

**БИЗНЕС
ОБЩЕСТВО
ВЛАСТЬ**

**№30
2018**



**НАУЧНО-УЧЕБНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ
В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ**

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»**

Состав редакционного совета журнала «Бизнес. Общество. Власть»

Председатель совета:

- Шохин Александр Николаевич – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Президент НИУ ВШЭ, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

Заместитель Председателя совета:

- Кириллина Валентина Николаевна - д.филол.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, заведующий научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ, директор Института коммуникационного менеджмента НИУ ВШЭ.

Заместитель Председателя совета:

- Якобашвили Давид Михайлович – Президент ООО «Орион Наследие», член Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Председатель Комитета по корпоративной социальной ответственности и демографической политике Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Руководитель Российско-американского совета делового сотрудничества.

Члены редакционного совета:

- Баширов Марат Фаатович - Генеральный директор АНО «Центр Изучения Проблем Международных Санкционных Режимов» (Autonomous Non-profit Organization «Center for the Study of Problems of International Sanctions Regimes»), Вице-президент GR лиги.
- Борисов Сергей Ренатович - PhD, к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Председатель Попечительского совета Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», заместитель Председателя Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства.
- Браверман Александр Арнольдович – д.э.н., профессор, Генеральный директор – председатель правления АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».
- Маурицио Котта - профессор департамента политической науки и Руководитель Центра изучения политических изменений Университет Сиены (Италия), один из крупнейших специалистов в мире по изучению элит, обладатель награды фонда Маттеи Догана.
- Поляков Леонид Владимирович - д.филол.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, профессор департамента политической науки факультета социальных наук НИУ ВШЭ, член совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека.

- Пумпянский Дмитрий Александрович - д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, председатель Совета директоров Трубной Металлургической Компании и Группы Синара, член Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Президент Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП), председатель Наблюдательного совета УрФУ.
- Сенин Владимир Борисович – к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель Председателя Правления АО «Альфа-Банк», Президент Ассоциации Менеджеров России, член Президиума Совета Ассоциации российских банков, член Комиссии по банкам и банковской деятельности Российского Союза Промышленников и Предпринимателей (РСПП), член Совета Директоров НП «Национальный платежный совет».
- Чирикова Алла Евгеньевна – д.соц.н., главный научный сотрудник Института социологии РАН.
- Яковлев Сергей Михайлович - к.э.н., доцент, директор Международного института экономики и финансов НИУ ВШЭ.

Редакционная коллегия

Главный редактор:

- Орлов Игорь Борисович – д.и.н., профессор, зам. руководителя департамента политической науки факультета социальных наук, зам. руководителя научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Заместитель главного редактора:

- Ледяев Валерий Георгиевич – д.филол.н., профессор кафедры анализа политических институтов департамента социологии факультета социальных наук, ведущий научный сотрудник научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Члены коллегии:

- Лексин Владимир Николаевич – д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.
- Мытенок Сергей Сергеевич - Вице-президент-Управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий Российского союза промышленников и предпринимателей

Ответственный секретарь:

- Гончарова Наталия Александровна – эксперт научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

В этом номере:

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Орлов И.Б.

Колонка редактора 6

СОБЫТИЕ

Шохин А.Н.

Мастер-класс «Взаимодействие бизнеса и власти в межгосударственных институтах
глобального управления» 7

АКТУАЛЬНО

Поляков Л.В.

Власть как бизнес: казус Дональда Трампа. Искусство политического маркетинга 15

Халиф Е.И.

Вызовы и угрозы экономической безопасности Российской Федерации..... 24

ВНУТРЕННЯЯ ПОЛИТИКА

Сенин В.Б.

Конкурентная среда в банковском секторе: смена целей и регуляторная песочница 34

Юргелас М.В.

Национальная система квалификаций: теория и практика..... 42

Баширов М.Ф.

Организация принятия решений Правительства РФ 51

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Саламатов В.Ю.

Общественные советы при федеральных органах исполнительной власти. Особенности
формата взаимодействия бизнеса и власти..... 58

Лопатин С.В.

Эффективность современных GR-практик в РФ: анализ опыта АО «Первоуральский новотрубный завод» 65

ЭКОНОМИКА

Андросов К.Г.

Источники капитала для роста в условиях экономического спада 75

Вдовин И.А., Чистяков П.А.

Механизмы и источники финансирования проектов российских компаний..... 81

Сорокин Д.А.

Эффективность применения санкций со стороны демократических стран по отношению к авторитарным государствам 95

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Гревцова А.И.

Предпринимательская среда в Республике Беларусь: политические условия и механизмы адаптации..... 114

Фукс Н.А.

Лоббирование в Европейском Союзе: Влияние интересов лоббистских групп на инициацию законодательства Европейской Комиссией (2011-2017 гг.) 127

Бобровникова Е.С.

Formation of Interaction Between the European Union and Eastern Partnership Countries in 2009-2016: the Case of Belarus and Azerbaijan..... 144

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Пузанов Г.И.

Государственная политика в области регулирования криптовалют: сравнительный анализ БРИКС и ОЭСР 162

Сведения об авторах..... 182

Памятка для авторов 184

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



Дорогие читатели и коллеги!

Последний номер 2018 года возвращает нас к традиционному формату журнала, на страницах которого вы найдете разноплановые материалы: статьи, мастер-классы и экспертные мнения. При этом, как уже сложилось в публикационной политике журнала, мы предоставляем слово как маститым ученым и ведущим практикам, так и исследователям, делающим первые шаги на научном и образовательном поприще.

Расширяется и география авторов журнала. Помимо столичных профессоров и студентов, существенно расширилось представительство питерского кампуса Вышки. Ряды авторов журнала пополнились исследователями из Екатеринбурга. Примечательно, что в круг авторов стали активно вовлекаться исследователи взаимодействия бизнеса и власти на международном уровне, что позволило сформировать полноценную рубрику «Международный опыт».

Редколлегия журнала продолжит практику привлечения на свои страницы авторов из разных регионов и разных отраслей знания, объединенных общей сферой интересов, охватывающей все аспекты многоуровневого взаимодействия власти и бизнес-сообщества.

Главный редактор журнала «Бизнес. Общество. Власть»
доктор исторических наук, профессор И.Б. Орлов

УДК / UDK 327.7

МАСТЕР-КЛАСС «ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНСТИТУТАХ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ»

Шохин А.Н.¹

В данном материале представлена расшифровка мастер-класса Президента РСПП А.Н. Шохина, посвященного развитию межгосударственных институтов клубного типа. В ходе мастер-класса Александр Николаевич поделился своим опытом работы в качестве шерпы при «Большой Восьмерке», рассказал о ключевых особенностях функционирования институтов глобального управления на примере «Большой Двадцатки» и «Деловой Двадцатки», возможностях выстраивания взаимодействия бизнеса с данными институтами и основных тенденциях развития международных партнерств экономического формата.

Ключевые слова:

«Большая Двадцатка», «Большая Семерка», институты глобального управления, организации клубного типа, шерпы, экономические партнерства.

¹ Шохин Александр Николаевич – д.э.н., профессор, Заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Президент Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Президент Российского союза промышленников и предпринимателей. Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: ashokhin@hse.ru.

Александр Николаевич Шохин:

Одной из причин проведения данного мастер-класса стали выход монографии, выполненной совместно с выпускницей НИУ ВШЭ Алисой Прохоровой и посвященной взаимодействию бизнеса и власти в институтах глобального управления, а также прошедшая на днях встреча G-20 в Буэнос-Айресе.

В книге подробно описано взаимодействие бизнеса с межгосударственными организациями клубного типа, так называемыми *summit institutions*, и, особенно, с организациями экономического формата. Например, АТЭС и ряд других подобных организаций.

Существует много институтов чисто финансового направления, есть региональные организации экономических систем, например, Европейская экономическая комиссия.

Тем не менее, все это не помешало тому, чтобы возникли менее формализованные, но более статусные с точки зрения участия глав государств и правительств организации. Один из первых таких институтов возник во время первого энергетического кризиса в 1970-е годы – это «Большая Семерка», которая в 1990-х годах стала «Большой Восьмеркой», а в 2014 году – вновь «семеркой».

Тем не менее, «Большая семерка» не смогла решить все проблемы, в том числе, не сумела подпитывать международные институты и межгосударственные организации своими решениями. «Большая двадцатка» как раз взяла на себя эти функции. Дело в том, что члены G-20 в общей совокупности производят 95% ВВП. Поэтому, если лидеры этих стран о чем-то договариваются, то, как правило, они начинают через формализованные механизмы, в том числе, через мандаты своих представителей в ВТО, ОЭСР и

Всемирном Банке продвигать инструкции о том, как двигаться дальше. В остаточном механизме, по определению, больше технологического воздействия на формальные международные институты.

В последнее время мы видим, что и клубные институты лидерского типа начинают давать трещину. Так, в 2014 году на Саммите G-20 в Брисбене параллельно проходили встречи «Деловой двадцатки», была возможность общения лидеров государств и лидеров делового сообщества. Однако после известных событий на Украине и в связи с инцидентом с малазийским "боингом" возникло желание изолировать Президента России и высказать недовольство поведением России на международном арене. Хотя эта инициатива не удалась и никакого отражения в официальных документах не получила, тем не менее с тех пор периодически предпринимаются попытки продемонстрировать, что Россия находится несколько в стороне от мейнстрима. Хорошо, что В.В. Путин не комплексует по этому поводу и продолжает активно общаться с главами западных государств, не давая Россию в обиду.

С приходом Трампа разрушение данного института пошло уже довольно серьезно. В частности, возникают ситуации, когда не подписываются финальные декларации в целом, либо Соединенные Штаты не подписываются под совместными декларациями. Это нарушает консенсусный принцип достижения решений. Правда, отказ от подписания деклараций тоже, в определенной мере, консенсус, однако это не совсем тот итог, ради которого функционируют данные институты.

Россия отработала оптимальную модель работы «Деловой двадцатки» и ее взаимодействия с «Большой двадцаткой». Тем не менее, сейчас мы видим, что чем дальше от времени председательства России (2012 г.),

тем сложнее поддерживать эту модель, так как вмешиваются другие обстоятельства. Это отчетливо показал саммит в Буэнос-Айресе, где встречи «Большой двадцатки» начинают использоваться как место проведения двусторонних встреч в большей степени, чем площадка для достижения консенсуса по ключевым проблемам глобальной экономики. Так на днях в рамках саммита Президент России провел 10 встреч на высшем уровне. В Аргентину в дни саммита было нанесено 14 официальных визитов глав государств. Таким образом, мы видим, что на передний план начинает выходить другой формат – общаться с теми, с кем хочется, а не с кем необходимо.

С декабря происходит «смена караула»: начинается председательство Японии в «Большой Двадцатке». Сразу же через механизм kick-off meetings запускается и работа «Деловой Двадцатки». «Деловая Двадцатка» обсуждает новые приоритеты, которые со сменой председательства, как правило, также меняются. Новый председательствующий глава государства на саммите объявляет эти приоритеты, после чего бизнес начинает их «нарезать» в рамках своего видения. Это оптимальная модель.

Поскольку, как правило, саммиты «Большой Двадцатки» проходят осенью, то мы считали, что до осени должен состояться саммит «Деловой Двадцатки», который сформулирует своих предложения и получит 2-3 месяца, чтобы их пролоббировать, адвокатировать и включить, в том или ином виде, в заключительные документы «Большой Двадцатки», в том числе, поработав с шерпами глав государств и правительств, с соответствующими министрами и т.д. У нас так, собственно, и было. Мы в рамках Питерского форума в июне 2013 года провели заседание «Деловой Двадцатки», а когда в начале сентября тоже в Санкт-Петербурге

собралась «Большая Двадцатка», то у нас была специальная встреча с главами государств, где мы зафиксировали, что нам удалось и что не удалось включить в документы «Большой Двадцатки».

У нас была оптимальная модель, но она, как правило, ломается под напором политических обстоятельств и, прежде всего, происходящих президентских или парламентских выборов. Например, в прошлом году, когда председательствовала Германия, в связи с необходимостью подготовки к сентябрьским выборам, саммит был проведен в июне. Здесь Меркель не ошиблась, поскольку правительство закончили формировать только к весне следующего года. Япония в следующем году тоже в июне будет проводить саммит «Большой Двадцатки», потому что в мае старый император уходит, и приходит новый. В этой связи у них идет интенсивная работа по подготовке саммита в Осаке, а «Деловая двадцатка» оказывается сжатой: ее саммит будет проходить в середине марта. Более того, традиционный механизм работы через рабочие группы по направлениям у японцев просто выпадает. Они сами решили разослать все необходимое по бизнес-объединениям и в течение месяца к концу января собрать все комментарии и «склеить» их без какого-либо живого механизма обсуждения этих рекомендаций.

Мы считаем (и Президент считает), что механизм «двадцатки» является одним из немногих, где у России есть реальная возможность влиять на рекомендации и учет мнения бизнеса, в связи с чем эту площадку мы будем и впредь максимально использовать.

С Японией и Саудовской Аравией можно работать. Премьер-министр Абе дважды в год приезжает в Россию. Следующий год не станет исключением: в конце января по дороге в Давос он заедет в Москву.

Состоится и встреча во Владивостоке на Восточном экономическом форуме. Обычно он посещает и Петербургский форум, однако возможно, в связи с ранним проведением саммита он в следующем году его пропустит.

Все-таки механизм этот довольно эффективный, хотя трещины надо склеивать и максимально использовать его как площадку консолидации интересов. Вы, вероятно, заметили, что в последние годы на полях «Большой Двдцатки» происходят также встречи лидеров стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР), то есть параллельно происходит попытка формулирования каких-то общих позиций в учетом веса экономик этих стран, которые легче продвигать в документы «Большой Двдцатки».

Вопрос из зала:

Существует мнение, что развитие однополярного мира, подъем региональных лидеров развивающихся стран сводят на нет «Двдцатку» как институт. Как Вы сказали, в рамках саммитов проходят двух-, трехсторонние встречи, однако сама «Двдцатка» перестает существовать как институт. Что, на Ваш взгляд, перевешивает в ближайшей перспективе: аргументы «за» такой механизм или «против»?

Шохин А.Н.:

С данной формулировкой не согласен, потому что институты живут долго, даже если у них много трещин. Вот «Семерка» уже практически ничего не решает. В прошлом году она собиралась в Канаде. Кстати, Трамп старается на саммиты «Семерки» приехать попозже и уехать пораньше, то есть фактически только зафиксировать свое присутствие, демонстрируя, что в этом клубе ему нечего обсуждать. «Семерка» трещит по швам.

«Двдцатка» существует с 1990-х годов. Сначала она существовала как клуб министров финансов и управляющих центральными банками. В 2008 году после начала известного кризиса было решено поднять статус «Двдцатки»: к министрам финансов и управляющим ЦБ, которые остались ключевыми акторами этого института, подключились и лидеры стран. У каждого главы государства и его правительства есть свой шерпа, то есть помощник по «Двдцатке». Я в свое время был шерпой, правда, по «Восьмерке» Б.Н. Ельцина. Однако все равно министр финансов и его заместитель как финансовый директор (политическим директором в данном случае выступает министр иностранных дел), вместе с представителями центрального банка на уровне заместителей включены в постоянную работу. Таким образом «Двдцатка» остается финансовым механизмом, институтом глобального экономического управления.

В этом смысле саммиты проходят по-разному. Было время, когда лидеры, например, на саммите в Вашингтоне в ноябре 2008 года, реально пытались договориться о том, как двигаться дальше. Приняли новую декларацию о недопустимости протекционизма в политике преодоления кризиса. Правда, на каждом саммите боролись с протекционизмом. Глобалистский либеральный подход всегда преобладал в «Двдцатке», до прихода Трампа, по крайней мере. Но несмотря на все декларации и заявления, количество протекционистских мер все время возрастало после подписания намерения бороться с ней. Когда Трамп стал проводить новую экономическую политику, то протекционизм вообще стал нормой жизни: торговые войны, защитные меры и т. д. Сейчас даже неудобно в резолюцию «Большой Двдцатки» вписывать меры по борьбе с протекционизмом. Хотя одна из идей реформы

ВТО, которая прописана в качестве ключевой задачи «Большой Двадцатки», в принципе призвана сохранить и эту организацию, которая сейчас испытывает не лучшие времена.

Кстати, если говорить о роли региональных держав, то на протяжении нескольких лет президентства Обамы шли интенсивные переговоры АТЭС с Европой по созданию Тихоокеанского партнерства и Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства. В чем заключался смысл этим партнерств? Не в том, что США будет там доминировать на основе новых форматов, выходящих за рамки ВТО. Речь шла о неэффективности ВТО, которая не могла взять на себя некоторые функции. Например, переговоры по Соглашению об упрощении процедур торговли шли десятилетиями, так как было очень сложно найти компромисс, том числе, из-за наличия особого мнения у таких развивающихся стран как Индия. Эти новые партнерства ввели новые механизмы, которые отсутствовали в ВТО: механизмы решения споров, например, инвестиционных, механизмы защиты прав интеллектуальной собственности и т.д. В принципе это была попытка на основе макрорегиональных партнерств дать сигнал ВТО о необходимости начать быстро договариваться о каких-то новых глобальных механизмах, иначе центробежные силы неминуемо растащат универсальные правила торговли, инвестиций и пр. Чтобы противостоять этим центробежным силам, были разработаны эффективные универсальные правила, которые соблюдаются.

Что касается растущего влияния развивающихся стран. Есть всеобъемлющее торгово-экономическое соглашение, к которому хочет присоединиться Китай. В этих партнерствах нет Китая и России, хотя Россия является как атлантическим государ-

ством через выход в Черное и Балтийское моря, как и тихоокеанским.

Однако центробежные тенденции наблюдаются не только по отношению к индустриальным и развивающимся странам. Только сегодня я давал комментарии, как реагировать на то, что ЕС, зона евро начинает переводить торговые операции из евро в доллары. Идет фрагментизация валютных механизмов. Вдруг оказалось, что торговля нефтью в Европе в долларах – это неправильно. Зачем использовать доллар как валюту всякого товарного рынка, когда есть страны-покупатели, страны-продавцы, у которых нет доллара в качестве конвертируемой валюты? Тем не менее, уже и Европа решила, что ее права могут быть ущемлены монопольным применением доллара.

Что является самым страшным оружием? Это исключение из системы расчетов. Санкции распространяются практически на любой финансовый институт и на любую крупную корпорацию, ведущую торговые операции на основе доллара. Именно азиатские санкции США побудили Европу к учащению использования собственной валюты. Так, Европа считает, что всеобъемлющее соглашение по Ирану Ираном исполняется, но США считает иначе. В силу этого ни одна европейская компания не может продолжать работать в Иране, так как сразу наталкивается на американские санкции. Тот механизм защиты, который был у ЕС, не сработал. Этот механизм заключался в попытке создать в одной из стран ЕС на основе старого закона 1990-х гг. компанию, которая от имени всех заинтересованных компаний торговала бы с Ираном. Ни одна страна не решилась создать под своей юрисдикцией специальную компанию, через которую бы шли операции, так как до конца не ясен механизм вторичных санкций.

Самая больная тема – это механизм вторичных санкций. Механизм первичных санкций по отношению к конкретным компаниям, когда под запретом находится торговля с ними, операции с ними, – это лишь цветочки. Другое дело – это санкции в отношении государств, которые закупили продукцию у компаний, находящихся под санкциями, – это уже более серьезный механизм. Европа, видя эту картину, начинает потихоньку расширять использование евро.

Вопрос из зала:

В чем заключается модель эффективного взаимодействия «Деловой Двадцатки» с «Большой Двадцаткой»? В чем заключаются сложности последних лет?

Шохин А.Н.:

Лучшая модель взаимодействия, повторюсь, – это та, что была выстроена при председательстве России. Некоторые страны ее активно использовали: Австралия, Турция, частично Китай и Аргентина. Однако потом пошли разные отклонения. Мы изначально выстроили систему так, что «Деловую двадцатку» должна возглавлять крупнейшая национальная бизнес-ассоциация, которая признается властью. Эта бизнес-ассоциация должна консолидировать общую позицию и формировать участие в рамках «Деловой Двадцатки», но не выборочное участие тех или иных компаний в рамках отдельных направлений. Немцы в этом плане пошли дальше: они создали консорциум из трех организаций (Федерации промышленности, Федерации работодателей, Ассоциации торгово-промышленных палат). Выстроенная нами модель была выстроена проще в организационном плане. Тем не менее, при председательстве Германии получилось так, что Федерация промышленности была головной.

При создании рабочих групп по направлениям эти направления должны вытекать из позиции председательствующего государства, однако мы всегда настаивали на том, чтобы старые приоритеты сохранялись и уже к ним добавлялись новые, чтобы не начинать сначала. Мы добились того, что из года в год состав этих приоритетов похож на предыдущий. Конечно, что-то добавлялось: например, немцы добавили «Индустрию 4.0», аргентинцы добавили сельское хозяйство и т. д. Эти механизмы, которые мы выстраиваем, они восприняты, а механизм функционирования самой «Деловой Двадцатки» в целом сложился.

Что касается механизмов взаимодействия, есть публичная часть, например, передача рекомендаций. Однако эта часть всегда была неформальной программой «Большой Двадцатки». Что нам не удалось, так это вставить данное взаимодействие в формальную повестку дня.

«Деловая Двадцатка» – это только одна из аутрич-групп. Таких групп сейчас стало очень много: «Профсоюзная Двадцатка», «Женская двадцатка», «Молодежная Двадцатка», «Университетская Двадцатка» и т. д. После того, как мы наладили механизм взаимодействия с лидерами, остальным акторам тоже захотелось. В связи с большим количеством желающих было принято решение ни с кем в рамках официальной повестки не встречаться, в том числе и с «Деловой Двадцаткой». Для нас открыт механизм рабочего взаимодействия, потому что все шерпы, по крайней мере в России, открыты для взаимодействия с бизнесом. Более того, они ждут от бизнеса инициативы.

Первой шерпой В.В. Путина в «Деловой Двадцатке» был А.В. Дворкович, вторым – С.С. Воскресенский, третьим – К.В. Юдаева. Со всеми из них были выстроены отношения, которые позволяли встраиваться в

графики, так как шерпы отвечают за финальный документ. В равной степени это касалось и наших коллег: как правило, люди, возглавляющие «Деловую Двадцатку», вошли во властные круги.

Вопрос из зала:

Как Вы считаете, почему так мало женщин в политике, и что мы, женщины, можем сделать, чтобы повлиять на эту ситуацию?

Шохин А.Н.:

Боюсь, единственный способ – это введение квот, что используется в ряде стран северной Европы, например, не менее 50% женщин должно быть в парламенте, в правительстве и т.д. На самом деле, если квотировать 50 на 50, то я бы сравнял и пенсионный возраст.

Вопрос из зала:

Мой вопрос связан с консенсусным принципом принятия решений и его эффективностью. Интуитивно кажется, что в документе, который подписывают 20 сторон, существует соблазн ограничиться какими-то декларативными решениями. Что обеспечивает эффективность работы в рамках G-20 и В-20, когда так много равноправных сторон участвует в разработке решений?

Шохин А.Н.:

Все эти клубы, в том числе, и формат «Двадцатки» – это не единственная площадка, где встречаются эти государства. Все-таки остаются международные организации, где они могут пересекаться. Например, у АТЭС и «Большой Двадцатки» пересечение большое. Это тоже один из способов договориться.

Кстати, вы обратили внимание, что на коллективных фото присутствует лиц гораздо больше, чем стран-членов «Большой Двадцатки». Во-первых, в «Двадцатку» входят

страны ЕС, а представители Европейского Союза почему-то ходят парами с тех пор, как появилась должность председателя Европейского Совета. Мне кажется, что не совсем правильно, когда одна структура направляет от себя сразу 2 представителей. Одно время Верховный представитель по безопасности тоже пытался принимать участие в работе G-20. Руководители международных организаций также принимают участие в работе «Большой Двадцатки» на саммитах, подбрасывая свои нерешенные проблемы.

Решения «Большой Двадцатки» – это добровольные обязательства, но их надо соблюдать. При этом нет никакого механизма принуждения исполнения обязательств, нельзя исключить государство за их невыполнение. Поэтому все держится исключительно на силе переговоров.

Вопрос из зала:

Существуют ли механизмы взаимодействия ООН и бизнес-сообществ в целом и в рамках ЭКОСОС в частности?

Прохорова Алиса Андреевна:

На наш взгляд, в таких формальных и четко организованных структурах сложно поддерживать конструктивный диалог. Более того, этот диалог не отражает систему и интересы консолидированного мирового бизнес-сообщества так, как клубные объединения, где система взаимодействия более гибкая и открытая.

Шохин А.Н.:

На самом деле и в системе ЭКОСОС, и в региональных экономических комиссиях ООН есть какие-то зачатки этих механизмов. Однако, пожалуй, самая продвинутая система существует в Международной организации труда, так как в этой организации одну половину мест занимают представители правительств, а вторую половину – профсо-

юзов и работодателей. А интересы работодателей представлены Международной организацией работодателей, - это институционализированный механизм.

Что же касается инициатив ООН по привлечению бизнеса, то нет консолидации этого бизнеса, так как в этом принимают участие лишь некоторые компании.

MASTER-CLASS “BUSINESS-GOVERNMENT INTERACTION IN THE INSTITUTES OF GLOBAL GOVERNANCE”

Shokhin Alexander - Professor, Doctor of Economic Sciences, Head of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction, President of the National Research University - Higher School of Economics, President of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: ashokhin@hse.ru.

This article presents the transcription of the master-class of Alexander Shokhin, President of the RUII, dedicated to the development of interstate club-type institutions. During the master-class, Alexander Shokhin shared his experience of working as a Sherpa at the G-8, spoke about the key features of the global governance institutions functioning through examples of G-20 and B-20, the possibilities for building interaction of business with such institutions and key trends in the development of international economic partnerships.

Key words:

G-20, G-7, institutions of global governance, club-type organizations, Sherpas, economic partnerships.

ВЛАСТЬ КАК БИЗНЕС: КАЗУС ДОНАЛЬДА ТРАМПА. ИСКУССТВО ПОЛИТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Поляков Л.В.²

Предвыборная кампания и президентство Дональда Трампа показало миру иной подход к политике – бизнес-подход, нетипичный для политиков национального уровня. В данной статье автор анализирует, в чем проявлялось мышление кандидата как бизнесмена в ходе предвыборной гонки и на посту Президента Соединенных Штатов, а также изменилось ли позиционирование Трампа после прихода в «большую политику».

Ключевые слова:

Дональд Трамп, Президентские выборы в США, политический маркетинг, бренд, политический рынок, предвыборная кампания.

² Поляков Леонид Владимирович – д.ф.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: lpolyakov@hse.ru.

ВВЕДЕНИЕ

Избранный Президент Соединенных Штатов Дональд Трамп является некоторым концентрированным выражением духа Америки как таковой, выражает суть американизма как предприятия с неизвестным концом. Его предпринимательское прошлое, его статус как бизнесмена – это то, от чего он не может избавиться, придя в большую политику, и более того, не хочет избавиться. Он аутентичен именно как бизнесмен и политик. Следовательно, на его действия стоит смотреть не как на действия «слона в посудной лавке» (прямолинейность, хамство и т.д.), но как на действия, за которыми есть определенный расчет, действия человека, который всю жизнь борется с конкурентами, считает прибыль и при этом уверен, что выполняет священное дело.

ПРОДАЖИ НА ЛОКАЛЬНОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Такая дата, как 16 июня 2015 года, войдет в историю Соединенных Штатов, потому что именно в этот день Дональд Трамп заявил о своем намерении вступить в президентскую гонку в качестве кандидата. Прежде Трамп уже участвовал на президентских выборах в праймериз от Партии реформ, основанной другим известным предпринимателем Россом Перо, однако позже вышел из предвыборной гонки. Вместе с Трампом в 2015 году в праймериз участвовало еще 11 кандидатов:

- Тэд Круз (сенатор от штата Техас);
- Марко Рубио (сенатор от штата Флорида);
- Джон Кейсик (губернатор штата Огайо);
- Бен Карсон (врач-педиатр);
- Джеб Буш (губернатор штата Флорида в 1999-2007 гг.);

- Рэнд Пол (сенатор от штата Кентукки);
- Майк Хакаби (губернатор штата Арканзас в 1996-2007 гг.);
- Фиорина Карли (СЕО Hewlett-Packard до 2005);
- Крис Кристи (губернатор штата Нью-Джерси);
- Рик Санторум (сенатор от штата Пенсильвания в 1995-2007 гг.);
- Джим Гилмор (губернатор штата Вирджиния в 1998-2002 гг.).

Таким образом, конкуренция на праймериз была высока, так как все представленные кандидаты, кроме двух, являются политическими «тяжеловесами». На первых порах политологи прогнозировали в финале борьбу между Джемом Бушем и Хиллари Клинтон. Таким образом, выдвижение Трампа, которого воспринимали как выскочку, выглядело некоторой авантюрой.

