



УДК 328.18

## ИССЛЕДОВАНИЕ GR: ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

А. Р. Закиров

Закиров Айдар Робертович, ассистент кафедры политологии, Казанский (Приволжский) федеральный университет, azr12353@gmail.com

Статья посвящена проблеме определения политологических подходов к изучению отношений власти и бизнеса. В современной политической науке активно развивается новое направление, изучающее взаимоотношения бизнес-структур с органами государственной власти, – Government Relations. Поэтому важно установить теоретико-методологические границы изучения данного явления. Автором подробно рассматриваются теории и подходы, с помощью которых возможно исследование причин взаимодействия бизнеса с властью, основных моделей осуществления данного взаимодействия, а также выявление методов реализации GR-стратегий.

**Ключевые слова:** взаимодействие бизнес-акторов с властью, GR, теоретические подходы, группы интересов, агент-принципал, лоббизм.

### GR Researching: Theoretical Approaches

A. R. Zakirov

Aidar R. Zakirov, ORCID 0000-0002-9843-9075, Kazan (Volga region) Federal University, 18, Kremlyovskaya Str., Kazan, 420008, Republic of Tatarstan, Russia, azr12353@gmail.com

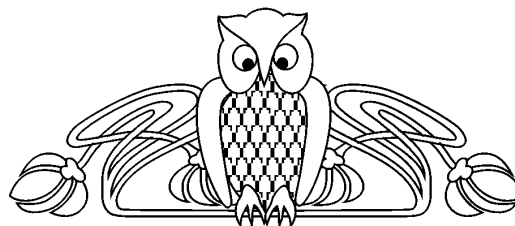
This article is devoted to the problem of revealing scientific approaches to studying business-government relations. The direction of studying Government Relation is developing in political science actively. It is important to define the theoretical and methodological frameworks of studying this phenomenon. The author examines the theories and approaches which can be used to investigate the reasons of GR, the main models of this interaction, and identify methods for GR strategies' realization.

**Key words:** Government Relations, GR, theoretical approaches, interest groups, agent-principal, lobbying.

DOI: 10.18500/1818-9601-2018-18-1-102-106

Эволюция технологий коммуникации государственных институтов и бизнес-структур послужила причиной возникновения в политической науке нового обособленного направления исследований, получившее название Government Relations (англ. GR – связи с государством). Government Relations определяется К. С. Маком как «применение коммуникативных технологий индивидами или социальными институтами для влияния на правительственные решения местного, регионального, национального или международного уровней или их комбинаций»<sup>1</sup>.

Стоит отметить, что исследование GR в отечественной политологии находится на эта-



пе становления и активного развития. Поэтому до сих пор окончательно не очерчены границы научного поля дисциплины, не определен основной теоретический подход к исследованию GR. Вследствие этого в политологии можно выделить множество теоретических подходов, в рамках которых анализируются GR, выявляются причины осуществления бизнес-акторами взаимоотношений с органами государственной власти, а также производится попытка выделить методы осуществления данных взаимоотношений. К основным теоретическим подходам исследования GR относятся теории групп интересов, общественного выбора, ресурсной зависимости, принципал-агента, бихевиоральный и неинституциональный подходы.

### Теория групп интересов

Согласно данной теории, основы которой были заложены в работах А. Бентли<sup>2</sup>, Д. Трумена<sup>3</sup>, Р. Даля<sup>4</sup>, в обществе наблюдается потребность во взаимодействии с государством для реализации частных общественных интересов. Данная потребность определила возникновение групп интересов, которые исполняют роль артикуляции социальных запросов, гомогенизации общественных интересов, а также занимаются продвижением данных запросов и интересов к властным структурам.

Бизнес-структуры, по мнению А. В. Паврова, выступают в качестве одного из акторов, обладающих частными общественными интересами<sup>5</sup>. Интересы этих акторов представляют собой совокупность целей по достижению экономической эффективности, издержек, предпочтений, а также положительных эффектов от деятельности государственной власти. Реализацию данных интересов бизнес-акторы осуществляют через группы интересов или ассоциации. По мнению политологов Дж. Пауэлла, Г. Алмонда, К. Строма, группы интересов в странах с рыночной экономикой и демократическим режимом формально институционализированы, что позволяет им официально взаимодействовать с органами государственной власти<sup>6</sup>.

