

ГРУППОВЫЕ ИНТЕРЕСЫ И ВЛАСТНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АППАРАТ: К МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ

МАКАРЕНКО Виктор Павлович - доктор философских наук, профессор, заведующий лабораторией философских проблем политики Ростовского государственного университета.

Статья посвящена проблеме идентификации властно-управленческих групп советского и российского общества.

Нас будут интересовать три группы: группы власти, различающиеся по природе (государственная, хозяйственная власть) и по объему власти (группы высшего, среднего и низшего уровней); группы, связанные с народным хозяйством в их ведомственной принадлежности; группы хозяйственных руководителей, различающиеся рангом власти (руководители объединений, предприятий и их подразделений) [1]. Для анализа социально-экономических процессов в посткоммунистической России существенное значение имеют два факта: 1) 60-70% бывшей номенклатуры и сегодня занимают элитные позиции, сравнимые с должностями советского периода, 15% оказались лишь на одну ступеньку ниже прежнего элитного уровня, а 15% из них сегодня занимаются собственным бизнесом [2]; 2) в результате данных процессов в России возник бюрократический капитал, пронизывающий все сферы общественной жизни [3].

Таким образом, воспроизводство традиционных для советского общества властно-управленческих групп продолжается. В целях связи социологического аспекта проблемы с экономическим воспользуемся понятием экономической инерции: "Экономическая инерция - ярко выраженная объективно-субъективная связь и отношение по сохранению сложившихся и рождающихся стереотипов экономической деятельности, а значит, и их отражению в нашем сознании. Экономическая инерция не может быть "изгнана" раз и навсегда из хозяйственной практики уже просто потому, что характеризует состояние устойчивости, сохранения каждого экономического отношения" [4]. Каков механизм связи интересов властно-управленческих групп с экономической инерцией? Для ответа на вопрос воспользуюсь результатами экономико-социологических исследований, проведенных как раз в тех странах, которые в наибольшей степени продвинулись к рыночной экономике.

Определяется ли групповое поведение материальными интересами? Вплоть до 1970-х годов проблема образования, существования и структуры групповых интересов рассматривалась в традиционном ключе. Большинство экономистов, социологов и политологов полагали, что в обществе существуют интересы различных групп. Критерием выделения таких групп и их интересов считалась система убеждений, в соответствии с которой люди организуются в группы для реализации своих экономических и иных целей.

Но уже тогда наиболее проницательные ученые считали, что в условиях экономического и политического плюрализма господство высших классов не прекращается, а только меняет форму. Поэтому программы правительственной помощи и организации беднейших слоев общества с помощью государственных субсидий не приводили к желаемым результатам. В свою очередь сторонники государственного регулирования социальной политики в США на основании социологических исследований показали, что группы рабочих промышленности и фермеров организованы лучше по сравнению с группами потребителей и соседских

Статья выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (код проекта 95-06-17929).

общин. При этом классическая проблема социально-политической мысли - насколько лидеры социальных групп отражают действительные интересы и взгляды их членов - рассматривалась в русле теории олигархизации экономической и политической власти Р. Михельса. А дефиниция Д. Трумена считалась базисной: "Группы интересов - это группы, состоящие из людей, руководствующихся определенными интересами и взглядами, с целью оказания влияния на другие социальные группы. Группы, которые пользуются для достижения своих целей помощью правительственных организаций, являются политическими группами интересов" [5].