С самого начала праймериз Дональд Трамп очень грамотно выстроил свою кампанию, исходя из довольно очевидного предположения, что его главным конкурентом будет именно младший брат Джорджа Буша-младшего, в связи с чем максимальный огонь критики был направлен именно на него. Джеб Буш выходил на арену с весьма тонко продуманной предвыборной кампанией (например, использование сокращенного имени «Jeb» в агитационных материалах и опускание и без того известной в США фамилии (рис. 1)), чувствуя себя уже победителем. Этому способствовал и статус его семьи, уже давшей Соединенным Штатам двух президентов. Однако именно эта расслабленность позволила Трампу фактически одним ударом развернуть ситуацию на 180 градусов. «Он отчаявшийся человек, он грустный и патетичный человек, он даже

не использует свою фамилию в ходе кампании», - говорит Трамп о Буше в своем выступлении.

Таким образом, Дональд Трамп уже на начальном этапе, в борьбе на локальном политическом рынке, успешно защитил свою бизнес-стратегию по борьбе в конку-

рентной среде, прежде всего убрав лидирующий бренд, чтобы занять определенную нишу на политическом рынке. Дальнейшим соперником Трампа стал довольно значимый для консерваторов кандидат Тэд Круз, однако и его успешно удалось обыграть.

Рис. 1. Визуализация брендов кандидатов Республиканской партии в ходе праймериз в 2015 году.



В конечном счете Трамп выиграл номинацию на республиканском конвенте, получив голоса 1441 делегата (40 штатов), с существенным отрывом от своих преследователей: Тед Круз получил голоса 551 делегата (11 штатов), Марко Рубио – 173 делегатов (3 штата), Джон Кейсик – 161 (1 штат).

ТРАМП VS. КЛИНТОН. БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ БОРЬБЫ ЗА ВЛАСТЬ НА НАЦИОНАЛЬНОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Существовало мнение, что на национальном уровне Трампа заблокируют «элитные» выборщики, которые не могут себе представить данного кандидата, не являющегося на самом деле идейным членом Республиканской партии (4 раза менял партию), на посту президента.

СТОЛКНОВЕНИЕ БРЕНДОВ

Вот самые типичные бренды, которые вступают в схватку по обе стороны: Дональд Трамп и Хиллари Клинтон. Слоган Клинтон «Stronger Together» («Сильнее вместе»), который на первый взгляд кажется идеальным

и весьма привлекательным, позиционирует ее как кандидата, который готов выступить объединяющей фигурой для Америки и придать силу. Что же в этом бренде не так?

Рис. 2. Варианты визуализации предвыборного бренда Хиллари Клинтон.



Первый недостаток заключается в том, что данный бренд безымянен. Этот же недостаток обыгрывал и Трамп, обращаясь к своему оппоненту «Клинтоны», тем самым привязывая к Хиллари сомнительную репутацию ее мужа в качестве «якоря», тянущего предвыборную кампанию Хиллари Клинтон ко дну. Во-вторых, слоган кандидата от демократов направлен на меньшинства, но в текущей формулировке де-факто апеллирует к слабым, которые могут стать сильнее только вместе, то есть подразумевает, что сейчас Соединенные Штаты слабы.

Несмотря на креативный подход политтехнологов штаба Клинтон, обыгравших «together» как «to get her» («чтобы получить ее») со ссылкой на официальный сайт Хиллари Клинтон с голосованием, бренд был проигранным, что косвенно позднее признавала и сама кандидат, апеллируя к слогану оппонента (рис. 2).

Иные смыслы можно узреть в предвыборном слогане Трампа «Make America Great Again», который выступает даже не как призыв, а как утверждение, передающее уверенность кандидата. Бренд Трампа, в отличие от Клинтон, подразумевает, что Америка уже сильна. Ключевую роль в бренде сыграло использование глагола в повелительном наклонении «make», который звучит несколько в приказном порядке «Сделай!», то есть подразумевается, во-первых, что возможность вернуть Америке былую славу в руках электората, в руках самих американцев, а во-вторых, что кандидат понимает, как это сделать.

Другой удачный ход штаба Трампа – использование наиболее употребляемого прилагательного «great», которое обозначает не только высокопарное «великий», «величественный», «значимый», но и более доступное «потрясающий», «классный», «отличный», «клёвый». Таким образом расширилась аудитория обращения слогана. Помимо этого, прилагательное «great» в данном слогане в целом имело широкую смысловую нагрузку и заменялось иными многообещающими эпитетами: «Make America Independent Again», «Make America Strong Again», «Make America Prosperous Again», «Make America Proud Again».

ТАРГЕТИРОВАНИЕ СПРОСА НА ОСТРОКОНКУРЕНТНОМ «ПОЛИТИЧЕСКОМ РЫНКЕ»

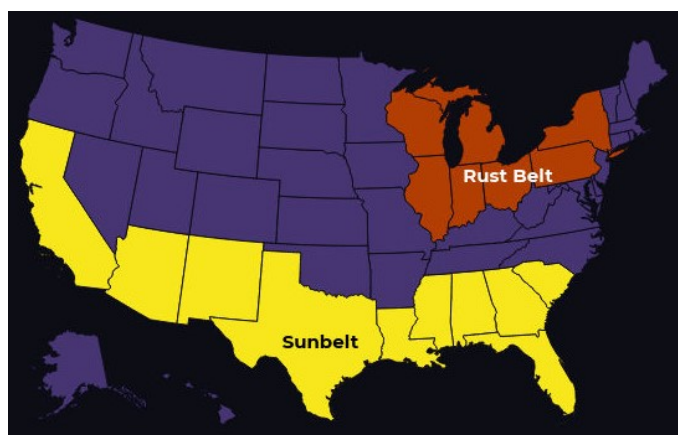
В ходе анализа предвыборной кампании не только по штатам, но и по графствам в штатах, был выявлен определенный расклад сил: южные штаты, западное (от Калифорнии до Вашингтона) и восточное побережья – это электорат демократов.

В своей предвыборной кампании Дональд Трамп, аудиторией которого является «серединая Америка», сделал ставку на «ржавый пояс» (rust belt) – брошенный белый рабочий класс, американскую глубинку – то есть на «сомневающиеся штаты» (swimming states), которые отдают свои предпочтения то демократом, то республиканцам. Прежде штаты, составляющие «ржавый пояс» (частично Нью-Йорк, Пенсильвания, Огайо, Индиана, Мичиган, Иллинойс, Висконсин), переживали индустриальный бум, однако ныне они полны заброшенных заводов в связи с переводом производства в «солнечный пояс» (sun belt) и за пределы США из-за более благоприятных экономических условий (рис. 3). Голоса жителей этих штатов были решающими, именно она стали ареной борьбы между Клинтон и Трампом.

Упор в предвыборной кампании кандидата от республиканцев также делался на:

- женщин без высшего образования (несмотря на заявления ряда женщин о домогательствах со стороны кандидата);
- правоохранительные органы;
- военных;
- значимые меньшинства (еврейскую общину, поляков, итальянцев).

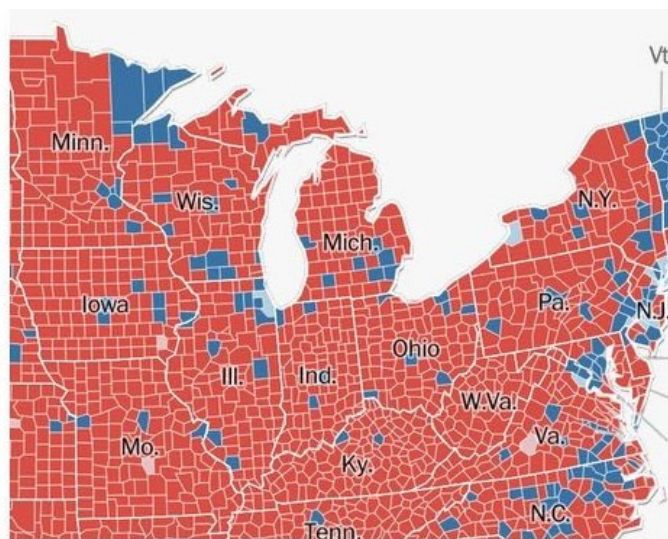
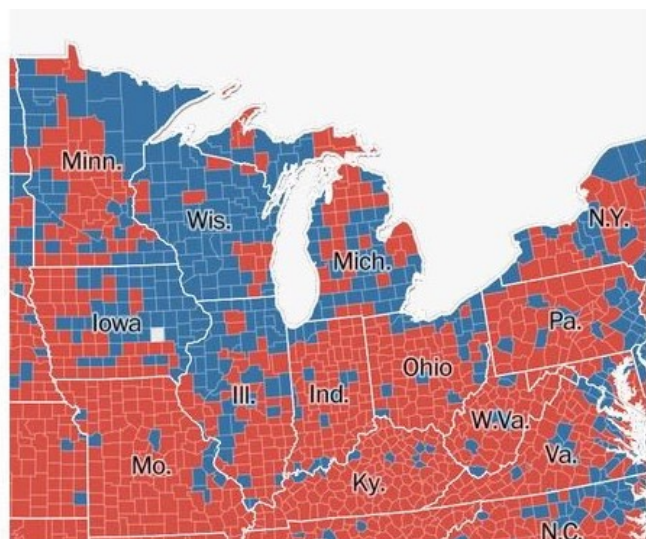
Рис. 3. «Ржавый» и «солнечный» пояса Соединенных Штатов.



Данные группы были четко выделены, и каждой из них направлялся свой месседж.

Не последнюю роль в борьбе за «ржавый пояс» сыграли частые «подачки» со стороны Клинтон, которые обернулись против

Рис. 4. Предпочтения электората по графствам «ржавого пояса» на президентских выборах 2008 (слева) и 2016 (справа) гг.



ПРЕДВЫБОРНАЯ ПРОГРАММА ТРАМПА

Однако главную роль, конечно, сыграли не нападки Клинтон, а программа Трампа, которая предлагалась этим людям. Во-первых, предполагалась реиндустриализация экономики со ставкой на то, что Америка нуждается в собственном производстве. Во-вторых, инфраструктура должна быть

на нее. Наиболее ярким является ее высказывание о том, что электорат Трампа составляют «убогие» люди («Trump supporters are a basket of deplorables»), которое мобилизовало часть электората Трампа, прежде не участвующую в выборах, но теперь желающую поддержать своего кандидата вопреки всем выпадам в их адрес, так как они почувствовали, что значимы.

В итоге по сравнению с кандидатом от республиканцев на президентских выборах 2012 года Миттом Ромни (Mitt Romney), Дональду Трампу удалось перевербовать на свою сторону жителей большинства графств «сомневающихся» штатов «ржавого пояса».

Эти 5 штатов в последствии и дали перевес в пользу кандидата от республиканцев.

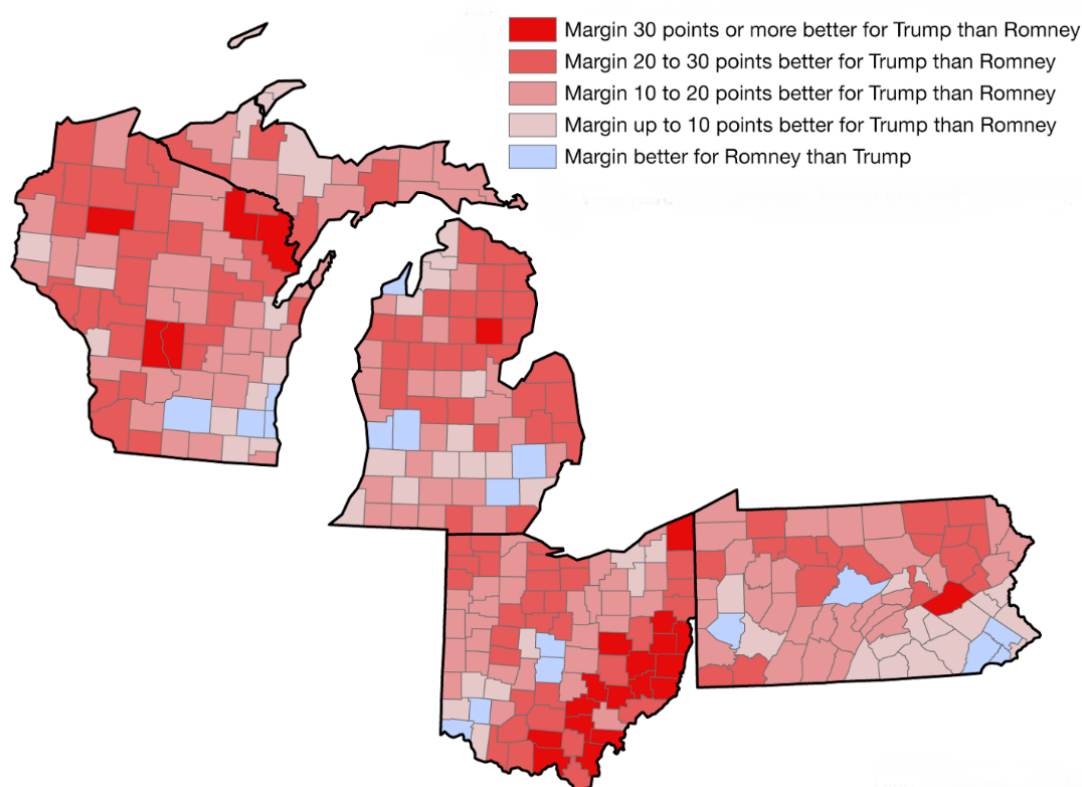
модернизирована: программа включала в себя замену дорог, мостов, тоннелей и т.д. В-третьих, отмечалась необходимость снижения налогов на бизнес. Демократы всегда интерпретировали эту меру как поощряющую богатых. Однако эти самые «deplorables» поняли последствия реализации этой меры иначе: чем меньше налог на бизнес, тем больше у него остается средств

на инвестирование в создание новых рабочих мест. В-четвертых, программа Трампа предполагала отмену программы «Obamacare», предлагающей практически бесплатное медицинское страхование более чем для 40 млн американцам, за судьбу которой продолжались бои и уже после избрания Трампа.

Еще один пункт, который стоит отдельно отметить, – это защита от нелегаль-

ной иммиграции, подаваемой под лозунгом «Build That Wall», так как она является причиной роста криминала, потери рабочих мест и налоговой базы, дополнительной нагрузки на объекты социальной инфраструктуры, усиления социального дискомфорта и ксенофобии в обществе. В ответ на это выдвинулась пятитысячная толпа иммигрантов из Гондураса в США с целью получить работу.

Рис. 5. Изменение предпочтений электората штатов Мичиган, Огайо, Пенсильвания и Висконсин на основе выбора между кандидатами от Республиканской партии Миттом Ромни и Дональдом Трампом.



С одной стороны, позиция Трампа по вопросу иммиграции позволила Клинтон нанести несколько ударов оппоненту, аргументируя свои нападки тем, что закрывать границы в США, история которых строится на иммигрантах, абсурдно. С другой стороны, Трамп обозначает свою позицию весьма четко: он выступает исключительно против нелегальной миграции, но не иммиграции в Соединенные Штаты в целом, так как в

первую очередь американцы, в том числе и сам Трамп, должны заботиться о своей стране («America First»). Более того, американизм не означает глобализм.

Следующий пункт предвыборной программы подразумевает выход из всех многосторонних договоров (TPP, TTIP, NAFTA, Paris Treaty, иранская сделка), так как они, в понимании Трампа, действуют не в интересах Соединенных Штатов. Помимо

этого, подается абсолютно четкий меседж еврейской общине, что основным врагом Америки является «радикальный исламский терроризм». Также Трамп заявляет о своем намерении отказаться от такой внешнеполитической стратегии, как «продвижение демократии» и «смена режимов», и направить усилия на сближение с Россией.

ИТОГИ ВЫБОРОВ 2016 ГОДА

В конечном итоге голоса 638 выборщиков в порядке убывания распределились следующим образом: Дональд Трамп – 304 голоса, Хиллари Клинтон – 227 голосов, Колин Л. Пауэлл – 3 голоса, а Берни Сандерс, Рон Пол, Джон Кейсик и Фэйт «Пятнистый Орел» (Spotted Eagle) получили по 1 голосу. Интересно отметить, что голос за последнего кандидата должен был быть отдан за Клинтон, однако Роберт Сатьякум-младший, выборщик от Вашингтона, решил отдать свой голос в пользу представителя коренных американцев, многочисленными резервациями которых известен данный штат. Однако, он был не единственным, так называемым вероломным выборщиком, проголосовавшим против воли представляемого им населения: голоса, отданные в пользу Кейсика и Пола, предназначались Трампу.

Несмотря на победу Трампа (304 голоса выборщиков против 227 у Клинтон), в общенациональном масштабе Хиллари Клинтон получила больше голосов (65,853,625 голосов представляемых избирателей против 62,985,106 голосов избирателей «за» Трампа). Такая картина уже наблюдалась на выборах 2000 году, когда Альбер Гор, набравший де-факто больше голосов избирателей, проиграл Джорджу Бушу, получившему больше голосов выборщиков. Вот главный минус выстроенной в США избирательной системы, но при никакой другой системе Трамп победить не мог, следовательно, ему нужно было таргетировать четко

определенные штаты, что он и делал. Таким образом, у Трампа был четкий бизнес-план: он точно знал, что продавать, где продавать и как продавать.

ПРЕЗИДЕНТСТВО ДОНАЛЬДА ТРАМПА

Стив Бэннон, один из главных стратегов кампании кандидата от республиканцев, человек, на короткое время занявший пост главного советника, утверждает, что изначально Трамп ставил перед собой 3 ключевые задачи: «экономический национализм», отказ от «гуманитарного интервенционизма» во внешней политике, то есть продвижения демократии, и демонтаж «административного государства».

Под «экономическим национализмом» подразумевается возвращение компаний, производства обратно в Америку, понижение налогов на бизнес, повышение импортных тарифов на сталь и алюминий, выравнивание внешнеторгового баланса (в частности, с Китаем на \$250 млрд.). Отдельно стоит отметить намерение Трампа продолжить продавать оружие Саудовской Аравии, несмотря на убийство Джамали Хашогджи и войну в Йемене, вызвавшую массовый голод, а также блокировать «Северный поток-2» в целях продвижения собственного газа на европейском рынке. Для него в первую очередь важно экономическое процветание Соединенных Штатов, он расчищает политическую арену для себя как для предпринимателя, свободного от клише, что подтверждает его речь в ООН 25 сентября 2018 года.

Что касается демонтажа «административного государства», то здесь Трамп, позиционирующий себя избранником народа, посредством своей PR-активности (преимущественно через Твиттер) отчитывается перед электоратом как перед собранием акционеров о своей деятельности на посту Пре-

зидента Соединенных Штатов. Тем самым он дает народу понять, что именно он (народ) является реальной властью, в то время как сам Трамп выступает лишь в качестве нанятого менеджера. Ежели при демократах президент скорее выступал «отцом», который берет «немошный» народ под свое крыло, то кандидат от республиканцев продвигает противоположное видение. Помимо этого, Трамп говорит то, что не должно быть сказано (he is saying unsayable), реабилитируя неполиткорректность. Он использует в своей речи простую, а порой и грубую лексику. Еще один важный аспект демонтажа «административного государства» - оперативная реакция Трампа на участившиеся «fake news», ставшие результатом активного ангажирования СМИ демократами, а также непреклонный отказ от комментирования новостей данного рода.

На данный момент можно выделить 5 заповедей, которым продолжает оставаться верным Дональд Трамп и на посту президента:

1. Не входить ни в какие соглашения, где ты обязан подчиняться правилам, не тобой установленным, или где у тебя нет контрольного пакета;
2. предпочитать двухсторонние сделки, где ты можешь выстраивать переговорную стратегию, не зависящую от «третьей стороны»;

3. начинать переговоры с предельного давления на партнёра, с максимальных требований, чтобы иметь возможность в конечном счете завершить сделку в свою пользу (наглядный пример - переговоры с Ким Чен Ыном);

4. экономическая выгода приоритетна по отношению к любым идеологическим принципам (продолжение выгодной продажи оружия Саудовской Аравии);

5. В отношениях с политиками - nothing personal, just business.

Несмотря на распространенную идею о низком уровне одобрения Трампа со стороны населения, на деле в сравнении в ряду ключевых фигур его рейтинг достаточно высок: так, процент одобрения самого Трампа со стороны населения составляет 42,8%, бывшего Председателя Палаты представителей Конгресса США Пола Райна - 30,7%, лидера меньшинства в Сенате Чака Шумера - 29,3%, нынешнего Председателя Палаты представителей Конгресса США Нэнси Пелоси - 28,3%, а лидера большинства в Сенате Митч МакКонелл - 22,8%.

Таким образом, с учетом особенностей избирательной системы США и данного рейтинга, вполне вероятно, что именно фигура Трампа стала ключевой на промежуточных выборах и все-таки позволила республиканцам сохранить за собой Сенат.

GOVERNANCE AS BUSINESS: CASE OF DONALD TRUMP. MASTERY OF POLITICAL MARKETING

Polyakov Leonid – Doctor of Philosophy, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: lpolyakov@hse.ru.

Donald Trump election campaign and presidency has shown the world another approach to politics - a business approach which is not typical for politicians at the national level. In this article, the author analyzes the ways of candidate's thinking as a businessman during the election race and in the presidential capacity and his self-positioning in "big-league politics".

Key words:

Donald Trump, US presidential elections, political marketing, brand, political market, election campaign.

ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕ- ШЕНИЯ

Халиф Е.И.³

В непростой сложившейся международной обстановке Россия вынуждена принимать меры адекватной реакции на вызовы, с которыми ей приходится сталкиваться. Видимо, именно в таком контексте следует воспринимать оживление экономической активности России в последние годы. В статье анализируются Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утверждённая Указом Президента РФ 15 мая 2017 года, и другие нормативные правовые акты и высказываются суждения о необходимости, как на международном, так и на национальном уровнях динамично адаптироваться к сложившимся реалиям.

Ключевые слова:

Экономическая безопасность, экономический суверенитет Российской Федерации, угрозы и вызовы экономической безопасности, стратегия экономической безопасности, национальная безопасность.

³ Халиф Егор Игоревич – студент 2-го курса факультета бизнеса и менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 105187, Москва, ул. Кирпичная, д. 33. E-mail: egrxal@mail.ru.

ВВЕДЕНИЕ

Обратиться к проблеме экономической безопасности России нас заставляют два важных обстоятельства: текущая ситуация в экономике России и основные тенденции, наметившиеся в международных экономических отношениях в последнее время. С учетом этого, обозначенная проблематика будет рассматриваться нами преимущественно в двух плоскостях.

В условиях сложившейся обстановки в мире РФ вынуждена принимать меры для того, чтобы адекватно воспринимать те вызовы, с которыми нашей стране приходится сталкиваться. Видимо, именно в таком контексте следует воспринимать оживление экономической активности России в последние годы.

В майских указах Президента России В.В. Путина (11 указов) от 2012 г. перечислены основные цели, которые намечено выполнить в 2012-2020 годах (достижение высокого уровня жизни граждан за счёт более эффективного государственного управления, увеличения производительности труда, повышения качества работы госсектора, инвестиционной активности в экономике и др.) [13].

За шесть лет, прошедших с мая 2012 года, ситуация в стране изменилась, что потребовало известных корректировок в подходах и оценках. Поэтому 31 декабря 2015 года Президент России В.В. Путин подписал указ, утвердивший обновленный вариант стратегии национальной безопасности страны. Экономическая безопасность РФ предполагает сохранение сбалансированного бюджета, преодоление оттока капитала, снижение инфляции и устойчивость рубля. В документе говорится, что достигнуть этого можно, только развивая и совершенствуя промышленно-технологическую базу и

национальную инновационную систему, повышая инвестиционную привлекательность, улучшая деловой климат, создавая благоприятную деловую среду, обеспечивая повышение эффективности государственного регулирования экономики, принятие мер по борьбе с коррупцией, теневым и криминальным бизнесом и др. В декабрьском указе 2015 года Президента России В.В. Путина был обновлен и расширен перечень показателей, характеризующих параметры национальной безопасности России. В частности, были добавлены такие критерии, как удовлетворенность россиян степенью защищенности своих конституционных прав и свобод, личных и имущественных интересов, ожидаемая продолжительность жизни и увеличение ВВП на душу населения и др. [4].

Поэтому в связи с изменениями в международной политике и новыми реалиями вполне логичным стало появление Указа Президента России В.В. Путина № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» от 13 мая 2017 года [12].

Новая стратегия экономической безопасности РФ является стратегией мобилизации и рывка экономики, что, в конечном итоге, должно привести к восстановлению экономического суверенитета страны. В данном Указе определяются основные вызовы и угрозы экономической безопасности Российской Федерации, а также цели, основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности. Среди основных вызовов и угроз выделяются такие факторы, как глобальное изменение климата, стремление развитых стран использовать преимущества в уровне развития экономики и высоких технологий в качестве инстру-

мента глобальной конкуренции и др. (всего 25 пунктов) [12].

Также не стоит забывать, что уже в 2018 году после очередной инаугурации президента в новых «майских указах» Президента В.В. Путина поставлена задача ускорения роста экономики страны через реализацию национальных проектов. Суть: к 2024 году Россия должна войти в пятерку крупнейших экономик мира, ускорив рост экономики до темпов выше среднемировых. Вполне естественно, что этого не удастся добиться без структурных реформ. Намечены 13 национальных проектов с общей стоимостью 20,8 трлн. руб., 13 трлн руб. из которых должен предоставить федеральный бюджет. В контексте реализации поручения Президента правительство повысило НДС с 18 % до 20 %, решило завершить нефтяной налоговый маневр и повысить пенсионный возраст.

По информации российских СМИ, на демографию предполагается выделить 2,9 трлн. руб., на модернизацию и расширение магистральной инфраструктуры – 2,3 трлн. руб., на безопасные и качественные автомобильные дороги – 1,25 трлн. руб., на здравоохранение – 1,3 трлн. руб. и т. д. [5].

11 октября 2018 г. правительством России принят план развития магистральной инфраструктуры страны, предполагающий реализацию 690 индивидуальных проектов, направленных на устойчивое повышение социально-экономического роста в российских городах. В частности, имеется в виду обеспечение строительства и модернизации транспортного маршрута между Европой и Западным Китаем (на это выделяется 655 млрд. руб.), постройка автотрассы «Меридиан» от границы Белоруссии до пункта пропуска «Сагарчин» на российско-казахстанской границе и скоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань,

осуществление реконструкции Байкало-Амурской железнодорожной магистрали и моста через Волгу под г. Тольятти и др.

Кроме того, планируется осуществить ускоренную модернизацию портов в Тамани на Черном море и в Мурманске, что позволит увеличить пропускную способность морских портов и продолжить работы по дальнейшему развитию Северного морского пути, осуществить модернизацию 60 региональных аэропортов и развитие судоходных путей.

Впрочем, не все крупные проекты включены в этот план развития магистральной инфраструктуры. Это скоростная железная дорога Краснодар – Грозный – Махачкала на Каспийском море стоимостью 1,2 трлн. руб. и автомобильная дорога Джубга – Сочи вдоль побережья Черного моря стоимостью 1,6 трлн. руб. То есть, словом, определенные неясности остаются. Многие будут зависеть от того, смогут ли мегапроекты дать долгосрочный импульс развитию реальной экономики в регионах или же останутся одноразовым эффектом. Потребуется решить и вопрос использования строительного оборудования. По некоторым оценкам, строительная техника в России только наполовину отвечает техническим требованиям проектов. То есть для реализации плана правительства потребуется закупить новое строительное оборудование за рубежом. А это отчасти противоречит политике импортозамещения российского правительства.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ

Обратимся к анализу экономической ситуации в Российской Федерации. Доктор экономических наук В.И. Павлов дает обзор главных угроз и вызовов экономической безопасности России и их классификацию, рассматривает особые виды угроз – таких,

как отсутствие новой модели экономики, обеспечивающей прекращение циклического спада и перехода к устойчивому росту. Согласимся с автором в том, что в реальном секторе российской экономики наблюдается хронический кредитный голод, который может быть ликвидирован за счет сокращения золотовалютных запасов (Россия входит в шестерку мировых лидеров по объему золотого запаса, в настоящее время они превышают 2000 т. против 402 т. на 1 января 2007 г.) [10].

Большинство известных российских ученых-экономистов полагают, что однозначная оценка экономической ситуации в России вряд ли возможна. В пользу такого утверждения говорит и тот факт, что, несмотря на предпринимаемые в постсоветский период меры, благосостояние средне-статистического гражданина в РФ растет недостаточно высокими темпами и по основным показателям не сопоставимо с некоторыми странами Запада и даже определенными азиатскими странами.

Обращая внимание российской общественности на эту ситуацию, в сентябре 2017 года Президент России В.В. Путин поручил соответствующим российским ведомствам принять меры к тому, чтобы к 1 мая 2018 года уравнивать МРОТ и прожиточный минимум. Имеется в виду, что минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории страны и не может быть ниже показателя прожиточного минимума трудоспособного населения. В соответствии с принятыми ранее официальными документами, это необходимо было сделать еще с 1 февраля 2002 года.