Получив дальнейшее развитие, теория групп интересов объясняет причины осуществления бизнес-акторами GR-деятельности тем, что все субъекты социально-экономической сферы вынуждены действовать в конкурентной среде, тем самым также обращаясь и к политиче-



ским методам достижения целей. Иными словами, присутствие акторов-конкурентов со своими собственными интересами служит мотивацией для бизнес-акторов к осуществлению взаимодействия с властными структурами.

Стоит также отметить, что в рамках теории групп интересов, по мнению Д. Плотке, бизнес-структуры осуществляют политическую деятельность по идеологическим соображениям<sup>7</sup>. Особенностью данного взгляда является то, что бизнес-акторы – в первую очередь, в лице крупных фирм и транснациональных корпораций – реализуют GR в силу неприятия новой государственной политики в области экономики. Например, политику кейнсианства, экономический и политический социализм или неоконсервативные экономические теории, так как они могут повлиять на конкурентоспособность бизнес-акторов. Тем самым в рамках теории групп интересов GR воспринимается как вынужденное осуществление взаимодействия бизнес-структур с органами государственной власти для предотвращения невыгодных и нежелательных для них политических изменений.

### Теория общественного выбора

Одним из главных основоположников теории общественного выбора является Дж. Бьюкенен. Он отмечал, что «политика – есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена»<sup>8</sup>. Согласно теории общественного выбора, политические процессы представляют собой отношения между органами государственной власти и обществом, в том числе и бизнес-акторами, которые схожи с рыночными отношениями между покупателем и продавцом. По мнению Р. Г. Холкомба<sup>9</sup>, в данных отношениях, с одной стороны, государственная власть оказывает институциональное вмешательство в экономическую сферу, предоставляет ценные услуги и участвует в осуществлении политических интересов бизнес-акторов. С другой стороны, бизнес-структуры стремятся вступить во взаимоотношения с властью, чтобы воспользоваться благами, получаемыми от государственной политики в экономической и политической сферах. Иначе говоря, бизнес-акторам требуется, чтобы государственная власть не только не бездействовала в сфере экономики, но также формировала благоприятную среду для их деятельности.

Таким образом, согласно исследованиям М. Д. Лорда<sup>10</sup>, GR представляет собой политику влияния на органы государственной власти с целью получения от них ценных для бизнес-акторов услуг и предложений. Бизнес-структуры в данных отношениях выступают как субъекты, принимающие решения в зависимости от пред-

лагаемой государственной властью политики. Такое поведение включает в себя не только ценные услуги, но также создаваемые властью стимулы и ограничения в сфере экономики, которые обосновывают выбор бизнес-акторами соответствующей GR-стратегии.

### Теория ресурсной зависимости

В основе разработанной Д. Саланчиком и Д. Пфеффером теории лежит идея зависимости организаций или институтов от других акторов в силу ограниченности политических, финансовых и социальных ресурсов<sup>11</sup>. Данная ограниченность ресурсов побуждает всех акторов общественной жизнедеятельности вступать в отношения обмена ради дальнейшего развития.

Ресурсная зависимость в условиях государственно-общественных отношений возникает в тех ситуациях, когда органы государственной власти, обладая рычагами регулирования, в состоянии накладывать ограничения на деятельность бизнес-акторов, например, искусственно создавая барьеры для входа (и выхода) в экономическую сферу государства. Для многих бизнес-акторов, как отмечается Д. П. Коттером, ресурсная зависимость нежелательна, поскольку она ограничивает свободу выбора, тем самым влияя на конкурентоспособность и эффективность бизнес-акторов<sup>12</sup>. Поэтому ресурсная зависимость является одной из причин, побуждающих бизнес-структуры вступать во взаимоотношения с властью.

По мнению Д. Саланчика и Д. Пфеффера, целью взаимодействия бизнеса с органами государственной власти является снижение влияния непредвиденных эффектов и негативных последствий для деятельности бизнес-структур от изменения политики государства<sup>13</sup>. Таким образом, целью GR-деятельности бизнес-акторов является воздействие на изменение политики государства, а также на сглаживание последствий от резких изменений регулируемых властью экономической и политической сфер.

