

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.
Ефективна економіка. 2024. № 7.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.7.1>

УДК 338,2

T. V. Berezianko,

д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки праці та менеджменту,

Національний університет харчових технологій

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9228-4239>

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ БІЗНЕС-ЕЛІТИ

T. Berezianko,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Labour

Economics and Management, National University of Food Technologies,

Kyiv, Ukraine

STRUCTURAL TRANSFORMATIONS OF THE ECONOMIC POWER OF THE BUSINESS ELITE

Узагальнення різноманіття економічних теорій росту, інститутів, суспільного вибору, що покликані сприяти суспільному добробуту дозволило виокремити причини бідності, розквіту, свободи та залежності. В центрі уваги ефективного ринкового менеджменту на умовах принципів перебувають відносини управління: масштабом та структурою бізнес-еліти та площиною їх взаємодії – економічним (діловим) середовищем, що забезпечує державне (суспільне) управління. Відповідне місце присвячено розгляду та співвідношенню дефініцій «бізнес-еліта», «олігархія» та

власність. Неоднорідність групи бізнес-еліти зумовлює наявність постійної боротьби. Особливе місце займає комунікаційна еліта, яку було сформовано стрімко за рахунок зовнішніх чинників і використано як впливовий інструмент у процесі підпорядкування решти еліт завданням компрадорської групи, а з рештою і зовнішньому управлінню.

In the center of attention of effective market management under the conditions of the principles are management relations: the scale and structure of the business elite and the plane of their interaction - the economic (business) environment that provides state (social) management. The corresponding place is dedicated to the consideration and correlation of the definitions of "business elite", "oligarchy" and property. The heterogeneity of the business elite group leads to a constant struggle. A special place is occupied by the communication elite, which was formed rapidly due to external factors and used as an influential tool in the process of subordinating the rest of the elites to the tasks of the comprador group, and with the rest to external management. To justify the research context, we defined the limits of the term "business elite". The first limitation: belonging to the system of power and management of economic spheres of activity. The second limitation: the ability to control economic processes and property complexes. The third limitation: possession of a significant part of property and national resources. To determine the relationships within the business elite group itself, the conditions of its functioning should be delineated: the relationship to ownership and its control, as well as involvement in state management and the ability to form strategic long-term business conditions. The above sets the task of considering the relationship to property and its control from the point of view of the economic and legal component. We offer a definition of the term business elite in the following context: a group of owners owning a large amount of property assets, included in the political process, which allows influencing decision-making at the state level. In this regard, it is necessary to identify and separate a group of players who do not participate in economic decision-making at the state level and do not influence

personnel rotations in the state administration. We classify this part of the business group as a sub-elite part of the business elite, which occupies a subordinate place in the structure of the national business elite. The peculiarity of the ruling group of the business elite is that it originates from the nomenclature and the environment close to it, which took an active part in the process of denationalization.

Ключові слова. *Бізнес-еліта, олігархія, власність, типологія, підпорядкованість, стратегічна поведінка.*

Keywords. *Business elite, oligarchy, ownership, typology, subordination, strategic behavior.*

Постановка проблеми. В попередніх дослідженнях було з'ясовано, що процес управління в національному суспільстві використовує елітну теоретичну модель державного управління, рішення приймаються обраними із збереженням домінуючого стану та носять наставницько-директивний характер.

Для обґрунтування контексту дослідження ми визначили межі терміну «бізнес-еліта». Перше обмеження: приналежність до системи влади та управління економічними сферами діяльності. Друге обмеження: можливість контролю за економічними процесами та майновими комплексами. Третє обмеження: володіння суттєвою частиною власності та національних ресурсів. Для визначення співвідношень в межах самої групи бізнес-еліти слід розмежувати умови її функціонування: відношення до власності та її контролю, а також причетність до державного управління та можливості формувати стратегічні довгострокові умови бізнесу. Означене ставить завдання розгляду відношення до власності та її контролю з точки зору економічної та юридичної складової.

Аналіз останніх досліджень. Питання впорядкованості та структурування економічної влади досліджувалось в чисельних національних та міжнародних публікаціях. Нас зацікавили підходи, які визначено в роботах

міжнародної наукової спільноти : Киссинджер Г., Норт Д., Ойкен В. Пайпс Р., Таллер Р., Мелпс К., - а також національних дослідників напрямку: Жукової Л.М., Пірена М.І., Задихайло Д.В., Мосієнко О., Ковальчук С., Кононенко Ю.С., Масько О.М., Ясько Ю.І.[1-9].