В 1965 г. М. Олсон опубликовал книгу "Логика коллективного действия", которая значительно изменила исследовательскую проблематику. На основе посылки об индивидах как рационально действующих субъектах, ориентированных на достижение экономических интересов, автор пришел к выводу: "Люди, разделяющие определенную совокупность политических убеждений, ведут себя нерационально, если они создают группы, стремящиеся к получению правительственных субсидий, поскольку такие субсидии могут достаться как членам данных групп, так и индивидам, никак не связанным между собой" [6]. Членство в группах обычно связано либо с материальной пользой, либо с определенными формами принуждения. В этом случае групповые цели являются лишь побочным продуктом достижения материальных интересов и благ, к которым стремятся индивиды. А если группы ставят перед собой исключительно экономические цели (например, хотят перераспределить правительственный бюджет в свою пользу), то такие группы нестабильны и трудно организуемы. На наш взгляд познавательная перспектива группируется вокруг следующих основных вопросов: как организованы группы экономических и политических интересов и кто несет расходы по их организации? Почему люди вообще становятся членами групп, выражающих политические или экономические взгляды и цели? Каков процент лиц, обладающих определенными экономическими и политическими убеждениями, становятся членами групп, превращающих данные убеждения в политику и идеологию? Какую роль играет социально-экономическое и политическое положение группы для ее руководителей и рядовых членов? Как оно влияет на степень совпадения взглядов руководителей и членов групп интересов? На эти вопросы даются различные ответы. Рассмотрим некоторые концепции.

Теория социального порядка и конфликта. Трумен в 1953 г. выпустил книгу "Процесс управления", в которой вслед за Аристотелем он рассматривал человека как "политическое животное", члена соседских, профессиональных, этнических, религиозных и других групп. Если группа лиц с аналогичными убеждениями достигает определенной численности, возникает потребность в процедурах, регулирующих ее активность, внутренние и внешние конфликты. При организации групп люди руководствуются принципом солидарности и взаимопомощи в решении волнующих их проблем. Почти все группы в определенные моменты своего существования вынуждены обращаться к властным структурам для разрешения конфликтов с другими группами и смягчения последствий, экономических и социальных кризисов.

Итак, возникновение групп — естественный результат социального взаимодействия. Большинство индивидов принадлежит к нескольким группам одновременно, что порождает внутригрупповые конфликты. Например, члены профсоюза металлургов противостоят любым программам контроля над окружающей средой, поскольку такой контроль ставит под угрозу их материальные интересы. Одновременно члены того же союза выступают за экологический контроль, если входят в общество рыбаков, если в их семьях есть члены с болезнями дыхательных путей и т.п. Вероятность внутреннего совпадения позиций тем меньше, чем больше группа интересов и чем более ее организация является формальной. Чем более формализованный характер приобретает группа, тем больше вероятность конфликта между руководителями и рядовыми членами. Однако Д. Трумен пренебрег анализом таких конфликтов, считая главной задачей руководства погашение конфликтов путем пропаганды и ссылок на внешнюю угрозу.

Теория непредвиденных последствий групповых интересов. М. Олсон развил свою концепцию на основе противоположной посылки: индивиды - эгоисты и стремятся только к реализации собственных материальных интересов и повышению благосостояния. Их принадлежность к группам объясняется возможностью достижения материальных (польза, выраженная в вещной и денежной формах), социальных (польза общения и солидарности,

вытекающая из принадлежности к группе и участия в ее деятельности) и политических благ (польза, вытекающая из идеологических установок и задач группы, но не связанная с непосредственными материальными благами). М. Олсон различает также селективные и коллективные блага (первые могут быть получены только в результате принадлежности к группе, вторые не связаны с нею). Обе типологии перекрещиваются, так что материальные и социальные блага могут быть селективными и коллективными, а политические - только коллективными. Однако стремление к достижению только материальных интересов приводит к непредвиденным последствиям: "Располагая определенной информацией, индивиды стремятся к максимальному удовлетворению своих материальных интересов, и, поскольку они являются рациональными существами, принимают решения о вступлении в группу интересов на основе расчета доходов и расходов. Но достижение коллективных благ, вытекающее из группового лоббирования, редко зависит от индивидуальных решений о вступлении в группу, а также по определению включает индивидов, не принадлежащих к группе. Поэтому рационально действующие индивиды обычно стремятся паразитировать на группах вместо того, чтобы вступать в них. Они не несут расходов, связанных с принадлежностью к группе, извлекая одновременно экономическую пользу из ее существования. Явление паразитизма имеет место даже тогда, когда доступ к коллективным благам превышает расходы, связанные с принадлежностью к группе" [7].