### Теория принципал-агента

Одними из первых исследователей, использовавших теорию принципал-агента, были Б. Митник с его работой «Рациональная доверенность лица и государственная политика: теория агентских отношений и некоторые выводы» и К. Росс с книгой «Экономическая теория агентства». В рамках данной теории отношения между бизнесом и властью можно рассматривать через модель принципал-агента. «Агент подотчетен принципалу при соблюдении двух условий: агент обязан (по крайней мере, в некоторой степени) действовать от лица принципала, который имеет возможность через формальные



и неформальные правила наградить или наказать агента за его действия»<sup>14</sup>. Эта теория отношений предполагает, что цели и интересы агента и принципала могут отличаться. Поэтому агент может использовать существующие институты для реализации своих целей вопреки желанию принципала. Политическая конъюнктура вынуждает принципала доверять агенту и передавать ему определенные полномочия, несмотря на необходимость контролировать действия второго.

В рамках использования теории принципал-агента для изучения GR внимание акцентируется на том, что бизнес-акторы выступают в роли принципала, а органы государственной власти – в качестве агента. Модель отношений принципал-агента полезна при раскрытии причин, согласно которым бизнес-акторы вступают во взаимоотношения с властью. Политическая активность бизнес-структур (принципалов) осуществляется с целью формирования взаимовыгодных отношений с органами государственной власти (агентами) и последующим формированием устойчивого канала реализации интересов бизнес-акторов (например, создание публичной площадки для взаимодействия бизнеса и власти, благоприятствующего формированию положительного общественного мнения как о власти, так и о бизнесе).

Опираясь на труды Б. Митника, К. А. Гетз в статье «Общественные отношения и политические стратегии: теоретические основы» раскрывает деятельность бизнес-акторов в сфере взаимоотношений бизнес-структур как политику по контролю агента, т. е. органов государственной власти<sup>15</sup>. С одной стороны, в случае, когда агент в лице власти не понимает или не знает о позиции принципала, бизнес-акторы используют институционализированные каналы для передачи информации. С другой стороны, если агенты не признают или отрицают позицию принципала, то бизнес-акторы применяют GR как стратегию, направленную на изменение политики органов государственной власти.

### **Бихевиоральный подход**

Основы бихевиорального подхода в изучении политики были заложены представителями Чикагской школы позитивизма Ч. Мерриамом в работе «Новые аспекты политики» и Г. Лассуэлом в «Кто что получает, когда и как». Они определяли бихевиорализм как подход в политологии, направленный на изучение поведения, действий и поступков акторов в политической системе<sup>16</sup>.

Развивая идеи Г. Лассуэла, Р. М. Кайерт и Дж. Г. Марч применили бихевиоральный подход для изучения поведения бизнес-акторов<sup>17</sup>. Согласно бихевиоральному подходу, структурная организация и поведенческая практика бизнес-акторов детерминируют достижение поставленных целей, экономические ожидания и выбор

альтернативных путей развития. Такие характеристики, как структура, имеющиеся ресурсы, корпоративный порядок и исторические традиции бизнес-актора, влияют на интерпретацию внешних стимулов и определяют соответствующую реакцию на них.

В дальнейшем бихевиоральный подход был использован Р. А. Байером, Р. Г. Куком, А. Хиллманом для исследования мотивации бизнес-структур к политическому участию и их способности к рациональному действию в политической сфере<sup>18</sup>. Данный подход выявил, что бизнес-акторы анализируют внешние стимулы с последующим выбором соответствующей стратегии по взаимодействию с государственными структурами. Основой для анализа внешних стимулов выступают размеры и возраст бизнес-структуры, ее исторические внутрикорпоративные традиции, опыт руководителей, структурная организация. В частности, в современных бизнес-структурах значительную роль приобретают GR-департаменты, специализирующиеся на взаимодействии с органами государственной власти. Соответственно, в рамках бихевиорального подхода данные характеристики бизнес-актора определяют сильные и слабые стороны процесса принятия решений в сфере организации взаимодействия с властью. Например, по мнению А. Р. Вининга и Д. М. Шапиро, при неэффективном поведении менеджеров бизнес-актора могут возникать трудности при взаимодействии с властью<sup>19</sup>. Последствием таких трудностей становятся распределительные, идеологические и репрезентативные внутрикорпоративные конфликты, ведущие к кризису публичной политики бизнес-актора<sup>20</sup>.