Мета. В даному дослідженні здійснено розгляд однієї із впливовіших складових елітного комплексу системи національного управління: формування, розвиток, трансформацію та складові бізнес-еліти, у сфері впливу котрої знаходиться економічна діяльність суспільства.

Виклад основного матеріалу. Категорія власності є визначальною в економічній теорії ринкового суспільства любого формату. При цьому розмежовується власність на майно та ресурс, а також право розпорядження та управління. На цьому етапі ми розглядаємо фактично наявне право власності, що закріплене юридично: тобто власність як право володіння. Головним питанням власності як економічної категорії є визначення приналежності права на виробництво. Слід прийняти до уваги, що власники, яким належить монополія на умови виробництва набувають статусу економічної влади.

Розглядаючи систему економічної влади у юридичному контексті слід враховувати її відмінності у трактуванні.

Відповідно до англосаксонської концепції, що ґрунтується на меті отримання максимального прибутку із майна та ресурсів ефективним визнається розподіл майнових прав серед групи власників. Це викликало відмову від абсолютизації власності на майновий та ресурсний об'єкт на користь поняття «право власності». У свою чергу в опрацювання потрапили дефініції: право володіння, право використання, право управління, право на прибуток, право суверена, право на безпеку, право на передачу елементу володіння у спадок, право на безстрокове володіння, право на заборону використання яким-небудь (наприклад, ати-екологічним) способом використання, право на відповідальність перед законом у вигляді стягнення, право на залишковий характер.

Означене подрібнення створило складнощі в реальному розгляді та визначенні власності та власної бізнес-еліти. Для здійснення управління розпорощеними правами власності та їх агентами було створено «правила гри», що відтворюють системи стосунків між агентами в процесі користування набутими благами та доступом до них. На ґрунті використання теорій М.Фрідмана в англосаксонському середовищі це досягається за допомогою законодавчих норм.

На відміну від попередньої конструкції право власності в європейському економічному середовищі право власності набуває ознак абсолютизації приналежності і зосереджується в одних руках, але решта прав доступу реалізується як підпорядкована система і визначається принципами використання. Ґрунтом системи визнається приналежність до спадкової протоаристократії, якою приватизовано право на управління та представлення інтересів.

Ми пропонуємо *визначення терміну бізнес-еліта* в наступному контексті: група власників, що володіє крупним обсягом майнових активів, включених у політичний процес, що дозволяє впливати на прийняття рішень на державному рівні.

З огляду на зазначене ми пропонуємо наступну типологію бізнес-еліти.

Група 1. Мажоритарні власники активів, яким притаманні риси спадкового наслідування економічної влади (в тому числі і адміністративно набутої – трансформація номенклатурного права у власність)

Група 2. Міноритарні та васальні власники. В цю групу об'єднано представників бізнес-еліти, що не володіють контрольним пакетом, або контролюють залежні від першої групи сфери економічної діяльності.

Група 3. «Поважні люди». Це специфічне коло економічної еліти – представників вищого щаблю професіоналів, які володіють ексклюзивними знаннями та адміністративними можливостями, використання яких значно підвищує ефективність бізнесу.

Група 4. «Нові гроші». До цієї групи бізнес-еліти віднесено коло підприємців, якими створено продуктивний бізнес в сфері інноваційного виробництва або послуги, який має ознаки перетворення у мережевий.

За своєю сутністю бізнес-еліта – це обмежене коло найбільш заможних підприємців, що за рахунок особистої фінансової та ресурсної спроможності здійснюють суттєвий вплив на прийняття державних рішень. До складу бізнес-еліти входять практично усі власники, що володіють найбільш крупними підприємствами або частками галузевого чи-то суспільного доходу. У зв'язку із цим потрібно визначити та відокремити групу гравців, які не приймають участі в прийнятті економічних рішень на державному рівні і не впливають на кадрові ротації в державному управлінні. Цю частину бізнес-групи ми класифікуємо як субелітну частину бізнес-еліти, яка займає підпорядковане місце в структурі національної бізнес-еліти. Особливістю правлячої групи бізнес-еліти є приналежність її походження із номенклатурного та наближеного до неї середовища, що приймала активну участь в процесі роздержавлення.

