

УДК 321.022

Николай Юрьевич Веремеев¹, Анастасия Николаевна Курадовец²¹канд. полит. наук, доц. каф. политологии

Белорусского государственного экономического университета

²магистрант Института социально-гуманитарного образования

Белорусского государственного экономического университета

Nikolai Veremeev¹, Anastasia Kuradovets²¹Candidate of Political Sciences, Associate Professor at the Department of Political Science
of Belarus State Economic University²Master's Student of the Institute of Social and Humanitarian Education
of Belarus State Economic Universitye-mail: ¹mr.veremeev@gmail.com; ²nastassyia@mail.ru**К ВОПРОСУ О КАТЕГОРИЯХ «ГРУППЫ ИНТЕРЕСОВ»
И «ГРУППЫ ДАВЛЕНИЯ» В ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАУКЕ**

Статья посвящена одним из наиболее актуальных политических категорий современности, которые обретают особое значение с точки зрения неoinституционального подхода в политической науке: «группам интересов» и «группам давления». Авторы отражают трансформацию содержательного пространства категорий через призму трудов исследователей, внесших значительный вклад в развитие данной проблематики политической науки: Р. Мертона, Д. Трумэна, М. Олсона, А. Бенгли, Г. Алмонда, Дж. Пауэлла и др. Работа раскрывает сущность узкого и широкого подходов к изучению выше-названных категорий, определяет значение категорий «группы интересов» и «группы давления» в политическом процессе, затрагивает проблематику универсальной классификации данных феноменов, указывает на их экономическую значимость и заинтересованность со стороны представителей экономической теории.

On the Question of the Categories of «Interest Groups» and «Pressure Groups» in Political Science

The article is devoted to one of the most relevant political categories of our time, which acquire special significance from the point of view of the neoinstitutional approach in political science: «interest groups» and «pressure groups». The authors reflect the transformation of the content space of categories through the prism of the works of researchers who have made a significant contribution to the development of this problematic of political science: R. Merton, D. Truman, M. Olson, A. Bentley, G. Almond, J. Powell, etc. The work reveals the essence of narrow and broad approaches to the study of the above categories, determines the meaning of the categories of «interest groups» and «pressure groups» in the political process, touches upon the problems of the universal classification of these phenomena, indicates their economic significance and interest of representatives of economic theory.

Введение

Неоинституциональный подход, как одна из ведущих методологий политической науки рассматривает группы интересов и группы давления в качестве важного социально-политического института. Ввиду этого возникает необходимость изучения выше-названных категорий политической науки. Целью работы является определение содержательного пространства категорий «группы интересов» и «группы давления».

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: отобразить трансформацию категорий «группы давления» и «группы интересов» через призму трудов исследователей; выделить подходы к пониманию категорий «группы интересов» и

«группы давления»; определить место и роль категорий «группы интересов» и «группы давления» в политике.

Европейские философы XVIII–XIX вв. К. Гельвеций, П. Гольбах, И. Кант, Г. Гегель заложили в своих работах понимание интереса как стимула, движущей силы действий субъекта. К. Маркс и Ф. Энгельс рассматривали интерес с материалистической точки зрения, конфликт интересов они объясняли разделением труда [1, с. 7–11].

Следующее определение группам интересов давал Р. Шварценберг, французский политический деятель: «Организации, созданные для защиты интересов и оказания давления на общественные власти с

целью добиться от них принятия таких решений, которые соответствуют их интересам» [1, с. 22].

В политической науке сформировалось два направления в понимании групп интересов. Узкое, или организационное течение, видит в группах интересов «формально организованные ассоциации, которые стремятся влиять на решения правительства» – отмечал английский политический деятель Р. Солсбери. В широком, функциональном смысле критерием выделения групп интересов выступают их функции, т. е. любую, «стремящуюся оказать влияние на политику и включенную в политический процесс, можно признать группой интересов» [1, с. 26–27].