Таким образом, взаимодействие бизнес-структур с властью в рамках бихевиорального подхода рассматривается как взаимосвязь ряда внутренних характеристик бизнес-акторов с их деятельностью в политической сфере. Данная деятельность выражается в формировании GR-стратегий, в основе которых лежит реакция на внешние стимулы с учетом особенностей внутрикорпоративной структуры, традиций и опыта бизнес-актора.

### **Неоинституциональный подход**

Основу институционального подхода в политологии составляют труды таких известных ученых, как В. Вильсон, М. Вебер, Э. Гидденс, Дж. Марч и Й. Олсен и др. В современных политологических исследованиях существует множество определений института. Так, например, Г. О'Доннелл определяет институт как «коллективное действие по управлению, либерализации и расширению поля индивидуальных действий»<sup>21</sup>. С. Кроуфорд и Э. Остром понимали под институтом «правила, нормы и совместные стратегии». В свою очередь, П. Холл отмечал,



что институт – это «правила, процедуры соглашения и стандартно действующие практики, структурирующие отношения между индивидами»<sup>22</sup>. В рамках данных определений институт можно рассматривать как устойчивый тип поведения.

Неоинституциональный подход в исследовании взаимодействия бизнес-акторов с органами власти был применен В. В. Рауллом, П. Ди Маджо, В. Д. Оберманом, А. Дж. Хиллманом, М. А. Хиттом<sup>23</sup>. Их труды связаны с исследованием проблемы используемых бизнес-акторами различных технологий по взаимодействию с властью в институциональной среде. В данном случае институциональная среда понимается как совокупность формальных правил, требований и процедур. Соответственно, за соблюдение законов и легитимное поведение бизнес-акторы могут претендовать на различные преференции от государства. Данные преференции включают в себя возможность осуществлять формальное и неформальное влияние на законодателей, достигать благоприятного общественного мнения и увеличивать политический капитал.

Таким образом, посредством осуществления GR бизнес-акторы стремятся к гарантии, что государственная политика благоприятствует достижению их собственных целей и решению задач, способствующих росту. В рамках неоинституционального подхода можно выделить одну из причин реализации GR-стратегий бизнес-акторами. В частности, причиной является использование бизнес-акторами политических ресурсов (например, влияние на парламент и правительство, идеологии, политической культуры, групповых интересов, коммуникационных сетей и др.) с целью увеличения собственного политического капитала.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в рамках рассмотренных теорий и подходов к изучению GR бизнес-структуры являются акторами общественно-политической жизни с собственными частными интересами. Реализацией данных интересов бизнес-акторы занимаются путем взаимодействия с органами государственной власти. Причиной такого взаимодействия, согласно теории групп интересов, теории общественного выбора, ресурсной зависимости, принципал-агента, институциональному и бихевиоральному подходам, является стремление бизнес-акторов к достижению не только экономически эффективного, но и благополучного социально-политического статуса.

Тем не менее, стоит отметить, что основания выделения данной причины в соответствии с каждой из теорий различны. В контексте теорий групп интересов и общественного выбора бизнес-акторы осуществляют свою деятельность в конкурентных условиях, вступая в противоборство за благоприятную для себя политическую и экономическую обстановку. Взаимодействие бизнес-актора с властью воспринимается как

одна из стратегий по противодействию деятельности акторов-конкурентов.

В соответствии с теориями принципал-агента и ресурсной зависимости основанием реализации бизнес-структурами GR представляется стремление контролировать политику государственной власти. Данный контроль обусловлен желанием бизнес-структур избегать негативных последствий от непредвиденных изменений государственной политики в сфере экономики.

В рамках бихевиорального подхода к изучению взаимодействия бизнес-структур с властью GR рассматриваются как ответная реакция со стороны бизнеса на вмешательство государственной политики в экономическую сферу общественной жизнедеятельности. Особенностью является то, что содержание GR обуславливается внутрикорпоративной структурой, историческими традициями и опытом бизнес-актора.

В контексте неоинституционального подхода к изучению GR бизнес-акторы, особенно крупные организации и корпорации, вступают во взаимоотношения с органами государственной власти с целью непосредственного формирования и увеличения политического капитала. Для этого бизнес-структуры применяют институциональные ресурсы, в числе которых различные формальные и неформальные каналы влияния на правительство и парламент, коммуникационные сети, организации групповых интересов.

