

Толстых Павел Александрович

ТЕОРИЯ ГРУПП И ТЕОРИЯ ЛОББИЗМА: СООТНОШЕНИЕ НАУЧНЫХ КОНЦЕПЦИЙ (ЧАСТЬ I)

В статье автор рассматривает лоббизм с точки зрения соотношения теории групп интересов и теории лоббистской деятельности. Исследователь использует "узкий" и "широкий" подходы для выявления характерных признаков и определения субъектного статуса групп интересов. На их основе автору удалось систематизировать наиболее типичные подходы к субъектному и предметному полю, которые в итоге были сведены к четырем графическим моделям соотношения фундаментальных признаков лоббизма с теорией групп интересов. Полученные результаты позволяют понять роль общественных давлений на органы власти.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/3/2013/2-1/48.html

Источник

Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2013. № 2 (28): в 2-х ч. Ч. I. С. 188-197. ISSN 1997-292X.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/3.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/3/2013/2-1/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_hist@gramota.net

альтернативных и взаимоприемлемых политических решений, то есть механизмов, обеспечивающих регулирование конфликтов. Иными словами, политическое реформирование следует рассматривать как путь к институционализации политических конфликтов.

Для обеспечения легитимации государственной власти, стабильности политической системы и минимизации уровня политической конфликтности важным является принятие Основного Закона государства (внешение изменений в него) на конституционном референдуме. Это будет способствовать институционализации политических конфликтов как в правовой сфере, так и в политическом сознании, положительно скажется на реализации приоритетных национальных интересов в политической сфере.

В то же время следует заметить, что большей эффективности институт конституционного референдума приобретает в сочетании с другими средствами ненасильственного решения политических конфликтов, одними из которых являются адекватное выражение воли народа в соответствующих законодательных актах, а также разрешение политических конфликтов в конституционно-правовом поле, что предполагает обращение к единственному органу конституционной юрисдикции – Конституционному Суду.

Список литературы

1. Глухова А. Г. Политические конфликты: основания, типология, динамика: теоретико-методологический анализ. М.: Эдиториал УРСС, 2000. 280 с.
2. Держалюк О. М. Політичний конфлікт як фактор внутрішньої загрози політичній безпеці // Стратегічні пріоритети. К., 2006. № 1. С. 35-41.
3. Погорілко В. Ф., Федоренко В. Л. Референдне право України: навч. посібник. К.: Ліра-К, 2006. 366 с.

REGULATION AND RESOLUTION OF POLITICAL CONFLICTS UNDER CONDITIONS OF POLITICAL SYSTEM REFORMATION

Svetlana Andreevna Tikhonyuk
Department of Political Strategies
National Institute for Strategic Studies (Ukraine)
sveta2604@ukr.net

The author considers the questions of political conflicts institutionalization (regulation) in the context of the research of its correlation with political reformation, as well as the possibility of resolving political conflicts via constitutional referendum, and suggests considering political reformation as a way to political conflicts institutionalization, and constitutional referendum - as an effective tool for the minimization of political conflicts level and political conflicts resolution.

Key words and phrases: institutionalization; political conflict; political system reformation; constitutional referendum; political conflicts resolution.

УДК 323.2

Политология

В статье автор рассматривает лоббизм с точки зрения соотношения теории групп интересов и теории лоббистской деятельности. Исследователь использует «узкий» и «широкий» подходы для выявления характерных признаков и определения субъектного статуса групп интересов. На их основе автору удалось систематизировать наиболее типичные подходы к субъектному и предметному полю, которые в итоге были сведены к четырем графическим моделям соотношения фундаментальных признаков лоббизма с теорией групп интересов. Полученные результаты позволяют понять роль общественных давлений на органы власти.

Ключевые слова и фразы: группы интересов; группы давления; лоббизм; политические группы; бюрократические группы давления; законодательные группы давления; региональные группы давления; партийная группа давления.

Павел Александрович Толстых, к. полит. н.
Кафедра интегрированных коммуникаций
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
7443421@gmail.com

ТЕОРИЯ ГРУПП И ТЕОРИЯ ЛОББИЗМА: СООТНОШЕНИЕ НАУЧНЫХ КОНЦЕПЦИЙ (ЧАСТЬ I)[©]

Приступая к анализу лоббизма как отдельного научного института, которому в последнее время уделяется заметное внимание со стороны гуманитарных дисциплин, целесообразно ввести дополнительные

понятийные категории при наличии уже устоявшейся и хорошо разработанной, прежде всего американской школой политологии, теории заинтересованных групп. На первый взгляд, введение дополнительного понятийного аппарата может показаться излишним, ведь термин «лоббизм», «лоббирование» можно заменить термином «воздействие», «влияние», а термин «лоббист» - «представитель группы влияния, давления» и т.п. Именно по этому пути идет достаточно большое количество ученых. Например, М. Мунтян рассматривает лоббизм как «форму законного влияния “групп давления” на управленческие решения государственных органов в целях удовлетворения интересов определенных социальных структур (организаций, ассоциаций, территориальных образований, слоев граждан и т.д.)» [40]. Исследователь Т. Масловская под лоббированием понимает процесс взаимодействия групп интересов с субъектами власти, направленный на реализацию групповых интересов при принятии решений [38, с. 147-148]. Таким образом, ученые уравнивают субъектов лоббизма с группами (интересов) давления, фактически отождествляя данные понятия.

В то же время у ряда российских и зарубежных авторов мы находим разграничения данных категорий: они рассматривают лоббизм как самостоятельный институт с только ему присущими качествами и характеристиками. Так, американский ученый Г. Макконнел в середине прошлого века, проводя грань между группами давления и лобби, придерживался мнения, что «группа давления – это организация, которая защищает определенные материальные, духовные или другие интересы посредством платных агентов или лоббистов, нанятых для воздействия на законодателей и должностных лиц, или поддержкой кандидатов, выдвигаемых политическими партиями, либо систематическим ведением просветительских или пропагандистских кампаний среди широкой общественности» [68, р. 182]. Российский политолог Н. Зяблюк, исследуя активность заинтересованных групп в США, приходит к выводу, что «заинтересованная группа, став группой давления, может одновременно быть собственно лоббистом, если осуществляет давления сама, но может и не быть им, если функции осуществления переданы другим группам. Таким образом, выстраивается следующая цепочка: заинтересованная группа – группа давления – лоббистская организация» [15, с. 100]. Исследователь М. Мунтян еще более категоричен. По его мнению, несмотря на то, что «большинство лоббистов представляют группы, обладающие особыми интересами, лоббизм не может быть отождествлен с деятельностью и поведением таких групп вообще. Во-первых, не только группы, но и отдельные лица могут осуществлять лоббирование. Во-вторых, группы, преследующие общие интересы, могут быть вовлечены во многие другие формы деятельности в дополнение к лоббированию, а могут и вовсе не заниматься им. В-третьих, группы или индивиды могут найти способ прямого представительства своих интересов в органах власти, без посредников-лоббистов» [40].