Вывод парадоксален: индивиды, стремящиеся только к достижению материальных интересов, увеличивают свое материальное состояние путем паразитирования на любых социальных группах, но несколько не способствуют их укреплению. Не теряя доступ к коллективным благам, они одновременно стремятся свести к минимуму собственные расходы (денежные взносы, вещественные вклады, затраты времени и труда), связанные с существованием групп интересов. В таких условиях группы интересов вынуждены либо прибегать к принуждению, либо привлекать участников путем обещания групповых селективных благ и благ общения. А экономическая и политическая активность групп интересов есть побочный результат и непредвиденное следствие (т.е. чисто случайная величина) удовлетворения селективных благ.

Таким образом, создание любых групп интересов проблематично. Чтобы сформировать такую группу, индивиды должны осознать: коллективные блага им недоступны до тех пор, пока группа не будет организована, а индивидуальная часть коллективных благ превысит расходы по созданию групп. Такая ситуация возникает и тогда, когда расходы одного индивида на организацию превышают расходы других, а члены группы располагают средствами контроля над паразитарными тенденциями индивидов. Если доля потенциальных организаторов в гипотетических благах незначительна, группа не может возникнуть. Появление групп интересов наиболее вероятно не только тогда, когда индивидуальная польза высока, а расходы на контроль паразитарных тенденций незначительны, но и тогда, когда расходы организации ниже индивидуальной доли коллективных благ. После создания группы новые члены принимаются в нее как на основе их стремления к селективным благам, так и с опорой на механизм принуждения.

Короче говоря, из концепции индивида, которой пользуется М. Олсон, вытекает, что любое индивидуальное поведение является своекорыстным, а любые блага - селективными и групповыми. В то же время из концепции неожиданных последствий групповых интересов можно вывести две гипотезы и применить к ним процедуру фальсификации: 1. Лишь незначительный процент потенциальных участников группового лоббирования становится и остается в группах интересов по своей воле. Если лоббизм считать разновидностью групповой активности по обретению коллективных благ, то рационально действующие (т.е. своекорыстно) индивиды предпочтут паразитировать на группах интересов. 2. Если большинство индивидов становятся членами групп интересов по мотивам селективных благ, то при социологических зондажах они должны давать адекватный ответ.

Эмпирические исследования, проведенные для проверки гипотез, не дали однозначных результатов. В соответствии с первой гипотезой лишь небольшое число людей с общими интересами становятся членами групп, их представляющих. Но проблема степени паразитизма, как главного мотива воздержания от вступления, остается открытой. Что касается второй гипотезы, то и она подтверждается лишь частично. К тому же сторонники концепции М. Олсона скептически относятся к социологическим данным, поскольку в большинстве случаев люди дают такие ответы о мотивах собственного поведения, которые

социально одобряются. Но наиболее важно, что если группа стремится к селективным и политическим благам, то групповые интересы подвергаются специфической идеологизации с одновременной демонстрацией идеологической нейтральности. Хотя проблема соответствия между индивидуальными интересами руководителей и интересами остальных членов группы в сфере политических целей остается открытой, эффект неожиданных последствий групповой активности выражается в следующем: "Не существует никакой последовательности там, где индивиды становятся членами групп интересов по мотивам индивидуальных и коллективных материальных благ, а не по мотивам коллективных политических благ" [81].

Теория обмена. Для более адекватного изображения взаимосвязей между индивидуальными и групповыми экономическими и политическими интересами Р. Солсбери разработал концепцию, которую можно свести к следующим основным положениям.