В частности, минимальная зарплата в России могла быть ниже уровня МРОТ (7800 руб.) до 1 июля 2017 [7]. Так, по итогам первого квартала 2017 года средняя величина прожиточного минимума была определена

правительством России в 9909 руб., а величина прожиточного минимума для трудоспособного населения – в 10701 руб. [8]. По данным Росстата, в первом квартале 2017 года доходы ниже прожиточного минимума в России имели 22 млн человек, или 15% населения страны [1]. А в I квартале 2018 года среднедушевые доходы менее семи тысяч рублей в месяц получали 5,9% всего населения России, или 8,6 миллиона человек. Сейчас ситуация начинает меняться к лучшему, хоть и не слишком быстро. Уже с 1 января 2019 года МРОТ будет установлен в размере 11280 руб. [14].

С критикой таких размеров МРОТ выступают различные эксперты и политики, предлагая меры по повышению МРОТ до 20-25 т. руб. К примеру, коммунисты и либерал-демократы уже внесли в парламент законопроекты по пересмотру структуры потребительской корзины, повышению МРОТ и прожиточного минимума, введению прогрессивной шкалы подоходного налога и одновременного освобождения от его уплаты тех, кто получает до 20-25 тысяч рублей в месяц. Пока что документы лежат на рассмотрении в Госдуме.

Немаловажной угрозой экономической безопасности России является проблема «утечки мозгов». По данным Росстата, только в 2015 году из России эмигрировали 350 тыс. человек (в десять раз больше, чем пять лет назад). Ректор МГУ академик РАН В.А. Садовничий считает, что на обучение одного специалиста мирового класса МГУ тратит до 400 тысяч долларов. Только выпускники МГУ ежегодно таким образом «увозят» за границу 120 млн долларов. По оценкам различных экспертов, суммарный ущерб от такой «утечки мозгов» весьма значителен. Это острейшая проблема для научной среды, и ее тоже необходимо решать [7].

Распространено мнение, что положительным примером в этом плане может быть практика решения данного вопроса в США, и, в частности, тот факт, что большая часть исследовательских работ в Силиконовой долине осуществляется предприятиями при поддержке государственных грантов. Пока что, видимо, все-таки трудно сказать, насколько успешно американский опыт может быть адаптирован к нашим условиям.

Эти и другие обстоятельства позволяют утверждать, что для реализации мер, направленных на обеспечение экономической безопасности РФ, необходимо предпринять ряд конкретных действий, направленных на поступательное развитие экономики страны, а именно, повышение доходов населения, создание новых рабочих мест и эффективную интеграцию страны в мировое хозяйство.

Однако достичь такой ситуации в ближайшее время, по мнению российских экономистов, вряд ли удастся. Так, Е.А. Иванов приходит к выводу, что в ближайшие годы Россия не выйдет из стагнации и будет явно уступать уже достигнутое ею место в мировой экономике другим странам, а по расчетам на душу населения будет все больше отходить на обочину мировой экономики. Чтобы избежать этого, стране нужно десятилетие резко повышающихся темпов экономического роста – до 4% к 2019 г., 5–6% к 2020 г. и 6–7% к 2025 г. Такие темпы экономического развития должны сохраняться, по крайней мере, до 2030 года [10]. Данная оценка представлена на основе свежего аналитического материала, подготовленного экспертами Минфина РФ, Минэкономразвития РФ и Центробанка, и, как представляется, к такому мнению следует прислушаться.

Однако если верить сообщениям Всемирного Банка, все не так уж плохо. Оказы-

вается, по данным рейтинга Doing Business, Россия в 2017 году заняла 35 место в мире, улучшив свои позиции по сравнению с прошлым годом [8]. Как заявил министр экономического развития РФ М. Орешкин, продвижение в рейтинге стало результатом продуманных реформ. Сейчас российскими конкурентами по рейтингу являются Франция, Нидерланды, США и Япония – страны, которые активно улучшают условия ведения бизнеса. Наше отставание проходит по критериям международной торговли, разрешений на строительство и налогов [2].

Есть и другие объективные факторы, которые следует учитывать. Так, по показателю ВВП Россия находится на 12-м месте в мире (данные Всемирного Банка и МВФ) и заметно отстает от США и ряда других государств (Китая, Японии и т.д.) [15]. Выход из создавшейся ситуации предлагает Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная Указом Президента РФ 15 мая 2017 года, а именно – обеспечение высоких темпов роста экономики. Если это сделать, тогда будет обеспечена и экономическая безопасность страны [12].

Впрочем, российские экономисты оценивают Стратегию экономической безопасности России концептуально по-разному. Как полагает известный экономист Корищенко, майский указ 2017 года формирует правильную «карту движения» по достижению экономической безопасности РФ [6]. Тогда как доктор экономических наук М.Г. Делягин, имеет противоположное мнение по этому поводу и критикует данный документ, считая, что это «бюрократическая отписка», в которой отсутствует содержание. В силу этого, по его мнению, этот документ обречен на неисполнение [6]. На основе анализа этих и других мнений можно прийти к

решению, которое позволит подобраться к истине.

ТЕНДЕНЦИИ, НАМЕТИВШИЕСЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ

Проанализируем тенденции изменений, наметившихся в международных экономических отношениях в последнее время. Говоря о проблеме экономической безопасности РФ, нельзя не учитывать, что в течение последних десятилетий появились примеры того, что на постсоветском пространстве некоторые действия РФ воспринимаются негативно. Прежде всего, это грузино-южноосетинский конфликт августа 2008 года, события вокруг Крыма и г. Севастополя в марте 2014 года. Не вдаваясь в подробности этих событий, отметим, что их восприятие в определенных международных политических кругах не соответствует российским оценкам.

В последние годы произошли существенные изменения во внешнеэкономических связях России, обусловленные введением против нее политических и экономических санкций США и Евросоюза. В результате не получили должного развития имеющиеся у России возможности экономического сотрудничества с другими государствами. По данным Минфина РФ, ущерб от санкций составляет \$40 млрд. в год и порядка \$90–100 млрд. в год, исходя из снижения цен на нефть на 30%.

Естественно, что РФ не может не реагировать на внешнеполитическую, экономическую и военную активность США и их союзников. Поскольку в России с целью развития политических и внешнеэкономических связей приходится учитывать совокупность этих и целого ряда других факторов, необходимо определить возможность действий РФ на мировой арене с учетом реали-

зации ее интересов (краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных, соответственно).

Важным фактором международной обстановки (это обстоятельство, естественно, следует учитывать при определении элементов экономической безопасности страны) является внешнеполитическая и экономическая деятельность других стран мира (страны-участницы ЕС, Япония, Южная Корея, страны АСЕАН и др.). Нормой в мировой практике становится политика протекционизма, а ее скрытой составляющей являются односторонние ограничения (например, на поставку и распространение технологий). Идеи открытости и свободы торговли сегодня все чаще отклоняются, причем часто теми, кто совсем недавно выступал за необходимость их осуществления. Дисбалансы в социально-экономическом развитии, кризис прежней модели глобализации ведут к негативным последствиям для отношений между государствами и для международной безопасности [9]. Социальное неравенство, бедность, разрыв в уровне развития стран и регионов создают среду для международного терроризма, экстремизма и других вредоносных явлений. Только решив эти и некоторые другие проблемы, можно преодолеть и стагнацию в мировом развитии.

Особым фактором развития современных международных и экономических отношений является сотрудничество России с Китаем. Общеизвестно поступательное развитие китайской экономики в последние годы, что наглядно проявилось с 2012 года, когда к власти в КНР пришла группа руководителей во главе с Председателем Си Цзиньпином. В Китае была разработана и активно реализована новая внешнеэкономическая инициатива, получившая название: «Один пояс, один путь», и две ее составляющие: «Экономический пояс Шёлко-

вого пути» и «Морской Шёлковый путь XXI века». Россия поддержала планы КНР, ориентированные на выход китайской экономики вовне, поскольку их реализация в той или иной степени затронет порядка 60-ти государств в Азии и Европе. Эта долгосрочная программа, рассчитанная на многие годы, в реализации которой, как отмечал В.В. Путин, заинтересована и Россия [9]. Так, 14–15 мая 2017 года на форуме глав государств и правительств «Один пояс, один путь», который состоялся в Пекине, В.В. Путиным были высказаны принципиально новые положения, определяющие тренды международной и национальной экономической безопасности. Президент констатировал, что во многих странах переживает кризис концепция социального государства, сложившаяся в XX веке. Теперь она не только не способна обеспечить устойчивый рост благосостояния, но даже удерживать его на прежнем уровне [9].

В российской экономической науке высказываются разные, и нередко полярные мнения по проблематике экономической безопасности России. Так, А.Е. Городецкий (руководитель научного направления «Институты современной экономики и инновационного развития» Института экономики РАН, Москва) считает, что наиважнейшая угроза для России состоит в том, чтобы «опять не остаться в хвосте происходящих процессов», не попасть в зависимость от правил, в формировании которых наша страна не участвует. Обратная сторона этой угрозы – опять сбиться на путь заимствования чужих достижений и, соответственно, действий по чужим правилам [10].

Есть и такая существенная проблема, как развитие научно-технического прогресса. Имеется в виду, что практически во всех странах мира (хотя и разными темпами) осуществляется разработка новых альтерна-

тивных источников энергии и их внедрение. Одним из факторов, стимулирующих эту работу, но с которым приходится считаться, является нестабильность на мировых рынках сырья. Применительно к России негативную роль может сыграть сокращение спроса на энергоносители, что осложнит для экономики России конкуренцию с ведущими мировыми державами.

Не исключено, что в таком контексте для России могут быть актуальны и соответствующим образом использованы наработки, предлагающие уделять внимание инновациям в различных сферах. Отметим, что еще в феврале 2008 года Президент России В.В. Путин на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» заявил о переходе России на инновационный путь развития [3].

Таким образом, угроз экономической безопасности России немало, и справиться с ними будет не просто. Однако, существуют и позитивные тенденции – это рост экономики России. Правда, темпы роста остаются низкими, что не позволит России в ближайшие годы выйти на вторую-третью позиции по объему ВВП в мире. В ближайшие годы нам придется учитывать известное доминирование США и ЕС в мировой экономике, которые к тому же не настроены на сотрудничество с РФ и развитие в политическом, экономическом и торговом планах. Россия будет вынуждена продолжить поиск партнеров из числа государств, которые в большей степени заинтересованы (по разным причинам) в развитии с ней отношений, нежели ЕС и США. Такими странами следует считать не только Китай, но также и страны Ближнего Востока, Иран, Индию, страны Юго-Восточной Азии и некоторые другие. В отношениях с ними необходим индивидуальный подход, что возможно сделать, учитывая высокий авторитет нашего государ-

ства на международной арене и стремление развивать сотрудничество, основанное на взаимной выгоде и на взаимных экономических интересах.

Естественно, следует учитывать (характерную для текущей ситуации в мире) нестабильность деловой конъюнктуры и неопределенность в перспективах дальнейшего экономического развития целого ряда государств. Мировое сообщество находится на пороге глубоких политических, экономических, технологических и социальных перемен. Стало практикой стремление стран защищать свои узко национальные интересы; широко распространены популизм, национализм и межконфессиональные противоречия.

Все это потребует новых подходов к решению проблем, стоящих перед мировым сообществом. Тем более, что эти и некоторые другие явления имеют место на фоне углубляющихся геополитических противоречий и не способствуют снижению напряженности в международных отношениях. Перечисленные и другие факторы придется учитывать применительно к перспективам развития российской экономики и определения конкретных параметров экономической безопасности России.

Следует признать, что в сознании разных людей присутствуют разные, в т.ч. и противоречивые убеждения и даже установки относительно того, как следует выстраивать параметры экономической безопасности применительно к интересам государства. И здесь вряд ли поможет простое желание сделать систему своих собственных знаний и убеждений согласованной и непротиворечивой с аналогичной системой другого человека или даже группы людей.

Вместе с тем, такие столкновения противоречивых убеждений имеют право на

существование, что продемонстрировал своей теорией когнитивного диссонанса Леон Фестингер. Поэтому полагаю, что поскольку монополии на истину не существует, возможны и иные оценки явлений, которые характеризовались в этой статье.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ВВП России достиг максимума за четыре года: долго ли продлится рост // РИА Новости [Электронный ресурс] URL: <https://ria.ru/economy/20170815/1500350331.html> (Дата обращения: 15.09.2018).
2. Всемирный Банк оценил бизнес-климат в России // РБК [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/newspaper/2017/11/01/59f735d39a79471f78aa5311> (Дата обращения: 15.09.2018).
3. Выступление Президента Российской Федерации В.В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» // Кремль РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/43775> (Дата обращения: 15.09.2018).
4. Доклад «Социально-экономическое положение России» за январь-июль 2017 года – итоговый // Росстат [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125 (Дата обращения: 15.09.2018).
5. Долги и резервы: каким будет новый бюджет // Газета.ру [Электронный ресурс] URL: <https://www.gazeta.ru/business/2018/09/20/11976373.shtml> (Дата обращения: 29.09.2018).
6. Есть ли смысл у новой Стратегии экономической безопасности? // Делягин.РУ [Электронный ресурс] URL:

<https://delyagin.ru/articles/191-stat-i-i-intervju/42614-est-li-smysl-u-novo-strategii-jekonomicheskogo-bezopasnosti> (Дата обращения: 15.09.2018).

7. Из доклада ректора МГУ академика В.А. Садовниченко о деятельности МГУ в 2004/2005 учебном году на заседании Совета Ученых советов МГУ // Московский государственный университет им. Н.В. Ломоносова [Электронный ресурс] URL: https://www.msu.ru/news/iz_doklada_rekto-ra_mgu_akademika_v_a_sadovnichego_o_deyatelnosti_mgu_v_2004_2005_uchebnom_godu_na_zah.html?sphrase_id=1930435 (Дата обращения: 15.09.2018).

8. Правительство одобрило повышение МРОТ до прожиточного минимума // РБК [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/society/18/09/2017/59bfb83c9a7947df46326765> (Дата обращения: 15.09.2018).

9. Путин посетовал на усиление протекционизма в мировой экономике // РИА Новости [Электронный ресурс] URL: <https://ria.ru/economy/20170514/1494251633.html> (Дата обращения: 15.09.2018).

10. Стратегия экономической безопасности России: новые ориентиры развития: Сборник научных трудов I научно-практической

конференции «Сенчаговские чтения» ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов (г. Москва, Институт экономики РАН, 14 марта 2017 г.). – М.: Институт экономики РАН, 2017.

11. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

12. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 Стратегии национальной безопасности Российской Федерации // СЗ РФ. 2016. № 1 (часть II). Ст. 212.

13. Указы Президента Российской Федерации В.В. Путина от 7 мая 2012 г. URL: http://www.rsr-online.ru/doc/2012_06_25/6.pdf (Дата обращения: 15.09.2018).

14. Федеральный закон от 25.12.2018 N 481-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда»».

15. World Development Indicators // The World Bank [Electronic source] URL: <https://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table> (Date of access: 15.09.2018).

CHALLENGES AND THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Khalif Egor - a 2nd year student of the Faculty of Business and Management of the National Research University - Higher School of Economics (Moscow). Address: 33 Kirpichnaya Ulitsa, Moscow, 105187, Russia. E-mail: egrxal@mail.ru.

In a difficult international situation, Russia is forced to take adequate measures to respond to the challenges it faces. Apparently, it is in this context that the revival of Russia's economic activity in recent years should be perceived. The article analyzes the Strategy of Economic Security of the Russian Federation for the period up to 2030, approved by the Decree of the President of the Russian Federation on May 15, 2017, and other normative legal acts and makes judgments about the need to adapt dynamically to the existing realities both internationally and nationally.

Key words:

Economic security, economic sovereignty of the Russian Federation, threats and challenges to economic security, economic security strategy, national security.

ВНУТРЕННЯЯ ПОЛИТИКА

УДК / UDK 336.719

ВЫЗОВЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: СМЕНА ЦЕЛЕЙ И РЕГУЛЯТОРНАЯ ПЕСОЧНИЦА

Сенин В.Б.⁴

Увеличение присутствия государства как регулятора и ключевого игрока на финансовом рынке в последние годы привело к ряду существенных изменений. Перед Банком России встают новые задачи по повышению уровня конкуренции в отрасли и увеличению возможностей частного бизнеса. В данной статье автор рассуждает о причинах текущего ограничения конкуренции в банковском секторе, путях выхода из сложившейся ситуации и роли регуляторной песочницы в качестве одного из механизмов возможного внедрения позитивных изменений в регулировании.

Ключевые слова:

Банковский сектор, государственные банки, продукты роста, барьеры рынка, конкурентные преимущества, дорожная карта, регуляторная песочница.

⁴ Сенин Владимир Борисович – к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

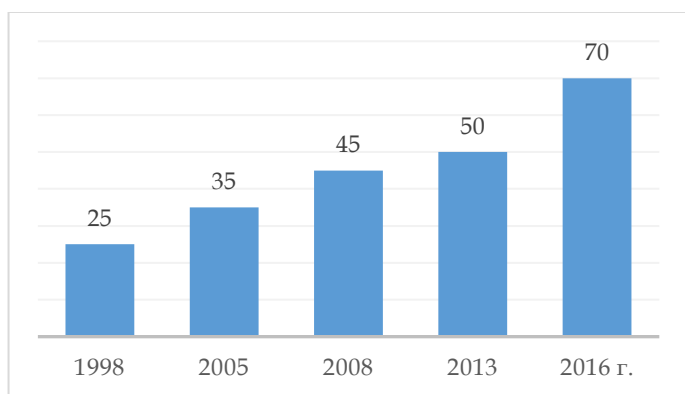
ОТРАСЛЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Сегодняшняя экономика характеризуется, во-первых, доминированием государственных компаний. Эта тема в целом довольно болезненна для российской экономики, где поэтапно реализуется концентрация присутствия государства практически во всех отраслях: если в 1998 году доля государства в российской экономике составляла 25%, то к 2013 году она выросла в 2 раза, а в 2016 году составила порядка 70% (рис. 1).

В результате этого сужаются рынок и возможности для частной инициативы. Помимо этого, данная ситуация оказывает негативное влияние на инвестиционную привлекательность как отдельных отраслей, так и экономики в целом. При таком доминировании государства инициативность частных инвесторов существенно падает.

Трудность сложившейся ситуации заключается в том, что только государство может вылечить эту «болезнь», так как у него находятся регуляторные рычаги.

Рис. 1. Динамика роста доли государства в российской экономике, в %.



Есть основополагающие документы, которыми руководствуются Правительство, Госдума и Совет Федерации и которые связаны с приоритетами развития экономики государства, например, Указ Президента от 21 декабря 2017 года № 618 «Об основных

направлениях государственной политики по развитию конкуренции».

Стоит отметить, что возникает некий дуализм в развитии финансового рынка, определенный конфликт интересов между конкуренцией и стабильностью, так как конкуренция предполагает уход с рынка неконкурентоспособных игроков. Последние несколько лет это было основным трендом регулирования. Председатель Банка России Эльвира Набиуллина неоднократно публично заявляла о том, что она видит конкуренцию прежде всего как удаление с рынка недобросовестных игроков, чтобы на этом поле остались только честные организации, ведущие свою деятельность открыто и прозрачно, а также действующие в рамках установленных правил. Подобная политика Банка России привела к резкому снижению количества кредитных организаций на рынке. Смягчение негативного воздействия – эта цель, которую сейчас преследует Банк России, оказывая поддержку системно значимым институтам финансового рынка, что в целом способствует стабильности.

Таким образом, постоянно приходится искать равновесное состояние между стабильностью и конкуренцией, следовательно, при осуществлении регулирования всегда необходимо иметь в виду этот принцип.

БАРЬЕРЫ ВХОДА И ВЫХОДА

Барьеры входа определяют возможности иерархии функционирования любого рынка, в том и финансового. В этом смысле особенностью финансового рынка является нормативное определение величины капитала, необходимой для входа на рынок, что составляет довольно серьезный барьер для социальных финансовых институтов. Кроме этого, в рамках регулирования к финансовым организациям предъявляется целый па-

кет требований, что нетипично для других отраслей.

За последние 5 лет в России не появилось с нуля ни одной банковской организации, так как это с технологической точки зрения очень тяжелый бизнес, очень не простой по экономическим моделям, в то время как его маржинальность уже не такая высокая, какой была в предыдущие годы.

Приобретение уже существующего бизнеса также не снижает барьер входа, так как характеризуется повышенными скрытыми рисками. Для инвесторов в финансовом секторе есть альтернатива - приобретение акций публичных компаний, которые работают в секторе. Однако стоит отметить, что вместе с тем в последние годы стоимость акций на открытом рынке существенно уступает балансовой стоимости чистых активов, приходящихся на 1 акцию.

Не меньшую роль в принятии долгосрочного решения играют и барьеры выхода, которые препятствуют компании без существенных потерь покинуть отрасль. Для банковского сектора в последнее время барьеры выхода стали серьезной проблемой: покупателя найти тяжело, а бросить данный бизнес невозможно, так как возникнут конкретные последствия, в том числе и уголовного характера. В то же время при текущем рынке не существует «правильных» моделей выхода, на уровне регулирования они не прописаны.

Помимо этого, территориальные свойства Российской Федерации и специфика социально-экономического развития отдельных взятых регионов предполагают наличие дополнительных барьеров.

В связи с этим перед Банком России стоит очень важная задача найти инструменты, которые бы позволяли акционерам,

желающим закрыть свой бизнес, иметь нормальную возможность это сделать.

Был принят закон о пропорциональном регулировании банковского сектора, устанавливающий меньший надзор за деятельностью банков с базовой универсальной лицензией. Теоретически эта модель казалась возможной, однако данный порядок действует относительно недолго, в связи с чем еще неясно, к каким последствиям он приведет. Предполагалось, что именно банки с универсальной лицензией будут заниматься кредитованием малого и среднего бизнеса, однако статистика показывает, что де-факто приток кредитования приходит к крупнейшим банкам, преимущественно с государственным участием.

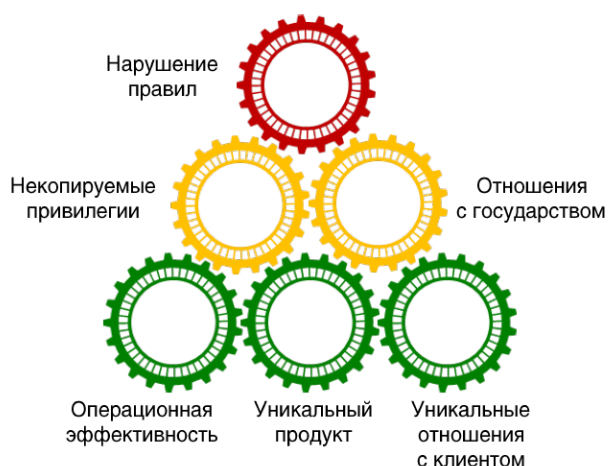
ИСТОЧНИКИ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Позитивную основу конкурентного преимущества (1-й уровень) составляют: операционная эффективность организации, уникальность ее продукта и отношений с ее клиентами. Все они достигаются путем добросовестных, независимых и эффективных действий на финансовом рынке (рис. 2).

Следующий (2-й) уровень составляют так называемые не копируемые привилегии и специальные отношения с государством. Во многом они зависят от внешних факторов, например, географического охвата, специальных прав и специфики отношений с государством. Эти преимущества, хотя получены законно, при этом нарушают принцип нейтральности в отношении к другим субъектам конкуренции. В большинстве своем данные преимущества используют государственные банки или банки с государственным участием. Примером такого преимущества может служить выгода узких групп финансовых организаций, которые

наделяются исключительным правом на оказание отдельных финансовых услуг.

Рис. 2. Пирамида конкурентных преимуществ.



Третий уровень преимуществ заключается в недобросовестной конкуренции на рынке и, особенно, в намеренном нарушении правил конкуренции.

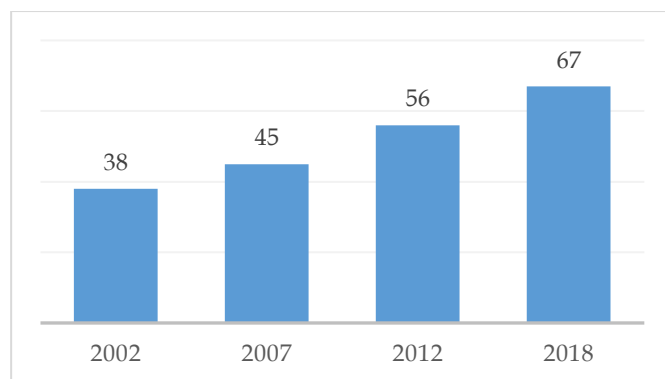
Строгое соблюдение норм регулирования, которые подкреплены единообразием правоприменительной практики и обязательностью исполнения, является важным проконкурентным фактором долгосрочной стратегии эффективного развития как финансового рынка в целом, так и отдельных его участников.

В связи с этим при формировании перечня мер по развитию конкуренции ключевой задачей является максимально возможное продвижение позитивных конкурентных преимуществ при одновременном снижении конкурентных преимуществ 2-го уровня и исключении 3-го уровня.

Процесс очищения банковского сектора, которым занимается Банк России в последние годы, привел к тому, что число банков сократилось с 956 до 561, то есть почти вдвое. Это повлияло на увеличение доли государственных банков на рынке, которая за последние 10 лет возросла на 20 п.п. и достигла 67% (рис. 3).

Было признана необходимость смены целей, так как задача по очищению рынка от недобросовестных финансовых организаций практически выполнена Центральным Банком, а увеличение доли государственных банков на данный момент является главной угрозой развития конкурентной среды в отрасли.

Рис. 3. Динамика роста доли государственных банков в активах банковской системы, в %.



ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ

В сегменте услуг заимствований и сбережений для физических лиц Сбербанк входит в список лидеров 83 субъектов Российской Федерации. Его ближайшим конкурентом является ВТБ, который входит в список лидеров 68 регионов. Анализ ситуации в 2016-2018 гг. показал, что состав лидеров остается неизменным, как правило, это 1-2 крупных федеральных банка, что также говорит о наличии упомянутых ранее высоких барьеров, а также высоком уровне информационно-технологических барьеров, которые выстраивают сами банки-лидеры. Количество региональных рынков с единственным лидером увеличилось с 55 до 67. Показатель рыночной активности отражает уменьшение конкурентных возможностей для остальных участников рынка. Не осталось практически регионов, в которых конкуренция возможна без дополнительного внешнего воздействия.

ПРИЧИНЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БАНКОВ

Важнейшей причиной этого, как отмечалось ранее, является общее огосударствление экономики, в чем немалую роль сыграла и санация ряда банков, а также ухудшение инвестиционного климата. К сожалению, достаточно обыденной стала практика по преференциям при работе с государственными средствами. Отдельная проблема в контексте конкуренции заключается в обладании Сбербанком особым статусом, который сложился исторически.

Увеличению доли государства в секторе способствовало и повышенное доверие клиентов именно государственным банкам, особенно в кризисный период, так как в данном случае гарантом выступало само государство.

Не менее важен тот факт, что на сегодняшний день отсутствуют специальные меры регулирования и эффективные институты, которые обеспечили бы стимулирование развития конкуренции в отрасли. С этой точки зрения видится необходимым наделить Банк России и ФАС определенными функциями для определения четкой системы показателей по конкуренции. Здесь очень важно дать оценку той модели, которая сейчас складывается, и обозначить приоритеты, вектор развития конкурентной среды, на основе которых будет строиться дальнейшая регуляторная политика, а также конкретные способы и средства достижения этих выбранной модели, так как на данный период уровень планирования отсутствует.

В Своем докладе «О состоянии конкуренции в Российской Федерации» ФАС фиксирует сложившуюся на финансовом рынке ситуацию, однако она не имеет полномочий как-либо повлиять на нее, в то время как Центральный Банк, наоборот,

имеет и полномочия, и рычаги, но не имеет законодательно установленной ответственности. В связи с этим возникает некий административный разрыв, который не позволяет принимать какие-либо системные меры.

СОЗДАНИЕ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ

Таким образом, видится необходимость разработать дорожную карту по улучшению конкурентной среды. Во-первых, на уровне закона необходимо наделить Банк России функциями по стимулированию конкуренции на банковском и финансовом рынках. В качестве процедуры контроля могло бы выступить включение в основные направления единого документа о конкурентной политике специального раздела о конкуренции с отчетом перед Федеральным Собранием. Тем самым Банк России будет поставлен в положение, при котором он будет законодательно нести ответственность за ситуацию по конкуренции на финансовом рынке.

Вероятно, стоит подумать и о законодательном ограничении доли государственных банков в отдельных рыночных сегментах: речь идет о плановом снижении этой доли, так как применение единого подхода к неравным участникам рынка приводит лишь к увеличению этого неравенства. К этому же пункту относится и квотирование доли госбанков при проведении конкурса на оказание банковских услуг.