На наш взгляд, только углубившись в анализ данных терминов можно выделить между ними общее и особенное. Для качественного сравнения нам необходимо в дальнейшем внимательно проанализировать ключевые характеристики обоих научных институтов, выделить их субъектное и предметное поле и в заключение произвести необходимое сопоставление.

1. Группы интересов (давления)

Понятие «группа интересов» ввел в научный оборот американский ученый А. Бентли в работе «Процесс управления» [56]. Под данным термином он понимал разнообразные организованные группы людей, имеющих определенные цели и выдвигающих конкретные требования перед политической властью. Политика, по Бентли, представляет собой взаимодействие заинтересованных групп, преследующих свои цели. Эти группы, оказывая давление на правительство, принуждают его принимать выгодные для них политические решения. Таким образом, политические решения перестают быть прерогативой только официальных институтов власти, а становятся результатом компромиссов противостоящих групп. Сами органы власти, по А. Бентли, представляют собой «официальные» заинтересованные группы, выступающие выразителями групповых интересов и деятельности, отражающих «образцы» группового поведения, которые прослеживаются в относительно стабильных формах во времени. «Говорить о конгрессе, президенте, суде и других политических институтах как о понятиях, ничего общего не имеющих с группами интересов, – иллюзия. Данные институты по существу являются группами, деятельность которых пересекается с деятельностью других групп» [цит. по: 44, с. 17]. Основная функция политико-административных институтов, согласно А. Бентли, заключается в определении и выражении баланса интересов посредством урегулирования конфликтов и достижения равновесия между соперничающими группами.

В своей работе Бентли детализировал уже существующий в социологии термин «группа», под которым понималась совокупность людей, определенным образом взаимодействующих друг с другом. Еще Т. Гоббс обращал внимание на значение групп в политической жизни: «Группа – это известное число людей, объединенных общим интересом или общим делом» [10, с. 174]. Группа характеризуется фактом осознанной принадлежности к ней и вытекающего отсюда стремления действовать в согласии с другими членами, развитым чувством групповой идентичности с остальными участниками и, возможно, наличием некоторых индикаторов формальной организации [14, с. 65]. Заинтересованная группа – это более узкое понятие, которому ученый дал политическую характеристику, связав ее образование с определенными интересами в органах государственной власти.

Несмотря на инновационность подхода, используемого Бентли, его труд не был по достоинству оценен в научных кругах и не привел к созданию нового научного направления в американской политической науке в то время. О нем заговорили лишь в конце 20-х годов, когда специалисты стали посвящать серьезные исследования деятельности лоббистов и групп давления в США: Питер Одегард писал об американской антисалунной лиге, Пендлтон Херринг – о группах давления в Конгрессе, Элмер Шаттшнайдер – о политике и тарифах,

Луиз Резерфорд – об американской ассоциации баров, Оливер Гарсо – об американской медицинской ассоциации и т.п. Все эти работы межвоенных лет оставили свой след в развитии американской политической науки.

Окончательно об оформлении концепции группового участия в политике можно говорить в связи с выходом в 1951 году книги Д. Трумэна «Управленческий процесс. Политические интересы и общественное мнение» [70]. В своей работе Трумэн более конкретен в определении группы интересов. Под ней он понимает любую группу, имеющую один или несколько общих интересов и *выдвигающую ряд требований* к другим группам для установления, поддержания или укрепления норм поведения, которые определяются общностью взглядов данной группы [Ibidem, p. 33].

По мнению ученого, группы интересов исправляют «ошибки рынка», так как невозможно создать полностью саморегулирующуюся рыночную систему. Чрезмерная безработица, перепроизводство, недостатки в законодательстве и проч. порождают, в свою очередь, создание профессиональных ассоциаций, которые, воздействуя на власть, добиваются введения тарифов, выделения субсидий, гарантированного минимума заработной платы. В итоге это приводит к исправлению ошибок рынка, создается необходимый баланс социально-политических интересов. По мере развития и усложнения общества потребности различных групп в нем становятся все более многочисленными и разнообразными, поэтому возникает необходимость формирования дополнительных ассоциаций для их реализации [8].

В своей работе Трумэн вводит понятие «политические группы интересов», указывая на то, что группы, в большинстве случаев, действуют посредством взаимодействия и влияния на власть. Зависимость групп от властных институтов обуславливается тем, что именно через власть происходит распределение ресурсов. Группы конкурируют между собой с целью большего перераспределения этих ресурсов в свою пользу. Весь политический процесс Трумэн рассматривал как борьбу групп за власть над распределением ресурсов.

Именно в этом контексте в дальнейшем стали рассматриваться группы интересов. Например, Ф. Хэрис полагал, что группы интересов представляют собой «образования, организованные с целью оказания влияния на государственные органы власти в благоприятном для их создателей направлении», которые «характеризуются организованностью, одинаковостью стремлений, использованием правительственных институтов для реализации своих целей» [62, p. 223-224]. Аналогичного мнения придерживается Г. Зейглер, понимая под группами интересов формальные организации, которые стремятся оказать влияние на демократический политический процесс [73, p. 377].

По существу, речь здесь уже идет о группах давления, которые представляют собой группы интересов, но в их внешней динамике. Группа давления – иной, дополнительный вариант групп интересов, который можно определить как группу интересов, оказывающую давление на властные структуры. Французский политолог Р. Шварценберг определяет группу давления как группу интересов, оказывающую воздействие на органы власти: «Нет ни одной группы интересов, которая хотя бы однажды не прибегала к оказанию давления», «любая организация может быть склонна или вынуждена оказывать какое-либо давление», варьируются при этом «частотность, размах или стиль использования давления», но «всякая группа интересов является в действительности группой давления» [55, с. 90].

