

Секция «Политические науки»

Как работает законодательное субсидирование: лоббизм в политике США в отношении Ирана 2001-2011 гг.

Ерофеева Полина Андреевна

Аспирант

*Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова, Факультет международных отношений, экономики и управления, Нижний Новгород, Россия
E-mail: polina.erofeeva@gmail.com*

По заявлениям Вашингтона, Иран представляет критическую угрозу интересам и безопасности США. Серьезную обеспокоенность со стороны Америки вызывает ядерная программа Ирана, его агрессивная антиизраильская позиция, связи с террористическими сетями. Являясь наиболее жестким критиком политики Ирана, США в течение последнего десятилетия используют меры одностороннего давления в отношении Исламской республики, включая прямые и косвенные экономические санкции, спонсирование гражданского общества и оппозиции, а также постоянно возвращаются к обсуждению возможности превентивного военного удара. Продолжительный кризис в отношениях двух стран в сочетании с той значимостью, которая приписывается этому кризису в Вашингтоне, свидетельствует, в том числе, о неэффективности иранской политики США. Критики, с одной стороны, видят причину неудач в концептуальной рыхлости этой политики, хронической неспособности Вашингтона определиться с ее приоритетами в спектре от смены поведения до смены режима [3]. С другой же, отмечается, что доступные Вашингтону инструменты влияния, действительно, не безупречны: ни санкции, ни финансирование смены режима, ни военная операция не гарантируют должного эффекта и при этом влекут огромные экономические и политические издержки [4]. В условиях этой неэффективности Иран в 2000-е гг. стал предметом повышенного общественного внимания в США. Политика в отношении Ирана подверглась интенсивному обсуждению, дала благоприятную почву для прорастания самых разных общественных и корпоративных интересов в Вашингтоне. Одной из центральных площадок для диалога между сторонниками и противниками одностороннего давления в отношении Ирана стал Конгресс США. В ходе 107-111 созывов в Конгрессе было рассмотрено более восьмидесяти инициатив по Ирану, ключевые из которых собирали до сорока лоббистов. В их число вошли нефтяные корпорации и торговые ассоциации, а также произраильские группы, правозащитные организации и независимые экспертные центры. Целью исследования стало оценить, как группы интересов повлияли на содержание и эффективность политики США в отношении Ирана в 2000-х гг.

В основе исследования лежит теория лоббизма как законодательного субсидирования, предложенная американским политологом Р. Холлом [5]. В ее рамках лоббизм рассматривается как процесс переноса части издержек законотворчества на группы влияния. Внося собственные законодательные предложения, лоббисты выступают в качестве «внештатных» сотрудников аппарата легислатуры, и их участие в разработке проектов законов, внесении поправок и написании речей позволяет значительно снизить цену законодательной активности. Главное преимущество теории состоит в том, что она объясняет ряд эмпирических аномалий в американской лоббистской практи-

ке, недоступных к осмыслению в рамках традиционных концепций лобби. Во-первых, если рассматривать лобби как процесс «покупки» голосов, непонятно, почему на деле так мала средняя сумма пожертвования в избирательные кампании конгрессменов со стороны лоббистов [1], и как тогда объяснить лобби общественных организаций, не обладающих финансовой свободой лоббистов от бизнеса [5]. Во-вторых, подход к лоббизму как процессу убеждения не дает ответа на вопрос, почему лоббисты традиционно предпочитают обращаться к лояльным законодателям, и без того разделяющим их позицию [2]. В свою очередь, теория законодательного субсидирования предлагает отказаться от догадок о том, как лобби покупает или меняет мнение законодателей, и сосредоточиться на том, как лобби помогает преобразовать это мнение в реальную законодательную инициативу. В целях адаптации теории к наблюдаемым реалиям американской политики в ходе исследования законодательное субсидирование было рассмотрено как одна из стратегий лобби, доступная группам интересов наряду с другими формами участия в законодательном процессе, включая мобилизацию общественного мнения и финансирование избирательных кампаний.

Результаты исследования содержат ряд эмпирических выводов и теоретических положений, развивающих концепцию Р. Холла. Во-первых, установлено, что стратегия законодательного субсидирования была в неравной степени востребована разными участниками разработки политики в отношении Ирана. Только в режиме законодательного субсидирования работали экспертные центры, в том время как произральские группы и правозащитные организации начали использовать эту стратегию в реакции на неэффективность других подходов. В свою очередь, бизнесу для продвижения своей позиции такой стратегии не требовалось вовсе: корпорациям было достаточно мобилизовать имеющийся финансовый и электоральный ресурс для блокирования отдельных предложений. Во-вторых, исследование показывает, что переход к стратегии субсидирования позволил заинтересованным группам скорректировать иранскую политику, расширив меню санкций и закрыв дыры в законе, позволявшие американским компаниям вести бизнес в Иране в обход режима санкций. Таким образом, исследование развивает теорию Р. Холла, демонстрируя, как законодательное субсидирование повышает эффективность принимаемых решений. Наконец, в исследовании делается вывод о парадоксальной природе законодательного субсидирования. Повышая эффективность законотворчества, субсидирование выгодно законодателям и электорату. Однако самим лоббистам, которые решаются на этот трудоемкий процесс, законодательное субсидирование не гарантирует результата в условиях конкуренции со стороны участников, использующих более агрессивные меры информационного и финансового воздействия на законодателей.

Литература

1. Baldwin, R., Magee, C. Is Trade Policy for Sale? Congressional Voting on Recent Trade Bills // *Public Choice*. 2000, 105. p. 79–101.
2. Baumgartner, F., Mahoney, C. Gaining Government Allies: Groups, Officials, and Alliance Behavior // *Midwest Political Science Annual Meetings*. 2002.
3. Carpenter, S. America and the Iranian Political Reform Movement // *Washington Institute for Near East Policy Congressional Testimony*. 2010.

4. Clawson, P. Evaluating the Options Regarding the Iranian Nuclear Threat // Washington Institute for Near East Policy Congressional Testimony Congressional Testimony. 2003.
5. Hall, R., Deardorff, A. Lobbying as Legislative Subsidy // American Political Science Review. 2006, 100 (1). p. 69-84.