В ряде случаев государственные банки стоит рассматривать не только в качестве коммерческих организаций, но и институтов развития. Ведь фактически они выполняют эту роль, например, при финансировании каких-либо проектов. Недопустима обратная ситуация, когда институты развития вторгаются в конкурентную среду и конкретно в банковскую нишу, как, например, происходит в сфере поддержки малого

бизнеса, где действует «МСП Банк» с региональными партнерами. Одно дело – финансирование банков, кредитующих МСП, и совсем другое дело – самостоятельное кредитование малого и среднего бизнеса с выходом в регионы. Банки, которые являются «дочками» институтов развития, должны становиться их продолжением, а не превращаться в обычные банки, которые конкурируют на этом поле.

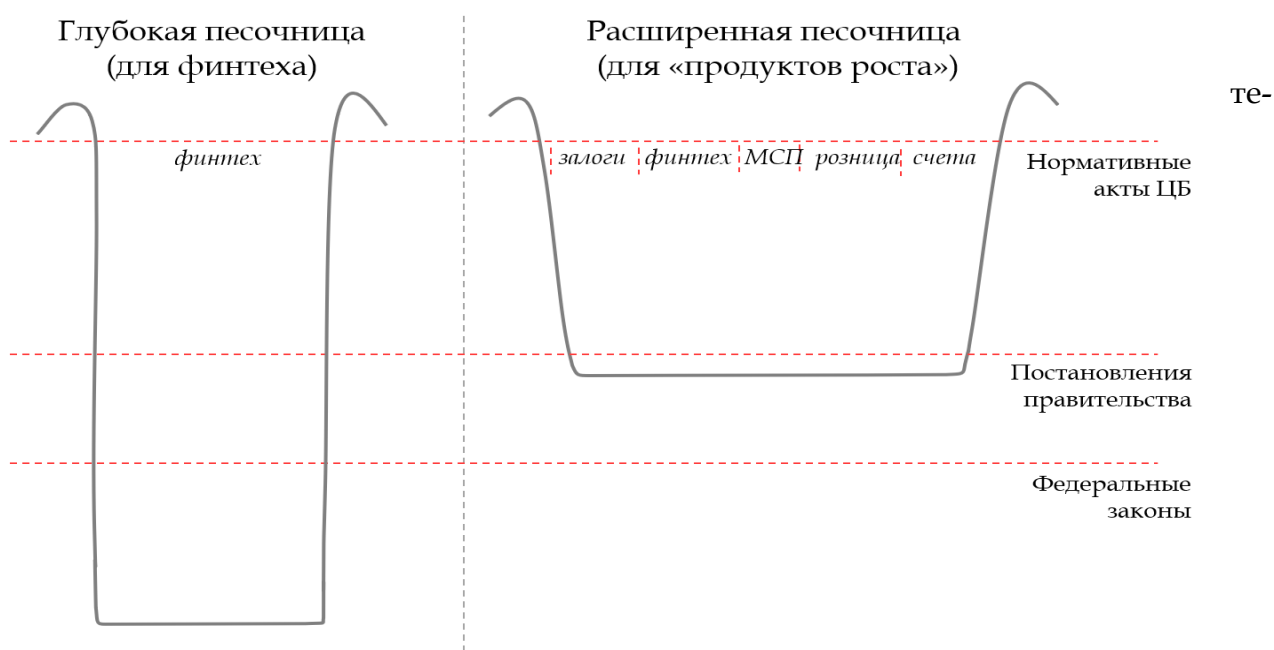
РЕГУЛЯТОРНАЯ ПЕСОЧНИЦА

Наверное, самый важный пункт дорожной карты – это создание «точек роста» для частных банков. С целью устранения с рынка недобросовестных акторов в отрасли было установлено множество регуляторных запретов, которые крайне негативно влияют и на добросовестных игроков. Стоит задуматься о создании специальных режимов ре-

гулирования так называемых «продуктов роста». Не так давно Банк России в рамках финтеха создал регуляторную песочницу. Однако на данный момент ее недостаточно, в связи с чем видится необходимым создание регуляторной песочницы более широкого назначения, распространяющуюся не только на финтех, но и на обычную банковскую деятельность. Данная песочница призвана снять регуляторные барьеры для определенных проектов и фиксированного количества участников для совершенствования регулирования в отрасли и распространения новшеств за пределы этой песочницы.

На данный момент созданная Банком России регуляторная песочница де-факто является механизмом внедрения инноваций для одного игрока, а именно Сбербанка.

Рис. 4. Модели регуляторной песочницы.



Смысл расширенной песочницы заключается в том, что ограничиться нормативно правовыми актами и постановлениями правительства, не затрагивая федеральные законы, так как изменение законодательства – процесс довольно долгий и трудоемкий (рис. 4). Тем не менее она позволит

стирывать какие-то модели, когда нет роста или же страдает конкурентная среда. Для этого необходимо определить, во-первых, какие правовые нормы и каким образом следует изменить, во-вторых, что сделает возможным применение специальных правовых режимов, а в-третьих, выявить непо-

средственно сами «продукты роста». На этом этапе эффективнее работать не с правовыми законами, а с нормативными актами ЦБ, которые на данный момент состоят из 51 инструкции, 232 положений и 1594 указаний. Эта нормативная база колоссальна, и ее влияние велико, в то время как не осуществляется даже оценка регулирующего воздействия. Так, расширенная регуляторная песочница позволит внести изменения в эту нормативную базу в пользу развития отрасли.

В качестве «продуктов роста» в рамках расширенной регуляторной песочницы можно было бы протестировать следующие инициативы:

- расширение видов качественных залогов, в том числе залог счетов и вкладов;
- открытие счета МСП с ограниченным перечнем документов;
- микрокредитование малого бизнеса с использованием «больших данных»;
- банковский портал для обслуживания самозанятых граждан.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В отсутствие адекватной реакции на текущую ситуацию российские частные банки уйдут с рынка в течение ближайших 10-15 лет. Для предотвращения этого необходимо законом возложить на Банк России ответственность за состояние конкурентной среды в банковской системе и на финансовом рынке, на определенный период времени установить ограничения на рыночную долю госбанков, а также создать стимулы для равномерного распределения клиентов - физических лиц (например, при начислении зарплаты сотрудникам бюджетных организаций) и доступа к обслуживанию бюджетных средств между государственными и частными банками.

Помимо этого, в оперативном режиме необходимо создавать нормативные условия посредством специального регулирования для запуска «продуктов роста» в регуляторной песочнице.

В конечном счете, необходимо разрабатывать и внедрять меры по развитию конкуренции на банковском и финансовом рынках в рамках программы улучшения инвестиционного климата.

CHALLENGES IN ACHIEVING BANKING DEVELOPMENT: CHANGE OF GOALS AND REGULATORY SANDBOX

Senin Vladimir – Candidate of Juridical Sciences, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

The increased presence of the state as a regulator and a key actor at the financial market has led to the number of significant changes. Russian Central Bank faces new challenges to increase the level of competition and new opportunities for private business in banking sector. In this article, the author analyses the reasons for the current restriction of competition in sector, ways out of the current situation and role of regulatory sandbox as one of the mechanisms of possible implementation of positive changes in regulation.

Key words:

Banking sector, government banks, growth products, market barriers, competitive gains, road map, regulation sandbox.

ВНУТРЕННЯЯ ПОЛИТИКА

УДК / UDK 331.07

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КВАЛИФИКАЦИЙ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Юргелас М.В.⁵

В данной статье представлены ключевые тезисы мастер-класса заместителя директора Национального агентства развития квалификаций Марии Юргелас, проведенного в рамках общеуниверситетского факультатива «GR в современной России: теория и практика». В своем выступлении лектор рассказала о предпосылках развития национальной системы квалификации, существующих недостатках в разработке профессиональных стандартов и процедуре прохождения квалификационных экзаменов. Помимо этого, Мария Юргелас уделила отдельное внимание анализу перспектив развития НСК до 2024 года, зафиксированных в «дорожной карте».

Ключевые слова:

Совет по профессиональным квалификациям, World Skills, Национальное агентство по развитию квалификаций, компетенции, профессиональный стандарт, независимая оценка квалификации, дорожная карта.

⁵ Юргелас Мария Владимировна – к.полит.н., доцент кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

В СССР существовала жесткая привязка уровня зарплаты к уровню квалификации. После развала Советского Союза в течение десятилетий системная работа по развитию квалификаций прекратилась. Сейчас мы находимся в ситуации, когда развитие квалификации персонала ведется не просто по корпоративным стандартам. Кадровый учет осуществляется по Единому тарифно-квалификационному справочнику (ЕТКС), принятому в 1985 году. Мы прекрасно понимаем, что квалификации, требования к профессиям, технологии, которые прописаны в до сих пор используемых справочниках, уже давно устарели. В связи с этим многие крупные компании и корпорации стали внедрять свои собственные корпоративные стандарты. После формирования корпоративных стандартов при обращении в вузы стало ясно, что образовательные программы не соответствуют этим требованиям, что привело к созданию корпоративных университетов.

Национальная система квалификаций – это, в первую очередь, не крупный бизнес, хотя он принимает активное участие, а малый и средний бизнес, госпредприятия, так как МСБ не имеет ни финансовых, ни других возможностей создавать свои корпоративные стандарты и корпоративные университеты. В результате доверяют только резюме и проверяют наличие квалификаций в ходе испытательного срока, что очень затратно и ведет к неэффективности бизнеса.

Сложилось так, что престиж высшего образования сильно понизился. Это же касается и колледжей, так как уровень квалификации преподавателей не соответствует требованиям предприятий. В связи с этим более 80% представителей бизнеса не удовлетворены качеством подготовки кадров, особенно по рабочим специальностям. По различным оценкам, от 1 до 3 месяцев необходимо

доучивать сотрудников, прежде чем допускать их к работе с конкретным оборудованием.

Массовое обучение по программам, которые были построены на основе государственных стандартов, не соответствует требованиям предприятий. Вероятно, единственный случай, когда специализированное обучение соответствует запросу предприятия, – это дуальное обучение. Дуальное обучение является немецкой практикой, когда существует жесткая связка между предприятием и колледжем, при этом предприятие выступает в качестве производственной площадки, где отрабатываются практические навыки. Кроме того, в рамках данной системы действует институт наставничества, когда к каждому студенту прикреплен сотрудник предприятия.

Постепенно российское образование переходит на данное направление. Уже принято решение о том, что в обязательном порядке все государственные итоговые аттестации должны включать демонстрационную часть. На данный момент в России существует 2 варианта прохождения этой части: демонстрационный экзамен на основе компетенций World Skills и демонстрационный экзамен на основе профстандартов, то есть национальной системы квалификаций. Компетенция становится квалификацией, когда она легитимно признается, например, через экзамен или получение диплома. Профессиональный стандарт отображает те умения и навыки, которыми должен обладать сотрудник по той или иной профессии. У каждого из вариантов есть свои плюсы и минусы. World Skills представляет очень узкую квалификацию по очень высоким требованиям.

В национальной системе квалификаций основным драйвером является работодатель. Если раньше государство отвечало за

эти процессы, то теперь разработка профессиональных стандартов отдается на откуп самим работодателям, потому что они отвечают за экономику, производительность труда и кадры, от этого зависит их доход. Именно поэтому они определяют те требования к квалификациям, которые должны быть.

Основное отличие национальной системы квалификаций от World Skills заключается в ее системности: на данный момент уже разработан пакет различных процедур по актуализации основных инструментов и категорий, которые относятся к национальной системе квалификаций.

Есть исследование, прогнозирующее резкое и быстрое изменение качества рабочей силы, что связано с выходом в ближайшее время на рынок поколения Z, которое не привыкло работать с 9 утра до 6 вечера, а привыкло работать удаленно, не приемлет отношение «начальник-подчиненный» и сидит в виртуальном мире. К этому добавляются информационные технологии, которые меняют постепенно базовые рабочие специальности: к 2025 году прогнозируется сокращение рабочих специальностей на 25%. Соответственно планируется освобождение рабочей силы, которую необходимо каким-то образом переориентировать. В том числе для решения этих проблем разрабатывается гибкая к требованиям экономики система профессиональных стандартов. Так как это национальная система, мы говорим не о требованиях конкретных работодателей, а о требованиях, принимаемых отраслью. Помимо этого, она направлена на повышение трудовой миграции, так как квалификационные требования, предъявляемые, например, к врачу в Москве и на Дальнем Востоке, одинаковые.

Что такое национальная система? Как и любая система она состоит из контента,

структуры, участников основных организационных процессов (рис. 1). Внизу всегда лежат квалификации как признак компетенции. Далее их набор составляет профессиональный стандарт, а наверху расположены уровни или рамки квалификаций, которые формируют определенную систему, структуру профессиональных стандартов и квалификаций.

Во главе находится Национальный совет по профессиональным квалификациям при Президенте РФ - основной коллегиальный орган, который осуществляет координацию внедрения национальной системы квалификаций. Возглавляет совет Александр Николаевич Шохин, а входят в него представители Администрации Президента, п основных министерств, ряда образовательных учреждений, в том числе, Высшая школа экономики, профсоюзов России, общественных организаций. Это достаточно представительный орган, состоящий из разных целевых аудиторий и принимающий основные решения. Он утверждает все профессиональные стандарты, предложения, которые направляются Президенту РФ.

Следующий операционный орган - это отраслевые советы по квалификациям. Основными игроками, которые запускают национальную систему квалификаций, являются работодатели. Эти работодатели по отраслевому признаку объединяются в советы, которых на данный момент 34. Мы понимаем, что отраслей у нас гораздо больше, поэтому, как только работодатели-отраслевые объединяются, они образуют такой совет. Ими принимаются все решения по разработке, актуализации профессиональных стандартов, по проведению мониторинга рынка труда, организации независимой оценки квалификаций. По сути, это конкуренты, которые объединяются в общественную организацию с юридическим ста-

тусом, либо выбирают общественную организацию в качестве базы для совета и выполняют все функции по развитию квалификаций в отрасли. Конечно, видение у всех компаний, как и уровни их развития, раз-

ные. Обычно в советы входят чуть более тридцати представителей крупнейших компаний, что осложняет возможность договориться, но тем не менее этот процесс ведется.

Рис. 1. Структура национальной системы квалификаций.



Одним из направлений деятельности советов по профессиональным квалификациям стало создание центров оценки квалификаций, которые занимаются признанием соответствия квалификации соискателя требованиям профессионального стандарта. За создание оценочных средств отвечают отраслевые советы.

В национальной системе квалификаций сложилось 2 основных инструмента: процедура независимой оценки и профессионально-общественная аккредитация образовательных программ. Под последним подразумевается подтверждение работодателями качества образовательных программ.

На данный момент, к сожалению, образовательные программы не всегда меняются по требованиям ГОС ввиду множества причин, в связи с чем сейчас государство

тратит колоссальные средства на переобучение преподавателей. Этим занимается и Национальное агентство квалификаций, и АСИ, и Минтруд.

Следующая сфера – это управление персоналом. Здесь также проходит активная работа по обучению HR-специалистов тому, как переходить на профессиональные стандарты, потому что профессиональные стандарты – это современная система не только учета кадров, но и развития карьеры.

Основными направлениями развития системы квалификаций являются следующие:

- мониторинг рынка труда, обеспечение его потребностей в квалификациях и профессиональном образовании (сколько и кого учить?);

- разработка и актуализация профессиональных стандартов и квалификационных требований (чему учить?);
- организация независимой оценки квалификации (как объективно оценить результат?);
- проведение экспертизы ФГОС, профессиональных образовательных программ (какие инструменты обеспечивают результат?);
- организация профессионально-общественной аккредитации профессиональных образовательных программ (какие инструменты обеспечивают результат?).

Что касается нормативно-правовой базы, то 1 января 2017 года вступил в силу 238-ФЗ, в котором прописаны основные участники и их взаимодействие друг с другом. В нескольких подзаконных актах записано, что такое центр оценки квалификаций (ЦОК), какие требования предъявляются для его открытия, как осуществляется процедура мониторинга и контроля Министерством труда. Таким образом, все основные регламенты есть, нормативно правовая база создана, сейчас идет их практическая реализация. Очень важно внесение изменений в Трудовой кодекс, где были введены понятия профессиональных стандартов и независимой оценки, то есть это абсолютно легитимный инструмент для учета кадров и развития квалификаций персонала. А налоговый кодекс предусматривает льготы для проведения экзаменов.

Важную роль играет Постановление Правительства № 584, согласно которому для всех предприятий государственной сферы, где доля государства составляет не менее 50%, обязательно применение профессиональных стандартов и независимой оценки. Тем не менее, мы должны понимать, что применение профессиональных стан-

дартов не означает обязательность независимости оценки. Поэтому альтернативой НОК на данный момент являются справочники. Однако не во всех справочниках, так как они очень старые, есть существующие на предприятиях должности. Работодатели очень активно вносят в Минтруд заявки на закрытие позиций справочников и заменой их профстандартом.

Кроме того, отдельно для ознакомления с этой темой необходимо посмотреть Закон «Об образовании в Российской Федерации», который является важной связкой между профессиональным стандартом и федеральным государственным образовательным стандартом, а также Общие требования к проведению профессионально-общественной аккредитации профессиональных образовательных программ, основных программ профессионального обучения, дополнительных профессиональных программ, закрепляющие за советами по профессиональным квалификациям исключительное право на проведение профессионально-общественной аккредитации.

Как было сказано ранее, на данный момент существует 34 совета по профессиональным квалификациям, 285 центров оценки квалификации и 459 экзаменационных площадок. По закону ЦОКом может стать юридическое лицо, которое не является образовательной организацией. По каждой квалификации должно быть минимум 2 эксперта, квалификация которых не ниже той, которую они собираются проверять, и которые работают в ЦОК 100% времени. Для обхода жестких требований закона были созданы экзаменационные площадки, которыми могут являться образовательные организации, и с которыми ЦОК заключает договор. Однако окончательное решение о выдаче свидетельства о квалификации не принимается на месте, а остается за экспертами

советов по профессиональным квалификациям. Все видеозаписи экзамена направляются в Москву, где принимается окончательное решение.

Профессиональных стандартов разработано больше 1000. Так как это достаточно комбинируемый инструмент, их должно быть не более 2000. Разработано 650 комплектов оценочных средств, на основании которых сдаются экзамены в ЦОК. Таким образом, пока еще существует разрыв между количеством профстандартов и комплектов оценочных средств. Аккредитующих организаций всего 18, то есть их достаточно мало. Вся информация по свидетельствам публична и находится в открытом Реестре сведений о проведении независимой оценки квалификации, однако доступ к персональным данным отсутствует. Основной задачей, которая ставится перед этим реестром на данный момент, - это предоставление информации по ЦОКам. Профессиональную аккредитацию пока прошли всего 200 образовательных программ, что, конечно, мало.

Существует возможность принять участие в общественном обсуждении принимаемых профстандартов. Помимо этого, всегда можно написать письмо в отраслевой совет, в НАРК, в Национальный совет по профессиональным квалификациям. Система построена таким образом, что в нее включены все: соискатели, образовательные учреждения, работодатели, власть, СМИ, - все те, кто видит, чем можно конструктивно помочь.

Основная задача до 2020 года заключается в том, чтобы создать единую платформу. В дорожной карте до 2024 года значится создание единого окна, возможно, на базе госуслуг. Сейчас мы ведем активную работу с HeadHunter и «Работа в России» по

поводу создания на их сайтах строки «введите номер свидетельства» для возможности проверки HR-специалистом уровня квалификации кандидата.

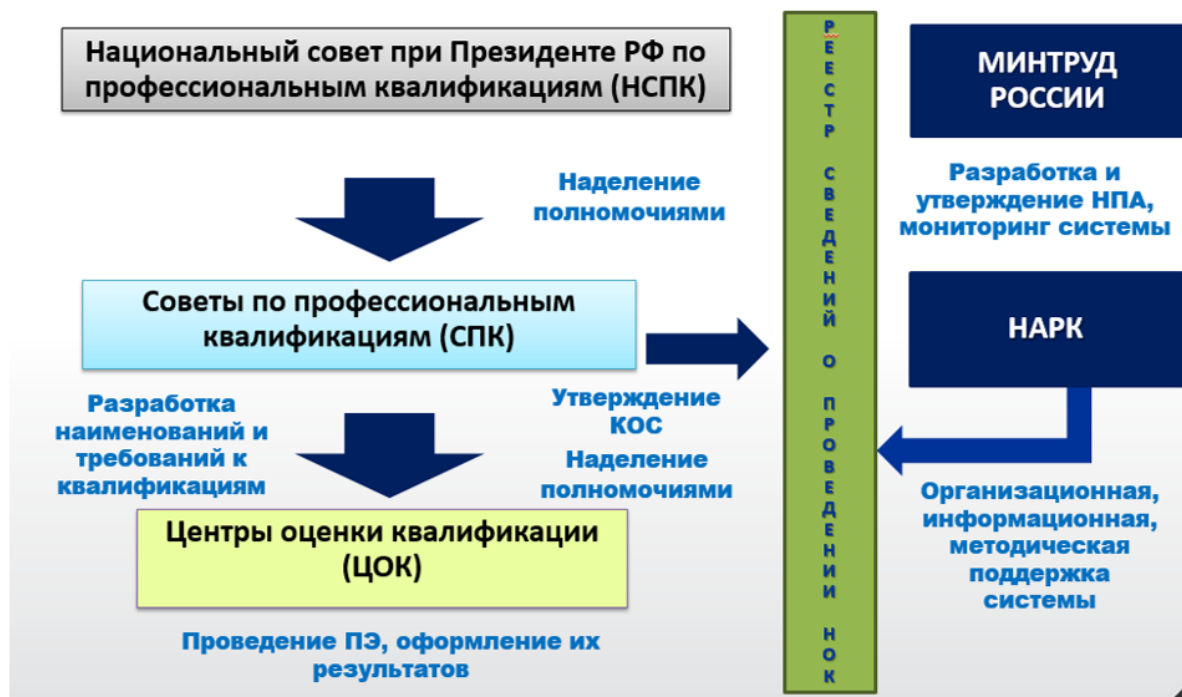
Мы создаем региональную сеть представительств НАРК. В зависимости от специфики региона и стоящих перед ним задач более активную роль играют региональные правительства, образовательные учреждения и местные работодатели.

Структура профессионального стандарта состоит из общих сведений, описания трудовых функций, характеристики обобщенных трудовых функций и сведений об организациях-разработчиках профессионального стандарта. Для применения профессионального стандарта необходимо сперва проанализировать штатное расписание, посмотреть наименование должностей, должностные инструкции, далее проверить обязательность профстандарта. Далее изучается, какие профессиональные стандарты есть, и проводится анализ их соответствия.

Соответствие государственных и профессиональных стандартов неравнозначно: одному государственному могут соответствовать несколько профстандартов и наоборот.

Через советы по профессиональным квалификациям создаются ЦОК и, соответственно, экзаменационные площадки (рис. 2). НАРК является оператором, то есть методическим и консультационным центром. Наша основная задача заключается в поддержке участников системы и оказании им помощи в разработке оценочных средств, квалификаций, несение ответственности за организацию всей системы. Минтруд осуществляет контроль и мониторинговые функции по 238-ФЗ.

Рис. 2. Модель системы независимой оценки квалификации.



Перед независимой оценкой квалификации ставятся следующие задачи:

- Повышение профессиональной мобильности работников;
- оценка качества профессионального образования и обучения;
- создание условий для участия работников в непрерывном образовании;
- усиление роли профессиональных сообществ в развитии профессиональных квалификаций;
- установление и (или) подтверждение соответствия квалификации соискателя положениям ПС;
- повышение конкурентоспособности на рынке труда лиц, прошедших оценку квалификации.

Независимая оценка квалификации отличается от аттестации на предприятиях добровольным началом, отсутствием ограничений для незанятых лиц для прохожде-

ния и применения результатов оценки при переходе к другому работодателю, единством квалификационных требований (табл. 1).

Сейчас НАРК разрабатывает единую методику расчета стоимости, пока же разброс цен по различным профстандартам велик (табл. 2). Стоимость зависит от уровня квалификации и определяется как сумма прямых и косвенных затрат и расходов, понесённых ЦОК в связи с оказанием услуги. Учитываются материальные затраты на проведение и оформление результатов экзамена, трудоёмкость оценки квалификации, командировочные расходы (при наличии), оплата труда членов комиссии, накладные расходы и уровень рентабельности, а также расходы на обеспечение соискателя информационными материалами. По закону ЦОК обязан иметь интернет-сайт, на котором размещается информация о стоимости экзаменов и часах их проведения.

Табл. 1. Отличие аттестации от независимой оценки квалификации.

	НОК	Аттестация
<i>Ключевой принцип</i>	добровольность	как правило, обязательность
<i>Область применения</i>	нет ограничений, в том числе по отношению к незанятым лицам; занятым лицам, не состоящим в трудовых отношениях; обучающимся; иностранным гражданам и лицам без гражданства	только в рамках трудовых отношений
<i>Содержательная основа (требования к квалификации)</i>	профессиональные стандарты, иные квалификационные требования, утверждаемые в установленном законодательством порядке	требования конкретного работодателя
<i>Возможность использования результатов оценки при переходе работника к другому работодателю</i>	отсутствие ограничений, так как обеспечивается единый методический подход к оценке кадрового ресурса в соответствии с потребностями сферы труда	имеются существенные ограничения

Так как создание ЦОК – это дорогостоящее мероприятие, сейчас открываются мультиотраслевые ЦОК, которые являются базой для нескольких отраслевых советов по профессиональным квалификациям. Существует инициатива создания виртуального ЦОК для проведения экзаменов он-лайн, что актуально, например, для IT-сферы. Подобный ЦОК позволит сэкономить затраты на создание центра. Однако на данный момент процедурно данный вопрос не до конца проработан.

Мы запустили проект по одновременному прохождению выпускниками государственного итогового экзамена и независимой оценки квалификации в 8 субъектах РФ по 8 специальностям на добровольной основе. Существовало опасение, что сами студенты или же их родители откажутся от сдачи НОК. Наши опасения не оправдались, однако итоги были разными. В целом более 60% студентов успешно сдали независимую оценку квалификаций.

Табл. 2. Примеры средней стоимости прохождения профессиональных экзаменов.

Уровень квалиф-и	Жилищно-коммунальное хозяйство	Лифтовая отрасль, сфера подъёмных сооружений и вертикального транспорта	Финансовый рынок (внутренний контролер)	Индустрия красоты
1	7 800	-	-	-
2	9 438	8 240	-	-
3	11 232	8 386	-	11 918
4	13 182	8 890	-	12 834
5	14 196	9 544	13 000	12 834
6	14 976	-	16 500	-
7	16 848	-	28 000	-
8	-	-	37 000	-

Одно из направлений, по которому также сейчас работает НАРК, – это признание российских квалификаций на международном уровне. Одним из кейсов является пример квалификации парикмахера в России и Германии: при идентичности данной профессии в этих странах и процессе обучения несколько отличаются требования к квалификации и совершенно несопоставимы оценочные средства.

Стоит сказать несколько слов о тех направлениях, которые будут развиваться до 2024 года. Первое направление – это совершенствование методологических, нормативно-правовых и организационных основ НСК. Сейчас нет единой терминологии, нет

единого закона, есть несоответствия в НПА, в связи с чем основной задачей является приведение терминологии в сфере труда, образования и других сопряженных сферах к единому знаменателю. Необходимо развивать механизмы рынка труда в части управления квалификациями работников и лиц, претендующих на осуществление определенного вида профессиональной деятельности. Отдельное внимание будет уделено укреплению связи рынка труда и системы подготовки кадров. Планируется продолжать развитие инфраструктуры национальной системы квалификаций и работу по обеспечению международной сопоставимости и признания квалификаций.

NATIONAL SYSTEM OF QUALIFICATION: BEDSIDE APPROACH

Yurgelas Maria – Candidate of Political Science, Associate Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

This article contains the key master class theses of Maria Yurgelas, the Deputy Director of the National Qualifications Development Agency, held in the framework of the university elective course “GR in Modern Russia: Theory and Practice”. During the presentation, the lecturer reflected on the prerequisites for the development of the national qualification system, the existing disadvantages of the professional standards and the procedure for passing qualification exams. In addition, Maria Yurgelas focused on the analysis of the NQS development prospects, memorialized in the road map until 2024.

Key words:

Professional qualification council, World Skills, National Qualification Development Agency, skills set, occupational standard, independent qualification valuation, road map.

ВНУТРЕННЯЯ ПОЛИТИКА

УДК / UDK 354

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РОССИИ

Баширов М.Ф.⁶

В данной статье автор детально анализирует организационные аспекты современной процедуры принятия государственных решений в России на примере деятельности Правительства РФ и выделяет ключевые особенности администрирования правительственной деятельности.

Ключевые слова:

Процесс принятия решений, администрирование государственного управления, Правительство РФ.