Другой французский ученый-государствовед М. Дюверже в своих работах не только рассмотрел внутреннюю структуру групп давления, но и систематизировал их виды, а также описал ключевые методы их воздействия на процесс принятия политических решений: «Группы давления действуют на двух различных уровнях. С одной стороны, они оказывают прямое давление на правительственные органы – кабинет министров, членов парламента и высокопоставленных чиновников. С другой стороны, они оказывают не прямое давление на общественность, с целью создания общественного мнения, которое, в свою очередь, будет воздействовать на глав правительств, всегда прислушивающихся к нему» [59, p. 114-115].

Российский политолог А. Павроз отождествляет «группы интересов» с «группами давления»: «Группа давления означает “форму действия” групп интересов, т.е. метод для поддержки или срыва определенных политических решений» [44, с. 103]. Н. Зяблюк считает, что «сама по себе заинтересованная группа – это потенциальная группа давления. Реальной она становится, когда прибегает к соответствующим действиям» [15, с. 83]. Политолог А. Фалина разделяет два понятия: «Если группы интересов представляют собой, прежде всего, феномен социальный, то группы давления – феномен преимущественно политический, базирующийся на тех связях, которые возникают между членами группы, субъектами давления и институтами государственной и/или политической власти» [53, с. 300].

В дальнейшей работе мы будем рассматривать два этих термина как идентичные. Группа давления – это, по существу, та же группа интересов, но приступившая к осуществлению активных действий по отношению к органам государственной и муниципальной власти с целью законодательного или административного обеспечения своих интересов. (В дальнейшем при определении объектного поля лоббизма мы будем рассматривать его в «государственных органах и органах местного самоуправления», если мы раскрываем явление через институты. Если же мы определяем явление в контексте властных отношений, целесообразно говорить о нем в «органах государственной и муниципальной власти»). Однако для более легкого понятийного восприятия мы будем использовать объединяющие термины – «органы публичной власти» и «публичная власть» соответственно. В России к органам публичной власти относят: органы государства, в том числе государственные органы Российской Федерации; государственные органы субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления. Понятие «публичная власть» введено постановлением Конституционного Суда РФ от 15 января 1988 г. по делу о проверке конституционности ст. 80, 92, 93 и 94 Конституции

Республики Коми и Закона от 31 октября 1994 г. «Об органах исполнительной власти в Республике Коми». В постановлении отмечается, что понятие «органы власти» само по себе не свидетельствует об их государственной природе, что публичная власть может быть и муниципальной [46]).

Таким образом, группа давления – одна из ключевых форм группы интересов, так как наличие активных интересов в органах государственной власти есть определяющая характеристика группы интересов. В то же время мы можем говорить о группе интересов, не проводящей активные действия по оказанию влияния на власть, поскольку определенная организация может иметь интересы в органах власти, но по той или иной причине не иметь необходимых ресурсов по оказанию эффективного воздействия. Хотя мы можем предположить, что активная позиция по отношению к органам власти, которая в итоге приводит к увеличению благ для членов группы интересов, есть структурообразующая черта, которая говорит об эффективности группы интересов. В этой связи, например, такие виды групп интересов как ассоциации бизнеса или отраслевые организации без активных действий по отношению к органам власти не могут существовать в длительной перспективе, ведь первопричина их образования есть достижение определенных результатов для своих членов в органах государственной власти.

Субъектное поле групп интересов

Для четкого определения «групп интересов» необходимо выделить их характерные признаки, определить их субъектный статус, которые отличали бы данный термин от других социальных групп. Для этого мы рассмотрим «узкий» (организационный) и «широкий» (функциональный) подходы.

Сторонники **«узкого» подхода** полагают, что «группы интересов» как минимум должны соответствовать следующим характеристикам:

- Группы интересов представляют собой объединение членов, связанных для защиты общих интересов. Данная характеристика означает, что какой-либо индивидуум или корпорация, целенаправленно и систематически оказывающие влияние на власть с целью реализации своего конкретного интереса, не могут быть отнесены к «группам интересов».

- Группы интересов создаются с целью достижения тех или иных целей в органах государственной власти. Таким образом, те организационные группы, для которых политическая активность не является приоритетной задачей, не могут быть отнесены к группам интересов. По этому же критерию к группам интересов не могут быть отнесены корпорации (которые создаются с целью извлечения прибыли), религиозные организации и проч.

- Группы интересов пытаются оказать влияние на власть, скорректировать принимаемые политические решения в своих интересах. Однако группы интересов не стремятся завоевать власть, в этом их ключевое отличие от партийных групп. В то же время это не значит, что группы интересов не делегируют своих представителей в органы государственной власти и не способствуют развитию их политической карьеры. Они стремятся к более эффективному политическому влиянию и реализации своих интересов.

- По своему субъектному статусу группы интересов являются негосударственными образованиями. Таким образом, группы, формируемые внутри органов государственной власти и отстаивающие свои корпоративные интересы (например, при распределении бюджетного финансирования, государственных тендеров и проч.), не могут быть отнесены к группам интересов.

Как следует из данных характеристик, в рамках данного подхода **к группам интересов в таком случае можно отнести лишь некоммерческие организации, ассоциации или союзы, стремящиеся влиять на политическую власть с целью реализации интересов своих членов.**

При таком подходе из объекта изучения выпадает значительное количество социальных групп, стремящихся реализовать свои интересы в органах государственной власти. К ним, в первую очередь, следует отнести:

- корпорации, которые в современном мире оказывают все большее и большее влияние в глобальном масштабе на политическую повестку дня;

- бюрократические (ведомственные) группы, скрепленные корпоративным интересом и зачастую реализующие свои частные интересы в политическом поле;

- политические группы в лице партий, фракционных групп, оказывающих давление и часто шантажирующих исполнительную власть с целью удовлетворения тех или иных корпоративных или отраслевых интересов.

Сторонники **широкого (функционального) подхода** в качестве определяющего критерия определяют функцию группы по оказанию влияния на политическую власть, в связи с чем любую социальную группу, стремящуюся оказать такое влияние, на их взгляд, можно признать группой интересов. Так, сторонник функционального подхода А. Павроз относит к группам интересов все социальные общности, объединенные единым интересом и стремящиеся реализовать данный интерес посредством воздействия на политический процесс без прямого завоевания и осуществления государственной власти [44, с. 113]. Дж. Уилсон по поводу включения в состав групп интересов корпораций выражает мнение, что необходимо ответить положительно на вопрос о том, «следует ли нам сделать вывод, что любая организация, которая в той или иной мере стремится воздействовать на государственную политику, должна считаться заинтересованной группой», так как узкое определение групп интересов, в результате которого в данную категорию не включается крупный бизнес, на его взгляд, представляет собой «ненормальное и нежелательное явление» [цит. по: Там же, с. 118]. Ч. Линдблом в связи с расширением состава групп интересов до представителей бюрократии отмечает, что «исследования заинтересованных групп обнаруживают, что государственные чиновники, их ассоциации, департаменты или агентства также играют роль групп интересов. Трактовка государственных чиновников

как членов заинтересованных групп встречает сопротивление. Но если отвлечься от терминологических споров, то станет ясно, что активность официальных лиц или организаций, предназначенная повлиять на политику, часто весьма сходна с деятельностью частных заинтересованных групп» [Цит. по: Там же, с. 119].

