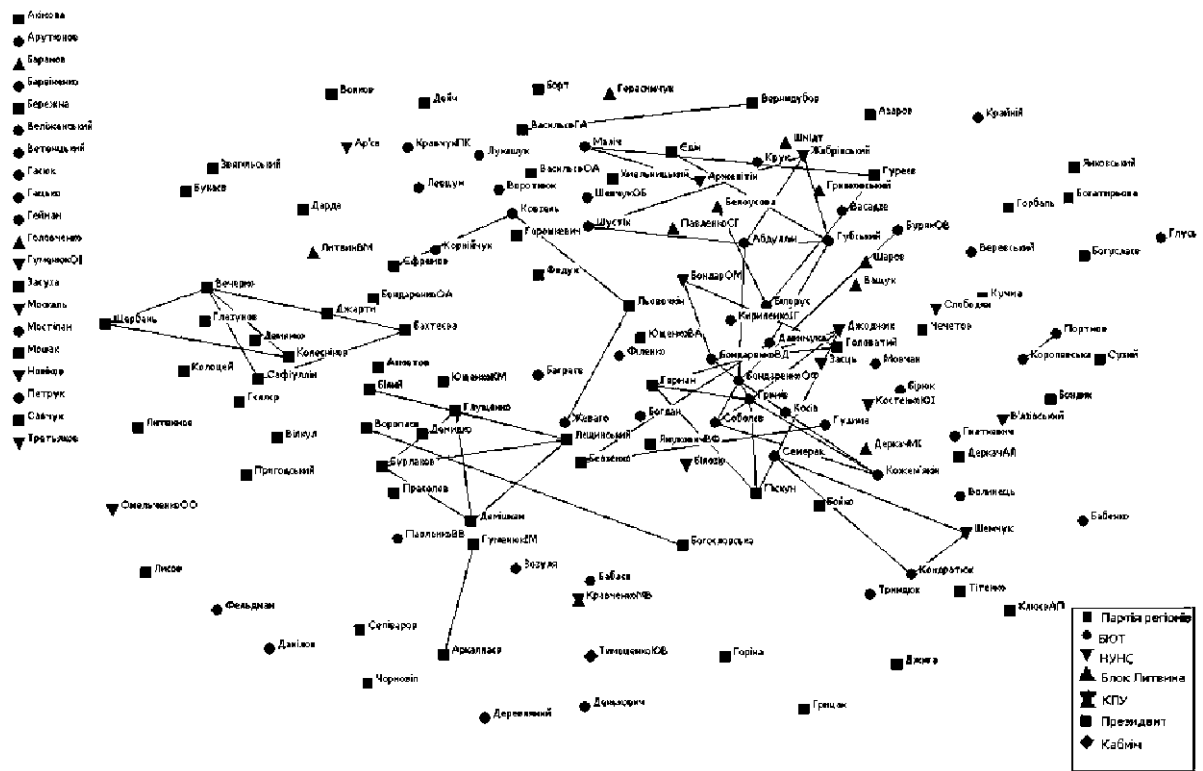


Рис. 5. Освітні зв'язки

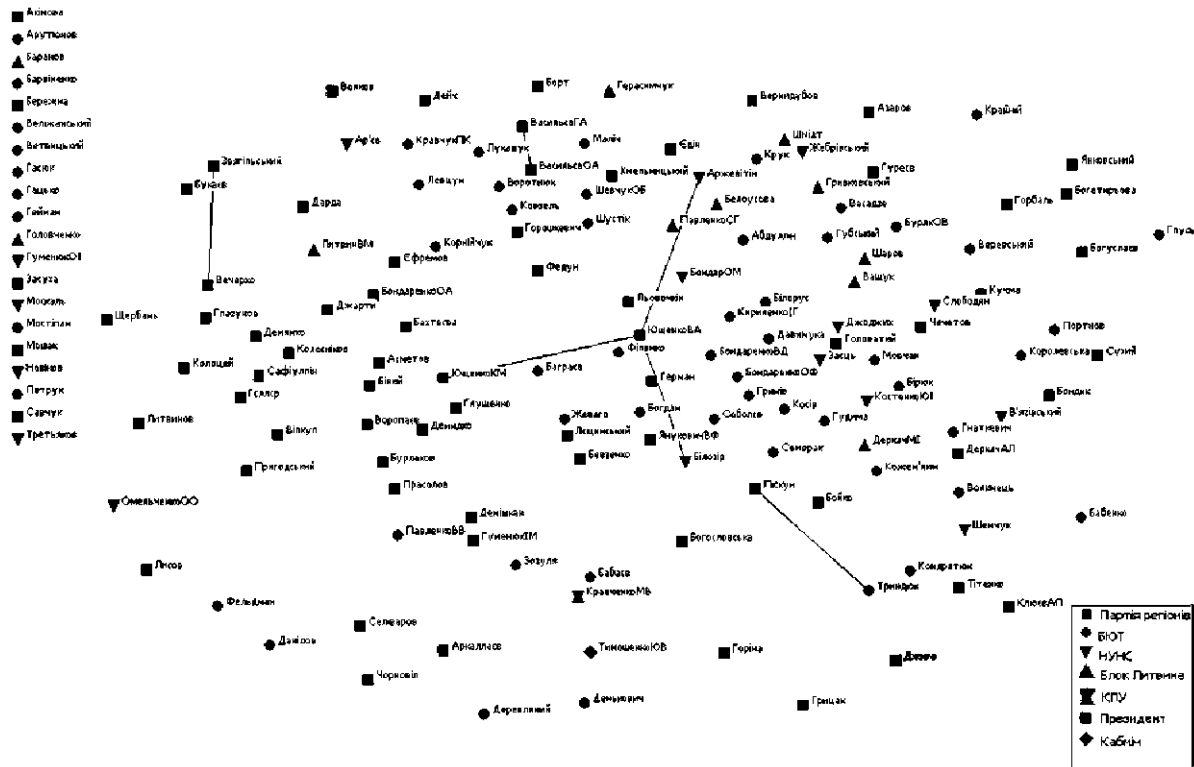


Рис. 6. Родинні зв'язки

візуалізації були задіяні як різні типи зв'язків, так і атрибути акторів - членство у фракціях.

Як виявилось серед тих депутатів, чиї біографії було проаналізовано, невелика кількість не пов'язана жодним типом зв'язків із іншими - ця група акторів розташована у лівому верхньому кутку картини. У загальній мережі помітно три скупчення акторів: перше - переважно депутати від Партії регіонів з Донецького регіону, друге в центрі картини - депутати від БЮТ та НУНС, і вгорі картини - третє, з «бютівців» і «литвинівців». Хоча робити загальні висновки для всієї мережі депутатів на базі лише установчої сукупності передчасно, але все ж таки одним із наявних результатів є отримання розподілу на більш зчеплені групи та «периферію», а також виявлення своєрідних «мостів» між трьома скупченнями в отриманій мережі. Такими «зв'язними» ланками стали або депутати з солідним досвідом парламентської/урядової діяльності (наприклад,

Бахтеєва, Головатий), або ті, хто має відношення до великих бізнесів (Жеваго, Хмельницький). Звичайно, такі попередні результати потребують детальнішої та глибшої перевірки на мережі з усіх депутатів, що й буде наступним кроком у цьому дослідженні.

Використання мережевого аналізу та його інструментарію до вивчення груп еліт, міжелітної взаємодії та дослідження накладання різних типів зв'язків видається доцільним, особливо у випадку «вузлового керування». Представники елітних груп в економіці, політиці, культурі пов'язані між собою через взаємодію в одних і тих самих компаніях або через міжорганізаційні обміни ресурсами. Вкоріненість акторів у мережі дає можливості для збільшення такого ресурсу, як соціальний капітал, та уможливорює його використання з метою ефективного впливу, використання повноважень та влади заради досягнення певної мети.