Группы интересов не возникают стихийно как результат взаимодействия людей (связанных общими интересами) и реакция на внешнюю угрозу. Хотя появление таких групп всегда проблематично, в любом случае требуется индивид, который хочет взять на себя расходы по организации, рекрутированию членов, разработке и реализации плана деятельности и убеждению других людей в том, чтобы они расходовали время и средства на группу. Но групповой паразитизм универсален, большинство людей руководствуются своекорыстием и не желают тратить время и средства на достижение "общего блага". Отсюда вытекает не менее универсальное явление: организаторы любых групп взамен своих затрат и активности требуют руководящих постов в административном аппарате новых организаций. Эти мотивы объясняют генезис политических партий, профсоюзов, союзов потребителей, защитников охраны окружающей среды. Их организаторы претендуют на артикуляцию "общих" групповых интересов, но сама эта претензия свидетельствует лишь о том, что они ведут себя как типичные мелкие буржуа, способные расходовать свои средства только взамен финансирования их будущих административных должностей.

"Большая часть групповой активности. - пишет Р. Солсбери, - не имеет ничего общего со стремлением изменить политические решения страны, а направлена на внутренний обмен благами, для достижения которых организуется и существует группа" [9]. Причем по мере роста группы материальные и селективные блага выходят на место ведущих мотивов групповой деятельности, а руководители, едва группа интересов принимает формы организации, стремятся любыми способами сохранить ее как источник постоянных материальных благ и административного статуса.

Различия между убеждениями руководителей и членов групп не имеют значения до тех пор, пока материальных и селективных благ достаточно для поддержания членства. Соответствие между ними тем больше, чем больше коллективные политические блага образуют главную мотивацию членства.

Вероятность преобладания в деятельности руководителей материальных мотивов и мотивов административного статуса повышается, если группы образуются по национально-этническому признаку. По сравнению с другими социальными слоями мелкие буржуа (предприниматели и торговцы) в большей степени движимы мотивом занять должность в административном аппарате. Этот вывод американских социологов и экономистов совпадает с выводами исследователей фашизма о типичных мотивах поведения лидеров и членов нацистского движения [10]. Одновременно создатели групп интересов всеми силами пытаются создать впечатление "деловых людей".

Теория обмена доминировала в американской экономической социологии до 1980-х годов. В рамках данной концепции был сформулирован еще ряд интересных положений. Члены большинства групп предпочитают политические коллективные блага селективным материальным благам и благам общения, они больше вовлечены в достижение политических групповых целей по сравнению с лицами, которые не являются членами групп. Правительственные агентства и фонды играют значительную роль в организации и финансировании многих групп интересов. 30% организаций, выражающих групповые интересы и действовавших в США на протяжении 1970-х годов, вообще не имели членов и кормились за счет государственной казны, а некоммерческие и гражданские организации на 24% и 43% соответственно субсидировались правительством и частными лицами. Все большее число организаций (групп интересов, профсоюзов, политических

партий) все менее зависят от членских взносов и все более финансируются правительствами. Эта тенденция становится универсальной. Административный аппарат групп интересов и других организаций заинтересован в их существовании независимо от социальных и политических изменений, а за руководителями остается значительная свобода в формулировке и реализации собственных политических планов взамен заработной платы ниже средней по стране [11].

С точки зрения соответствия между интересами руководителей и рядовых членов, группы интересов тяготеют к двум типам: 1) селективные материальные блага являются главным мотивом деятельности; 2) коллективные блага являются главным мотивом политической деятельности. Если в организациях первого типа нет соответствия между политическими взглядами руководителей и рядовых членов, то в организациях второго типа соответствие зависит от способности руководителей отражать и формировать политические взгляды последних, причем отсутствие информации о текущей деятельности руководителей затрудняет адекватное восприятие их политических взглядов со стороны членов группы.

Таким образом, теория обмена показывает, что члены групп интересов не всегда руководствуются лишь своекорыстием и способны брать на себя расходы по достижению групповых благ. Этот аспект исследован еще одной теорией групповых интересов.