Таким образом, в рамках широкого подхода *к группам интересов относят всех тех, кто оказывает организованное воздействие на власть, в том числе религиозные организации, корпорации, а также политические группы, реализующие свои корпоративные (не связанные с завоеванием политической власти) интересы и т.п.*

Выводы

В дальнейшей работе мы будем использовать именно широкий (функциональный) подход к группам интересов (давления), так как он позволит нам определить ключевых субъектов представленной работы – лоббистов и провести соответствующие сопоставления. Таким образом, к группам интересов (давления) мы будем относить все социальные общности, объединенные единым интересом и стремящиеся реализовать данный интерес посредством воздействия на политический процесс без прямого завоевания и осуществления государственной власти. Это значит, что к группам интересов мы, помимо традиционных субъектов, таких как некоммерческие организации, ассоциации или союзы, будем также относить корпорации, бюрократические и партийные группы, реализующие свои корпоративные (не связанные с завоеванием политической власти) интересы. Относительно последних, следует сделать ряд принципиальных замечаний:

Корпорация – это коммерческая организация, созданная для получения прибыли, основной целью которой является осуществление экономической деятельности (производственной, торговой, посреднической, финансовой, страховой или иной). Несмотря на это определение, с ростом численного состава коммерческой организации и ее влияния на общегосударственные экономические показатели, выражающиеся, как правило, в значительных налоговых платежах в государственный бюджет, корпорации со всей очевидностью начинают вести себя как классические группы давления. Через соответствующие структурные подразделения они оказывают значительное влияние на государственную политику, формирование федерального законодательства, решений исполнительной власти, структуру государственных заказов и проч. Данная роль корпораций обусловлена, с одной стороны, их значительным влиянием на экономику страны, а с другой – в силу масштаба их деятельности – прямой зависимостью от практически любых решений в области экономики, которые разрабатываются в органах государственной власти. Последнее обстоятельство вынуждает их для сохранения эффективности принимать активное участие в формировании государственной повестки дня. (Можно предположить, что в данном случае работает принцип: если ты не займешься политикой, политика займется тобой. Такие корпоративные гиганты как Майкрософт или Гугл долгое время абстрагировались от связей с органами государственной власти в США и Европейском Союзе, не имея соответствующих департаментов в рамках своей корпоративной структуры и не нанимая внешних лоббистов в Вашингтоне и Брюсселе. Однако, в конечном итоге, им пришлось это сделать, когда антимонопольные органы возбудили дело против их деятельности и политические риски стали слишком велики).

Конечно, можно утверждать, что не любая корпорация является заинтересованной группой. Теоретически можно предположить такую ситуацию, отрасль, внутреннюю корпоративную политику и проч., когда крупная компания целенаправленно не вступает в коммуникации с органами публичной власти. Однако такую ситуацию следует рассматривать как исключение из общей тенденции, и в последующем она будет выноситься нами за скобки данного исследования.

Политические группы, в данном контексте, – это временные или постоянные, объединенные общим корпоративным интересом объединения политических деятелей (или институтов), оказывающих воздействие на выработку итоговых государственных решений в своих узких корпоративных интересах. В связи с данным определением наиболее показательными субъектами политических групп являются бюрократические группы давления, законодательные группы давления, региональные группы давления.

Рассмотрим их подробнее.

А) Бюрократические группы давления – временные или постоянные, связанные общим корпоративным интересом объединения должностных лиц публичной власти, оказывающие воздействие на выработку итоговых государственных решений в своих узких корпоративных интересах. К типичным причинам появления бюрократических групп влияния, на наш взгляд, можно отнести:

1) неоднородность государственного интереса, в результате чего ведомства, движимые своим собственным корпоративным интересом, пытаются повлиять на итоговое государственное решение (часто вступая в ведомственные коалиции), в итоге вырабатываемое в результате компромисса на президентском, правительственном или парламентском уровне;

2) борьба за ведомственное финансирование, часто во время разработки государственного бюджета;

3) борьба за перераспределение власти (полномочий) среди ведомств, часто в процессе формирования правительства.

К показательным представителям бюрократических групп давления относятся ведомственные группы давления, официальные представители правительства, президента, федеральных органов государственной власти в палатах парламента, сопровождающих нормотворческий процесс представляемых ими институтов и т.д.

Б) Законодательные группы давления – временные или постоянные, связанные общим корпоративным интересом объединения депутатов парламента (их аппаратов), оказывающие воздействие на выработку итоговых государственных решений в своих узких корпоративных интересах. К типичным представителям

такого рода групп относятся разнообразные депутатские группы, межфракционные депутатские объединения, связанные по отраслевому или земляческому признаку.

В) Региональные группы давления – временные или постоянные, связанные общим корпоративным интересом объединения должностных и законодательных лиц субъекта федерации, оказывающие воздействие на федеральные органы государственной власти в своих узких корпоративных интересах. К типичным представителям такого рода групп относятся официальные представители регионов на уровне федерации, в том числе, члены Совета Федерации и региональные (или курирующие регион) депутаты Государственной Думы.

Политические партии. Важный вопрос, разделяющий представителей организационного и функционального подхода, – это допустимо ли рассматривать политические партии как один из видов общественных объединений, в качестве групп интересов? Ведь политические партии, как и любые общественные объединения, выражают интересы определенных социальных групп и стремятся реализовать эти интересы в принимаемых государственных решениях. Политолог А. Павроз полагает, что «в современных обществах политические партии, занимая позицию посредника между обществом и государством и осуществляя функцию агрегации интересов (т.е. согласования и соединения политических требований индивидов и групп в партийные программы), оказывают существенное (в некоторых случаях и доминирующее) влияние на процессы выработки государственной политики» [45, с. 240].

