

Как голосуют депутаты парламента? Анализ теоретических моделей

Научный руководитель – Артамонова Юлия Дмитриевна

Хавроненко Максим Викторович

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет политологии, Кафедра истории и теории политики, Москва, Россия

E-mail: mxavronenko@mail.ru

Направление прогнозирования результатов голосования парламента зародилось в мире совсем недавно. Только в конце 1960-х годов в США начали появляться работы, пытающиеся статистически описывать и прогнозировать деятельность законодательных органов власти. Работы таких авторов как К. Черрихолмс и М. Шапиро[1], а также Д. Мэттью и Дж. Стимсон[2] были первыми статьями, анализирующими с помощью методов симуляций и интервью так называемые roll-call данные («поименное голосование» или результаты голосований депутатов в парламенте), определяя основные факторы, влияющие на стратегию голосования парламентариев.

Было обнаружено, что несмотря на необходимость депутатов отстаивать интересы своих избирателей и представлять их голоса в парламенте, в законодательных органах также существует большое количество групп интересов, вовлеченных в процесс принятия решений. Исследования того времени дали противоречивую информацию об их роли в процессе принятия законопроектов[3]: так, одни статьи утверждали, что группы интересов могут влиять или даже определять решения депутатов[4], в то время как другие статьи пришли к противоположным выводам, заявляя о продолжающейся агентности парламентариев[5]. В связи с этим ученые решили обратить более пристальное внимание на выгоды законодателей от работы с группами интересов и выделить основные теоретические модели голосований депутатов.

Так, исследователи пришли к выводам, что работа с группами интересов полезна для законодателя по трем причинам: (1) группы интересов предоставляют полезную информацию для законодателей[6], (2) группы интересов гарантируют депутату личную выгоду во время или после работы в парламенте[7] и (3) группы интересов могут предоставить законодателю ресурсы, полезные для него во время следующих выборов[8]. Из наиболее популярных групп интересов можно выделить внутрипартийные группировки, представителей других политических институтов, экономические организации и многие другие.

В то же время в научной литературе выделяют шесть стратегий принятия решения о голосовании парламентарием[9]:

1. Consensus («Наличие консенсуса»)[10]. Прежде чем проголосовать, депутат узнает, существует ли в пространстве парламента консенсус. Если консенсус есть, то депутат голосует согласно ему. В случае же противоречий он обращает внимание на ближайшее окружение и голосует согласно консенсусу внутри группы.

2. Predisposition and Communication («Предрасположенность и коммуникация»)[11]. Депутат сначала оценивает партийную историю голосов, свою прошлую историю голосов и влияние законопроекта на сферу или регион. Если все позиции явно склоняют его в определенную сторону, он голосует согласно ей, но в случае сомнений, депутат вступает в коммуникацию с коллегами, которая и определяет его дальнейший голос.

3. Cue-Taking («Обращение к примеру»)[12]. В случае, когда рассматривается законопроект по специальности, в которой депутат не разбирается, депутат ориентируется на

своих коллег (других депутатов, партии, комитет или все собрание) для того, чтобы понять, как стоит голосовать, чтобы достичь своих конкретных целей.

4. Past Behavior («Опора на прошлое поведение»)[13]. Согласно этому подходу, решения депутата по законопроекту определяются его прошлыми решениями относительно похожих законов с частичными изменениями, зависящими от нынешних условий.

5. Policy Dimensions («Политическое пространство»)[14]. Прежде чем голосовать по законопроекту, депутат на основе имеющейся первоначальной информации помещает себя в единую систему координат с законопроектом и выбирает вариант голосования, который ближе всего к его внутренней позиции.

6. Goals («Воплощение целей»)[15]. Согласно этой модели, депутаты стремятся к достижению собственных целей, таких как, например, перевыборы, увеличение своего влияния в парламенте и реализацию собственных политик.

Таким образом, процесс голосования депутатов относительно законопроектов является сложным феноменом, который включает в себя не только влияние большого количества внешних факторов, таких как группы интересов или обстоятельства в жизни законодателя, но также влияние внутренних условий парламента. В подобном контексте модель голосования, при которой каждый депутат определяет для себя эффективность и пользу данного закона для своего региона или государства и голосует согласно ней, является лишь одним из вариантов поведения законодателя.

В зависимости от сложившейся политической и партийной культуры, та или иная модель голосования может становиться главенствующей. В наших будущих работах будет проведен статистический анализ существующих результатов голосований депутатов и на основе этого сделан вывод о превалировании определенной теоретической модели голосования депутатов в нижней палате парламента в Российской Федерации.

Источники и литература

- 1) Cherryholmes C. H., Shapiro M. J. Representatives and roll calls: A computer simulation of voting in the eighty-eighth congress. – Bobbs-Merrill, 1969.
- 2) Matthews D. R., Stimson J. A. Yeas and nays: Normal decision-making in the US House of Representatives. – Wiley-Interscience, 1975.
- 3) Baumgartner F. R., Leech B. L. Basic interests: The importance of groups in politics and in political science. – Princeton University Press, 1998.
- 4) Stratmann T. What do campaign contributions buy? Deciphering causal effects of money and votes //Southern Economic Journal. – 1991. – С. 606-620
- 5) Bronars S. G., Lott, Jr J. R. Do campaign donations alter how a politician votes? Or, do donors support candidates who value the same things that they do? //The Journal of Law and Economics. – 1997. – Т. 40. – №. 2. – С. 317-350.
- 6) Austen-Smith D. Information and influence: Lobbying for agendas and votes //American Journal of Political Science. – 1993. – С. 799-833.
- 7) Stratmann T. What do campaign contributions buy? Deciphering causal effects of money and votes //Southern Economic Journal. – 1991. – С. 606-620.
- 8) Stratmann T. What do campaign contributions buy? Deciphering causal effects of money and votes //Southern Economic Journal. – 1991. – С. 606-620.
- 9) Kingdon J. W. Models of legislative voting //The Journal of Politics. – 1977. – Т. 39. – №. 3. – С. 563-595.
- 10) Kingdon J. W. Congressmen's voting decisions. – University of Michigan Press, 1989.

- 11) Cherryholmes C. H., Shapiro M. J. Representatives and roll calls: A computer simulation of voting in the eighty-eighth congress. – Bobbs-Merrill, 1969.
- 12) Matthews D. R., Stimson J. A. Decision-making by US representatives: A preliminary model //Political decision-making. – 1970. – С. 14-43.
- 13) Aaron Wildavsky, The Politics of the Budgetary Process (Boston: Little Brown, 1964);
- 14) Duncan MacRae, Dimensions of Congressional Voting (Berkeley, Calif.: University of California Press, 1958).
- 15) Fiorina M. P. Representatives, roll calls, and constituencies. – Lexington, Mass: Lexington Books, 1974.