⁶ **Баширов Марат Фаатович** – Вице-президент НП «Национальная лига специалистов по связям бизнеса и государства». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Всё современное социальное взаимодействие строится на том, что люди управляют людьми, и люди карают людей, устанавливая законы и правила. Мы помним с вузовских времен, что государство, как социальный и политический институт, является доминирующим в установлении законов, и у него есть монопольное право на насилие. Оба эти исключительных права реализуются через регламентированные процедуры.

Мало кто из предпринимателей интересуется тем, как принимаются решения в органах власти. У нас существуют множественные заблуждения относительно этого, и мы спорим, выясняя что важнее: бумажный вердикт или личная договоренность? Или мы любим рассуждать о том, когда противоборствующие группы во власти борются друг с другом, что является признаком их политического и административного веса? И кто сильнее - политический источник власти или исполнительный аппарат? Эта статья о том, что является технологической основой принятия решений в Правительстве России.

Как и во многих других странах, Правительство и федеральные органы исполнительной власти - главный аппаратный центр оформления принятых политических решений и установления правоприменительной практики.

В структуре Аппарата Правительства РФ сегодня: 11 секретариатов, 24 Департамента и 1 аппарат коллегии Военно-промышленной комиссии. Правительством РФ образовано множество совещательных и координационных органов 80 президиумов, советов и комиссий, которые возглавляют члены Правительства. Их деятельность, как правило, также обеспечивает Аппарат Правительства, например, Федеральный проектный офис (Президиум Совета при Пре-

зиденте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам), который возглавляет Председатель Правительства Д.А. Медведев, или Правительственная комиссия по вопросам развития электроэнергетики, во главе которой стоит (заместитель Председателя Правительства Д.Н. Козак. Основа их общения и легитимации решений - это всегда документ, оформленный и выработанный по установленной форме, лицами, уполномоченными на такие действия.

Департаменты Правительства - главная движущая сила Правительства. Их оружие - процедура, а их "Библия":

- **Регламент** Правительства РФ (устанавливает правила организации деятельности Правительства).

- **Положение** об Аппарате Правительства РФ (устанавливает его роль в обеспечении деятельности Правительства и Председателя Правительства, а также организацию контроля за выполнением решений).

- **Инструкция** по делопроизводству в Аппарате Правительства РФ (определяет порядок работы со служебными документами).

В совокупности Регламент, Положение и Инструкция определяют тайминг, логистику, форму и содержание работы Правительства и его Аппарата, а источником всех действий Аппарата Правительства являются документы. По аналогичной технологии управляется и федеральные министерства, и региональные правительства.

Работа над документами начинается с того момента, когда первичная корреспонденция поступает в Экспедицию Правительства. Прием, первоначальная обработка, учет, регистрация и распределение поступающей в Аппарат корреспонденции про-

изводятся в централизованном порядке Департаментом делопроизводства и архива.

После входа происходит распределение документов. Корреспонденция на имя Председателя Правительства анализируется Руководителем Аппарата и после доклада Председателю направляется в секретариаты заместителя Председателя или в департаменты. Корреспонденция на имя заместителя Председателя или Руководителя Аппарата анализируется соответствующими секретариатами и после доклада направляется в департаменты. Иногда происходит возврат корреспонденции без рассмотрения, в случае если документы внесены в Правительство с отступлением от правил, установленных Регламентом Правительства. Директора департаментов возвращают их без доклада Председателю Правительства, его заместителям или Руководителю Аппарата. Также направляются без рассмотрения проекты постановлений и распоряжений Правительства и иных актов, поступивших в Правительство за подписью лиц, которым такое право не предоставлено.

Существует порядок подготовки и оформления проектов резолюций по рассмотренным документам. Подготовка проектов резолюций Председателя Правительства и его замов осуществляется по их указанию, по письменному решению руководителей соответствующих секретариатов либо по мотивированному решению директоров департаментов. Проекты резолюций готовятся в департаментах с участием секретариатов. В проекте резолюции, содержащей поручение, указываются исполнители поручения и дата его выполнения.

Важные нюансы. Если резолюция подписана Председателем Правительства или его заместителями непосредственно на рассмотренном документе или на бланке без предварительной подготовки в департамен-

те, то резолюция оформляется после подписи. В этих случаях Секретариат Председателя Правительства оформляет резолюцию самостоятельно, а секретариаты его замов передают документ с резолюцией в соответствующий департамент для оформления резолюции.

Основное управляющее действие Правительства – это издание Актов Правительства (Постановлений и Распоряжений). Постановления и Распоряжения Правительства РФ подписываются Председателем Правительства. Акты, имеющие нормативный характер, издаются в форме Постановлений Правительства Российской Федерации. Акты по оперативным и другим текущим вопросам, не имеющие нормативного характера, издаются в форме Распоряжений Правительства Российской Федерации.

Департамент, ответственный за подготовку проекта акта Правительства, осуществляет экспертное рассмотрение проекта и его обоснований, необходимую проработку (правовую, экономическую, финансовую и т.д.). Проект повестки заседания Правительства формируется Руководителем Аппарата и с соответствующими материалами представляется Председателю.

Рассмотрение вопросов на заседаниях Правительства планируется, как правило, на полугодовой период. Федеральные министерства, иные федеральные органы исполнительной власти, руководство деятельностью которых осуществляет Президент Российской Федерации или Правительство, не позднее чем за 1 месяц до начала очередного планируемого периода представляют в Правительство предложения по внесению ими материалов на заседание Правительства.

Проект повестки заседания Правительства формируется Руководителем Аппарата Правительства и с соответствующи-

ми материалами представляется Председателю Правительства. Одобренные Председателем Правительства проект повестки заседания и соответствующие материалы не позднее чем за 5 дней до даты заседания рассылаются его участникам. Члены Правительства, руководители органов и организаций, которым разосланы проект повестки заседания и соответствующие материалы, при необходимости представляют в Правительство не позднее чем за 24 часа до начала заседания свои замечания и предложения к проектам решений по соответствующим вопросам.

Подготовка к рассмотрению внесенных в Правительство проектов постановлений и распоряжений Правительства и иных актов, по которым требуется решение Правительства, осуществляется Аппаратом Правительства в 15-дневный срок. Порядок подготовки проектов актов к рассмотрению устанавливается Регламентом и разработанной на его основе Инструкцией по делопроизводству.

Департамент, ответственный за подготовку вопроса для рассмотрения на заседании Правительства:

- осуществляет контроль за подготовкой материалов;
- проводит экспертизу представленных материалов, а в случае нарушения установленных требований обеспечивает их возврат;
- обеспечивает согласование представленных проектов документов с заинтересованными департаментами, а также подготовку экспертного заключения;
- готовит проект протокольного решения;
- готовит проект списка лиц, приглашаемых на заседание Правительства.

Проекты актов вносятся ФОИВами в Правительство с пояснительной запиской. Проекты актов, оказывающих влияние на доходы или расходы бюджетной системы Российской Федерации, вносятся в Правительство Российской Федерации с финансово-экономическим обоснованием решений по согласованию с Министерством экономического развития РФ.

Важные нюансы. При наличии разногласий по проекту акта Правительства, вносящий проект член Правительства должен обеспечить обсуждение его с министром РФ с целью поиска взаимоприемлемого решения. Проект акта Правительства может быть внесен в Правительство с разногласиями только вместе с протоколом согласительного совещания и подлинниками замечаний, подписанными министром РФ.

В случае неполучения протокола согласительного совещания, подписанного Министром РФ в 5-дневный срок с даты поступления Министру РФ и в согласующий орган указанного протокола, проект акта может быть внесен в Правительство с протоколом согласительного совещания без подписей министра РФ.

Проекты федеральных законов, указов Президента Российской Федерации нормативного характера и актов Правительства, имеющих нормативный характер, подготовленные в Аппарате Правительства, направляются в Министерство юстиции РФ на правовую и антикоррупционную экспертизу.

Решения, принятые на заседании Правительства, оформляются протоколом. Протокол заседания Правительства оформляется Аппаратом в течение 24 часов после окончания заседания и подписывается председательствовавшим на заседании.

Далее наступает фаза исполнения. На основании протокола издаются распоряже-

ния Правительства, даются поручения Председателя и заместителей Председателя. Исполнение поручений, организуется министрами, руководителями ФОИВов, руководство деятельностью которых осуществляет Президент РФ или Правительство, и руководителями органов исполнительной власти субъектов РФ, которым адресованы поручения.

Как организуются совещания, проводимые Председателем и его заместителями? Департаментом, ответственным за подготовку совещания, представляются в соответствующий секретариат решения о готовности материалов:

- копии подготовленных материалов;
- проект повестки совещания;
- список участников совещания;
- справка, в которой излагаются существо вопроса, позиция департамента, ответственного за подготовку материалов к совещанию, и ее мотивировка;
- проект протокольного решения.

Проект протокола совещания после его проведения составляется департаментом, ответственным за подготовку материалов к совещанию, при участии департаментов с учетом рассмотрения на совещании вопросов, относящихся к сферам их ведения. Проект протокола визируется исполнителем, директором департамента, ответственного за подготовку материалов к совещанию, а также директорами департаментов, к сфере ведения которых относятся затрагиваемые на совещании вопросы.

Аналогично готовятся мероприятия и иных органов управления - правительственных и межведомственных координационных и совещательных органов. Организация подготовки и проведения заседаний создаваемых Правительством координационных

и совещательных органов, организационно-техническое обеспечение деятельности которых возложено на Аппарат, а также оформление протоколов заседаний этих органов осуществляются ответственным секретарем или соответствующим департаментом.

И, конечно, Правительством осуществляется контроль исполнения документов и поручений. Вот что попадает под контроль:

- поручения, содержащиеся в актах Правительства;
- поручения, содержащиеся в протоколах заседаний Правительства,
- поручения Председателя Правительства и его замов, данные во исполнение указов, распоряжений, поручений и указаний Президента Российской Федерации;
- поручения Председателя Правительства и его замов, данные во исполнение федеральных законов;
- поручения Председателя Правительства и его замов, данные во исполнение актов Совета Федерации и Государственной Думы;
- поручения, содержащихся в оформленных резолюциях Председателя и его замов по рассмотренным документам;
- планы по выполнению актов, поручений и указаний Президента,
- акты Правительства и поручения Председателя.

Корректировка сроков исполнения, снятие с контроля поручений Правительству, содержащиеся в актах Президента, поручениях и указаниях Президента, осуществляются после получения от управлений Администрации Президента, например

из Контрольного управления, соответствующего документа.

Департамент контроля и проверки выполнения решений один раз в два месяца обеспечивает подготовку согласованного с департаментами проекта доклада Руководителя Аппарата Председателю Правительства о состоянии исполнительской дисциплины в ФОИВах, в том числе, о фактах несвоевременного исполнения поручений главными исполнителями и соисполнителями.

Важная часть работы Правительства связана с законопроектной деятельностью. Она осуществляется в соответствии с планами законопроектных работ. Законопроекты предварительно рассматриваются Комиссией по законопроектной деятельности и вносятся на заседание Правительства.

По законопроекту, вносимому в Государственную Думу Правительством, назначается официальный представитель (представители) Правительства. Он может быть назначен из числа членов Правительства, руководителей и заместителей руководителей ФОИВов, государственных внебюджетных фондов, служб и агентств, органов и организаций, руководство деятельностью которых осуществляет Президент РФ или Правительство.

Со дня принятия Правительством решения о внесении проекта ФЗ в ГД ФОИВ либо организация - головной исполнитель начинают подготовку указанных проектов НПА. После принятия во втором чтении проекта федерального закона Заместителем Председателя Правительства дается поручение ФОИВам и (или) организациям внести в Правительство проекты соответствующих нормативных правовых актов.

Анализ процедуры показывает, что административная сила департаментов зиждется на их процедурном инструмента-

рии: принять или не принять документ, возможность подготовить проект резолюции, определить исполнителей и тайминг. При подготовке заседания Правительства департаменты готовят повестку заседаний Правительства, осуществляют контроль подготовки материалов, проводят экспертизу представленных материалов, а в случае нарушения установленных требований обеспечивают их возврат. Они же обеспечивают согласование представленных проектов документов с заинтересованными департаментами, а также подготовку экспертного заключения, готовят проекты протокольного решения и списка лиц, приглашаемых на заседание Правительства, готовят проект протокола, распоряжений и поручений.

При этом совещания, проводимые Председателем и его заместителями, а также заседания создаваемых Правительством координационных и совещательных органов готовятся аналогично процедурам Заседаний Правительства. В руках департаментов Правительства - контроль исполнения документов и поручений Актов Правительства, протоколов заседаний Правительства, Председателя и его замов, а также поручений Президента, которые он дает Правительству.

В итоге департаменты Правительства, управляя процедурами, списками лиц, таймингом, смыслами документов и действий членов Правительства, напрямую влияют на исполнение целеполагания политик. Определение целеполагания и процедура принятия решения - вот два столпа аппаратной силы. Для упрощения примем, что существуют «политики» и «технологи» - две основные группы в аппаратной системе управления. При коротком тайминге у политиков есть преимущество, но на длинной дистанции технологи традиционно обыгрывают политиков. Это, кстати, является одной

из причин того, почему часто директора департаментов Правительства назначаются министрами, руководителями федеральных Агентств и Служб или заместителями Пред-

седателя Правительства. Знание приводных ремней в Правительстве является одной из компетенций эффективного государственного управленца.

ORGANIZATION OF THE DECISION-MAKING PROCESS IN THE RUSSIAN GOVERNMENT

Bashirov Marat - Vice-president of the National GR-League. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

In this article, the author analyzes organizational aspects of the modern procedure for decision-making process in Russia through the example of the Russian Government activities and highlights the key features of the government activities administration.

Key words:

Decision-making process, public administration, the Russian Government.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ СОВЕТЫ ПРИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНАХ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМАТА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

Саламатов В.Ю.⁷

В данной статье представлены ключевые тезисы мастер-класса председателя Общественного совета при Росаккредитации Владимира Саламатова, организованного в рамках факультатива «GR в современной России: теория и практика». В рамках своего выступления лектор рассказал о роли общественного контроля в нормотворческой деятельности в России, международном опыте в данной области, а также на примере Общественного совета при Росаккредитации продемонстрировал ключевые особенности работы общественных советов при федеральных органах исполнительной власти.

Ключевые слова:

Общественный контроль, общественный совет, взаимодействие бизнеса и власти, Росаккредитация.

⁷ Саламатов Владимир Юрьевич – д.э.н., к.т.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Саламатов Владимир Юрьевич:

Согласно совместному исследованию РСПП и агентства FleishmanHillard Vanguard, 71% предпринимателей знают о таком канале взаимодействия бизнеса и власти, как общественные советы и общественные палаты, и пользуются им (рис. 1).

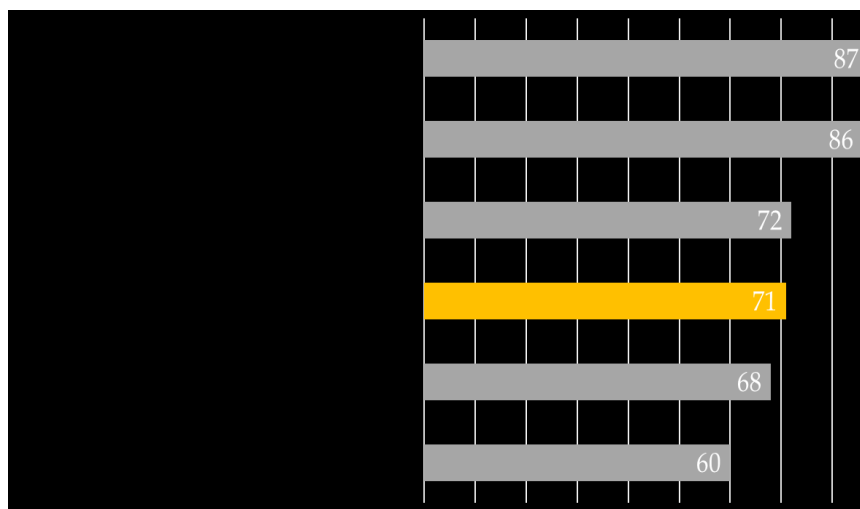
Тем не менее, наиболее популярным каналом является Петербургский международный экономический форум, который выступает площадкой для общения чиновников с представителями различных компа-

ний. Этот канал в ходе опроса отметили 87% предпринимателей.

Все эти общественные организации никакими властными полномочиями не обладают, однако все же являются очень хорошим механизмом для воздействия на власть.

Однако степень эффективности подобных механизмов и инструментов зависит не только от их наличия, но и от активности тех людей, которые потом являются пользователями той регуляции, которую государство предлагает.

Рис. 1. Наиболее популярные каналы взаимодействия бизнеса и власти, выявленные в ходе совместного исследования РСПП и агентства FleishmanHillard Vanguard, в %.



С точки зрения законодательства есть три стадии, где осуществляется общественный контроль: разработка нормативного акта, его выполнение и оценка регулирующего воздействия. Тем не менее, одним из принципов общественного контроля остается его необязательность - все зависит от активности общества.

Существует 5 основных форм общественного контроля:

- общественный мониторинг;
- общественная проверка;
- общественная экспертиза;
- общественное обсуждение;

- общественные (публичные) слушания.

Общественный мониторинг заключается в постоянном или временном наблюдении за деятельностью органов и организаций, в то время как во время общественной проверки осуществляется сбор и анализ информации, проверка фактов и обстоятельств, касающихся общественно значимой деятельности органов. В отличие от общественной проверки, общественная экспертиза сосредотачивается на оценке отдельных актов, решений, документов и других материалов, действий органов и организаций с

использованием специалистов, привлеченных на общественных началах. В ходе общественных слушаний публично обсуждаются общественно значимые вопросы и проекты решений с участием уполномоченных лиц указанных органов и организаций, граждан и общественных объединений, а в ходе публичных слушаний обсуждается непосредственно деятельность отдельных органов и организаций, имеющая особую общественную значимость либо затрагивающая права и свободы человека и гражданина, а также интересы негосударственных некоммерческих организаций.

В качестве субъектов общественного контроля выступают Общественная палата РФ, общественные палаты субъектов и муниципальных образований, общественные советы при федеральных органах исполнительной власти и при органах исполнительной власти субъектов РФ.

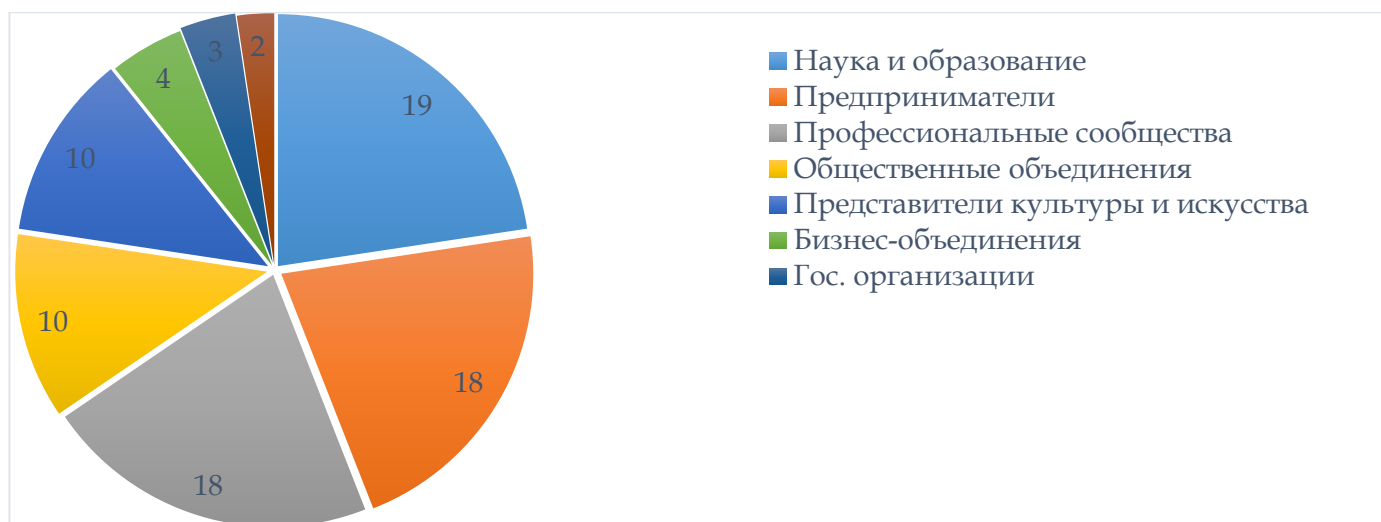
Граждане, принимающие участие в их работе, представляют гражданское общество, а организации и общественные объединения, выступающие консолидировано

от какой-либо отрасли, являются элементами профессионального диалога.

В годы моей работы в качестве заместителя министра регулирование разрабатывалось и принималось очень быстро в связи с установленными сжатыми сроками. Так, за год было принято 24 технических регламента, содержащих требования к безопасности порядка 70% продуктов, которые обращаются на потребительском рынке. Какими бы специалистами ни были сотрудники Росаккредитации, без прямого взаимодействия с бизнес-ассоциациями, представлявшими отраслевые союзы, и их экспертного мнения было бы сделано гораздо больше ошибок, чем их было на самом деле.

В состав 59 общественных советов при ФОИВах, действующих в России, входит множество различных экспертов: это представители науки и образования, предприниматели, представители профессиональных сообществ, общественных и бизнес-объединений, государственных организаций и НКО (рис. 2).

Рис. 2. Состав общественных советов при ФОИВах, в %.



Состав общественного совета во многом зависит от его типа, а также от желания руководителя ФОИВа иметь советчика и

эксперта, который поможет ему избежать ошибок или найти наиболее эффективное решение. Так, в общественном совете при

Минкульте состоит 115 человек, а при Росфинмониторинге – 6 человек.

По окончании присоединения России к ВТО очень важную роль играли вопросы технического регулирования. Для изучения международного опыта в данной сфере наши представители направились в США по приглашению торгового представителя.

Первое, что меня удивило, - это нахождение подразделения, отвечающего за оценку регулирующего воздействия, непосредственно в Аппарате Президента США. В то время как в России данной деятельностью занимается один из департаментов Минэкономразвития.

В Америке выстроен очень серьезная система обсуждения всех принимаемых норм, которых, кстати, в США принимается гораздо меньше, чем в России, так как наша модель еще является переходной. В процессе общественного обсуждения принимают участие множество экспертов. При каждом министерстве есть орган, через который не может пройти законодатель, не обсудив все вопросы. Всего в Соединенных Штатах порядка 900 консультативных комитетов по различным ведомствам, в работе которых принимает участие 63 тысячи человек в год. Сама система достаточно прозрачна. Все эти консультативные комитеты условно можно разделить на 4 типа на основе осуществляемой ими деятельности: государственная политика, управление ненаучными программами, рассмотрение грантов и переговоры по регулированию.

Несколько иная система выстроена во Франции. В Конституции страны записано, что общество должно принимать участие в управлении через воздействие, через диалог с правительством, с государственными институтами, через общественные советы. В состав Национального социального эконо-

мического совета, который постоянно мониторит и контролирует исполнение экономической политики, входит 231 советник. Данный совет выполняет 3 ключевые функции:

- консультации Правительства и участие в разработке социальной и экономической политики;
- создание условий для диалога между социопрофессиональными категориями, чьи интересы, изначально отличающиеся друг от друга, сближаются в процессе выработки предложений, направленных на достижение общественного интереса;
- информирование политических органов.

Без вступления в ВТО в России не происходило бы такого интенсивного изменения нормативно-правовой базы. При этом мы сперва принимали неработающие законы, затем вносили в них множество изменений, а уже после вместо них принимали работающие законы. Так, чтобы по закону технического регулирования можно было работать, мы внесли 7 изменений в закон. И только в 2007 году удалось принять закон, который позволял как-то работать. После этого, правда, пришлось внести еще два изменения от имени Президента для того, чтобы этот закон стал действительно рабочим.

Оценка регулирующего воздействия пришла в Россию как институт тоже в связи с присоединением к ВТО. Такой тренд, как борьба с коррупцией, также возник из желания России присоединиться к клубу организаций экономического сотрудничества и развития. Тем не менее, эти процессы остаются для нас сложными.

Наличие общедоступной онлайн-базы со всеми сертификатами и декларациями,

подтверждающими безопасность продукции, - это заслуга Общественного совета при Росаккредитации, его экспертов, которые участвовали в обсуждениях, отстаивали свою точку зрения. Сейчас они уже творят, собственно говоря, нашу сегодняшнюю жизнь. Например, мы открыли у руководителя Общественного совета личный кабинет, куда может обратиться напрямую любой человек. На самом деле механизмов очень много.

Общественные советы играют очень важную роль. На моей памяти были случаи, когда возникала какая-то норма, с которой представители промышленности были не согласны, и нам удавалось менять те нормы, которые уже вот-вот должны были вступить в силу, но могли нанести большой ущерб промышленности.

Вопрос из зала:

Вы не могли бы уточнить, как организована обратная связь в Росаккредитации на базе этих экспертных советов?

Саламатов В.Ю.:

Если вы хотите провести какую-то реформу или продвинуть какую-то идею, у вас есть два варианта. Первый вариант - написать закон, утвердить его, и все под угрозой применения санкций будут его выполнять. Второй вариант - начать с обсуждения реформы, ставящихся перед ней задач и предполагаемых механизмов реализации с обществом, с экспертами, со специалистами.

Когда готовился закон об аккредитации, то Росаккредитация, будучи молодой структурой, организовала во всех федеральных округах семь больших встреч с заинтересованными лицами, на которых присутствовало все руководство Росаккредитации, представители Общественного совета, обсуждая все важные вопросы. Вот первая возможность - это обсуждение.

Далее начинается работа с документами. Документы, после получения реального обоснования, идут на обсуждение. Сначала они просто рассылаются заинтересованным лицам или вывешиваются на ОРВ для обсуждения. При принятии сложного законодательства крайне желательно участие не только гражданского общества, но и профессиональных союзов. Они являются не просто экспертами, но квинтэссенцией экспертизы, так как их много, все они являются специалистами и имеют разные интересы, однако вынуждены в конце концов выражать некую среднюю позицию.

После этого законопроект проходит все федеральные органы исполнительной власти, где высказываются специалисты другого уровня: Минэкономразвития смотрит, как рассматриваемый законопроект в целом повлияет на экономическое развитие; Минюст смотрит, насколько он соответствует российскому законодательству; Минпромторг анализирует, как он повлияет на промышленность. Далее собранные мнения направляются в Правительство, которое агрегирует консолидированное мнение и выносит его, например, в Государственную Думу, либо Государственная Дума через своего депутата или иного субъекта законодательной инициативы вносит этот документ.

На следующей стадии начинается обсуждение внутри депутатского корпуса. Допустим, наш закон прошел очень быстро первое, второе и третье чтение. Почему? Потому что уже на этапе первого чтения объединились Государственная Дума, представители власти и общественных организаций, которые на своей площадке устраивали очень интенсивное обсуждение. Обсуждалось порядка 400 поправок, и они путем консенсуса договаривались, как их удовлетворить. Можно констатировать: мы органи-

зовали широкое общественное обсуждение, поэтому закон получился достаточно неплохой.

Очень важно создать механизм активности, однако эта активность не может исходить только от одного министра. Институты гражданского общества – это обратная связь. К примеру, Росаккредитация выстраивала свою работу таким образом, чтобы получить максимальное обсуждение при подготовке соответствующих документов.

Общественный совет при МВД, например, более чем на 80%, в отличие от Росаккредитации, состоит из журналистов. То есть очень многое зависит от того органа власти, который вас интересует. В МВД самое главное – донести до общественности быструю реакцию на какую-то ситуацию. Общественный совет при Росаккредитации – это другая крайность, на 99% это экспертное сообщество.

Еще один элемент, который может быть интересен, это Общественный совет при Министерстве экономического развития. Его специалисты создали абсолютно новую схему – специальный портал, то есть электронный общественный совет, где проходят онлайн- и предварительные обсуждения. Это новая форма, которая, возможно, будет впоследствии распространена и на другие общественные советы. То есть вы можете провести заочное обсуждение документов для того, чтобы на очное заседание общественного совета прийти уже с конкретной и более-менее согласованной позицией. Такие элементы появляются, они не сильно распространены пока, но они уже есть.

Еще один пример общения общества и власти – это продолжительные встречи В.В. Путина и представителей прессы. Это тоже элемент связи с обществом, потому что

журналисты – это представители нас с вами. Главное, нужно стараться те механизмы, которые в нашей стране заложены, делать работающими, а это зависит от каждого из нас.

Удивительно, но наиболее востребованным каналом взаимодействия бизнеса и власти является, как уже отмечалось, Питерский форум, а второй по популярности – Неделя российского бизнеса. Почему? Потому что это та форма, которая не институционализирована, но в России ментально очень распространена – личное общение. Мы привыкли именно так доносить до власти свое мнение, поэтому мы ищем личных встреч, а не используем исключительно общественные советы.

Общественный совет представляет уникальный инструмент – это прямое обращение к руководителю органа.

Вопрос из зала:

Как Росаккредитация отнеслась к факту введения санкций и последующим показательным историям с утилизацией санкционных продуктов, которые были ввезены на территорию Российской Федерации? Хотелось бы понять, как вообще это сказалось на деятельности Росаккредитации и сказалось ли вообще?