Вместе с тем, группы интересов также агрегируют интересы общества и оказывают воздействие на власть. Принципиальное отличие между ними заключается в том, что определяющей целью для политических партий является завоевание власти, а для групп давления – реализация в принимаемых властью решениях своих интересов. В этой связи Дж. Уилсон определяет две ключевые характеристики «групп интересов» – это «независимость от государства или политических партий» и «стремление влиять на государственную политику», формально оставаясь вне политической власти [71, р. 183]. Именно в этом Дж. Ла Паломбара, М. Вайнер видят принципиальное отличие между партиями и группами интересов: группы интересов не претендуют на непосредственное осуществление государственной власти, в то время как партии представляют собой организации, цель которых – «захватить и удерживать власть», а не только «влиять на осуществление власти» [69, р. 6]. Между тем, английский политолог Г. Джордан справедливо замечает, что партии и группы интересов, с точки зрения их функциональных и организационных особенностей, нередко переплощаются друг в друга. Он полагает, что дефиниции партии и группы интересов должны частично совпадать, пересекаться, накладываться друг на друга, так как они не суть дискретные явления [11, с. 90].

По нашему мнению, *политическая партия* – особая общественная организация (объединение), непосредственно ставящая перед собой задачи овладеть политической властью в государстве или принять в ней участие через своих представителей в органах государственной власти и местного самоуправления. Очевидно, партии – это более сложные, многоплановые общественные структуры, чем группы давления, их система мотиваций более разнородна. Создаются они для завоевания и реализации власти, таким образом, они действуют в угоду значительной части населения, с целью расширить свое членство и в итоге получить поддержку на парламентских выборах. Стремясь к завоеванию политической власти, партии выдвигают политические лозунги и программы, оппозиционные партии резко критикуют власть, находясь с ней в конфронтации. Группы давления, напротив, стремятся найти поддержку своих идей у власти, а их эффективность часто напрямую зависит от поддержки и расположения властей.

Реализуя свои политические программы, партии, в отличие от групп давления, вынуждены заниматься политикой – находить компромиссы, соотносить свои действия с государственными задачами, интересами других политических и социальных групп. Партия, прежде всего, необходимо иметь в виду то, насколько продвигаемые ими идеи привлекательны для большинства населения, не вызовут ли они общественного сопротивления и недовольства. Таким образом, партии, стремящиеся к максимальному поиску общественного компромисса, артикулируют и агрегируют интересы далеко не всех социальных групп общества. Группы давления как раз и восполняют этот недостаток. Не ставя своей задачей завоевание государственной власти, не настолько завися от общественного мнения, они могут сосредоточиться на реализации своих конкретных корпоративных задач. Систематизируем выделенные различия в представленной ниже таблице.

Таблица.

Основополагающие различия между группами интересов (давления) и политическими партиями

	Партии	Группы интересов (давления)
Цель образования	Завоевание политической власти	Удовлетворение интересов своих членов в принимаемых государственных решениях
Ключевой объект воздействия	Избиратели	Представители государственной власти
Отношения с правящей властью	Про-правительственные партии поддерживают правящую власть, оппозиционные – критикуют, находятся в конфронтации	Ищут коммуникацию и поддержку, так как их эффективность напрямую зависит от расположения властей

Однако, находясь в разных системах координат, в ряде случаев группы давлений и партии могут привлекать друг друга для реализации своих интересов, вступая в коалиции по взаимовыгодным вопросам. Нам представляется, что существуют достаточно многочисленные случаи (не связанные с уставными целями партии и с завоеванием политической власти или расширением электоральной базы и проч.), когда партии начинают вести себя как типичные группы интересов (давления). Такие формы действия политической партии, реализующей в политическом поле свои (или чужие) корпоративные (не связанные с завоеванием политической власти) интересы, мы будем называть *партийная группа давления*.

Приведем пример.

Крупная строительная компания оказывает финансовую поддержку избирательному фонду партии. При этом партия, заинтересованная в продолжение финансирования, по просьбе компании начинает оказывать влияние на орган исполнительной власти при распределении подрядов на строительство крупного государственного объекта. При этом используется весь арсенал средств от официальных писем и обращений, личных встреч руководства партии с ответственными сотрудниками ведомства до политического шантажа и угроз. Для нас очевидно, что подобного рода проявления должны быть рассмотрены в контексте предмета групповой теории, так как именно в таких случаях политическая партия начинает вести себя как типичная группа интересов (давления).

В заключение данного раздела следует отметить, что разница между рассмотренными социальными группами весьма условна, а рассматриваемые статусы (образы), на наш взгляд, лишь те или иные проявления социальных групп. Группы давления в высшие периоды своего развития, мобилизуя значительные группы поддержки, могут выдвигать политические требования, выступать на парламентских выборах, их представители могут выдвигаться в правительство и даже в президенты. В подтверждение сказанного можно привести ряд примеров: зеленые партии в Европе, партия пиратов в Швеции, политические инициативы защитника прав потребителей Ральфа Надера в США, образованные на основании соответствующих движений; предпринимательские, аграрные партии в России в 90-е годы XX века, чьей базой являлись соответствующие профессиональные ассоциации, первоначально не ставящие своей целью завоевание власти. Исследователь групп давления Н. Иванов, опираясь на историю США, формулирует вывод о том, что «вершиной лоббистских устремлений, доступной лишь наиболее мощным группам давления, является наличие “своего” президента. Чаще всего говорят о приведении к власти, или по-американски “делании”, президента определенными финансовыми группами. За каждым из первых лиц стоят, как правило, определенные политические силы: Джонсон – нефтяники Техаса, Рейган – “Калифорнийская группа” и т.д.» [17, с. 65].

Представляется, что определяющий «водораздел» здесь проходит через наличие у группы давления, главным образом, общественной поддержки – чем она больше, тем более активна в политическом плане социальная группа, тем более она превращается из группы давления в политическое движение и, наконец, в политическую партию. Сложно представить себе такую социальную группу, которая бы при удачно складывающихся для нее обстоятельствах отказалась бы от повышения своего статуса до политической партии, которая законодательно имеет гораздо больше возможностей влияния на государственную политику (возможность инициировать законопроекты, писать обязательные для рассмотрения обращения и проч.), чем группа давления.

Теоретизируя, мы можем утверждать, что с точки зрения политического развития «социальная группа» - это потенциально «группа интересов», «группа интересов» - это потенциально «группа давления», «группа давления» - это потенциально «политическое движение», «политическое движение» - это потенциально «политическая партия», «политическая партия» - это потенциально «фракция в парламенте». Более того, в парламентских республиках победившая партия формирует правительство и выдвигает председателя правительства (руководителя страны).