Із врахуванням зазначеного потребує уточнення поняття «олігархія». Потребу її існування та приналежність до групи економічної еліти в свій час було визначено Р.Міхелсом та Е.Бердом як виокремлення верхівки еліти, що володіє значним капіталом, за рахунок якого впливає або контролює засоби масової інформації, здійснює фінансування політики і за рахунок цього набуває можливості впливати на вектор суспільного розвитку у вигідному для неї напрямку [10,11].

Таблиця 1. Етапи становлення бізнес-еліти в Україні

період	Вид формування	Характеристика бізнес-еліти	Характеристика економічного процесу	Наслідки
1989-1992	Кооперативний рух	Ентузіасти бізнесу.	Широке використання підприємницької ініціативи в умовах вільного доступу до ресурсів але без вмінь та знань.	Активізація торгівельно-посередницької активності без права мажоритарної приватизації. Створення перехідних об'єднань на базі участі колективів. Вихід в інші юрисдикції.
1992-2000	Приватне підприємство	Торгівельна. Сектор середніх підприємств. Приватні банки	Формування бізнес груп - «операторів ресурсу». Вхідження номенклатурної спільноти та «червоних директорів»	Приватизація за бюрократичним доступом на основі телефонного права унеможливила використання сучасних засобів ведення бізнесу і не забезпечила імплантації держави до міжнародного розподілу праці. Зачистка першої хвилі кооператорів. Альянси бізнесу та фінансового капіталу
2000-2004	Формування ефективного власника-розпорядника ресурсів. Боротьба імпортерів та експортерів	Створення кланової бізнес-еліти, закріпленої за галузевим та ресурсним напрямком та політичною приналежністю.	Формування компраторської еліти. Створення альянсу бізнесу та влади. Формування та інституціоналізація комунікаційної еліти	Нівелювання виробничої еліти (зачистка червоних директорів). Активізація міжнародних об'єднань ресурсного гатунку. Виникнення олігархів. Вхідження в національний ринок ТНК.
2005-2013	На фоні політичної конкуренції перехід державного управління під зовнішнє управління	Боротьба бізнес еліт за контроль над доступом до ресурсу через державне управління	Залучення до складу бізнес-еліти та державного управління верхівки корпоративної еліти.	Перехід до контролю над ринком за політичними ознаками та співробітництвом із міжнародними політичними та економічними організаціями
2013-2020	Використання анти-еліти в політичній та економічній боротьбі	Укріплення компраторської еліти за рахунок альянсу із верхівкою еліти експортерів та трейдерів	Формування залежності бізнес еліт від міжнародної та політичної лояльності .	Підпорядкування діяльності національних бізнес-еліт потребам ТНК та міжнародних наддержавних організацій. Головенство компраторської еліти в державному управлінні

Джерело: розроблено автором

Таким чином до сучасного складу бізнес-еліти ми відносимо наступні елітні групи:

- Бізнес-еліту з числа власників активів та майна;
- Бізнес-еліту, що контролює конкретний ресурс та процес доступу до нього;
- Частина корпоративної еліти (верхівку управлінського клану);
- Компрадорську еліту, що уособлює або представляє інтереси ТНК.

Потужні бізнес-гравці з метою реалізації вузьких інтересів долучаються до політичної системи держави і набувають можливості реалізовувати свої інтереси через систему державних інструментів (законодавство, виконавчу владу, силові відомства та політичні партії «інтересів», приватні ЗМІ).

