

полиэтничность, иерархизированность по признаку титульная нация – зависимые этносы (в современном значении – национальные меньшинства). Однако в период доминирования имперских образований этническая доминанта, важная для современности, была вторичной, а первичной выступала претендующая на универсальность религия.

Вышеизложенное актуализирует необходимость исследования имперской формы интеграции политических и этнических организмов, осложненной преимущественно негативной оценкой имперских образований, а также неразработанностью и спорностью самого исходного понятия «империя». Данная тенденция проявляется в отказе от «критики империи», характерной для эпохи Просвещения и становления Nation States, и в стремлении к изменению концептуальных основ изучения империи. Применительно к Беларуси изучение имперских образований является важным в контексте длительного нахождения нашего государства в рамках вышеназванных структур (Речь Посполитая, Российская Империя, СССР).

Левша О. С.

ТЕХНИКА ЛОББИРОВАНИЯ ПРАВOTORЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Левша Оксана Сергеевна, студентка 4 курса Белорусского государственного университета, г. Минск, Беларусь, levsha.o@tut.by

Научный руководитель: канд. юрид. наук, доцент Матарас В. Н.

Техника лоббирования в правотворчестве – это совокупность средств, с помощью которых субъект лоббирования, оказывает влияние на объект лоббирования (правотворческие органы) для достижения определенной цели/необходимого результата. Техника представляет собой не что иное, как инструментальный элемент технологии лоббирования. В литературе выделяют различные подходы к тому, что составляет содержание понятия «техника лоббирования» (а равно, как и юридическая техника). Так, В. Н. Картошов предлагает три вида средств, составляющих юридическую/лоббистскую технику: общесоциальные, специально-юридические, технические.

Общесоциальные средства технологии лоббирования: сам язык, языковые единицы (слова, словосочетания), буквы, аббревиатуры, знаки, цифры, графические объекты и др. Данные средства присущи не только для технологии лоббирования, но и для любой социальной технологии в целом. Однако, отмечает Д. С. Котомин: «... как и в других видах юридической деятельности, данная часть технического инструментария является основой технологии лоббирования».

Специально-юридические средства – юридические понятия, научные категории, термины, определения, предписания.

Термины – слово или словосочетание, являющееся названием определенного понятия, выражающие его сущность и содержание. В научной литературе принято выделять несколько видов терминов: а) общеупотребляемые,

т. е. термины в общепринятом, в известном всем смысле; б) специально-технические, т. е. имеющие смысл, который принят в области специальных знаний (физики, биологии, медицины, экономики); в) специально-юридические, т. е. имеющие особый юридический смысл, выражающий своеобразие того или иного правового понятия. При этом, используя термины при осуществлении лоббистской деятельности в сфере правотворчества, лоббист должен руководствоваться общими правилами правотворческой техники. Определения терминов должны быть понятными и однозначными, излагаться лаконично, исключать возможность их различного толкования. Для обозначения одного и того же понятия используется один и тот же термин, а разные понятия обозначаются различными терминами.

Особое внимание, когда мы говорим о специально-юридических средствах лоббирования, необходимо уделить такой категории, как юридический язык. Эффективность осуществления лоббистской деятельности в сфере правотворчества во многом может зависеть от того, насколько удачно лоббист оперирует теми или иными понятиями, определениями, использует терминологию законодателя, т. е. для реализации своей воли в том или ином нормативном правовом акте лоббист должен говорить с субъектом правотворчества на одном языке (владеть языком закона). Стоит отметить, что незнание лоббистом/субъектом лоббирования языка права, неумение грамотно использовать юридические языковые средства в процессе лоббирования может привести ко множеству проблем при осуществлении процесса правотворчества, в том числе «к низкому качеству издаваемых нормативных правовых актов ... чрезмерную обширность и громоздкость правовых текстов, неоправданное повторение и воспроизведение нормативных положений, неконкретность формулировок правил поведения, неясность и неточность языка актов. Подобные недостатки текста права серьезно затрудняют понимание тех или иных правовых предписаний». Некорректное использование лоббистом тех или иных специально-технических средств в процессе осуществления лоббирования также может помешать достижению непосредственно цели лоббирования: реализации интересов субъекта лоббирования в том или ином нормативном акте.

К собственно техническим средствам относят разнообразную компьютерную технику, соответствующие программное обеспечение для компьютера, специализированные приложения и компьютерные программы, средства связи, технику, осуществляющую сканирование, копирование, печать материалов, сеть Интернет и т. д. Стоит, однако, отметить, что некоторые авторы обоснованно считают, что данные средства не являются элементом лоббистской техники и чужды ей по своей природе. На наш взгляд, отнесение данных средств к технике лоббизма будет зависеть от цели, которую лоббист ставит перед собой, а равно и от избираемых им методов.

Таким образом, можно сказать, что категория «техника» лоббирования требует дальнейшего осмысления и изучения, причем в рамках правовой науки.