С другой стороны, такие «обстоятельства», конечно, следует воспринимать, скорее, как исключение из правил. Возьмем, к примеру, успешно функционирующую в России общественную организацию – «Союз производителей пива». Данная организация консолидирует 95% производителей пива в России, сам напиток пользуется известной популярностью среди широких слоев населения страны. Организация – при прочих равных – эффективно взаимодействует с органами государственной власти. Однако очевидно, что, несмотря на свою безусловную эффективность как группа давления, начни данная организация выдвигать политические требования, например, создав политическое движение и выдвинув свою партию на парламентские выборы, это, скорее всего, не только бы не привело к положительному результату (Сказанное подтверждается итогами голосования за «Партию любителей пива» в середине 90-х годов прошлого века. Партия любителей пива – политическая партия альтернативистского типа в Российской Федерации, зарегистрированная Министерством юстиции РФ 9 августа 1994 года. Партия отстаивала право каждого человека пить пиво, впрочем, как и право его не пить. Партия участвовала в выборах в Государственную Думу второго созыва (декабрь 1995) и заняла 21-е место из 43-х, получив 428 727 голосов избирателей (0,62%). Однако стоит констатировать, что образование данной партии стоит воспринимать скорее как шутку, чем как продукт пивной отрасли, которая, по нашим данным, не имела отношения к данному политическому проекту), но и вызвало бы известное раздражение в государственных кругах, в результате чего данная группа была бы маргинализирована, потеряв возможность эффективно доносить свои позиции до власти. Причины политических неудач подобного рода групп связаны с тем, что выдвигаемые ими программы, за редким исключением, значимы для слишком небольшой группы избирателей. В результате на практике они могут надеяться лишь на незначительное представительство в парламенте, при этом их депутаты проходят в составе массовых партий, агрегирующих разнообразные интересы самых разных групп, слоев общества.

Исключением из правил являются, например, уже упомянутая выше Европейская партия зеленых, которая на выборах 2009 года получила 6,3% голосов и имеет 46 депутатов в Европейском парламенте. Другим любопытным примером является шведская Партия пиратов, появившаяся в 2006 году. Партия выступает против существующего законодательства в области интеллектуальной собственности, патентов, копирайта и за неучастие Швеции в международных организациях по защите авторских прав, таких как ВОИС и ВТО. На прошедших с 4 по 7 июня 2009 года выборах в Европарламент «Пиратская партия» набрала в Швеции 7,1% голосов, которые обеспечили ей одно место в Европарламенте. Однако, как было отмечено, данные примеры стоит воспринимать как исключение из правил, чем устоявшуюся тенденцию.

Таким образом, основополагающий тезис, что группа интересов не стремится к завоеванию власти, мы не можем признать в полной мере состоятельным. На наш взгляд, правильнее было бы утверждать, что группа интересов, не обладая достаточными ресурсами (необходимой общественной поддержкой, *финансовыми* или административными активами и проч.), просто не может или опасается повысить свой политический статус до более высокого в политическом плане уровня. Кроме того, сделав такую попытку, группа интересов начинает претендовать на властный ресурс, которым обладают представители государственной власти. Указанное, скорее всего, приведет к конфронтации со стороны властных групп и может закончиться негативно для группы интересов (вплоть до политической изоляции).

Проанализировав субъектное поле групп интересов, выделив их характерные черты, отделяющие их от других социальных групп, в следующей статье мы проанализируем феномен лоббизма, разобрав наиболее характерные для сегодняшнего времени научные дискуссии относительно субъектного статуса данного политического явления. (В дальнейшем мы обходим стороной элементарные основы теории лоббизма, целенаправленно заостряя внимание лишь на самых острых и дискуссионных моментах относительно субъектного поля явления в современной гуманитарной науке).

Групповая теория в том виде, в котором она существует в современной политологии, ставит более фундаментальные теоретические вопросы взаимоотношения между своими субъектами и политической властью в целом. Ключевой проблемой теории групп является объяснение, какое влияние оказывают группы на распределение политической власти в обществе. Именно в этом аспекте она является необходимым теоретическим фундаментом при изучении уже более прикладной теории лоббизма.

Вместе с тем, близость предмета изучения при различных подходах и используемых для объяснения терминологических аппаратов привела, с одной стороны, к определенному игнорированию учеными, специализирующимися на различных теориях, друг друга, а с другой - к известной понятийной и концептуальной путанице. Именно необходимостью в строгой систематизации понятийных аппаратов теорий, их предметного и субъектного поля было обусловлено написание данной исследовательской работы.

Список литературы

1. Автономов А. С. Правовая онтология политики (к построению системы категорий). М., 1999. 383 с.
2. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпораций. М.: Прогресс, 1985. 328 с.
3. Ачкасова В. А. Связи с правительством как фактор устойчивости // Государство, бизнес, общество: проблемы оптимизации взаимодействия / под ред. Л. Е. Ильичевой. М.: ИНЭК, 2010. С. 53-62.
4. Барвин О. О. Субъекты лоббистской деятельности в США [Электронный ресурс]. URL: http://lobbying.ru/content/sections/articleid_1182_linkid_62.html (дата обращения: 16.02.2012).
5. Барихин А. Б. Большой юридический энциклопедический словарь. М.: Книжный мир, 2006. 792 с.
6. Беляева Н. Ю. Законодательство о лоббизме и развитие гражданского общества // Круглый стол по обсуждению законопроекта «О регулировании лоббистской деятельности в федеральных органах власти» / Фонд развития парламентаризма. М., 1995. С. 20-25.
7. Бештоева З. Л. Бизнес-лоббирование как функция менеджмента: автореф. дисс. ... канд. эконом. наук. М., 2005. 132 с.
8. Бойко С. С. Корпорация как политическая группа интересов [Электронный ресурс]. URL: <http://samlib.ru/s/sboiko/corporate.shtml> (дата обращения: 30.12.2010).
9. Васильева С. В. Не стоит искать лоббизм там, где его нет: к вопросу о правовом понимании этого института в России // Сравнительное конституционное обозрение. 2008. № 1 (62). С. 138-144.
10. Гоббс Т. Сочинения: в 2-х т. М.: Мысль, 1991. Т. 2. 523 с.
11. Джордан Г. Группы давления, партии и социальные движения // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 1. С. 82-97.
12. Евсеев В. А., Барсукова С. Ю. Основы организации работы с органами власти / под ред. А. Е. Дынина. М.: Ассоциация менеджеров, 2006. 56 с.
13. Закон о законодательном и распорядительном лоббизме [Электронный ресурс]. URL: [www.oilis.oecd.org/oilis/2006doc.nsf/ENGDATECORPLOOK/NT00000D96/\\$FILE/JT00200198.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2006doc.nsf/ENGDATECORPLOOK/NT00000D96/$FILE/JT00200198.PDF) (дата обращения: 12.08.2010).
14. Золотарева Е. В. Группы интересов в политике // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология. 1999. № 1. С. 63-75.
15. Зяблюк Н. Г. Лоббизм в процессе принятия решений по вопросам внешней политики США. М.: ИНИОН РАН СССР, 1979. 136 с.
16. Зяблюк Н. Г. США: лоббизм и политика. М.: Мысль, 1976. 207 с.
17. Иванов Н. Б. Лоббизм в политической культуре США // Власть. 1995. № 8. С. 64-67.
18. Ильичева Л. Е. Лоббизм в структурах законодательной и исполнительной власти. М.: ООО «Альянс правового сотрудничества», 2001. 132 с.
19. Ильичева Л. Е. Лоббизм и интересы предпринимательства. М.: Мысль, 2000. 254 с.
20. Ильичева Л. Е. Лоббизм как особая технология GR-деятельности // GR-связи с государством: теория, практика и механизмы взаимодействия бизнеса и гражданского общества с государством. М.: РОССПЭН, 2012. С. 272-287.
21. Канада. Закон о регистрации лоббистов // Бизнес и политика. 1995. № 1. С. 79-84.