Первым, кто указал на большую роль групп интересов в политике, был 4-й президент США Дж. Мэдисон. Помимо того, что он отметил позитивную роль данных образований, политик говорил о естественности их существования. По словам Мэдисона, для демократических режимов присущи факции, под которыми он понимал «некое число граждан – независимо от того, составляет ли оно большую или меньшую часть целого, которые объединены и охвачены общим увлечением или интересом, противным правам других граждан или постоянным и совокупным интересам всего общества». Исследователь задавался вопросом, как избавиться от негативного влияния факций, и пришел к выводу, что «причины, порождающие факции, невозможно истребить, и спасение от них следует искать в средствах, умеряющих их воздействие», а именно – в создании специализированных политических институтов [1, с. 7–15].

Происхождение категории «группы интересов» тесно связано с таким феноменом, как «референтная группа», пришедшим из социальной психологии. Г. Хаймен – автор термина – понимает под этим социальную группу, выступающую стандартом для индивида, источником норм и ценностей. Американский социолог Р. Мертон в своей работе «Социальная теория и социальная структура» рассматривает референтные группы как составляющие социальной структуры. Социолог дает следующее определение: «Группа – некоторое количество людей, которые взаимодействуют друг с другом в соответствии с установленными

образцами. Иногда группа определяется как некоторое количество людей, имеющих устойчивые и специфические социальные отношения». Группу можно считать таковой только в том случае, если она соответствует трем критериям: длительные формы взаимодействия на основе моральных принципов, самоидентификация индивида как участника группы, идентификация со стороны общества. В качестве примера автор приводит профсоюзы, женские организации и т. д., причем поднимает проблему выбора между различными их вариациями [2, с. 360–558].

«Не существует группы, когда не существует ее общего интереса», – писал в своем труде «Процесс управления: изучение общественных давлений» американский политолог А. Бентли. Его вклад в развитие теории групп интересов трудно переоценить. Политика есть процесс и результат выражения интересов определенных групп, а правительство рассматривается в качестве усредненного интереса. Политико-административные институты зависят от конъюнктуры интересов и трансформируются вместе с ней. Исследователь определял существование многообразия групп интересов в их конфликте, ибо у общества не может быть общего интереса: «Всякий групповой интерес бессмысленен, пока он не соотнесен с интересом другой группы». Логроллинг, по мнению Бентли, – отличный метод уравнивания групповых интересов [1, с. 16–19; 3].

Обоснование необходимости давления групп интересов, исходя из концепции Бентли, сделал американский политолог Д. Трумэн в своей работе «Управленческий процесс. Политические интересы и общественное мнение». Необходимо отметить, что политический процесс исследователь рассматривал как «процесс групповой конкуренции в борьбе за власть над распределением ресурсов». Он выделял два вида групп – группы и группы интересов. Ключевым отличием, по мнению Бентли, является наличие у групп интересов ряда претензий к другим группам, которые заключаются в их базовых установках и нормах. Трумэн выделял «политические группы интересов» – те, которые вступают в отношения непосредственно с государственными институтами. По мнению политолога, политический процесс цикличен и всегда стремится к положению равновесия: возникно-

вление нарушений во взаимодействии – реакция членов групп интересов – поиск нового или видоизменение старого образца взаимодействия. Под группой давления исследователь понимал группу интересов, обладающую определенными качествами и осуществляющую определенную деятельность на политическом поле [1, с. 19–20].

Американский экономист М. Олсон посвятил изучению влиятельных групп работу «Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп». Автор обобщает множественные теории групп и приходит к выводу, что необходимо учитывать различия каузального и формального направлений теории. Олсон отмечает, что в политической науке наиболее популярной стала трактовка американского экономиста Дж. Коммонса, согласно которой «интересы группы – наиболее фундаментальные определяющие экономического и политического поведения». Олсон впервые вводит в научный оборот понятие «побочный продукт» – большие и влиятельные экономические лобби, которые формируются в результате выполнения определенной задачи. Реализация потенциальной политической власти зависит от одного из условий, «избирательных мотивов»: индивиды вынуждают заплатить взнос в лоббистскую организацию, или он должен оказать поддержку для получения неколлективной выгоды. Исследователь отмечает, что данная теория применима только к латентным группам. Экономист отдает предпочтение малым группам по причине большей эффективности ввиду меньших издержек по внутригрупповой организации. Многочисленная группа обеспечивает меньшую долю выгод, благ для каждого индивида группы, что является причиной отдаления микрогрупп в составе большой группы. Еще одним фактором, исходя из которого Олсон выбирает малые группы, является величина издержек на получение блага, которая может быть больше самих благ. Также экономист выделил типологию групп интересов, в которую вошли трудовые или профессиональные лобби, деловые лобби, фермерские кооперативы, неэкономические лобби, «забытые группы» [4].