Теория ангажированности базируется на эмпирическом исследовании политических партий, в которых руководители обычно занимают более крайние идеологические позиции по сравнению с рядовыми членами. Политическая активность руководителей (затраты времени, энергии и средств) вытекает из их "веры в правое дело", а главным мотивом членства являются предполагаемые коллективные блага, на достижение которых направлена деятельность группы. Эти блага могут быть материальными (финансовая прибыль, вытекающая из изменений в законодательстве), политическими и идеологическими (места в парламенте и возможность влияния на общественное мнение в нужном для группы направлении). Во многих случаях стремление к достижению таких благ совпадает. Эгоистическое своекорыстие совпадает со стремлением к улучшению социальных условий, политическому успеху и чувством собственного достоинства. Однако только индивиды, которые считают материальные интересы главными, стремятся замаскировать их идеологическими соображениями и всеми силами "выбиться" в лидеры группы. Ангажированность возрастает по мере продвижения вверх, так что наиболее политизированные и идеологизированные индивиды в наибольшей степени своекорыстны, хотя и маскируют этот мотив соображениями о коллективных благах.

Теория ангажированности объясняет генезис групп интересов деятельностью индивидов, связывающих собственное материальное своекорыстие с достижением политических целей группы. Именно они заинтересованы в идеологиях, оправдывающих своекорыстие в индивидуальном, групповом и социальном измерениях. Однако политизированные и идеологизированные индивиды не составляют большинства в группах интересов. Групповой и социальный паразитизм переплетается с политической безучастностью: "У большинства потенциальных членов групп интересов не хватает времени и средств на материальную и идеологическую ангажированность, необходимую для присоединения к группе. Большинство людей не интересуются и не ориентируются в политических проблемах" [12]. Чем больше политические и идеологические мотивы становятся главными в деятельности руководителей, тем больше их отрыв от экономических интересов большинства группы и бюрократизация административного аппарата.

Итак, теории групповых интересов позволяют внести коррективы в объяснение взаимосвязи материальных интересов с административным аппаратом, политикой и идеологией. Для конкретного изображения данной взаимосвязи необходимо учитывать социологические параметры: генезис групп интересов; природу группового членства; показатели участия; степень соответствия между убеждениями руководителей и членов; значение административно-политических процессов.

Теория социального порядка и конфликта объясняет генезис групп интересов как результат естественных социальных взаимодействий, членство - как следствие естественного взаимодействия людей с аналогичными интересами и убеждениями, показатель участия - как относительно высокий, соответствие убеждений руководителей и членов - как результат стремления руководителей свести к минимуму несоответствия между убеждениями членов для укрепления своей руководящей роли, значение административно-

политических процессов - как возрастающее во времени.

Теория неожиданных последствий те же самые параметры объясняет как результат ситуации (незначительное число потенциальных участников и низкие расходы на организацию), как результат стремления к селективным благам и принуждения, как очень низкий по причине группового паразитизма и паразитизма руководства, как низкое по причине селективных материальных благ, как незначительное.

Теория обмена объясняет генезис групп как результат деятельности индивидов, ориентированных на административную должность в будущем аппарате, членство - как результат стремления к селективным и политическим благам, показатель участия не анализируется, соответствие убеждений руководителей и членов - как зависимое от материальных благ (незначительное для селективных и высокое для коллективных), значение административно-политических процессов - как низкое, но зависимое от материальных благ.

Теория ангажированности объясняет генезис групп как результат целенаправленной деятельности индивидов или организаций, членство - как результат стремления к материальным и политическим коллективным благам, показатель участия - как низкий по причине неопределенности политических убеждений большинства при полном несоответствии убеждений руководителей и членов из-за политико-идеологического экстремизма руководителей с одновременным ростом значения административно-политических процессов.

Какие же социологические характеристики групповых интересов принять в качестве исходных при описании властно-управленческого аппарата нынешней России? Чем объясняется сходство (о котором пишет В. Ойкен) властно-управленческих аппаратов различных стран, принадлежащих, на первый взгляд, к различным социально-экономическим системам? Нам неизвестны социологические исследования, где бы ставилась цель описать группы интересов в нынешней России с использованием всех указанных теорий для уточнения и иерархизации указанных социологических параметров в соответствии со спецификой социальной структуры СССР и нынешней России. Однако на основе разработанной нами теории бюрократии [13] и господства в СССР политико-административных методов управления можно предложить следующую рабочую гипотезу **социополитических характеристик групповых интересов властно-управленческого аппарата.**