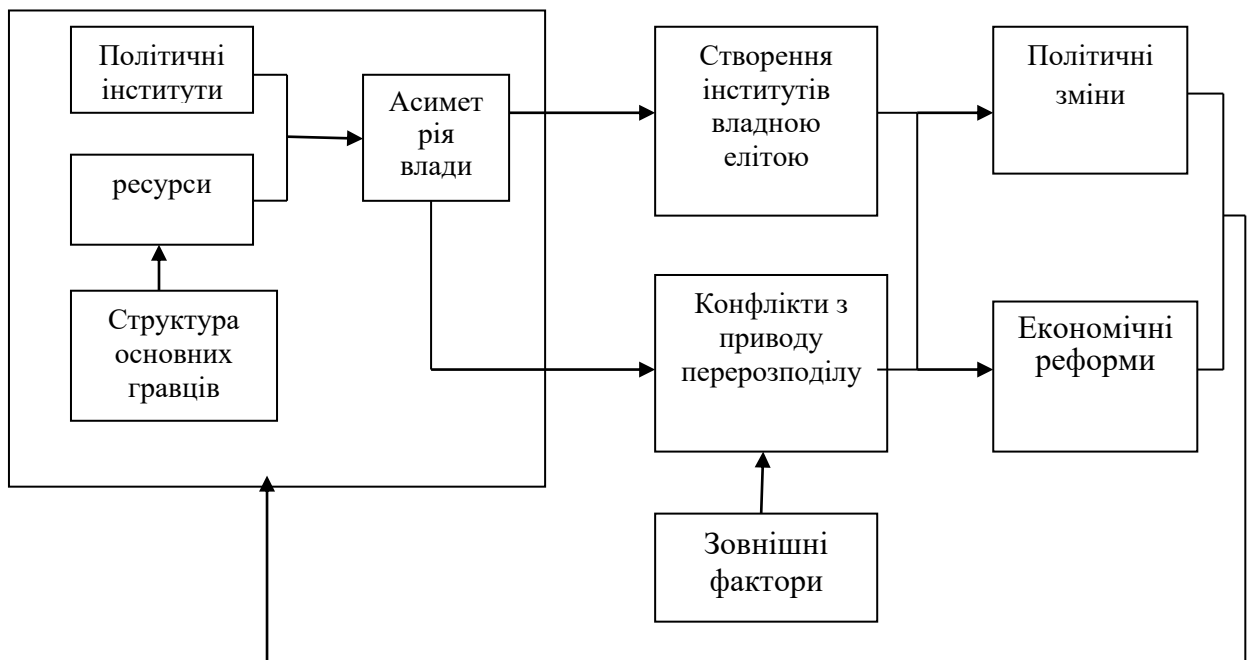


Рис. 1. Модель відношень політичних та економічних еліт [3,12,13]

Неоднорідність групи бізнес-еліти зумовлює наявність постійної боротьби. Особливе місце займає комунікаційна еліта, яку було сформовано стрімко за рахунок зовнішніх чинників і використано як впливовий інструмент у процесі підпорядкування решти еліт завданням компрадорської групи, а з рештою і зовнішньому управлінню.

Транзит еліт є результатом конкурентної боротьби за набуття влади з метою найбільш ефективного привласнення ресурсу як джерела прибутку.

Відомий постулат «...ринок відрегулює все...», що виявився лише частиною фрази (яка включала «...за умови неспинної діяльності каральної руки держави..). Свідома відмова від активної позиції державного управління процесами діяльності в елітному середовищі дала негативні наслідки: управлінський вакуум було заповнено ззовні.

Слід враховувати вектори ротації влади в середовищі бізнес-еліт. Для раннього періоду національної ринковості вона мала формат, представлений на рис.2.

Бізнес-еліта (власники), регіональна еліта	Корпоративна, виробнича, інженерна, компраторська еліти
комунікаційна еліта, наукова, освітня, культурна еліти	Анти-еліта

Рис. 2. Початковий формат субпідпорядкованості елітних груп

На поточному етапі формат підпорядкованості еліт виглядає дещо відмінно рис.3

Компраторська еліта, бізнес-еліта (олігархи), комунікаційна еліти	Регіональна, виробнича, інженерна та корпоративна еліта
Наукова, освітня, культурна еліти	Анти-еліта

Рис. 3. Сучасний формат підпорядкування в групі еліт

Не можна оминати характеристику та визначення впливу важливої та обмеженої кількісно групи бізнес-еліти – олігархію. Зазвичай це поняття розглядається в політичному та соціологічному контексті [14-16]. Розгляд бізнес-еліти виключно в мажоритарному контексті не дозволяє чітко визначити ключові сектори економічного впливу на ринковий простір та економічну політику загалом.

За визначенням Дж.Уинтерса [17,18] існують різні форми олігархії, але їх об'єднує захист власності, забезпечення багатства та майна. Тому означена група бізнес-еліти прагне збереження грошового потоку в існуючій формі. Таким чином ми можемо в певній мірі розглядати бізнес-олігархію як осередок консерватизму в діючому ринковому напрямку. Досягається це за рахунок посилення політичного впливу в суспільстві.