Р. Солсбери – британский политический деятель – в своем труде «Теория обмена групп интересов» на основании изучения опыта фермерских организаций США

утверждает, что деятельность групп интересов зависит от способности лидера или малой группы сплотить вокруг себя остальных. Данное явление политик называет политическим предпринимательством, а лидера или малую группу – предпринимателем группы интересов. Он проводит аналогию с классическим предпринимательством, настаивая на том, что в политике сталкиваются с такими же проблемами: необходимостью заинтересовать потенциального сторонника своей идеей, необходимостью убедить партнера, что обязательства будут выполнены, гарантии того, что выгода от сделки будет превышать издержки и др.

Таким образом, Солсбери формулирует концепцию обмена групп интересов: лидер объединяет вокруг себя сторонников с целью получить выгоду, которой он не может добиться самостоятельно, в свою очередь, последователи консолидируются и для того, чтобы овладеть частью коллективного блага, и для того, чтобы получить персональную выгоду [1, с. 26–27].

Автор категории «группы давления» французский исследователь М. Дюверже разработал собственную типологию групп интересов, которая включала традиционные и массовые. Традиционные группы интересов ориентированы на качественный состав участников, преимущественно элиту, ввиду большей вероятности достижения цели в кратчайшие сроки. Массовые же группы интересов опираются на количественный фундамент: чем больше единомышленников, тем легче добиться результата. Важную роль играет внутренняя иерархия массовых групп и интересов, в качестве примера можно назвать профессиональные союзы [5].

Классификацию групп интересов предложил французский политолог Ж. Блондель. В своей работе «Сравнительное правление: введение» он выделил 2 основных типа групп интересов: общинные и ассоциативные и 4 дополнительных, которые находятся в промежутке между основными: институциональные, группы по обычаю, группы защиты, группы поддержки. В общинных группах политолог видел воплощение примера взаимоотношений, основанных на традициях, таких, как семья, племя. К ассоциативным Блондель относил группы, которые создаются сознательно для достижения определенной общей цели. Про-

межуточные типы от общинных групп до ассоциативных ранжируются следующим образом: группы по обычаю – те группы, которые в своих действиях используют знакомые контакты, находящиеся непосредственно у власти; институциональные группы – формальные образования внутри государственной структуры, такие, как бюрократия, армия; группы защиты занимаются отстаиванием интересов своих единомышленников, они достаточно приближены к центру принятия политических решений и влияют на этот процесс, к данным группам можно отнести профессиональные союзы, различные ассоциации; группы поддержки работают над достижением конкретной цели и при удачной ее реализации могут ликвидировать свое состояние – это экологические, пацифистские движения и др. [6, с. 99–112].

Американские исследователи Дж. Пауэлл и Г. Алмонд в работе «Сравнительная политология сегодня: мировой обзор» разработали несколько иную классификацию групп интересов, чем предлагал Блондель. Они выделяли неупорядоченные группы, которые, как правило, формируются стихийно как эмоциональная реакция на происходящие события. Зачастую эти группы распадаются так же внезапно, как и появились. Неассоциативные группы отличаются от неупорядоченных осознанным общим интересом, причем исследователи выделяют два подвида таких групп: малые, когда единомышленники знакомы, и большие, когда не знакомы. К институциональным группам были отнесены формальные образования: партии, общественные движения, которые, помимо агрегирования и артикуляции интересов, занимаются другой деятельностью. Наконец, последний, четвертый тип групп интересов по версии Алмонда и Пауэлла – ассоциативные. Данные группы интересов направляют свои силы непосредственно на защиту чьих-либо прав, отстаивание интересов без параллельной побочной деятельности – организации по защите прав меньшинств, животных, этнические и экологические движения [7, с. 129–135].