Саламатов В.Ю.:

Вообще это две разные плоскости. Росаккредитация занимается подтверждением безопасности продукции, а Правительство и министры принимают решение что-то ограничить. Продукция может быть безопасна, но по определенным соображениям она больше в Россию не въедет. Росаккредитация на это никак не может отреагировать. Санкции вводятся на основании законодательства каких-то государств и в принципе не противоречат нормам ВТО. И в США, и в Европе давно сформировалось законодательство, которое позволяет по определен-

ным причинам и по определенным механизмам ограничивать какие-либо возможности в отношении определенных стран. Это политика, а мы политикой не занимаемся, мы занимаемся экономикой.

Вопрос из зала:

У меня вопрос связан с бизнесом, который пострадал, чья стабильность была подорвана санкциями. Хотелось бы узнать, какую помощь окажет власть, чтобы дать второе дыхание бизнесу?

Саламатов В.Ю.:

Бизнес у нас совершенно разнообразный. Как я понимаю, сельскохозяйственники вздохнули, так как им выделяются субсидии и преференции. Там есть много инструментов поддержки, и в принципе наше

сельское хозяйство во многих местах хорошо развивается и поднимается. В прошлом году на Питерском форуме выступал предприниматель из-под Новосибирска, который до санкций был маленьким фермером. Так как были введены санкции на молочные продукты, творог и сыр, его производства оказались востребованы на российском рынке, в связи с чем он буквально за два года стал миллиардером.

В общем существует много инструментов поддержки и помощи. Вероятно, есть много проигравших в связи с введением санкций по отношению к Турции как на турецком, так и на нашем берегу. Главный вопрос – до какой степени все эти санкции разумны, а где уже начинается неразумное.

COMMUNITY COUNCILS OF FEDERAL EXECUTIVE AUTHORITIES: SPECIFIC ASPECTS OF BUSINESS-GOVERNMENT INTERACTION FORMAT

Salamatov Vladimir – Candidate of Technical Sciences, Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

This article presents the key theses of the master class of Vladimir Salamatov, the Chairman of the Public Council of Russian Federal Service for Accreditation, organized as a part of elective course “GR in Modern Russia: Theory and Practice”. During the presentation, the lecturer spoke about the role of public control in Russian law-making process and international experience, showed the key features of the public council activity through the example of the Public Council for Rosaccreditation.

Key words:

Public control, community council, interaction between business and government, Russian Federal Service for Accreditation.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ GR-ПРАКТИК В РФ: АНАЛИЗ ОПЫТА АО «ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ НОВОТРУБ- НЫЙ ЗАВОД»

Лопатин С.В.⁸

В статье исследуются особенности использования Первоуральским новотрубным заводом основных GR-технологий: лоббизм, частно-государственное партнерство, корпоративная социальная ответственность, media relations, экспертное сообщество, «зеленый камуфляж». Особое внимание уделяется рассмотрению лоббистской деятельности Первоуральского новотрубного завода. На основе проведенного исследования автор приходит к выводу, что, несмотря на отсутствие полноценного GR-офиса, ПНТЗ ведет активную деятельность по взаимодействию с органами муниципальной и региональной власти, используя все ключевые GR-технологии.

Ключевые слова:

GR, GR-технологии, Первоуральский новотрубный завод, ПНТЗ, ЧТПЗ, лоббизм, частно-государственное партнерство, media relations, «зеленый камуфляж».

⁸ Лопатин Святослав Вячеславович – магистр политологии, Уральский федеральный университет имени первого Президента России. Адрес: 620002, Екатеринбург, ул. Мира, д. 19. E-mail: svyatoslav.vyacheslavovich@mail.ru.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие бизнес-структур, общественных институтов, органов государственной власти невозможно без наличия коммуникации между этими субъектами. Каждая организация, реализуя свои интересы, вступает во взаимодействие с органами власти в рамках правового поля, устанавливаемого государством, и испытывает его управленческое воздействие [2, 49]. Кроме этого, органы власти зачастую являются экономическими контрагентами организаций, а коммерческие компании поставляют государственным учреждениям свои товары и оказывают различные услуги. Из выше сказанного следует, что успешность деятельности организации зависит от эффективности управления процессом взаимодействия с государством. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость создания и применения бизнес-структурами и некоммерческими организациями широкого круга механизмов и технологий управления взаимодействием с органами власти (Government Relations, GR).

Успешный опыт организаций, использующих GR-технологии, может и должен быть заимствован другими субъектами. Показательной в данном контексте представляется деятельность одного из крупнейших предприятий России и Европы в металлургической отрасли – АО «Первоуральского новотрубного завода» (ПНТЗ). Продукция предприятия востребована в таких ключевых для государства отраслях как машиностроение, газо- и нефтедобывающая промышленность, тепловая и атомная энергетика, авиастроение, судостроение, строительство, космический комплекс и др. Следовательно, основными задачами GR для ПНТЗ являются: решение вопросов входа на новый рынок, решение практических вопросов с государственными компаниями

(прежде всего, получение государственных контрактов), формирование благоприятной атмосферы в отношениях с регулирующими органами, а также формирование благоприятного имиджа компании среди политической элиты.

Следует отметить, что «Первоуральский новотрубный завод» с 2004 г. входит в так называемую группу «ЧТПЗ», поэтому основные управленческие решения, в том числе по проблемам взаимодействия с органами государственной власти, принимаются на двух уровнях.

К основным технологиям такого взаимодействия, которые выделяют в научной среде, относятся лоббизм, частногосударственное партнерство (ЧГП), корпоративная социальная ответственность, экспертное сообщество и media relations. Рассмотрим, насколько эффективно данные технологии применяются в рамках ПНТЗ.

ЛОББИЗМ

Лоббистская деятельность зарекомендовала себя в качестве одного из самых действенных средств в рамках системы GR. Лоббизм представляет собой определенный процесс по продвижению интересов частных лиц, корпоративных структур в органах государственной власти с целью принятия выгодного для них политического решения [3, 12].

Данная GR-технология активно применяется как группой «ЧТПЗ», так и непосредственно ПНТЗ с целью добиться принятия (или непринятия) необходимых решений органами государственной власти и местного самоуправления. Лоббизм на местном уровне осуществляется ПНТЗ на постоянной основе через органы законодательной и исполнительной власти. Так, из 25 депутатов Первоуральской городской Думы (далее - Думы) 11 являются сотрудниками

ПНТЗ. Среди них следует отметить: С.В. Ведерникова, совмещающего должности депутата Думы и руководителя проектами управления по взаимодействию с органами власти и общественными организациями АО «ПНТЗ»; Н.В. Воробьеву, совмещающую должности депутата Думы, секретаря политического совета Первоуральского отделения Партии «Единая Россия» и начальника отдела по взаимодействию с органами власти АО «ПНТЗ» (с 1990 г.); А.А. Берсенева, совмещающего должности депутата Думы и главного специалиста (по качеству и технологии) в дирекции по стратегии, технологии и развитию АО «ПНТЗ»; В.В. Изотова, совмещающего должности депутата Думы и заместителя председателя профсоюзного комитета первичной профсоюзной организации АО «ПНТЗ»; Д.А. Маштакова, совмещающего должности депутата Думы и ведущего специалиста Свердловского регионального исполнительного комитета Всероссийской политической партии «Единая Россия». Также необходимо отметить таких не менее влиятельных «депутатов-новотрубников» как С.В. Титову (с декабря 2008 года по настоящее время – директор музея истории ОА «ПНТЗ»), В.Ю. Верта – начальника трубопрокатного цеха № 1 АО «ПНТЗ», Ю.А. Прохорова – руководителя производственного комплекса «БШТ-1» – начальника трубопрокатного цеха № 8 АО «ПНТЗ», В.В. Трескина – консультанта (по техническим вопросам) в службе главного инженера и т.д.

«Свои люди» присутствуют и в органах исполнительной власти муниципального образования. С 2013 по 2016 год пост главы администрации городского округа Первоуральска занимал А.И. Дронов – экс-директор по производству группы ЧТПЗ и член Правления Совета директоров группы компаний ЧТПЗ. В 2016 году Алексей Ива-

нович был назначен на должность управляющего директора Первоуральского новотрубного завода и избран депутатом Законодательного Собрания Свердловской области, что позволяет ему представлять интересы предприятия на региональном уровне.

После «ухода» А.И. Дронова исполняющим обязанности главы администрации был назначен Валерий Александрович Хорев, который 26 октября 2017 года был официально избран Главой городского округа Первоуральск. До прихода в администрацию он работал в АО «ПНТЗ» и возглавлял МУП «Водоканал».

26 апреля 2018 В. Хорев подал в отставку, а временно исполняющим обязанности главы ГО был назначен Игорь Кабец – бывший начальник цеха № 2 АО «ПНТЗ».

Отдельно следует отметить Александра Ханина – руководителя отдела по работе с органами власти и общественными организациями ПНТЗ. Согласно информации «Компромат-Урал», А. Ханин был назначен на должность в 2013 году по рекомендации заместителя полномочного представителя Президента РФ в Уральском федеральном округе Кириллова Бориса Анатольевича [21], что косвенно указывает на наличие контактов с представителями государственной власти Свердловской области. Наличие непосредственных контактов с органами региональной власти подтверждается и тем, что А. Ханин в 2016 году являлся доверенным лицом кандидата в губернаторы Свердловской области Е. Куйвашева [9]. Кроме этого, в 2018 года А. Ханин вошел в состав Общественной палаты Свердловской области (ОПСО). Основываясь на этом, можно заключить, что А. Ханин является одной из важных фигур в лоббировании интересов завода на региональном уровне.

В заключение в качестве еще одного инструмента лоббизма следует назвать систематическое проведение форумов, совместных мероприятий, экскурсий, организуемых руководством ЧТПЗ и ПНТЗ для представителей органов государственной власти и местного самоуправления с целью установления неформальных контактов. Так, например, в 2015 году ПНТЗ организовал масштабный форум предпринимателей под названием «Диалог бизнеса и власти», который, помимо самих бизнесменов, привлек к участию представителей власти и надзорных органов. В 2018 году для предпринимателей были организованы проекты «Ярмарка «Бизнес-парк» и «Школа социального мастерства «ПроекТЫ». Первый проект предоставил возможность предпринимателям «удобным способом донести напрямую до целевой аудитории родителей с детьми информацию о товарах и услугах» [6]. Школа социального мастерства «ПроекТЫ» является образовательной программой, которая реализуется в рамках трехстороннего соглашения между Первоуральским новотрубным заводом, администрацией Первоуральска и Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства [7].

Следует, однако, отметить, что лоббистская деятельность ПНТЗ становится более эффективной благодаря успешному применению других GR-технологий.

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО

Частно-государственное партнерство предполагает конструктивное взаимодействие государственного и частного секторов с целью экономически более эффективного выполнения общественно значимых задач. В результате бизнес получает государственные ресурсы для реализации своего проекта, акцентируя внимание на его общественной значимости.

Примером в рассматриваемом кейсе может служить разработка и принятие программы «Будущее Белой металлургии» – совместного проекта группы ЧТПЗ, правительства Свердловской области и Первоуральского металлургического колледжа (ПМК) по подготовке рабочих кадров для металлургической отрасли России. Цель проекта заключается в «обеспечении притока высококвалифицированных молодых сотрудников, не только полностью готовых к требованиям современного производства, но и погруженных в корпоративную культуру – Белую металлургию» [5]. В рамках этого соглашения был построен крупный современный Образовательный центр. В 2015 году данное соглашение было продлено и расширено: вовлечена четвертая сторона – Уральский федеральный университет имени Б.Н. Ельцина.

Частно-государственное партнерство реализуется и на уровне муниципалитета. Так, например, в 2016 году ПМК совместно с администрацией городского округа Первоуральска подписали соглашение о сотрудничестве с целью «прогнозирования потребности в кадрах и трудоустройстве выпускников средних профессиональных учебных заведений на производстве» [13].

При непосредственном участии ПНТЗ Первоуральск был внесен Минэкономразвития РФ в перечень моногородов. Помимо этого, в целях эффективного развития территории, диверсификации экономики администрацией округа при поддержке группы ЧТПЗ разработана программа комплексного развития городского округа «Первоуральск 300», и подписано трехстороннее соглашение о сотрудничестве по ее реализации. Все это позволило получить дополнительное финансирование из федерального бюджета для каждой из сторон.

Еще одним примером частно-государственного партнёрства стало открытие в 2010 году цеха «Высота 239» Челябинского трубопрокатного завода, Финишного центра Первоуральского новотрубного завода и электросталеплавильного комплекса «Железный Озон 32» ПНТЗ, которые стали «символами модернизации российской промышленности». Иными словами, региональная и федеральная власть воспользовалась информационным поводом для собственного пиара благодаря открытию нового современного производства. В свою очередь, ЧТПЗ и ПНТЗ получили госгарантии для рефинансирования долгов по кредитам.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Корпоративная социальная ответственность предполагает участие компании в социальных проектах, в благотворительности. Позиционирование деятельности компании, как социально ответственной, благоприятно сказывается на ее имидже, что обеспечивает лояльное отношение как со стороны общества, так и со стороны политических элит.

Группа ЧТПЗ традиционно реализует социально ответственную политику в регионах своего присутствия. Компания ежегодно выделяет средства на содержание учреждений социальной сферы: дворцов культуры, спорта, летнего оздоровительного лагеря, профилактория. Имеет она и собственный медицинский центр. На средства предприятия был построен Дворец культуры ПНТЗ – ведущая концертная площадка города, где ежемесячно проводятся мероприятия, посвященные памятным и календарным датам.

ПНТЗ занимается социальным партнерством с различными общественными организациями: Советом молодежи, Фондом

ветеранов «Забота», Женсоветом, Клубом ветеранов, профсоюзным комитетом.

Среди крупных благотворительных проектов компании ЧТПЗ – ежегодный детский благотворительный фестиваль «Снежность» (в 2017 году прошел в 15-й раз), который проходит в Челябинске, Озерске (Челябинская область), Первоуральске и Альметьевске (республика Татарстан). Также активно реализуется программа поддержки и развития детского дворового спорта в г. Первоуральске, предусматривающая строительство площадок для игры в хоккей с мячом. Все это позволяет сделать вывод о значительности усилий, прилагаемых в рамках данной GR-технологии.

ЭКСПЕРТНОЕ СООБЩЕСТВО

К основным технологиям осуществления экспертной деятельности относят: экспертное воздействие через органы ГМУ, через общественные организации, через СМИ, через сообщество и, наконец, через предоставление экспертной информации при подготовке законопроектов и управленческих решений [1, 62].

В случае с ПНТЗ экспертное сообщество привлекается иначе – в рамках так называемой технологии «зеленого камуфляжа». Суть данной GR-технологии заключается в следующем: производители стараются сформировать имидж экологически ориентированной организации и заявляют об экологической чистоте своей продукции [4, 87-88]. Как правило, при этом опускаются важные детали и иногда подтасовываются факты.

Первоуральский новотрубный завод позиционирует себя как экологически эффективное предприятие, получая различные награды в этой сфере со стороны экспертного сообщества. Так, в 2013 году ПНТЗ стал победителем в XI Отраслевом конкурсе

«Предприятие горно-металлургического комплекса высокой социальной эффективности» в номинации «Природоохранная деятельность и ресурсосбережение». В 2016 году ПНТЗ был награжден дипломом и памятным знаком «Сто лучших организаций России. Экология и экологический менеджмент». В рамках конкурса ПНТЗ также награжден дипломами лауреата «За увеличение финансирования экологических программ» и «Проект года» за строительство блока очистных сооружений оборотного цикла. Почетный знак «Эколог года – 2016» получил управляющий директор ПНТЗ Владислав Головин» [12]. В 2017 году предприятие снова вошло в список «100 лучших организаций России 2017. Экология и экологический менеджмент», а управляющий директор завода А. Дронов получил почетный знак «Эколог года - 2017». Кроме этого, предприятие было удостоено «Золотой ветви планеты» организации «Глобел-Интернешнл Россия» [23]. Успехи в данном направлении ценны также в контексте того, что 2017 год в России был назван «Годом экологии», что в выгодном ключе выделяло ПНТЗ среди конкурентов перед региональной и федеральной властью. В 2018 году ПНТЗ вошел в экологический рейтинг Рябикина во второй раз подряд, а управляющий директор ПНТЗ А. Дронов отметил, что «природоохранная политика компании не остается без внимания экспертного сообщества: за год завод получил более 10 наград разного уровня в сфере экологии» [15].

Однако, несмотря на награды и положительные заключения экспертов, в совокупности формирующих имидж экологически-ориентированного производства, в действительности предприятие долгое время не может решить проблему собственной санитарно-защитной зоны (СЗЗ), в которой в настоящее время проживает более 7 тыс. че-

ловек, что запрещено законодательством [20]. Более того, в результате внеплановой проверки Росприроднадзора в 2017 году на предприятии были выявлены серьезные нарушения природоохранного законодательства. В частности, проверка показала «превышения в разы по сульфатам, нитратам, фторидам, железу, марганцу, меди, никелю и нефтепродуктам. Заводу было выдано семь предписаний с конкретными сроками их устранения» [11]. Несмотря на предписание надзорного органа по устранению нарушений, руководство ПНТЗ исполнять предписания отказалось и добилося в судах двух инстанций отмены решения Росприроднадзора. Между тем в июле 2018 года Департамент Росприроднадзора по УрФО обнародовал результаты новой, плановой проверки ПНТЗ. Инспекторы службы выявили «18 нарушений природоохранного законодательства РФ в области охраны атмосферного воздуха, использования и охраны земельных ресурсов и водных объектов. Основная масса нарушений вскрыта при обращении завода с отходами» [11]. Основываясь на этом, можно заключить, что АО «Первоуральский новотрубный завод», с одной стороны, активно рекламирует свои экологические преимущества и достижения, с другой стороны, имеет установленные государственными инстанциями факты нарушения природоохранного законодательства. Применению руководством завода технологии «зеленого камуфляжа» благоприятствует и то, что в 2015 году ПНТЗ получил лицензию на осуществление гидрометеорологической деятельности, которая предусматривает, в том числе, «проведение мероприятий по определению уровня загрязнения атмосферного воздуха» [14]. Такая лицензия предоставляет заводу возможность манипулировать информацией и преподносить данные об экологической ситуации в СЗЗ завода с выгодного для себя ракурса.

MEDIA RELATIONS

Media relations, как технология GR, включает в себя выстраивание плотных взаимовыгодных связей с ведущими СМИ, создание пула лояльных журналистов, формирование общего положительного имиджа компании. Положительный имидж выступает для ПНТЗ необходимым условием для развёртывания всей коммерческой деятельности.

Технология media relations реализуется заводом, прежде всего, через корпоративные и лояльные муниципальные СМИ. Таким корпоративным СМИ является газета «Уральский трубник», на страницах которой всесторонне освещается социально-экономическая, политическая, культурная и спортивная жизнь Первоуральска. Лояльным предстает популярный местный телеканал «Евразия», новости которого ежедневно смотрят 51% первоуральцев (по данным опроса 2017 года) [10]. Существование телеканала зависит от средств городского бюджета, который формируется, реализуется и контролируется ПНТЗ через «своих людей» в органах муниципальной власти. Следовательно, транслируемая информация отвечает приоритетным задачам городской администрации и ПНТЗ.

Значимым показателем в рамках данной технологии служит позиционирование в СМИ ЧТПЗ и ПНТЗ в качестве крупнейших налогоплательщиков, гарантов социальной стабильности в регионах своего присутствия, успешных и экологически эффективных предприятий. Данный образ представлен в таких СМИ как «УралБизнесКонсалтинг» [16], URA.RU [17], УралПолит.Ru [18], Знак [19], и многих других.

Анализ использования GR-менеджмента на примере Первоуральского новотрубного завода привел к следующим

выводам. Несмотря на отсутствие полноценного GR-офиса, ПНТЗ ведет активную деятельность по взаимодействию с органами муниципальной и региональной власти, используя все ключевые GR-технологии. С целью беспрепятственной реализации собственных экономических интересов, ПНТЗ влияет на деятельность местной власти через «своих» должностных лиц; на региональном уровне получает привилегии за счет использования частно-государственного партнерства; последовательно формирует имидж успешного, экологически чистого и социально ответственного предприятия для того, чтобы гарантировать получение новых крупных государственных заказов.

Важно отметить, что применение данных технологий в случае с ПНТЗ действительно приводит к коммерческому успеху: продукция предприятия поставляется для строительства важных государственных объектов – стадионов к Чемпионату мира 2018 года [22], ТЭС в Калининградской области, нефтяных месторождений Оренбургской области [8], магистрального газопровода «Северный поток-2» и др. Это, в свою очередь, доказывает необходимость использования GR-менеджмента коммерческими структурами, особенно в столь крупных областях промышленности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Меньшенина Н.Н. Специфика GR-деятельности в политическом процессе современной России // Вестник Забайкальского государственного университета – 2015. – №11 (126). – С. 57-64.
2. Нужнова С. Л. Становление системы управления государственной службой в России // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС, 2010. – N 3. – С. 48-59.

3. GR-связи с государством. Теория, практика и механизмы взаимодействия бизнеса и гражданского общества с государством: учеб. пособие / под ред. Л. В. Сморгунова и Л. Н. Тимофеевой. – Изд-во: Российская политическая энциклопедия, 2012. – 408 с.
4. GR и лоббизм: теория и технологии: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. В. А. Ачкасовой, И. Е. Минтусова, О. Г. Филатовой. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 315 с.
5. Будущее Белой металлургии. О проекте // ЧТПЗ [Электронный ресурс] URL: <http://www.bbmprof.ru/o-proekte> (Дата обращения: 30.01.2018).
6. В «Парке новой культуры» пройдет ярмарка «Бизнес-ПАРК» // Информационный портал «Первоуральск ОнЛайн» [Электронный ресурс] URL: <https://pervo.ru/pervouralsk/society/42754-v-parke-novoy-kultury-proydet-yarmarke-biznes-park.html> (Дата обращения: 20.02.2018).
7. Группа ЧТПЗ открывает Школу социального мастерства в Первоуральске // ПАО «ЧТПЗ» [Электронный ресурс] URL: http://www.chelpipe.ru/press_center/company_news/7408 (Дата обращения: 20.02.2018).
8. Заказ класса «Премиум». Уральские трубники расширяют географию поставок // РИА URA.RU [Электронный ресурс] URL: <http://ura.ru/news/1052269694> (Дата обращения: 30.01.2018).
9. Избирательная комиссия свердловской области постановление «О регистрации доверенных лиц Куйвашева Евгения Владимировича, кандидата на должность Губернатора Свердловской области» // ЦИК России [Электронный ресурс] URL: http://www.sverdlovsk.vybory.izbirkom.ru/region/izbirkom?action=show&root_a=1&vrn=26620002109784®ion=66&global=&type=0&prver=0&pronetvd=null (Дата обращения: 30.01.2018).
10. Медиахолдинг Первоуральска. Телеканал «Евразия» // «Уральский Медиа Холдинг» [Электронный ресурс] URL: <http://pervomedia.ru/ea/about.php> (Дата обращения: 20.02.2018).
11. Опасные сбросы ПНТЗ в Чусовую утонули в арбитраже. компания столкнулась с Росприроднадзором // Правда УрФО [Электронный ресурс] URL: <http://pravdaurfo.ru/articles/166912-opasnye-sbrosy-pntz-v-chusovuyu-utonuli-v> (Дата обращения: 20.02.2018).
12. ПНТЗ – лауреат конкурса «100 лучших организаций России. Экология и экологический менеджмент» // 2017 ПАО «ЧТПЗ» [Электронный ресурс] URL: http://www.chelpipe.ru/press_center/company_news/5679/ (Дата обращения: 20.02.2018).
13. ПНТЗ и администрация Первоуральска будут вместе планировать потребность кадров для промышленности // Информационное агентство «Экспертный информационный канал «УралПолит.Ru» [Электронный ресурс] URL: <http://uralpolit.ru/news/sverdl/19-07-2016/84019> (Дата обращения: 30.01.2018).
14. ПНТЗ получил лицензию на осуществление гидрометеорологической деятельности // ПАО «ЧТПЗ» [Электронный ресурс] URL: http://www.chelpipe.ru/press_center/company_news/5471/ (Дата обращения: 30.01.2018).
15. ПНТЗ вошел в экологический рейтинг Рябинина // ПАО «ЧТПЗ» [Электронный ресурс] URL: http://www.chelpipe.ru/press_center/company_news/7174 (Дата обращения: 20.02.2018).

16. ПНТЗ // Информационно-аналитическое агентство «УралБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс] URL: <http://urbc.ru/1068042479-v-2014-godu-trubnyu-divizion-gruppy-chtpz-perechislil-nalogov-na-summu-bolee-10-mlrd-rublej.html> (Дата обращения: 30.01.2018).
17. ПНТЗ // ura.ru. Российское информационное агентство [Электронный ресурс] URL: <https://ura.news/search?q=Первоуральский%20новотрубный%20завод> (Дата обращения: 30.01.2018).
18. ПНТЗ // Информационное агентство «Экспертный информационный канал «УралПолит.Ru» [Электронный ресурс] URL: <http://uralpolit.ru/search?s=пнтз> (Дата обращения: 30.01.2018).
19. ПНТЗ // Информационное агентство «Znak» [Электронный ресурс] URL: <https://www.znak.com/?ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ%20НОВОТРУБНЫЙ%20ЗАВОД> (Дата обращения: 30.01.2018).
20. Проблемная зона олигарха Комарова // ООО «УралИнформБюро» [Электронный ресурс] URL: <http://www.uralinform.ru/analytics/economy/244083-problemnaya-zona-oligarh-komarova/> (Дата обращения: 30.01.2018).
21. Трубный олигарх Андрей Комаров, журналист-разводчик Александр Ханин, или После нас хоть потоп // Хранилище компромата [Электронный ресурс] URL: <http://www.kompromatural.ru/trubnyiy-oligarh-komarov-jurnalist-razvodchik-hanin> (Дата обращения: 20.02.2018).
22. Уральские трубки участвуют еще в одной стройке ЧМ-2018. Вся продукция – высшего качества // РИА URA.RU [Электронный ресурс] URL: <http://ura.ru/news/1052235269> (Дата обращения: 20.02.2018).
23. 100 лучших организаций России 2017. Экология и экологический менеджмент // Всероссийская конференция «Экология и производство» [Электронный ресурс] URL: <http://ecoforum100.ru/top2017> (Дата обращения: 20.02.2018).

THE EFFICIENCY OF MODERN GR PRACTITIONER IN THE RUSSIAN FEDERATION: ANALYSIS OF THE EXPERIENCE OF JSC PERVOURALSK NEW PIPE PLANT

Lopatin Svyatoslav – Master of Political Science, Ural Federal University. Address: 19 Mira Street, Ekaterinburg, 620002, Russia. E-mail: svyatoslav.vyacheslavovich@mail.ru.

Annotation. In the article we explore the features of using the main GR technologies by the Pervouralsk New Pipe Plant. There are lobbying, public-state partnerships, corporate social responsibility, media relations, the expert community, "greenwashing". Special attention is paid to the lobbying activities of the Pervouralsk New Pipe Plant. At the end of the article, on the basis of the research the author comes to the conclusion that, despite the absence of full GR-office, the PNPP is active in the interaction with municipal and regional authorities, using all key GR-technologies.

Key words:

GR, GR-technologies, Pervouralsk New Pipe Plant, PNTZ, ChTPZ, lobbying, public-private partnership, media relations, "green camouflage".

ИСТОЧНИКИ КАПИТАЛА ДЛЯ РОСТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА

Андросов К.Г.⁹

В данной статье представлены основные тезисы мастер-класса управляющего партнера Altera Capital Кирилла Андросова, прошедшего в рамках общеуниверситетского факультатива НИУ ВШЭ «GR в современной России: теория и практика». В ходе своего выступления лектор объяснил действие ключевого механизма принятия инвестиционного решения, обсудил причины экономического спада в России и его влияние на инвестиции, а также рассказал об инвестиционных возможностях, открывающихся даже в период спада в экономике.

Ключевые слова:

Инвестиционная стратегия, инвестиционный квадрат решений, свойства инвестиционного капитала, экономический спад, инвестиционные возможности.

⁹ Андросов Кирилл Геннадьевич – к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Андросов Кирилл Геннадьевич:

Прежде чем мы будем говорить об инвестициях, инвестиционных решениях, особенностях тех или иных макроэкономических циклов, давайте договоримся о понятиях, потому что это очень важно. Часто мы спорим из-за того, что под одними и теми же определениями понимаем разные вещи.

В первую очередь, необходимо дать определение инвестициям. В классической теории инвестиции – это размещение ограниченного ресурса на определенное время в целях получения дохода. Эти три аспекта – ограниченный ресурс, определенное время, извлечение дохода – очень важны. Если бы этот ресурс был неограниченным, то мы бы не задумывались о рисках, доходности, типах инвестиций, так как его нестрашно потерять и можно расплывать бесконечно.