Вплив в економічному просторі олігархічної верхівки бізнес-еліти досягається за допомогою створення залежності мажоритарного галузевого

сектору від олігархічного ядра. В харчовій промисловості України рівень концентрації становить від 80 до 30% (табл. 2)

Таблиця 2. Рівень концентрації виробництва та монополізації ринків харчової продукції України

Сектор харчової промисловості	Рівень концентрації	Рівень монополізації (коефіцієнт Герфендаля-Гіршмана)
Цукровий	27,50	287,93
Сироробний	29,00	293,00
Молочний	37,00	557,00
Оліс-жировий	38,00	510,00
Макаронний	40,80	631,19
Лікєро-горілочаний	47,40	828,39
Кондитерський	53,24	1356,49
Тютюновий	70,00	1659,70
Пиво-безалкогольний	81,10	2255,00

Джерело: розроблено за джерелом [19]

Після досягнення певного рівня монополізації активізувався процес виведення активів за допомогою обрання зовнішніх юрисдикцій (табл.3), здебільшого офшорних компаній. При цьому кінцевий фізичний власник – бенефіціар залишався в зоні дії національного права, зберігаючи повний контроль над виробничою структурою.

Таблиця 3. Офшоризація активів бізнес-еліти

Компанія	Частка офшорного власника, %	Юрисдикція офшорного співвласника
Оліс-жировий сектор		
Іллічівський ОЖК	66,8852	Гібралтар, Кіпр
Одеський ОЖК	69,3397	Кіпр
Запорізький ОЖК	79,4301	Кіпр, Беліз, Вірджинські острови
ПАТ І Дніпропетровський ОЕЗ	66,5351	Гібралтар, Кіпр
Вінницький ОЖК	66,5351	Гібралтар, Кіпр
Чернівецький ОЖК	96,8354	Кіпр
Кондитерський сектор		
«Конті»	96,8354	Кіпр
«АВК»	67,8	Кіпр, Британські о-ви
Лікєро-горілочаний сектор		
«Імідж-Холдинг»	66,5351	Гібралтар
«Союз-віктан»	66,5351	Крим, Росія, Кіпр

Джерело: розроблено автором

У процесі формування олігопольного формату ринку стратегічна поведінка учасників консолідаційного процесу змінювалась наступним чином:

Таблиця 4. Систематизація розвитку бізнес-еліти України

Етапи консолідації	Засіб та мета консолідації	Інструменти досягнення мети	
		Умови, що сприяють впливу	Провідний фактор
1 (1990-1991 рр.)	Консолідація для забезпечення попиту. Маніпулятивне набуття власності	Прийняття рішень здійснюється по ситуації	Організаційні та інноваційні здібності засновника
2 (1992-1995 рр.)	В умовах стагнації попиту здійснюється контроль маржи за рахунок лідерства по галузі та контролю доступу у сектор	Залучення менеджменту та керівництва до консолідації на користь сторонньої організації	Переговорні здібності консолідатора
3 (1996-1998 рр.)	Підвищення прибутковості, поглинання конкурентів та масова офшоризація	Використання боргового свопу та контролю доступу до ресурсу	Об'єднання зусиль з фіну становою та/або адміністрацією
4 (1999-2002 рр.)	Формування олігопольного ядра (концентрація в галузі)	Позиціонування у зовнішньому середовищі, розвиток корпоративного управління та культури	Використання корпоративних інструментів у рейдерстві
5 (2003-2007 рр.)	Формування ситемоуворюючого ефективного власника	Вихід у іншу товарну групу, іншу юрисдикцію	Застосування політичного інструменту у конкуренції олігархів
6 (2007-2013 рр.)	Контроль фінансового потоку в галузі	Перетворення на логістичного оператора іноземного підпорядкування	Залучення переговорних можливостей держави
7 (2014 р. – по п.ч)	Надконцентрація, перетворення на ТНК	Встановлення контролю над зовнішніми торгівельними напрямками	Контроль грошових потоків держави

Джерело: розроблено автором

перший етап - консолідація використовується для забезпечення покриття попиту. При цьому рівень консолідації галузі не перевищує 10-15%. Обрання рішень віддзеркалює індивідуальні лідерські властивості засновника. Конкурентна боротьба знаходиться у площині альтернативних технічних систем та технічних принципів, на базі яких продукти даного

ринку будуть розвиватися. Боротьба не ведеться між компаніями. Консолідації часто поєднувались із завершенням приватизації об'єктів. Паралельно застосовувалися схеми сірого, насильницького або маніпулятивного способу отримання контролю над підприємством;

другий етап – в умовах стагнації попиту розвиток досягається за рахунок контролю маржинальної надбавки через лідерство у галузі. Використовуються стратегії контролю доступу до фінансового та виробничого ресурсів. Для цього періоду характерно розподіл власності та відповідальності. Головним стимулом для співробітників компанії є очікувана винагорода. В менеджменті відбувається заміна індивідуального лідерства авторитетом професіоналів.