1. Classes and Elites in Democracy and Democratization: A Collection of Readings / Edited by Eva Etzioni-Halevy. - N. Y. & London: Garland Publishing, 1997.
2. Крыштановская О. Анатомия российской элиты. - М.: Захаров, 2005. - 382 с.
3. Mosca G. The Ruling Class. - McGraw-Hill Company, Inc., 1939 (copyright). - 514 p.
4. Интеграция и дифференциация в функционировании элитных сетей // Куценко О. Общество неравных. - Х.: Изд. центр Харьковского нац. ун-та им. В. Н. Каразина, 2000.
5. Mills C. Wright. The Power Elite. - Oxford Press, 1956.
6. Domhoff G. W. Who Rules America: Power and Politics. - McGraw-Hill Companies, Inc., 4th ed., 2002.
7. Domhoff G. W. The Higher Circles: The Governing Class in America. - N.Y.: Vintage Books, 1970.
8. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001. - № 3.
9. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. - 2002. - Т. 3. - № 3. - С. 44-58.

10. *Wulf V.* The Concept of «Social Capital» in Network Analysis: Implications for Design and Intervention. - Mode of access: <http://projects.ischool.washington.edu/mcdonald/cscw04/papers/Wulf-cscw04.doc> - Last access: 2008.
11. *Social Capital: Theory and Research* / Ed. N. Lin, R. Burt K. - Cook. Chicago: Aldine De Gruyter, 2001. - 333 p.
12. *Sztompka P.* Trust, Distrust and the Paradox of Democracy / Prepared for presentation at the XVth World Congress of the IPSY, Korea, Seoul, 17-21 August 1997.
13. *Anderson A. R., Jack S. L.* The Articulation of Social Capital in Entrepreneurial Networks: a Glue or a Lubricant? // *Entrepreneurship & Regional Development*. - 14 (2002). - P. 193-210.
14. *Ledeneva A. V.* Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange. - Cambridge University Press, 1998. - 235 p.
15. *Крыштановская О. В.* Бизнес-элита и олигархия: итоги десятилетия // *Мир России*. - 2002. - Т. 11. - № 4. - С. 3-60.
16. *Fortesque S.* Russia's Oil Barons and Metal Magnets: Oligarchs and the State of Transition. - Palgrave Macmillan, 2006. - 233 p.
17. *Wasserman S., Faust K.* *Social Network Analysis: Method and Application*. - Cambridge University Press, 1994. - 825 p.
18. *Knoke D.* *Political Networks: the Structural Perspective*. - Cambridge University Press, 1990. - 290 p.
19. *Hedin A.* The Politics of Social Networks. Interpersonal Trust and Institutional Change in Post-Communist East Germany // *Lund University, Sweden: Lund Political Studies*. - № 118.
20. *Градосельская Г. В.* Анализ социальных сетей: Автореф. дисс. ... канд. социол. наук. - М., 2001.
21. *Domhoff W.* Interlocking Directorates in the Corporate Community. - August, 2005. - Mode of access: http://sociology.ucsc.edu/whorulesamerica/power/corporate_community.html - Last access: 2008.
22. *Baum C. F., Talavera O., et al.* Political Patronage in Ukrainian Banking. - *Economic of Transition*. - 16 (3). - 2008. - P. 537-557.

T. Kostiuchenko

POLITICAL ELITE IN UKRAINE: ANALYSIS OF TIES AND NETWORKS

This study aims to map the ties that bind members of post-Soviet elites together. By mapping interlocks, "key players" within political and economic elite circles can be identified, and some clue as to the vector of state development for the nearest future may be predicted. In other words, this study seeks to employ the social networks perspective to analyzing the contemporary political elite in Ukraine. The article also includes brief description of the related research projects that took place in other countries and studied political and business elites through the network perspective.