## Примечания

- 1 *Макс С. С. Business, Politics, and the Practice of Government Relations*. Westport : Greenwood Publishing Group, 1997. P. 4.
- 2 См.: *Бентли А. Процесс государственного управления. Изучение общественных давлений*. М. : Перо, 2012.
- 3 См.: *Трумэн Д. Б. Правительственный процесс : политические интересы и общественное мнение*. Нью-Йорк : Нопф, 1951.
- 4 См.: *Даль Р. Полиархия, плюрализм и пространство // Вопр. философии*. 1994. № 3. С. 37–48.
- 5 См.: *Павроз А. В. Группы интересов и лоббизм в политике*. СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2006.
- 6 См.: *Алмонд Г., Пауэлл Дж., Стром К., Далтон Р. Сравнительная политология сегодня : Мировой обзор : учеб. пособие*. М. : Аспект Пресс, 2002.
- 7 См.: *Plotke D. The political mobilization of business // Mark P. Petracca (ed.). The Politics of Interests: Interest Groups Transformed*. Boulder, CO : Westview, 1992. P. 175–198.
- 8 *Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопр. экономики*. 1994. № 6. С. 110.
- 9 См.: *Holcomb R. G. The Economic Foundations of Government*. N.Y. : New York University Press, 1994.
- 10 См.: *Lord M. D. Corporate political strategy and legislative decision making : The impact of corporate legislative influence activities // Business and Society*. 2000. № 39. P. 76–93.



- <sup>11</sup> См.: Pfeffer J., Salancik G. R. The External Control of Organizations. N.Y. : Harper and Row, 1978.
- <sup>12</sup> См.: Kotter J. P. Managing external dependence // Academy of Management Review. 1979. № 4. P. 87–92.
- <sup>13</sup> См.: Pfeffer J., Salancik G. R. Op. cit. P. 68.
- <sup>14</sup> Бусыгина И. М., Филиннов М. Г. Агенты и принципалы : чего ожидать после «вертикали власти» // Журнальный зал : [информ.-справ. портал]. URL: <http://magazines.russ.ru/nz/2012/4/b7.html> (дата обращения: 23.06.2017).
- <sup>15</sup> См.: Getz K. A. Public affairs and political strategy : theoretical foundations // Journal of public affairs. 2002. № 4. P. 305–329.
- <sup>16</sup> См.: Алексеева Т. А. Современные политические теории : Опыт запада. М. : РОССПЭН, 2000. С. 83.
- <sup>17</sup> См.: Argote L. A behavioral theory of the firm – 40 years and counting : introduction and impact // Organization science. 2007. № 3. P. 337–349. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/3037/524f67ed52eb8163b83299a6f0c5590137fd.pdf> (дата обращения: 13.09.2017).
- <sup>18</sup> См.: Getz K. A. Op. cit. P. 316.
- <sup>19</sup> См.: Vinning A. R., Shapiro D. M. Building the firm's political lobbying strategy // Journal of Public Affairs. 2008. № 10. P. 159. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/pa.17/full> (дата обращения: 10.08.2017).
- <sup>20</sup> Ibid. P. 162.
- <sup>21</sup> Цит. по: Патрушев С. В. Институционализм в политической науке : Этапы, течения, идеи, проблемы // Зарубежная политология в XX столетии : сб. науч. тр. / РАН ИНИОН ; отв. ред. вып. М. В. Ильин. М., 2001. С. 150.
- <sup>22</sup> Там же.
- <sup>23</sup> См.: Getz K. A. Op. cit.

---

**Образец для цитирования:**

Закиров А. Р. Исследование GR: основные теоретические подходы // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Социология. Политология. 2018. Т. 18, вып. 1. С. 102–106. DOI: 10.18500/1818-9601-2018-18-1-102-106.

**Cite this article as:**

Zakirov A. R. GR Researching: Theoretical Approaches. *Izv. Saratov Univ. (N. S.), Ser. Sociology. Politology*, 2018, vol. 18, iss. 1, pp. 102–106 (in Russian). DOI: 10.18500/1818-9601-2018-18-1-102-106.

---