Участь керівництва або топ-менеджменту у процесах консолідації на користь сторонньої організації часто пов'язана із намаганням «увічнити» власну участь у бізнесі або отримати частку цілісного майнового комплексу як винагороду;

третій етап – розвиток масштабів прибутковості та поглинання потенційних конкурентів. Використовується стратегія об'єднання із адміністративно-силовим ресурсом для забезпечення мінімізації витрат по набуттю контролю за ринком.

Для означеного етапу характерне використання боргового свопу у поєднанні із сприянням банківської, податкової служб та ФДМУ. Особливо часто участь держорганів зафіксовано у процесах реструктуризації та сприяння консолідації найбільш прибуткових господарських об'єктів. В ситуаціях, коли адміністрація об'єднує зусилля із зацікавленою бізнес-структурою, господарські структури з метою захисту власності використовують метод виходу у іншу юрисдикцію. Для цього використовуються різні шляхи: прямий продаж акцій, передання в управління, використання кептивних спекулятивних компаній, фіктивне банкрутство та суміші означених інструментів. Такі послуги часто надаються банками, фінансовими консультантами, юридичними фірмами та страховими

компаніями. Часто залучення іноземного інвестора стимулює процес переходу до офшору. В Україні понад 40% експорту здійснюється через офшори [20];

четвертий етап – формування олігопольного ядра, стратегія контролю конкуренції через доступ до ринку та формування пов’язаної власності на сировинний ресурс. Для цього етапу характерно придбання ресурсної бази через пов’язані структури зарубіжної юрисдикції. Наприклад, група NSH володіє 495 тис.га землі – юрисдикція Ізраїль, група «Приват» - 865 тис.га (юрисдикція Кіпр, Гібралтар, Ізраїль), група «Астарта» - 795 тис.га (Вірджинські о-ви, Кіпр), Миронівський хлібопродукт – понад 700 тис.га. За даними ФОРБС володіння земельним банком понад 100 тис.га забезпечує інвестиційний горизонт 10 років [21].

Таблиця 5. Стратегічна поведінка учасників олігопольного ринку

Етапи	Малі підприємства	Середні підприємства	Крупні підприємства	Олігопольне ядро
1 етап	Широка товарна конкуренція	Поблажливе ставлення		захоплення фірм нижчого розвитку
2 етап	Адаптивна поведінка	Мовчазна згода	Створення формалізованих альянсів	
3 етап	Входження до альянсу	Адаптивна поведінка		Агресивна поведінка
4 етап	Закріплення в ніші			Випереджальна поведінка
5 етап	Ділема: припинення існування, стагнація розвитку	Утримання позиції		Розширення ніші та диверсифікація товару та юрисдикції
6 етап		Ділема: розширення експорту в новому напрямку , стагнація або входження в зону впливу лідера		Монополізація експортного напрямку та перетворення на логістичний центр

Джерело: розроблено автором

Перехід до олігопольної форми ринкових стосунків зв’язаний з різким зростанням продуктивності праці, стабілізації або зниження цін. Відношення між рентабельністю та собівартістю коливаються між 170% та 273%. Тоді як за межами олігопольного ядра це співвідношення складає 28-37%.

Прикладом та підтвердженням можуть слугувати процеси у пивоварній та оліє-жировій промисловості.

Формування олігопольного ядра не припиняє подальші процеси консолідації.

п'ятий етап – вихід консолідатора у іншу товарну групу або іншу юрисдикцію. Таким, чином замикається коло і процес починається знову. Прикладом настання означеної ситуації є поведінка компанії «Рошен», коли можливості консолідації було вичерпано на українському ринку – власники почали процес на території колишнього СНД;

шостий етап – перетворення виробничої компанії на логістичного оператора. Цей процес у національному секторі оліє-жирового виробництва відбувається за межами країни. За даними західної преси та порівняльного аналізу можна фіксувати припинення виробничої діяльності у Головному офісі компаній і зосередження виключно на процесі фінансування партнерських та пов'язаних сировинних та переробних компаній.