22. **Киселев К. В.** Лоббизм: основные модели восприятия и конфликт интересов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.politex.info/content/view/270/30/> (дата обращения: 12.12.2006).
23. **Королева В. Ю.** Государственная Дума: технология экономического лоббирования хозяйствующих субъектов // Представительская власть: мониторинг, анализ, информация. 1997. № 2-3. С. 69-77.
24. **Косопкин А. С., Нефедова Т. И.** Психологические особенности парламентской деятельности на примере Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. М.: Верста, 2002. 131 с.
25. **Костяев С. С.** Ливийский лоббизм в США // Эксперт. 2011. 4 марта.
26. **Костяев С. С.** Лоббизм Грузии в США // Эксперт. 2011. 31 января.
27. **Костяев С. С.** Лоббизм “старого” НТВ в Вашингтоне // Эхо Москвы. 2011. 15 апреля.
28. **Костяев С. С.** Сирия пытается подлатать имидж // Эксперт. 2011. 22 июня.
29. **Котиев Д. Б.** GR-технологии как эффективное средство оптимизации отношений между бизнесом и властными структурами в России // Государство, бизнес, общество: проблемы оптимизации взаимодействия / под ред. Л. Е. Ильичевой. М.: ИНЭК, 2010. С. 180-191.
30. **Кулакова Т. А.** Government Relations в процессе принятия политических решений // ПОЛИТЭКС: политическая экспертиза: альманах. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2005. Вып. 2. С. 226-238.
31. **Кумс К.** Лоббизм и его регулирование: советы британского эксперта // Бизнес и политика. 1994. № 1. С. 34-39.
32. **Левин Д. А.** Проблемы лоббирования на национальном и наднациональном уровнях (на примере Европейского союза): дисс. ... канд. полит. наук. СПб., 2006. 185 с.
33. **Левин М. И., Левина Е. А.** Лоббирование и коррупция в России // Страна после коммунизма: государственное управление в новой России. М.: Институт права и публичной политики, 2004. Т. 1. С. 236-281.
34. **Лоббизм в России: этапы большого пути** / авт. колл. под рук. А. А. Нещадина. М.: Экспертный институт РСПП и Фонд развития парламентаризма в России, 1995. 50 с.
35. **Любимов А. П.** Классификация видов лоббизма. М.: АНО КиАЦ, 1999. 33 с.
36. **Любимов А. П.** Правовые институты демократии России и стран Европы. Выборы, лоббизм и парламентаризм. М.: Издание Института Европы, 1999. 58 с.
37. **Малько А. В.** Лоббизм // Общественные науки и современность. 1995. № 4. С. 58-65.
38. **Масловская Т. С.** Теория и практика лоббирования в России и субъектах Российской Федерации. М.: Компания «Спутник+», 2008. 174 с.
39. **Махортов Е. А.** Что такое GR? [Электронный ресурс]. URL: http://lobbying.ru/content/sections/articleid_2851_linkid_64.html (дата обращения: 05.03.2008).
40. **Мунтян М. А.** Лоббизм и лоббистская деятельность [Электронный ресурс]: теоретический очерк. URL: www.viperson.ru/data/200710/politiceskiilobbizm.doc (дата обращения: 12.11.2011).
41. **О лоббировании** [Электронный ресурс]: проект Закона Республики Казахстан. URL: <http://www.medialawca.org/document/-1802> (дата обращения: 18.04.2011).
42. **О лоббистской деятельности в федеральных органах государственной власти** [Электронный ресурс]: законопроект от 24.11.2003 № 396138-3. URL: http://www.lobbying.ru/content/laws/number_396138-3.html (дата обращения: 23.11.2012).
43. **О регулировании лоббистской деятельности в федеральных органах государственной власти** [Электронный ресурс]: законопроект от 05.03.1996 № 96700123-2. URL: http://www.lobbying.ru/content/laws/number_96700123-2.html (дата обращения: 10.10.2012).
44. **Павроз А. В.** Группы интересов и лоббизм в политике: учебное пособие. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2006. 186 с.
45. **Павроз А. В.** GR как институт социально-политического взаимодействия // ПОЛИТЭКС: политическая экспертиза: альманах. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2005. Вып. 2. С. 238-252.
46. **Постановление Конституционного Суда РФ от 15 января 1998 г. по делу о проверке конституционности статей 80, 92, 93 и 94 Конституции Республики Коми и статьи 31 Закона Республики Коми от 31 октября 1994 г. «Об органах исполнительной власти в Республике Коми»** // Собрание законодательства Российской Федерации (СЗРФ). 1998. № 4. Ст. 532.
47. **Постановление Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств от 15 ноября 2003 г. № 22-16** [Электронный ресурс]. URL: <http://gr.ru/upload/law.pdf> (дата обращения: 18.05.2012).
48. **Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.** Современный экономический словарь. Изд-е 2-е, испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
49. **Смирнов В. В., Зотов С. В.** Лоббизм в России и за рубежом: политико-правовые проблемы // Политология. 1996. № 1. С. 112-120.
50. **Султанов Д. К.** Лоббизм: как это делается в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.stratagema.org/lobbizm.php?nws=ds31t2063414134> (дата обращения: 10.11.2012).
51. **Толстых П. А.** Профессиональный словарь лоббистской деятельности [Электронный ресурс] / Центр по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти. М., 2009-2011. URL: http://lobbying.ru/dictionary_word.php?id=6 (дата обращения: 12.12.2011).
52. **Толстых П. А.** GR. Практикум по лоббизму в России. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 372 с.
53. **Фалина А. С.** Политический лоббизм и его роль в реализации власти. // Политическая социология: учебник для вузов / под ред. чл.-корр. РАН Ж. Т. Тощенко. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
54. **Чари Р., Хоган Дж., Мерфи Г.** Мировая компаративистика регулирования лоббистской деятельности. М.: Центр по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти, 2011. 340 с.
55. **Шварценберг Р. Ж.** Политическая социология: в 3-х т. М., 1992. Т. 3. 180 с.
56. **Bentley A.** The Process of Government: a Study of Social Pressures. Cambridge, Mass., 1967. 502 p.
57. **Deutscher Bundestag** [Электронный ресурс]. URL: www.bundestag.de/interakt/infomat/fremdsprachiges_material/downloads/goEN_download.pdf (дата обращения: 10.01.2011).
58. **Disclosure of Lobbying Activities** [Электронный ресурс]. URL: <http://codes.lp.findlaw.com/uscode> (дата обращения: 16.02.2012).
59. **Duverger M.** Party Politics and Pressure Groups. A Comparative Introduction. N. Y.: Crowell, 1972. 682 p.
60. **Finer S. E.** Anonymous Empire. A Study of the Lobby in Great Britain. L., 1958. 150 p.
61. **GR-связи с государством: теория, практика и механизмы взаимодействия бизнеса и гражданского общества с государством:** учебное пособие / под ред. Л. В. Сморгунува и Л. Н. Тимофеевой. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011. 407 с.