Если мы с вами взяли кредит в банке под инвестиционный проект на два года, то мы не можем инвестировать в проект, срок возврата которого будет через три года, потому что через два года необходимо вернуть капитал. В связи с этим ограниченность по времени – второй важный аспект.

И ожидание по доходности является третьим важным понятием, потому что у любого капитала есть своя стоимость. Когда мы ожидаем доходность на этот капитал, то эта доходность должна быть выше, чем цена капитала.

Существует множество типов и разновидностей инвестиций: венчурные инвестиции, прямые инвестиции, private equity инвестиции, инвестиции в публичные и непубличные активы, размещение средств на депозитах и т.д.

Отдельное внимание стоит уделить так называемому инвестиционному квадрату решений. Когда мы принимаем инвестиционное решение о размещении нашего ка-

питала, у которого, как мы уже договорились, есть цена, на определенное время и с ожиданием определенной доходности, мы всегда выбираем инвестиционную стратегию. Мы всегда выбираем тот инвестиционный продукт, который должен обеспечить нам возврат на капитал. Наша стратегия будет находиться в рамках этого квадрата, углами которого являются 4 свойства инвестиционного капитала: инвестиционный горизонт, ожидания по ликвидности, ожидания по доходности, склонность к риску.

Принимая инвестиционное решение, мы всегда для себя должны понимать тот срок, на который мы готовы разместить капитал, и в течение которого мы не рассчитываем на возврат этого капитала. Но по истечению инвестиционного горизонта мы будем ожидать возврата этого капитала.

Если мы размещаем наш капитал в акции Газпрома, то его ликвидность мгновенна: мы сегодня можем эти акции купить, завтра мы можем эти акции продать. Это публичный инструмент, который в больших объемах торгуется на публичных рынках. Если мы с вами размещаем капитал в частную компанию, акции которой не торгуются, и у этой компании есть своя стратегия роста (это классический пример private equity инвестиций), мы должны понимать, что этот капитал не вернется к нам ни завтра, ни послезавтра, потому что ликвидность инвестиций в непубличные инструменты мала. Если через два года необходимо возвращать кредит, то инвестировать капитал в частную компанию, где у нас нет гарантий ликвидности, – это достаточно рискованная затея. Через два года у нас не будет возможности выйти из этой компании, потому что нет рынка продавцов и покупателей, и, значит, мы допустим дефолт по критерию ликвидности.

Принимая инвестиционное решение, мы всегда должны понимать, какую степень ликвидности мы ожидаем. Также необходимо понимать, что мгновенная ликвидность всегда сопровождается более низкой доходностью. Чем ниже ликвидность капитала, тем выше ожидание по доходности, но тем выше и риски. Ликвидность и риск – это тесно связанные понятия.

Инвестиционный горизонт и ликвидность накладывают свой отпечаток на ожидание по доходности. Помимо того, что ожидание по доходности всегда коррелирует с ликвидностью, оно еще коррелирует с риском. Есть базовый закон инвестиционного процесса: чем выше риск, тем выше доход; чем ниже риск, тем ниже доход. Именно поэтому относительно безрисковым инструментом принято считать казначейские обязательства Федеральной резервной системы США. Однако и доходность по этим казначейским обязательствам на сегодняшний день находится в пределах 1%. Вряд ли кто-то из нас может пойти в банк и взять кредит по цене ниже, чем один процент. Для нас процентная ставка банка и будет теми самыми costs of capital. Это означает, что, взяв кредит под 5%, мы вряд ли их вложим в казначейские обязательства ФРС с доходностью 1%. Тем не менее, если по тем или иным причинам капитал нам достался в наследство, то есть цена этого капитала для нас равна нулю, мы вообще не склонны к риску, и при этом нам требуется мгновенная ликвидность, то, возможно, казначейские обязательства ФРС являются тем самым единственным инструментом, который отвечает такому набору требований, как: минимальный риск, мгновенная ликвидность, любой инвестиционный горизонт, зависящий исключительно от нашего взгляда на макроэкономические циклы.

Как только инвестор начинает игнорировать одно из этих 4 свойств инвестиционного капитала, происходит недоучет какого-либо из факторов, и этот недоучет ведет к неправильно выбранной инвестиционной стратегии.

Под выбранную инвестиционную стратегию всегда найдется инвестиционный инструмент. В современном экономическом мире есть множество инвестиционных инструментов, которые в той или иной степени соответствуют этой инвестиционной стратегии.

Давайте теперь поговорим про особенности экономического спада и про возникающие ограничения. Чем характеризуется в вашем понимании экономический спад? Что это такое? Почему мы достаточно часто сегодня слышим о том, что Россия находится в фазе экономического спада?

Спад – это снижение потребления и, как следствие, снижение производства. Зачем производить то, что ты не можешь продать? Снижение инвестиций – это также результат снижения потребления. Ведь зачем инвестировать, если потом не сможешь это продать? Происходит и снижение ожидаемой доходности. Спад в экономике характеризуется снижением притока капитала и ростом его оттока, что приводит к дефициту капитала в стране и, как следствие, снижению инвестиций. Все это факторы, которые так или иначе приводят к экономическому спаду.

Эти факторы наблюдаются сейчас в нашей стране, прежде всего, в связи с особенностью структуры нашей экономики. В структуре нашего ВВП высокую долю занимают углеводороды и металлургическая руда. При снижении цен на commodities в нашей стране происходит целый ряд эффектов: с одной стороны, снижение выручки

добывающих компаний, с другой стороны, снижение налоговых поступлений в бюджет, поскольку мы получаем налоги не только от НДС и налога на прибыль, но и от налога на добычу полезных ископаемых и экспортных пошлин, – это существенная составляющая часть нашего бюджета. Перекошенная в пользу углеводородов структура нашей экономики делает нас особенно уязвимыми и зависимыми.

Важную роль сыграли и санкционные ограничения, а в первую очередь – ограничения доступа на рынки капиталов. Сегодня ни один из наших государственных банков не может быть заемщиком, негосударственные банки тоже неформально ограничены в доступе к капиталу. Ограничение доступа на рынки провоцирует снижение производства.

Велико также значение ограничений доступа к технологиям, к интеллектуальному капиталу. На сегодняшний день во многих отраслях производства мы технологически зависимы. У нас, несомненно, есть собственные технологии во всех отраслях, но эти технологии менее эффективны, чем те, которые мы можем покупать и использовать. Санкционные ограничения, в том числе, привели к ограничению доступа к этим технологиям.

Все эти факторы – доступ к капиталу, к рынку и к технологиям – наравне с искаженной структурой экономики оказывают свое влияние на последствия экономического спада, который у нас происходит.

Помимо этого, у нас прямая корреляция между курсом национальной валюты и ценой на нефть. Как следствие, помимо зависимости от поступлений, у нас возникает вторая зависимость – это устойчивость национальной валюты. Хотя в этом всегда можно найти определенные плюсы, тем не

менее, это колоссальный фактор неопределенности.

Деловой климат оказывает большое влияние на аппетит к инвестициям, на инвестиционные настроения, однако здесь лучше обозначить важность более широкого понятия – доверие. При высоком уровне доверия все составляющие инвестиционного климата будут на высоте.

Давайте теперь совместим понятия экономического спада с понятием инвестиций и вернемся в инвестиционный квадрат решений. Возникает вопрос: какое влияние, с точки зрения инвестиционного горизонта, оказывает спад на наше инвестиционное решение?

Ответ из зала:

Инвестиционный горизонт увеличивается, в то время как инвесторам выгоднее его уменьшать в связи с ростом рисков и непредсказуемости.

Андросов К.Г.:

Я с вами соглашусь, что из-за увеличения непредсказуемости инвестиционный горизонт сокращается. Сокращение инвестиционного горизонта сильно ограничивает потенциальное количество инвестиционных проектов. Не так много производств окупаются в краткосрочном инвестиционном горизонте.

Условия экономического спада приводят к сокращению инвестиционного аппетита и, следовательно, инвестиционного горизонта. В связи с этим существенно сужается количество тех потенциальных инвестиционных продуктов или инвестиционных идей, в которые мы готовы инвестировать.

Как спад влияет на наши ожидания по ликвидности капитала?

Ответ из зала:

Будет сложнее выйти из проектов в связи с уменьшением количества потенциальных покупателей и сокращением ликвидности.

Андросов К.Г.:

Верно, уменьшается число покупателей, но увеличивается число продавцов, что вызывает падение цен. Самое главное, что для инвестора в условиях спада ликвидность падает. Требования к ликвидности растут, в то время как возможности по ликвидности падают. Так как мы не готовы на длинный инвестиционный горизонт, повышаются наши ожидания по ликвидности.

В это же время растут наши ожидания по доходности, риски и costs of capital. Санкционные ограничения приводят к ограничению капитала в стране, что приводит к его дефициту и, следовательно, росту его стоимости. А стоимость капитала приводит к росту ожиданий по доходности.

При экономическом спаде склонность к риску уменьшается, так как само количество рисков и так увеличивается. Таким образом, в период экономического спада мы хотим короткий инвестиционный горизонт, имеем высокие ожидания по ликвидности и доходности и при этом низкий аппетит к риску. Теперь придумайте инвестиционный проект в России, который соответствует этим 4 требованиям.

Ответ из зала:

Финансовая пирамида, проекты в сфере образования, государственные ценные бумаги.

Андросов К.Г.:

Если у нас с вами есть свободные денежные средства, и их цена ниже, чем ставка по еврооблигациям или купонный доход, то это возможные инструменты. Если у нас

этих средств нет, то банковский кредит не станет источником.

Я предложил бы взглянуть на все, что относится к сегменту лоукост: авиакомпании-лоукостеры, подержанные машины и т.п. Эти бизнес-модели сегодня действительно расцветают. Именно в этот сегмент сместилось потребление.

Так или иначе, даже в условиях экономического спада все равно сохраняется целый набор инвестиционных идей. Всегда есть большой набор возможностей. Рассуждая на тему импортозамещения, можно говорить далеко не только о программировании. Ведь санкционные ограничения носили двусторонний характер: мы ограничили доступ на наш рынок целого ряда зарубежных продуктов, в то время как потребительский спрос никуда не делся. В любом бизнесе на первом месте всегда стоит неудовлетворенный потребительский спрос. Это означает, что открылось большое количество возможностей для замещения тех продуктов, которые раньше продавались на рынке. То, что сейчас происходит в отдельных секторах сельского хозяйства, в первую очередь крупного рогатого скота, это рост, обусловленный возможностью, которую дало ограничение доступа иностранных продуктов на наш рынок. Сельское хозяйство демонстрирует уникальные темпы роста за последний год, что является обратной стороной экономического спада.

Любой спад, как макроэкономический цикл, открывает возможности. Импортозамещение, лоукост-потребление, волатильность финансовых инструментов для хедж-фондов, – это тоже возможности. Девальвация рубля, как следствие, привела к тому, что на сегодняшний день средний уровень зарплаты вернулся на уровень примерно 420-430 долларов. На сегодняшний день самая дешевая квалифицированная рабочая

сила находится в России, что тоже наше колоссальное конкурентное преимущество, особенно для тех отраслей, где высока составляющая доля в зарплате, например, в IT-секторе.

Кризис или спад – это то время, когда наружу выходят все ошибки, которые мы делали во времена, когда гнались за ростом и маржинальной доходностью на богатых рынках. На сегодняшний день весь бизнес проходит через так называемую проверку на прочность. Те предприниматели, которые обладают достаточной квалификацией и силой воли для того, чтобы навести порядок

в своих операционных делах, вернуть контроль над затратами, посмотреть на мир более многогранно и креативно, посмотреть на новые рынки и новые возможности, которые лежат внутри бизнес-продукта, выйдут из этого кризиса гораздо более сильными и подготовленными, с новыми продуктами и с новой доходностью. Это хорошее время, когда наконец-то появился смысл и возможность уделять время операционной эффективности, что требует определенной подготовки, определенных знаний и определенного склада характера.

CAPITAL SOURCES FOR ECONOMIC GROWTH UNDER RECESSION

Androsov Kirill - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

This article presents the main theses of the master-class of Kirill Androsov, Managing Partner of Altera Capital, organized as a part of university elective course “GR in Modern Russia: Theory and Practice”. During this presentation, the lecturer explained the operation of a key investment decision-making mechanism, discussed the reasons for the economic downturn in Russia and its impact on investment, and also spoke about investment opportunities opening up during the economic downturn.

Key words:

Investment strategy, investment decision square, features of investment capital, economic downturn, investment opportunities.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ: ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ ГОСПОДДЕРЖКИ

Вдовин И.А., Чистяков П.А.¹⁰

В данной статье представлены материалы совместного мастер-класса председателя Совета директоров НАПИ Игоря Вдовина и директора Центра экономики инфраструктуры Павла Чистякова. В ходе лекции Игорь Вдовин рассказал о причинах необходимости реализации инфраструктурных проектов и различиях их восприятия среди представителей бизнеса и власти. Лекторами были подробно проанализированы ключевые источники инвестирования данных проектов и основные изменения последних лет, повлиявшие на доступность рассмотренных источников. На примере 3-х крупнейших инфраструктурных проектов последних лет Павел Чистяков продемонстрировал собственное видение перспективы пространственного развития России и рассказал о ключевых особенностях реализации подобных проектов в России и за рубежом.

Ключевые слова:

Инвестиции, инфраструктурные проекты, концессии, СПИК, ГЧК, ВСМ, высокоскоростная магистраль, транспортно-логистический центр.

¹⁰ **Вдовин Игорь Александрович** – д.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Чистяков Павел Александрович – Вице-президент ООО «Центр экономики инфраструктуры». Адрес: 129110, Москва, ул. Гиляровского, 57. E-mail: GR@hse.ru.

Вдовин Игорь Александрович:

В настоящее время эксперты разделились на 2 лагеря: одни считают, что у нас очень много узких мест в городах и селах, в связи с чем необходимо для начала построить дороги, а только потом браться за мегапроекты; другие же считают, что нам нужно совершить прорыв, связать территории и увеличить качество агломераций.

Этот спор идет уже очень давно, и, как мы понимаем, в России есть несколько факторов, которые играют в пользу скептиков по поводу проектов в инфраструктуре. У нас, наверное, самая низкая плотность населения при огромной территории, а климатические условия – одни из самых суровых. Строительство существенно дороже чем в Европе или в Китае, уже не говоря об Африке. И всегда не хватает денег: ни частных, ни бюджетных, ни каких-либо иных источников.

Нужна ли России инфраструктура? Я прошу присутствующих в зале проголосовать по этому вопросу. Требуется ли России значительное увеличение финансирования инфраструктуры?

Удивительно, но в профессиональных сообществах обычно не такой маленький процент людей, считающих, что значительного увеличения финансирования не нужно, и что эти деньги можно потратить на какие-то другие полезные и важные цели.

Комментарий из зала:

Возможно, такое соотношение объясняется тем, что профессионалы лучше понимают, от чего придется отказаться при реализации мегапроектов?

Вдовин И.А.:

А если нет необходимости от чего-то отказываться? Просто эти люди не смотрят на более далекую перспективу.

Такой проект, как Савва Мамонтов сделал (строительство железной дороги Москва – Ярославль – Архангельск), – это целиком частный проект, который до сих пор используется. Прошло уже больше ста лет, а та дорога, которую он построил, по-прежнему используется, она всегда была доходной.

Второй пример – это всем известный БАМ. Трагичный и очень советский проект, за который заплатились жизнями не один десяток тысяч людей. Он никогда не был рентабельным, и он до сих пор не окупил все вложения, которые в него были направлены. Вместе с тем он имеет стратегическое значение: он впервые связал Дальний Восток с Европейской частью. Если бы его не было, то, наверное, не было и страны.

Рентабельность, доходность и капекс (капитальные вложения), вероятно, – это не совсем применимо к крупным стратегическим проектам, о которых мы сегодня будем говорить. Для сегодняшней встречи мы выбрали 2 примера: Канаду и Китай.

По климатическим условиям Канада является абсолютно адекватным примером. Высокий уровень развития Канады и большой объем инвестиций, который направляется в инфраструктуру. Также, как и у нас, у них на северных территориях ничего нет, кроме малой авиации, но малая авиация развита здорово. В отличие от наших территорий, части Канады связаны с друг другом без посредничества столиц. У нас же чтобы долететь из Челябинска до Екатеринбурга, нужно лететь через Москву. Канада в этом плане показывает очень хороший опыт.

Пример Китая дает нам понимание достигнутого высокого уровня: 20 тысяч километров высокоскоростных магистралей (ВСМ). У нас же пока нет ни одного километра ВСМ: были некоторые замыслы, одна-

ко их реализация идет странно. Все, что можно было бы построить в Китае, уже построили, причем за очень короткий период. Средняя скорость на этих магистралях выше, чем 250 км/ч. В свое время они отказались от строительства скоростных магистралей (до 200 км/ч) и сейчас строят только ВСМ. Две трети таких магистралей сосредоточены в Китае. Никто не сомневается, что выбор был сделан верный, и тот мультипликативный эффект, который возникает сейчас, убеждает всех в правильности выбранного пути. В то время как у нас все еще продолжаются споры о том, нужно ли нам ВСМ или нет.

Давайте посмотрим на 4 группы приоритетов (табл. 1). В ЖКХ большинство проектов ГЧП на сегодня представлено, то есть это более или менее освоенное направление. Здесь в большей степени мы ориентируемся не только на экономическую эффективность, но и на социальную значимость. Этим направлением нельзя не заниматься, иначе у нас возникнет социальная напряженность и множество других неприятных последствий.

В транспортной инфраструктуре на первый план выходит все-таки экономическая эффективность, которая получается, в том числе, и через связанность территорий, огромных пространств. Наибольшим мультипликативным эффектом обладает именно она, потому что растет стоимость недвижимости, растут доходы бизнеса. Кроме того, это обычно огромное количество рабочих мест.

На социальной инфраструктуре не будем останавливаться, так как все понимают, что она важна. Здесь мало пока сделано, однако все-таки есть проекты.

Не так давно компаниям из списка Белоусова предложили проинвестировать в проекты, которые, с точки зрения Прави-

тельства и бизнеса, являются приоритетными. Я не могу сказать, что предлагаются проекты высокого уровня и высокого качества, особенно среди тех, которые представляют федеральные органы. Над ними много приходится трудиться. Сама идея неплохая, так как мы перешли из категории «отнять» в категорию «договориться». Однако качество проектов, представленных на публичных площадках, оставляет желать лучшего.

Когда утверждается какая-нибудь государственная программа или национальный проект, вы всегда можете увидеть общую сумму финансирования, которое разделяется на бюджетные и внебюджетные источники. Сумма финансирования «Комплексного плана развития инфраструктуры» составляет более 6 трлн. руб., из которых только 2 трлн. являются государственными средствами, а 4 трлн. – это средства частных инвесторов. Но никто из чиновников не может дать четкий ответ, кто именно предоставит эти частные средства, каким образом они будут привлечены.

Чистяков Павел Александрович, Вице-президент Центра экономики инфраструктуры:

С транспортом за последние 30-40 лет происходила очень неприятная история: он все ветшал и ветшал. Когда сейчас пришли к тому, что в целом эту ситуацию надо менять, мы столкнулись с проблемой. С одной стороны, мы безнадежно отстали технологически – нужны проекты, которые двигали бы всю транспортную систему вперед и хотя бы выводили на тот уровень, на котором сейчас находится развитый мир. С другой стороны, мы столкнулись с тем, что все исторически изношено, а это означает, что инвестиций должно быть в 2 раза больше, чем нам хочется. Невозможно решить задачу выбора: либо ты ремонтируешь дорогу к дому, либо ты строишь ВСМ. Такого выбора не

существует, значит, это задача не решаемая. Необходимо делать и то, и другое, вопрос заключается лишь в том, хватит ли ресурсов? Экономический блок Правительства сразу заявил, что денег не хватает.

Встала задача сформировать некие *hard evidence*, то есть некие свидетельства того, зачем нужен транспорт и что изменится, если он будет развиваться. Этот вопрос очень сложный, на него однозначно не отвечает никто, во всем мире идут дебаты на эту тему.

Мы проехали по всем крупнейшим «центрам мысли» (США, Великобритания, Китай, в меньшей степени Германия), общались с международными организациями на эту тему, – все упирается в пространственное развитие. Страна должна определиться в том, как она хочет развиваться с точки зрения территорий, а уже от этого выстраивать транспортную систему и считать агломерационные эффекты.

Табл. 1. Определение приоритетов развития инфраструктуры.

Вид инфраструктуры	Инженерная и ЖКХ	Транспортная инфраструктура	Социальная инфраструктура	Телекоммуникационная инфраструктура
<i>Определение приоритетов</i>	Экономическая эффективность проектов + социальная значимость	Экономическая эффективность проектов, улучшение связанности территорий + отдельные стратегические проекты, без которых не обойтись	Социальная значимость и экономическая эффективность (развитие платного здравоохранения)	Экономическая эффективность + стратегическая безопасность
<i>Результат</i>	Удовлетворенность населения, обеспечение потребностей экономики	Рост ВВП, рост цен на недвижимость, рост доходов бизнеса и домохозяйств в результате снижения издержек, связанных со временем в пути	Удовлетворенность населения, повышение доступности услуг	Рост ВВП, рост доходов бизнеса и домохозяйств, обеспечение стратегических интересов государства

Мы выяснили одну очень простую вещь: в России сверхцентрализованный экономический рост: за последние 15 лет всего 5 точек внесли больше половины вклада в экономический рост страны. Если же проанализировать, кто из регионов вкладывал в рост, то их можно пересчитать по пальцам

одной руки: Москва, Санкт-Петербург, нефтяные округа, отчасти Свердловская область и Краснодарский край.

На самом деле в нашей стране не такая низкая подвижность, как принято считать. Во-первых, в стране начался рост миграционных потоков между регионами. Во-

вторых, при измерении того, сколько люди ездят на автомобилях и автобусах, статистика с фактами существенно расходится. Согласно нашим исследованиям, которые базируются на очень большом массиве данных (мобильные операторы, соцопросы, наблюдение за машинами и т.д.), подвижность в стране очень высокая. Люди хотят перемещаться по стране, спрос на это есть. Колоссальная централизация, которая дополняется недостаточным уровнем доступа к услу-

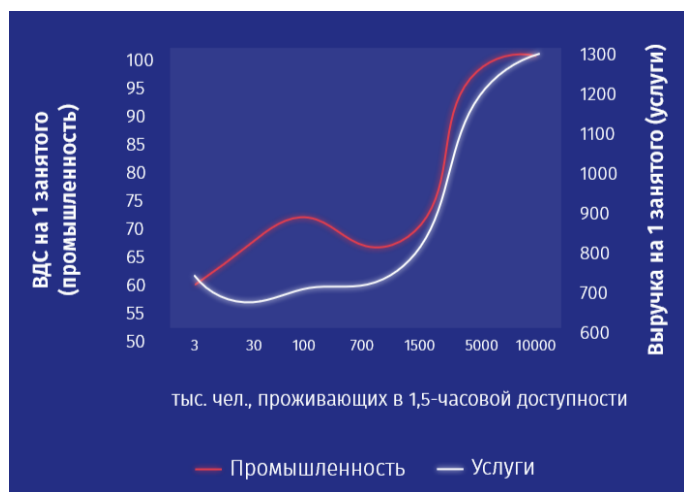
гам, привела нас к мысли о том, что стратегия пространственного развития – это децентрализация экономического роста (см. табл. 2). Только при увеличении точек роста минимум с 5 до 20 мы, может быть, сможем говорить про среднемировые темпы роста. Потому что иначе Москва должна расти на 10-15% в год, что не было ни с одним мегаполисом мира. Однако, этих центров может стать больше только в том случае, если они окажутся связанными.

Табл. 2. Приоритеты и задачи для транспорта.

Пространственные приоритеты	Стратегические задачи развития транспортной системы
Децентрализация экономического роста за счет создания крупных объединений городов и сельских районов, сопоставимых с Москвой по вкладу в экономический рост	Связь между агломерациями за счет <ul style="list-style-type: none"> • создания сети скоростных и высокоскоростных железных дорог • формирования сети скоростных автомобильных дорог • децентрализации авиаперевозок, формирования пассажирских авиахабов
Раскрытие потенциала развития территорий, удаленных от крупных городов за счет поддержки эффективной специализации	Приведение в нормативное состояние дорог в агломерациях и до муниципальных центров
	Обеспечение регулярного безопасного авиасообщения удаленных территорий
Повышение транспортной доступности территорий России – как внутри страны, так и до глобальных рынков	Увеличение пропускной способности Восточного полигона
	Увеличение мощности портов и подходов к ним
	Создание мультимодальных ТЛЦ и сети перевозок контейнерных грузов по расписанию
	Децентрализация авиаперевозок, формирование пассажирских авиахабов
Специальные программы развития геостратегических территорий, в т.ч. с высокой плотностью населения и низким уровнем развития	Создание скоростных полимагистралей (авто и ж/д) на МТК «Восток – Запад» и «Север – Юг», ускорение перемещения грузов через границу
	Опережающее развитие инфраструктуры на Кавказе, в Крыму, на Дальнем Востоке, в Калининградской области
Отдельный пункт 204 Указа – повышение комфортности городской среды	Повышение качества услуг городского общественного транспорта

Дальше мы стали смотреть, насколько это важно для бизнеса: было проанализировано 600 тыс. предприятий по данным налоговой отчетности и оценено влияние фактора количества населения или одинаковых / сопоставимых / смежных компаний, которые проживают в 1,5-часовой доступности (рис. 1). 1,5-часовая доступность – это транспорт, и чем он быстрее, тем больше радиус. Эта картина существенно различается по отраслям. Для тех отраслей, которые должны двигать экономику вперед (инновационная промышленность, сфера услуг, IT, наука, образование), она критична.

Рис. 1. Зависимость производительности труда от численности населения, проживающего в полуторачасовой доступности.



Вдовин И.А.:

Перейду к внешней среде, потому что она серьезно влияет на то, какие источники инвестиций можно использовать и в мире, и в России. Сейчас мы находимся в ожидании роста уровня качества и количества санкций. Мир замер, не реагируют фондовые рынки. Все, что было можно, уже отыграли. Мы знаем о прогнозе, который сделал GPMorgan: нас ждет очень серьезный кризис ликвидности в 2020 году. Это тот год, на который планируются основные инвестиции в инфраструктурные проекты в России.

Goldman Sachs дает среднесрочный прогноз на нефть, согласно которому также не будет больших излишков и запасов. Три из четырех сценариев по санкциям развиваются с крайне негативными последствиями, и только при одном мы можем надеяться на какой-то умеренный рост экономики, возможностей государственного бюджета и инвестиций (табл. 3).

Что касается источников финансирования, то их условно можно разделить на 5 групп (рис. 2). Если 10 лет назад мы смотрели, чтобы основным и главным источником у нас были прямые инвестиции, в первую очередь частные, которые и двигают экономику вперед, то сегодня мы поставили на первое место федеральный и региональные бюджеты и ГЧП.

У нас в стране появилась новая интересная тенденция: все живут по указам Президента. Сейчас мы все ориентируемся на майские указы, которые в каждом документе стратегического планирования, в планах федеральных органов исполнительной власти находят свое отражение. Процесс возникновения тех или иных указов с теми или иными КРП – неясный и непрозрачный, тем не менее мы ориентируемся на них, там все национальные проекты и необходимые КРП прописаны.

Есть закон о государственно-частном партнерстве, есть даже какое-то количество концессий (рис. 3), но у нас явно не настолько качественный уровень развития ГЧП, чтобы говорить о каком-то серьезном источнике. Хотя во всех странах, в том числе и развивающихся, оно является основным источником финансирования любой инфраструктуры.

Табл. 3. Возможные сценарии влияния внешней среды.

	Сценарий №1	Сценарий №2	Сценарий №3	Сценарий №4
Санкции	Не вводятся или вводятся мягкие	Не вводятся или вводятся мягкие	Ограничения по ОФЗ и госбанкам	Ограничения по ОФЗ и госбанкам
Кризис	Откладывается	Разворачивается	Откладывается	Разворачивается
Цены на нефть	Высокие	Падают	Высокие	Падают
Последствия	Умеренный рост экономики и возможностей госинвестиций	Стагнация или кризис, дефицит госинвестиций	Стагнация или кризис, дефицит госинвестиций	Глубокий кризис

Рис. 2. Источники инвестиций.

Федеральный/региональный бюджет и государственно-частное партнерство

Национальные проекты,
майские указы Президента,
федеральные и региональные программы,
проекты государственно-частного партнерства.