Це означає, що для розширення впливу на інші території або збереження власного ринкового простору, олігопольний власник змушений використовувати переговорні та директивні можливості держави. У даному випадку використання політичних чинників створення конфліктності слід розглядати як активні дії конкурентна або намагання державних інституцій утримати керованість галузевим сектором.

Висновки. Узагальнення різноманіття економічних теорій росту, інститутів, суспільного вибору, що покликані сприяти суспільному добробуту дозволило виокремити причини бідності, розквіту, свободи та залежності.

Чисельні прояви неефективних майнових відносин в пострадянських державах викликані дещо одностороннім сприйняттям ринкових відносин, спробами побудувати відносини власності на використанні лише однієї грані теорії власності: формування системи приватної власності на активи без побудови системи ефективного контролю зі сторони соціуму, впровадження

контрактних прав лише для провідного власника без забезпечення балансу інтересів решти учасників відносин у суспільстві, - тобто на основі розбудови інституціонального середовища без інституціональної впорядкованості.

Таким чином, в центрі уваги ефективного ринкового менеджменту на умовах принципів перебувають відносини управління: масштабом та структурою бізнес-еліти та площиною їх взаємодії – економічним (діловим) середовищем, що забезпечує державне (суспільне) управління.

В цьому сенсі потребує додаткового розгляду трансформаційні зрушення в структурі та діяльності бізнес-еліт в процесі використання принципів економічної діяльності інформаційного суспільства.

Література

1. *Киссинджер Г.* Мировой порядок. К: АСТ, 2016. 544 с.
2. Жукова Л. М. Економічна влада в системі цілей державного управління. *Бізнесінформ.* 2017. №10. С. 14-19
3. Пірен М. І. Перезавантаження мислення політико-владної еліти України в процесі реалізації демократичного врядування. *Вісник Національної академії управління при Президентові України. Сер. Державне управління.* 2016. №1. С. 126-131
4. Задихайло Д. В. Економічна влада та економічне народовладдя: проблема правової регламентації. *Право та інновації.* 2014. №1. С. 5-11
5. Мосієнко О. Погляд на трансформаційну сутність економічної влади. *Економічні науки.* 2019. №7. С.
6. Ковальчук С. Проблема визначення поняття публічної влади в теорії держави і права. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* Серія «Юридичні науки». 2018. № 1. С. 47-51.
7. Кононенко Ю.С. Державна влада як різновид політичної влади. *Прикарпатський юридичний вісник. Вип. 4, Том 2, 2019. С. 18-23*
8. Масько А. М. Сутність та місце інституту державної влади в економічній системі. *Економічна теорія.* 2018. № 63 (3). С.72-78
9. Ясько Ю. І. Інституційне забезпечення конкурентної політики держави. *Інвестиції: практика та досвід.* 2020. № 19-20. С. 74-79.

10. *Michels R. Political Parties.* N.Y., 1959
11. *Rutland P. A Twisted Path Toward a Market Economy // Transition.* 1994a. Pt. II.
12. *Березянюк Т. В. Євроінтеграційні виклики адаптації підприємств оліє-жирової галузі : монографія. К. : Вид-во «Кондор», 2014. – 432 с.*
13. Шевчук О. А. Формування сучасного економічного істеблїшменту. *Вїсник Хмельницького національного університету.* 2012. № 1. С. 231-233.
14. Хто такі олігархи. BBC News Україна. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-58663560>
15. В Україні зароджується «нова олігархія». BBC News Україна. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/cy7rq3w5rwpo>
16. Колодій О. Ф. Олігархи та олігархія: зміст понять та українська політична дійсність. Наукові записки НаУКМА. 2001. Том 19: Політичні науки. - с. 31-36.
17. *Winters, A. J. (2011) Oligarchy.* Cambridge: Cambridge University Press.
18. *Winters, A. J., Page, B. I. (2009) 'Oligarchy in the United States?'*, *Perspectives on Politics, Vol.7, 4, December, pp. 731-751, DOI: 10.1017/S137592709991770*
19. *Скопенко Н. С. Формування та розвиток інтегрованих об'єднань в АПК України: Монограф.– Київ, НУХТ, 2012. – 266 с.*
20. Ведомости. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/news/20130901/plan-vojny-s-ofshorami?from=newsletter-editor-choice&utm_source=newsletter&utm_medium=content&utm_campaign=editor-choice
21. Исакова Д. Немного арифметики. *ФОРБС*, 2012, № 8 – С. 52-59
22. Статки 200 найбагатших українців у 2,1 рази більші від доходів Нацбюджету. URL: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2012/03/30/274575>
23. Золота сотня 2012. *Кореспондент.* URL: http://ua.korrespondent.net/journal/zolota_sotnya/y2012