Групповые интересы аппарата были и остаются связанными с правительством. Стремление получить правительственные субсидии ведет к нерациональному поведению групп интересов, возникающих внутри аппарата. Такие группы отличаются нестабильностью, а их лидеры не руководствуются мотивом смягчения групповых и социальных конфликтов. Любые групповые интересы порождают и усиливают тенденцию к групповому (социальному) паразитизму. Эта тенденция усиливается в той степени, в какой члены групп руководствуются материальными интересами. Политическая активность есть случайная величина групповых интересов аппарата, а лоббизм - следствие группового паразитизма. Чем больше властно-управленческий аппарат формируется по национально-этническим признакам, тем больше в нем доминируют своекорыстие и чисто административные мотивы поведения. Стремление занять руководящие посты в аппарате выражает мелкобуржуазную ментальность и сближает аппарат с группами фашистского толка. Сохранение любой организационно-управленческой структуры есть следствие материального своекорыстия и административных мотивов поведения. Группы интересов в аппарате более идеологизированы и сращены с политическим истеблишментом. Идеологизация аппарата тем больше, чем больше его члены руководствуются материальными интересами. Группы, существующие в нем, испытывают наибольшую потребность в идеологии, маскирующей групповые интересы аппарата.

Естественно, что данная гипотеза может быть уточнена в процессе социологического исследования, программа которого, на мой взгляд, должна быть максимально дистанцирована от властно-управленческого нормативизма, господствующего в юридической и управленческой науке. В целях продвижения по этому пути рассмотрим еще один немаловажный аспект.

Проблема типологии групп во властно-управленческом аппарате. В теории организации и управления показано, что управленческие структуры (в экономике, политике и идеологии) следует рассматривать не как монолит, а как совокупность элементов, обуслов-

ленных различными причинными связями. Формы управленческих структур определяются тремя силами: 1. Целенаправленными действиями по рационализации управленческого аппарата ради более эффективной реализации его социальных функций. 2. Системностью управленческих структур. 3. Защитными действиями данных структур по разрешению конфликтов между ними и обществом, между членами данных структур и между руководством и членами аппарата.

В общем виде можно сказать, что для анализа властно-управленческого аппарата следует учитывать структурную детерминацию поведения всех его членов, влияние внешней среды с ее социальными и культурными институтами, профессиональную этику и управленческую субкультуру (систему символов, ценностей и оценок) аппарата. Для экономической социологии, объясняющей влияние социальной структуры на экономические процессы (и наоборот), особенно важно установить: способен ли аппарат оперативно реагировать на экономические и социальные инновации? Чем объясняется его стремление к "равновесию" даже за счет понижения социальной эффективности? Каковы макро- и микросоциальные последствия деятельности аппарата? Иначе говоря, явление "экономической инерции", о котором шла речь в начале статьи, целесообразно конкретизировать путем описания типичных форм реакции аппаратов на изменения социально-экономической среды общества: "Рынки - важное, но не единственное средство осуществления экономической координации. Наиболее важные тому примеры - решения, принимаемые внутри частных фирм и правительственных учреждений. В иерархической системе порядок устанавливается не через спонтанные действия обособленных индивидуумов, а посредством директив, которые менеджеры направляют своим подчиненным. Цены обычно не играют большой роли в передаче информации. Вместо цен действуют различные данные, доклады, инструкции и правила. Материальные стимулы, такие как премии и повышения, воздействуют на подчиненных, но эти премии имеют мало общего с рыночными ценами. Для служащих основным стимулом к подчинению менеджерам является тот факт, что они согласились на эту субординацию, как на условие их вступления в организацию" [14]. Каковы следствия подмены действия экономических механизмов иерархической системой управления?