62. **Harris F. R.** American Democracy. Glenview, Ill., 1983. 387 p.
63. **Interest Groups** [Электронный ресурс]. URL: www.europarl.europa.eu/parliament/expert/staticDisplay.do?id=65&language=en&redirection (дата обращения: 26.07.2012).
64. **Legislation on Lobbying in Europe** [Электронный ресурс]. URL: www.oecd.org/dataoecd/18/15/38944200.pdf (дата обращения: 10.11.2012).
65. **Lobbying Canberra in the Nineties: the Government Relations Game.** North Sydney: Allen & Unwin, 1991. 165 p.
66. **Lobbying Disclosure Act of 1995** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lobbying.ru/docs/lda.pdf> (дата обращения: 23.11.2012).
67. **Lobbyists Registration Act** [Электронный ресурс]. URL: http://www.lobbying.ru/dictionary_word.php?id=20 (дата обращения: 23.11.2012).
68. **McConnell G.** Private Power and American Democracy. N. Y.: Alfred A. Knopf, 1966. 397 p.
69. **Political Parties and Political Development** / ed. by J. La Palombara, M. Weiner. N. Y., 1966. 487 p.
70. **Truman D. B.** The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion. N. Y., 1971. 576 p.
71. **Wilson G.** Business and Politics. A Comparative Introduction. L.: Macmillan, 1985. 240 p.
72. **Wolpe B. C., Levine B. J.** Lobbying Congress: How the System Works. 2nd ed. Washington: Congressional Quarterly, Inc., 1996. 206 p.
73. **Zeigler H.** Interest Groups // Encyclopedia of Government and Politics. N. Y., 1992. P. 377-392.

THEORY OF GROUPS AND THEORY OF LOBBYISM: CORRELATION OF SCIENTIFIC CONCEPTIONS (PART I)

Pavel Aleksandrovich Tolstykh, Ph. D. in Political Science
Department of Integrated Communications
National Research University "Higher School of Economics"
7443421@gmail.com

The author considers lobbyism in terms of the correlation between the theory of interest groups and the theory of lobbying, uses "restricted" and "broad" approaches to reveal the characteristic features and to determine the subject status of interest groups, basing on it systemizes the most typical approaches to subject and object fields, which were finally reduced to four graphical models of the correlation between the fundamental characteristics of lobbyism and the theory of interest groups, and tells that the obtained results allow understanding the role of public pressures on the authorities.

Key words and phrases: interest groups; pressure groups; lobbyism; political groups; bureaucratic pressure groups; legislative pressure groups; regional pressure groups; party pressure group.

УДК 128

Философские науки

В статье обосновывается предположение, что конечность своего бытия переживается человеком как страх там, где производство смерти является общественным процессом. Автор обращает внимание на тот факт, что в общественном производстве смерти последняя для человека – это не только физиологическое явление, но и отношение человека к человеку. Страх же фиксирует сознание индивида на физиологии смерти. Воспринимая общественное отношение в качестве естественного и понимая невозможность устранить его из жизни, человек направляет свою активность не на преобразование нечеловеческих условий существования, а на компенсацию страха.

Ключевые слова и фразы: страх смерти; общественное производство смерти; смерть как общественное отношение; страх как регулятор человеческого поведения; компенсация страха.

Виктор Анатольевич Устюгов, к. филос. н.
Кафедра философии
Сибирский федеральный университет
ustugov@gmail.com

ПОЧЕМУ МЫ БОИМСЯ СМЕРТИ?®

Тема человеческого страха смерти как предмет понимания, изображения и переживания представляется вечной. Не одно поколение мыслителей обращалось к данной теме, и сегодня исследователи продолжают находить новые оттенки сознания конечности человеческого бытия. При всем многообразии подходов к феномену страха смерти главным образом рассматривается то, как человек боится неотвратимой гибели. Вопрос «почему?» кажется неуместным, так как страх перед лицом смерти представляется естественной реакцией индивида – инстинктом.

Однако человек тем и отличается от животных, что он не просто боится смерти, но и осознает свою смертность. Это обстоятельство и привлекало философов. Не физиология страха, а сознание конечности человеческого бытия было всегда в центре философских размышлений. Для философа вопрос «почему мы боимся смерти?» – это вопрос о том, почему конечность своего бытия осознается человеком как страх. С учетом