References

1. Kyssyndzher, H. (2016), *Myrovoj poriadok [Peace order]*, AST, Kyiv, Ukraine.
2. Zhukova, L.M. (2017), “Economic power in the system of public administration goals”, *Biznesinform*, vol. 10, pp. 14-19.
3. Piren, M.I. (2016), “Rebooting the thinking of the political and power elite of Ukraine in the process of implementing democratic governance”, *Visnyk Natsional'noi akademii upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy. Ser.Derzhavne upravlinnia*, vol. 1, pp. 126-131.
4. Zadykhajlo, D.V. (2014), “Economic power and economic people's power: the problem of legal regulation”, *Pravo ta innovatsii*, vol. 1, pp. 5-11.
5. Mosiienko, O. (2019), “A look at the transformational essence of economic power”, *Ekonomichni nauky*, vol. 7.
6. Koval'chuk, S. (2018), “The problem of defining the concept of public power in the theory of the state and law”, *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhniky»*. Seriiia «Yurydychni nauky», vol. 1, pp. 47-51.
7. Kononenko, Yu.S. (2019), “State power as a type of political power”, *Prykarpats'kyj iurydychnyj visnyk*, vol. 4, no. 2, pp. 18-23.
8. Mas'ko, A.M. (2018), “The essence and place of the institution of state power in the economic system”, *Ekonomichna teoriia*, vol. 63 (3), pp. 72-78.
9. Yasko, Y. (2020), “Institutional providing of state competition policy”, *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 19-20, pp. 74-79.
10. Michels, R. (1959), *Political Parties*. N.Y., USA.
11. Rutland, P.A (1994), “Twisted Path Toward a Market Economy”, *Transition*, vol. II.
12. Bereziianko, T.V. (2014), *Yevrointehratsijni vyklyky adaptatsii pidpriemstv oliie-zhyrovoi haluzi [European integration challenges of adaptation of enterprises of the oil and fat industry]*, Kondor, Kyiv, Ukraine.
13. Shevchuk, O.A. (2012), “Formation of a learning economic establishment”, *Vicnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho univercytetu*, vol. 1, pp. 231-233.
14. BBC News Ukraina (2021), “Who are oligarchs?”, available at: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-58663560> (Accessed 15 June 2024).

15. BBC News Ukraina (2023), “A "new oligarchy" is emerging in Ukraine”, available at: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/cy7rq3w5rwp0> (Accessed 15 June 2024).
16. Kolodij, O.F. (2001), “Oligarchs and oligarchy: the meaning of concepts and Ukrainian political reality”, *Naukovi zapysky NaUKMA. Politychni nauky*, vol. 19, pp. 31-36.
17. Winters, A.J. (2011), *Oligarchy*, Cambridge University Press, Cambridge, USA.
18. Winters, A.J. and Page, B.I. (2009), “Oligarchy in the United States?”, *Perspectives on Politics*, vol. 7, no.4, pp. 731-751, DOI: 10.1017/S137592709991770
19. Skopenko, N.S. (2012), *Formuvannia ta rozvytok intehrovanykh ob'iednan' v APK Ukrainy* [Formation and development of integrated associations in the agricultural sector of Ukraine], NUKhT, Kyiv, Ukraine.
20. Vedomosti (2024), available at: http://www.vedomosti.ru/politics/news/20130901/plan-vojny-s-ofshorami?from=newsletter-editor-choice&utm_source=newsletter&utm_medium=content&utm_campaign=editor-choice (Accessed 15 June 2024).
21. Ysakova, D. (2012), “A little arithmetic”, *FORBS*, vol. 8, pp. 52-59.
22. finance.ua (2012), “The wealth of the 200 richest Ukrainians is 2.1 times greater than the income of the National Budget”, available at: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2012/03/30/274575> (Accessed 15 June 2024).
23. Korespondent (2012), “Golden hundred of 2012”, available at: http://ua.korrespondent.net/journal/zolota_sotnya/y2012 (Accessed 15 June 2024).

Стаття надійшла до редакції 25.06.2024 р.