Для ответа на этот вопрос необходимо социологическое исследование групп, существующих в аппарате нынешней России. К сожалению, такое исследование, с использованием всех средств социологического инструментария, насколько мне известно, пока не проводилось. Поэтому я воспользуюсь классификациями, которые уже существуют в науке и нуждаются в социологической конкретизации. Данная типология может быть дополнена общей характеристикой "постноменклатурного конгломерата" (термин предложил М. Чешков), который включает государственную администрацию, государственную буржуазию, бюрократическую буржуазию, региональные олигархии смешанного состава и сращивающиеся с ними частно-предпринимательские слои. Хотя бывшая номенклатура раскололась на конфликтующие центры власти (легислатура - администрация, органы государственной власти регионов - муниципалитеты городов, бюрократия - директорат, банкиры, руководители АПК), ее ротация не превысила четвертой части состава (региональные элиты изменились на 17,7%, высшее руководство - на 25%, правительство - на 25,7%). "Невозможно провести границу между "общественным" предпринимательством администраций и частным (частно-корпоративным) предпринимательством администраторов" [16]. В результате, как уже говорилось, образовались бюрократический капитал - сращивание чиновников-дельцов с частным предпринимательством и тотальная коррупция государственной службы [17]. Капитализация правящего постноменклатурного слоя прогрессирует в условиях сверхмонополизма социальной власти, а концентрация экономической и политической власти в руках узких олигархических групп закреплена в "реформированных" учреждениях российского государства.

Посткоммунистические общества унаследовали от СССР гетерогенную экономическую структуру, которая включает: элитно-номенклатурную, военно-промышленную, "гражданскую", натурально-аграрную, криминально-мафиозную экономику и экономику "черного рынка". Политические институты страны сегодня представляют власть плутократии. Под флагом "приватизации" на экономической арене идет борьба за контроль над наиболее ценными государственными активами четырех экономических групп: 1. Директорат государственных предприятий и "капитаны" колхозно-совхозной системы. Они все еще

пользуются влиянием на общество и готовы поддерживать экономические реформы лишь в той степени, в какой они гарантируют им контроль над обществом. 2. Бывшая партгосноменклатура - средний слой государственной машины. Она ищет свое "место под солнцем" и не брезгает смычкой с организованной преступностью. 3. Часть бывшей комсомольско-партийной номенклатуры, которая еще до приватизации пошла в бизнес, а сегодня стремится легализовать накопленный капитал и создать благоприятные условия для его инвестиций. 4. Независимые предприниматели и бывшие кооператоры. Хотя у них еще нет надлежащей экономической почвы, они тоже хотят урвать свою часть пирога на основе капитала, заработанного в постперестроечный период [18].

С учетом данных типологий и процессов есть основания использовать классификацию политико-управленческих клик, разработанную М. Дальтоном на основе сравнительного исследования систем государственного управления и хозяйственно-экономического аппарата в различных странах, для анализа властно-управленческого аппарата современной России [19]. Клик - это малые группы, которые существуют в рамках больших групп. Они возникают стихийно, принадлежат к скрытым элементам социальной структуры (системы неформальных связей, существующих в любых институционализированных структурах общества). С помощью разнообразных закулисных действий клики стремятся так сформировать социально-экономические и организационно-управленческие структуры и отношения, чтобы всегда занимать в них господствующее положение в целях получения наибольшей выгоды. М. Дальтон выделяет пять типов клик, существующих в любых властно-управленческих структурах:

Симбиотическая клика с вертикальной структурой. Ее организатором является лицо, занимающее высокое положение в социальной и политико-управленческой иерархии. Через систему взаимных поддержек и протекций оно привязывает к себе лиц, занимающих средние и низшие посты в аппарате управления. Эта клика использует следующие виды взаимных услуг: начальник потакает слабостям подчиненных, а они ведут в его пользу шпионаж, информируют о настроениях и опасностях, поддерживают при выборах, организуют общественное мнение.

Паразитическая клика с вертикальной структурой отличается от предшествующей неравенством услуг. Некоторые подчиненные выступают фаворитами начальства, а оно за счет этого покупает их преданность и с их помощью подчиняет остальных членов организации. Вокруг фаворитов создается ореол особых возможностей и влияния, что порождает страх среди индивидов, не принадлежащих к клике. Такая клика действует по древнему принципу "разделяй и властвуй".