Французский исследователь Ж. Мейно подразделял группы интересов на две категории. К первой из них – профессиональным организациям – он относил те группы, которые в качестве своей цели рассматривали «завоевание материальных выгод»,

сохранение достигнутого положения и дальнейшего роста благосостояния соратников. Вторая категория групп интересов – группы идеологической направленности. В отличие от профессиональных организаций, они ведут свою деятельность на бескорыстных началах, стремятся отстоять моральные и духовные позиции.

Немецкий политолог У. Алеман, исходя из своей концепции разделения сфер социально-политической активности, классифицировал группы интересов следующим образом: в сфере экономики и труда; в социальной сфере; в сфере общественной политики; в сфере досуга; в сфере религии, культуры и науки. Группы интересов экономики и труда включают в себя профессиональные союзы, ассоциации предпринимателей и др. Группы интересов социальной среды представлены в форме союзов людей с ограниченными возможностями, благотворительных фондов, объединений оказания помощи. Общественная политика содержит в себе такие группы интересов, как общественные объединения с различной направленностью. Сфера досуга представлена спортивными, игровыми объединениями, группами по интересам. В свою очередь, интересы в сфере религии, культуры и науки формализованы в секты, научные и культурные сообщества, учреждения образования [1, с. 33–34].

Российский политолог А. Павроз называет три наиболее значимые категории групп интересов в современном обществе. Это группы интересов предпринимателей, профессиональные союзы, группы общественных интересов [1, с. 34].

Заключение

На наш взгляд, группы интересов – это специально созданные объединения индивидуумов, которые являются носителем определенного интереса и выражают его посредством коммуникации с государством, политическими институтами, обществом. Группы давления – это группы интересов, оказывающие давление на органы власти с целью реализации интересов. Категории «группы интересов» и «группы давления» обращают внимание философов и мыслителей еще в XVIII в. В начале 30-х гг. XX в. данный феномен становится предметом изучения социологов и политологов. В

политической науке формируются два понимания групп интересов – узкое, когда группа должна быть формализована, и широкое, когда всякая группа, стремящаяся повлиять на процесс принятия политических решений, есть группа интересов.

Наибольший вклад в развитие теории групп интересов и групп давления внесли М. Дюверже, М. Олсон, А. Бентли, Д. Трумэн. Актуальным остается вопрос о клас-

сификации групп интересов: множество различных существующих подходов дополняются разработками современных авторов.

Группы интересов и группы давления на данный момент выступают в качестве основного социально-политического института, способного влиять на политический процесс, внося коррективы, решая задачи и отстаивая интересы своих соратников.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Павроз, А. В. Группы интересов и лоббизм в политике : учеб. пособие / А. В. Павроз. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006. – 186 с.
2. Мертон, Р. Социальная теория и социальная структура / Р. Мертон. – М. : АСТ : АСТ МОСКВА : ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 873 с.
3. Bentley, A. The Process of Government: A Study of Social Pressures / A. Bentley. – Cambridge, 1967. – 528 p.
4. Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. – М. : ФЭИ, 1995. – 174 с.
5. Дюверже, М. Партийная политика и группы давления. Сравнительное введение / М. Дюверже // Социал.-гуманитар. знания. – 2000. – № 4. – С. 261–271.
6. Blondel, J. Comparative Government: An Introduction [Electronic resource] / J. Blondel. – Mode of access: https://books.google.by/books?redir_esc=y&hl=ru&id=9m-ZuBwAAQBAJ&q=Groups+and+political+systems#v=snippet&q=Groups%20and%20political%20systems&f=false. – Date of access: 22.10.2020.
7. Сравнительная политология сегодня: мировой обзор : учеб. пособие / Г. Алмонд [и др.] ; сокр. пер. с англ. А. С. Богдановского, Л. А. Галкиной ; под ред. М. В. Ильина, А. Ю. Мельвиля. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 537 с.

Рукапіс наступіў у рэдакцыю 27.10.2020