Защитная клика с горизонтальной структурой возникает в период экономических и социальных реформ, связанных с изменением политического курса правительства. В этом случае члены властно-управленческого аппарата объединяют свои силы (речь идет не о формальном договоре, а о типичных реакциях аппарата на изменения) для того чтобы противостоять изменениям при помощи уголовно наказуемого саботажа - чисто формальной и символической деятельности.

Агрессивная клика с горизонтальной структурой появляется в результате перекрещивания различных групповых (материальных, социальных, политических) интересов и имеет целью изменения существующего расклада сил, а не сохранение статус-кво. Для конституирования такой клики наиболее важно то, что ее члены занимают примерно равное положение во властно-управленческом аппарате и имеют возможность выдавать свои групповые интересы за общие интересы населения. Для достижения собственных групповых интересов члены клики поддерживают друг друга в борьбе за власть, связывая с нею прежде всего достижение своих материальных интересов.

Случайная клика возникает на основе личных отношений и вытекающих отсюда взаимных услуг, связанных с желаниями, вкусами и причудами людей, ее образующих.

Нетрудно убедиться, что приведенная классификация во многом совпадает с ранее описанными свойствами групповых интересов. Мне неизвестны социологические исследования, в которых бы ставилась цель зафиксировать специфику проявления данных характеристик в отечественном властно-управленческом и хозяйственно-экономическом аппарате. Поэтому я буду исходить из того, что в период трансформации экономической и социальной системы России и других государств СНГ ее властно-управленческий аппарат представляет собой единство четырех типов государственных служащих, четырех

экономических групп и пяти типов клик. Специфика этого единства должна быть раскрыта на федеральном, региональном, ведомственном, муниципальном и местном уровнях с привлечением всего инструментария социополитических исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая социология и перестройка / Общ. ред. Заславской Т.И. и Рыбкиной Р.В. М., 1989. С. 78-82.
2. *Ершова И.С.* Трансформация правящей элиты России в условиях социального перелома // Куда идет Россия?.. Альтернативы общественного развития / Общ. ред. Заславской Т.И. и Арутюнян Л.А. М., 1994. С. 154.
3. *Шматко Н.* Становление российского патроната и бюрократический капитал // Социол. исслед. 1995. №6.
4. *Щербина В.Ф.* Противоречия перестройки. Экономико-философский анализ. Л., 1989. С. 15.
5. *Truman D.* The Governmental Process. New York, 1953. P. 31.
6. *Olson M.* The Logic of Collective Action. Cambridge, 1965. P. 231.
7. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. М., 1995. С. 81.
8. *Petracca M.* The Politics of Interest. San Francisco - Oxford, 1992. P. 203.
9. *Salisbury R.* An Exchange Theory of Interest Groups // Midwest Journal of Political Science. 1969. № 13. P. 20.
10. *Райх В.* Неспособность к свободе // Дружба народов. 1994. № 10.
11. *Cigler A., Loomis B.* Interest Groups Politics. Washington, 1986. P. 87-94.
12. *Lau R., Sears D.* Political Cognition. Hillsdale, 1986. P. 206.
13. *Макаренко В.П.* Теория бюрократии, политическая оппозиция и проблема легитимности. СПб., 1996.
14. *Ха.Долан Э.* Микроэкономика. СПб., 1994. С. 21.
15. *Курашвили Б.П.* Борьба с бюрократизмом. М., 1988.
16. *Афанасьев М.* Правящие элиты России: образ деятельности // Мировая экономика и междунар. отношения. 1996. № 3. С. 52.
17. *Волков ЮТ., Лубский А.В., Макаренко В.П.* Легитимность политической власти: методологические проблемы и российские реалии. М., 1996.
18. *Полунеев Ю., Загоруйско Ю.* Культурный шок в посткоммунистических обществах в период рыночной трансформации//Современность. 1994. № 10.
19. *Dalton M.* Man Who Manage. Wiley, 1979.