Международные финансовые инвесторы



Финансовый рынок (открытый)

ИПО и другие финансовые инструменты;



Национальные инвесторы и институты развития



Стратегические инвесторы

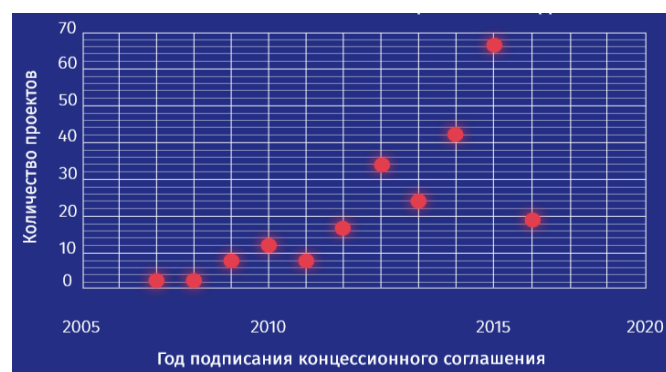


Про международных финансовых инвесторов можно говорить с условием, что есть проект, в котором и правила, и порядок, и подход понятны. В этом случае можно привлекать любого уровня финансовых инвесторов, наверное, в меньшей степени европейских, в большей степени азиатских. Например, Банк развития Китая всегда заявляет о готовности войти в любой крупный инфраструктурный проект, предоставить финансирование при некоторых условиях.

Что касается открытого рынка, то у нас был интересный период, который закончился примерно в 2014 году с кризисом, когда мы вполне могли рассчитывать на деньги на Лондонской и Нью-Йоркской бирж. Некоторые дошли даже до Гонконг-

ской биржи, всерьез задумывались о Шанхайской, но не дошли. Я считаю, что было бы хорошим и правильным шагом развивать шанхайское и гонконгское направления, однако проблема заключается в том, что звучат патриотические заявления о необходимости развития собственного финансового рынка.

Рис. 3. Структура заключения концессий по годам.



Замысел таков, что всегда будет финансовый рынок вне зависимости от того, какие инструменты были бы представлены (ИРО, банды или расписки), в любом случае коллективные инвестиции есть и будут. Вопрос заключается только в том, какие площадки мы можем использовать. Понятно, что Московская биржа ликвидности, необходимой для мегапроектов, не дает. В Шанхае у нас политической воли нет, потому что основные деньги сегодня сосредоточены на Шанхайской и Гонконгской биржах. Было бы неплохо, если бы компании, которые выходят на реализацию больших проектов, могли бы выходить на ИРО, в том числе, в Шанхае и Гонконге с учетом той ликвидности, которая там есть, и тех мультипликаторов по чистой прибыли, которые существуют в Шанхае. Они в несколько раз больше, чем те, что существуют в Москве, причем где-то эта разница достигает колоссальных размеров (6% против 40%), и качество этих денег другое. Наш финансовый рынок остается недоразвитым. Каких-то значимых политических шагов, позволяющих рассчитывать на доступ к восточным рынкам, пока не видно.

Что касается национальных инвесторов, то это очень замкнутая система, в которой довольно много денег, но при этом приказы ЦБ и те ограничения, которые установлены для коммерческих банков, в том числе, для крупнейших государственных и негосударственных, фактически ставят крест на проектном финансировании в целом. Существует фабрика проектного финансирования, все нормативные акты по которой приняты, однако никаких проектов, которые можно было бы представить в качестве «истории успеха», пока нет.

Со стратегическими инвесторами совсем беда, но в любом случае они имеют происхождение из юго-восточной Азии.

Немецкие компании проявляют очень большой интерес, однако, пока нельзя утверждать, что мы можем на что-то рассчитывать.

Комментарий из зала:

Я на Вашем слайде не увидела такого источника как средства негосударственных пенсионных фондов. За рубежом этот источник используется достаточно активно. Согласно статистическим данным, за последние несколько лет средства, которые находятся в доверительном управлении, растут.

Вдовин И.А.:

Когда мы говорим об инфраструктурных проектах, мы говорим об SPV (специальные проектные компании), куда вы не можете поместить пенсионные деньги.

Я кратко представил текущие источники в сравнении с теми, что были 10 лет назад: если раньше нам были доступны для использования все источники из списка, то сейчас в основном это федеральный бюджет, в меньшей степени, международные финансовые инвесторы, возможно, даже стратегические инвесторы.

Комментарий из зала:

Не могли бы Вы перечислить международных финансовых инвесторов?

Вдовин И.А.:

Первым является Новый банк развития БРИКС - недавно созданная структура, в которой есть деньги, но нет проектов. Второй - это China Development Bank, а третий - Азиатский банк развития. Здесь также наблюдается наличие денег и отсутствие проектов. Это удивительная история, которая для меня остается непонятной.

Существуют и относительно новые механизмы и инструменты инвестирования.

Очевидно, что работают концессии. Хотя они очень тяжелые, потому что до заключения концессионного соглашения необходимо провести довольно затратную работу, и никто пока не знает, где взять для этого средства. Один из источников сейчас существует во Внешэкономбанке (называется ИнфраВЭБ), который тратит деньги на возвратной основе на подготовку документации, необходимой для выхода на заключение концессионного соглашения. Никаких других явных источников не существует. Существуют частные инвесторы, частные концессионные инициативы, но в любом случае это большой риск, который существует вплоть до момента выхода на соглашение. После выхода на концессионное соглашение риск существенно уменьшается, в связи с чем можно привлекать довольно приличные деньги, в том числе, через облигационные займы.

Что же касается создания инфраструктурных фондов (речь идет и о государственных фондах), то недавно мы внесли предложение в Минтранс создать частный инфраструктурный фонд в свете обсуждаемой инициативы об участии крупного бизнеса в реализации инфраструктурных проектов.

Инфраструктурная ипотека долго обсуждалась в качестве действующего инструмента, однако пока мы его не видим, потому что большая группа чиновников не понимает его. Причем это непонимание прячется за неким странным подходом отрицания очевидного: инфраструктурная ипотека работает в мире.

Чистяков П.А.:

Большой парадокс, но данным инструментом активно пользуется Колумбия, которая строит по 3-4 тыс. км дорог в год за

последнее время – это в 2 раза больше, чем у нас в лучшие периоды.

Инфраструктурная ипотека помогает смягчить нагрузку, возлагаемую на государство. Инфраструктурные проекты обладают длинным циклом. На старте, как и любой другой проект, они самые рискованные – бизнес пойдет в них под самые большие ставки. Когда уже началась реализация проекта, риск снижается, и затраты государства могут быть сокращены. В связи с этим выгодно какую-то часть денег отдать из бюджета государства, какую-то часть занять с финансового рынка, начать как можно больше проектов и расплачиваться по ним потом, когда у государства пойдут по ним эффекты. В этом смысл инфраструктурной ипотеки.

Вопрос из зала:

Почему не пошло?

Чистяков П.А.:

Дилемма была очень простая: основной механизм инфраструктурной ипотеки предлагался в виде государственного внебюджетного фонда. Это значит, что государство предоставляет деньги в виде капитального гранта в некий внебюджетный фонд, который потом привлекает деньги с рынка, увеличивает то, что у него уже есть и вкладывает их в инфраструктурные ГЧП-проекты. Государство было не готово фрагментировать бюджет, потому что вся логика построения бюджетной системы с 2000 года была направлена на консолидацию бюджета, а правительству предложили обратный механизм.

Вдовин И.А.:

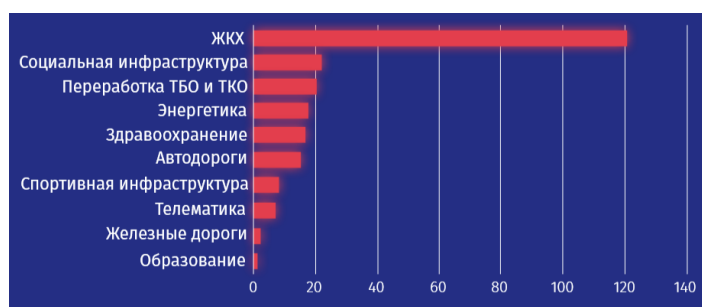
Стоит общая большая проблема отсутствия доверия бизнеса к власти. Мы рассматриваем различные варианты, в том числе, и внебюджетный фонд, формируемый

исключительно за счет частных средств. Наличие частного инвестора в любом проекте служит хорошим подспорьем в долгом финансировании и рождает доверие к тому проекту, который выдвигает на повестку дня государство.

Специальные общества проектного финансирования отличаются от любых других компаний только тем, что они концентрируются на конкретном проекте и берут на себя риски по этому проекту. Обычно выпускают облигационные займы, которые идут на реализацию проекта. При этом концессионеры и общества проектного финансирования могут совпадать. Тем не менее, этот инструмент не применяется широко, несмотря на существование такой возможности.

Если анализировать отраслевую структуру, то большинство концессий и контрактов жизненного цикла у нас реализуются в сфере ЖКХ, а на самом последнем месте – образование и железные дороги (рис. 4).

Рис. 4. Отраслевая структура проектов.



В определенный период количество подписанных концессионных соглашений росло, однако сейчас оно снижается.

Что касается иностранных инвестиций, то в основном мы будем ориентированы на азиатские направления, особенно на юго-восточную Азию. К сожалению, мы так и не научились работать с этими рынками капитала и прямыми инвесторами. Российский фонд прямых инвестиций создает

фонды с Китаем и с арабскими странами (больше 15 фондов создано на сегодня), но они не соответствуют тем масштабам, которые необходимы для реализации инфраструктурных проектов.

Чистяков П.А.:

Одна из причин роста и непредсказуемой изменчивости стоимости инфраструктурных проектов состоит в том, что страна долго размышляла о необходимости их реализовывать, в связи с чем свою роль сыграла инфляция: любой проект, если он не начинается, неизбежно дорожает. Вторая причина заключается в том, что к РЖД постоянно изменяли требования, в результате чего они переконфигурировали проект. Уменьшение стоимости означало сокращение этапа проекта и его «вывод» за горизонт n-ого года.

В комплексный план включены 9 федеральных проектов, посвященных транспорту:

- «Европа – Западный Китай» (предусматривает создание автомобильного коридора);
- «Морские порты» (увеличение объема портовых мощностей на треть – 370 млн. т);
- «Железнодорожный транспорт и транзит» (модернизация БАМа и Транссиба, строительство железнодорожных подходов к портам Азовско-Черноморского бассейна);
- «Высокоскоростное железнодорожное сообщение» (строительство ВСМ Москва – Казань);
- «Развитие региональных аэропортов и маршрутов»;
- «Внутренние водные пути»;
- «Транспортно-логистические центры»;
- «Северный морской путь»;
- «Коммуникации между центрами экономического роста».

Вдовин И.А.:

Сегодня мы остановимся на 3 проектах: ВСМ Москва – Казань, автомобильный коридор «Европа – Западный Китай» и транспортно-логистические центры.

Когда мы говорим о части большого проекта «Москва – Казань», мы должны принимать во внимание и модель реализации (рис. 5), и риски, которые разделяются между концессионером и концедентом (рис. 6).

Рис. 5. Бизнес-модель проекта ВСМ «Москва – Казань».

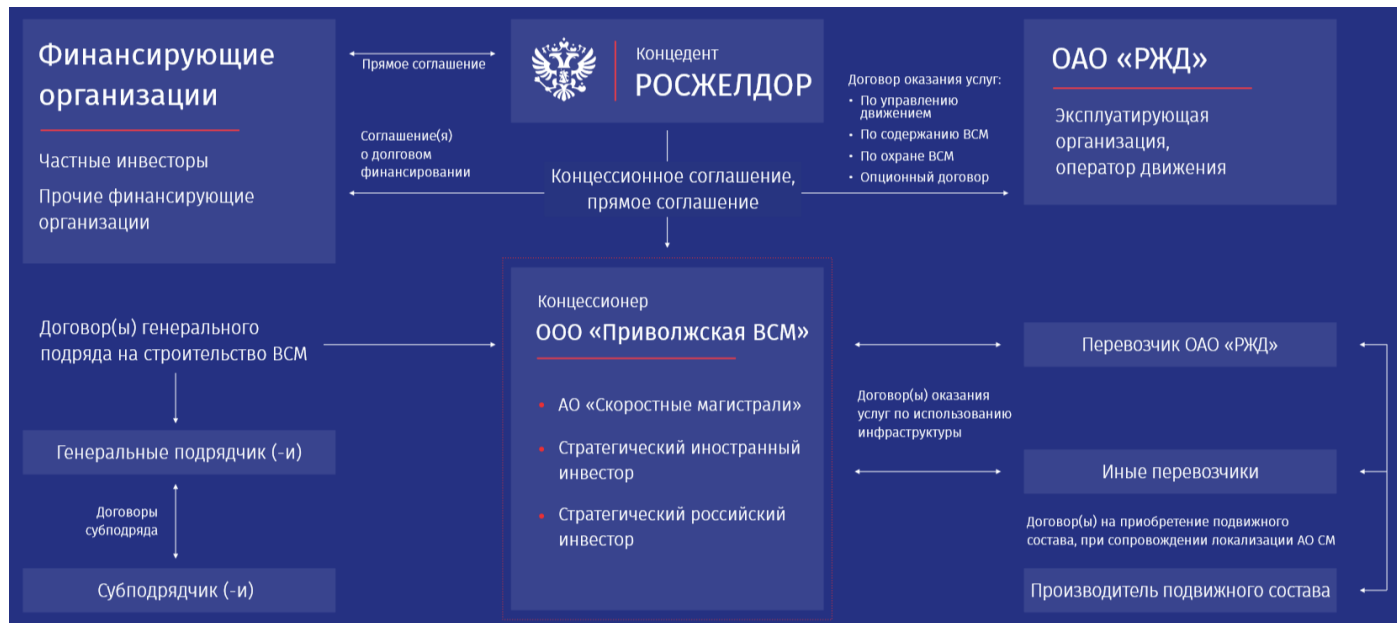


Рис. 6. Распределение основных рисков между ключевыми участниками.



Существует серьезный конфликт между текущими горизонтами планирования власти и бизнеса и временным промежуток, к концу которого инфраструктурный проект начнет доставлять выгоды.

Чистяков П.А.:

Инфраструктурные прорывы совершаются тогда, когда находится политик, который смотрит далеко за собственный горизонт планирования.

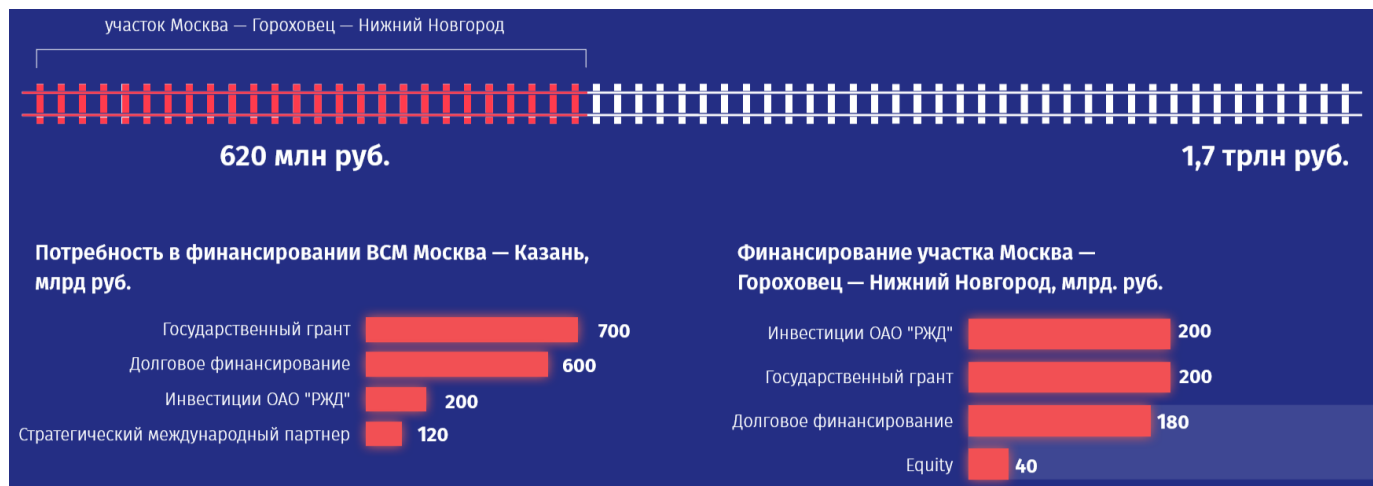
Вдовин И.А.:

Современная железнодорожная инфраструктура морально и физически устарела: в России средняя скорость пассажирского поезда составляет 57 км/ч, в Великобритании – 100 км/ч, в Китае – свыше 150 км/ч. У нас самая протяженная страна, а скорость самая низкая.

Весь отрезок от Москвы до Казани оценивается примерно в 1,7 трлн. рублей в

текущих ценах (рис. 7). На сегодняшний момент удалось согласовать участок, где есть государственный грант на 200 млрд. руб.

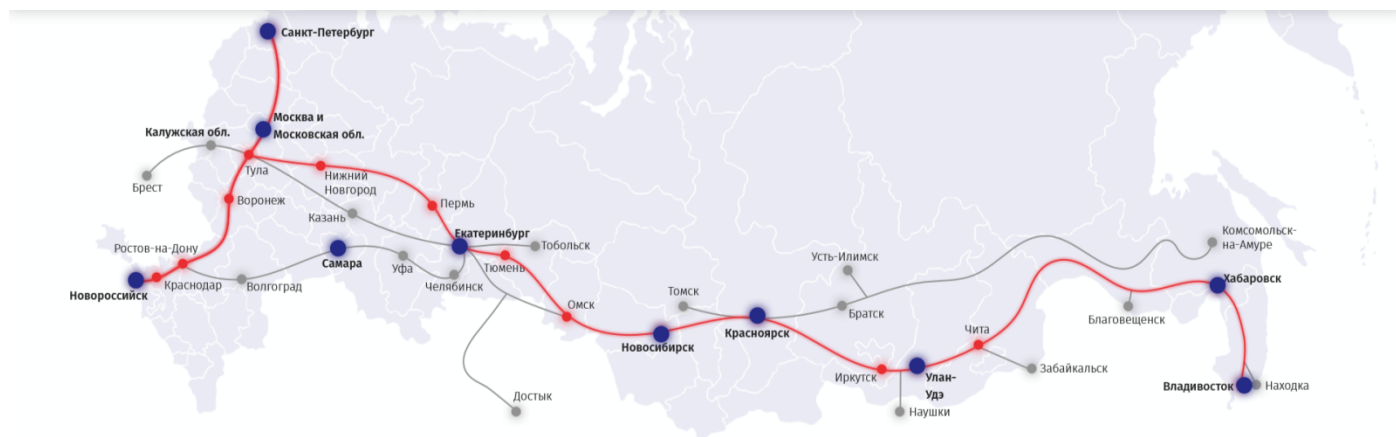
Рис. 7. Схема финансирования проекта ВСМ «Москва – Казань».



Еще одно направление – это транспортно-логистические центры (см. рис. 8). Пока есть 10 млрд. руб. за счет бюджета, но не понятно, на что именно они выделены. В основном распространена идея потратить их на цифровизацию отрасли в целом. Приблизительная же стоимость проекта за счет частных инвестиций составляет 100 млрд.

Почему этот проект так важен, и почему он вписывается в идею пространственного развития? Хотя этот проект в основном частный, но эффект от него колоссален. Любой мультимодальный центр – это не только склады, но и большое количество «якорей», куда входят оптово-розничные центры (агрохабы), промышленные парки и т. д.

Рис. 8. Схема узловых мультимодальных транспортно-логистических центров в РФ.



Чистяков П.А.:

Данный проект направлен на устранение лишних шагов при транспортировке грузов и снижение транспортных издержек.

Вдовин И.А.:

Есть еще один важный эффект, который мы упустили, – это транзитный потенциал России в целом.

Вопрос из зала:

Как производилась оценка стоимости этого проекта?

Вдовин И.А.:

По существующим аналогам. В Подмоскowie расположены 3 таких мультимодальных центра (Ворсино, Ховрино, Электроугли), в среднем приблизительно 3,5-4 млрд. составляет стоимость строительства такого мультимодального логистического центра.

Чистяков П.А.:

Значительная часть из них теоретически окупаема. Если все потоки действительно там сконцентрируются, то они могут стать и фактически окупаемой. Какая-то часть, возможно, потребует и от государства для того, чтобы чуть-чуть компенсировать нехватку какой-то инфраструктуры.

Вопрос из зала:

А учет будущих финансовых трат производился?

Чистяков П.А.:

С таким поручением Правительство согласовало магистральный план. По многим проектам он учитывался, особенно в сфере ГЧП, а по бесплатным проектам, осо-

бенно по дорогам, не учитывался, что является большой проблемой.

Вдовин И.А.:

Любимый проект нашего министра транспорта – скоростная автомобильная дорога Европа – Западный Китай.

Чистяков П.А.:

Если посмотреть на логику их развития, то это всегда полимагистрала, то есть предусматривают несколько видов транспорта. Этот проект охватывает и те части страны, которые пока не охватываются железными дорогами в планах. Этот проект действительно очень хорошо проработан, и к нему большой интерес у Минтранса, поскольку восточное направление по дорогам, наверное, самое загруженное в стране. Например, по трассе М7 сейчас проезжает порядка 30 тыс. автомобилей в сутки, по сути, вся эта дорога функционирует в режиме перегрузки. Проект реализуется в режиме концессии. У нас есть и конкурент этого проекта под названием «Меридиан» – прямой тоннель от Китая до Западной Европы. Этот проект целиком частный и очень нравится Минфину, однако ни развитию территорий, ни развитию агломераций он не содействует.

ATTRACTING PRIVATE INVESTMENT IN INFRASTRUCTURE PROJECTS: FINANCIAL INSTRUMENTS AND MECHANISMS OF STATE SUPPORT

Vdovin Igor - Doctor of Law, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

Chistyakov Pavel - Vice-President of the Infrastructure Economics Center. Address: 57 Gilyarovskogo Ulitsa, Moscow, 129110, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

This article contains the materials of the joint master class of Igor Vdovin, the Board Chairman of the National Direct Investment Agency, and Pavel Chistyakov, the Director of the Infrastructure Economy Center. During the lecture, Igor Vdovin spoke about the reasons for the need of infrastructure project implementation and the differences of its perception between representatives of business and government. The lecturers analyzed the key sources of investment for such kind of projects and the main changes in recent years that had affected the availability of the considered sources. Using the example of the three largest infrastructure projects of recent years, Pavel Chistyakov described his own vision of the Russian spatial development prospects and demonstrated the key features of implementing similar projects in Russia and abroad.

Key words:

Investment, infrastructure projects, concessions, special investment contract, public private partnership, high-speed network, center for transportation and logistics.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ САНКЦИЙ СО СТОРОНЫ ДЕМОКРАТИЧЕСКИХ СТРАН ПО ОТНОШЕНИЮ К АВТОРИТАРНЫМ ГОСУДАРСТВАМ

Сорокин Д.А.¹¹

Санкции являются наиболее распространенным инструментом для оказания внешнеполитического давления в наши дни. В современном мире демократические страны отказались от силовых методов в международной политике, для постулирования своей позиции используют именно санкции, которые являются индикатором выражения недовольства политикой какой-либо страны. Однако политическая наука изобилует количеством исследований о том, что санкции не эффективны, пагубно влияют как на страну-отправителя, так и на страну-получателя.

При всем этом, современные исследователи неэффективности санкций не обращают внимания на внутренние факторы, которые оказывают воздействие на общую эффективность санкций. В данной статье предпринята попытка устранить данную лакуну. Для анализа внутренних факторов используется Теория рационального выбора как теоретическая рамка, статистический анализ, а также Метод структурированного, фокусированного сравнения. В совокупности данные методы позволяют провести комплексный анализ неэффективности санкций.

В результате исследования планируется выявление общего тренда неэффективности санкций, обусловленного внутренними факторами страны-получателя, что позволит создать прочный теоретический фундамент для ответа на вопрос: «Почему санкции не эффективны, но продолжают использоваться в современной международной политике?»

Ключевые слова:

Санкции, инструменты международного принуждения, политический режим, авторитаризм, демократия, бизнес, протест, эмбарго.

¹¹ Сорокин Дмитрий Алексеевич – студент 3-го курса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва), программа «Политология». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: dmitriy.sorokin.1999@mail.ru.

ВВЕДЕНИЕ

Настоящая статья посвящена изучению неэффективности экономических санкций как инструмента оказания внешнеполитического давления со стороны демократических стран по отношению к авторитарным государствам. В современном мире возрастает роль применения определенных мер со стороны какой-либо страны для достижения своих внешнеполитических целей. Экономические санкции являются одним из инструментов для оказания воздействия на авторитарные режимы с целью активации механизмов демократизации, однако на практике санкция зачастую не только не влияет на режим, но и увеличивает издержки страны-отправителя.

Однако, при всем этом, санкции продолжают активно использоваться демократическими странами. Непосредственно исследовательской проблемой является факт того, что исследователи неэффективности санкций (Wood [38]; Pape [29]; Weiss [37]; Cox [16]; Crumm [17]; Verdier, Woo [36]) считают, что есть более продуктивные способы экономического давления, однако, во многом, аргументы данных ученых не затрагивают эндогенные факторы влияния санкций или рассматривают данные факторы в качестве единого предиктора, что делает объяснение однобоким и снижает качество анализа неэффективности санкций.

Исходя из того, что санкции являются политическими по мотивации, но экономическими по содержанию, для концептуализации предлагается понятие «санкция» без прилагательного «политическая». Собственно, под «санкцией» понимается инструмент принуждения во внешней политике, который чаще всего выражается в ограничениях экономического характера, причиной наложения которых выступает несоответствие или отсутствие демократических ценностей

в определенной стране или нарушение норм международного права, эти ограничения предпринимаются для предупреждения политического лидера или же направлены на ограничение политического поведения. Данный концепт сформулирован исходя из определений санкций таких исследователей, как Wood [38, 490], Tsebelis [35, 5], Pape [29, 91], а также с помощью определения, взятого из Cambridge Dictionary [14]. То есть исследование направлено на выявление факторов, которые приводят к эффективности/неэффективности той или иной санкции. Важно отметить, что рассматриваются как внешние, так и внутренние факторы, которые оказывают влияние на неэффективность санкций.

Для достижения цели исследования представляется возможным выделить следующие задачи исследования:

1. Предложить теоретические рамки для выделения эндогенных факторов, влияющих на неэффективность санкций и сформулировать гипотезу, которая может быть проверена эмпирически;
2. Используя метод структурированного, фокусированного сравнения, разработать вопросы, которые будут задаваться кейсам;
3. Для упрощения процедуры обработки ответов на поставленные вопросы провести агрегацию данных вопросов по типу агентов на две группы;
4. Сформулировать идеальные типы для тех случаев, когда ранговая система в найденных индексах, базах данных не предусмотрена;
5. Основываясь на полученных данных, провести сравнение кейсов;

6. Исходя из проведенного сравнения, соотнести результаты анализа с гипотезами, выделенными в теоретической части.

Рабочей гипотезой исследования является предположение, что внутри стран-получателей санкций существуют эндогенные факторы, снижающие эффективность влияния санкций на стран-отправителей.

Весомым допущением в данной статье является тот факт, что все элементы внутренней политики страны-получателя являются рациональными, стремятся к максимизации своей выгоды. Следовательно, можно говорить о Теории Рационального Выбора как методологической парадигме. Если использовать данную теорию для изучения неэффективности санкций применительно к странам-получателям, то можно утверждать, что в странах-получателях существует акторы, которые стремятся максимизировать свою полезность и извлечь из экономической ситуации, создаваемой санкциями, наибольшую выгоду. Предполагается, что такими рациональными игроками являются: инкубент/правительство; политическая оппозиция правящему инкубенту/правительству; элиты, способные оказывать существенное влияние на принятие политических решений в стране-получателе; население, которое представлено гражданами страны-получателя и которое не входит в политическую оппозицию и элиты.

Для отбора кейсов предлагается использование Метода Сходств Дж. Ст. Милля, т.к. кейсы отбираются по факту наличия разного набора предшествующих обстоятельств (характеристик) [15, 255], которые привели к полному или частичному неуспеху санкций. Под неуспехом понимается тот факт, что правительства санкционируемых стран продолжали проявлять нелояльность по отношению к странам-отправителям, и в результате не произошло кардинального

изменения режима на демократический, или же эти изменения были незначительны.

Методом, с помощью которого станет возможным анализ кейсов применительно к теме статьи является Метод структурированного, фокусированного сравнения (The Method of Structured, Focused Comparison). Данный метод является структурированным, так как предоставляется возможность создания общих вопросов, которые отражают цель исследования и могут «задаваться» для каждого кейса по отдельности, то есть благодаря структурированному сравнению становится возможным создание систематического и кумулятивного сравнения кейсов. Помимо этого, данный метод является фокусированным, так как он рассматривает только определенные аспекты найденной информации [23, 61].

В качестве методов анализа информации, полученной из ответов на вопросы, сформулированные в логике Метода структурированного, фокусированного сравнения, предлагаются статистический анализ (с последующей интерпретацией) в виде расчета рангов разных стран, а также конструирование идеальных типов для возможного сравнения отобранных кейсов в том случае, если система рангов в индексах, базах данных не предусмотрена.

Для исследования поставленной проблемы наиболее релевантными эмпирическими источниками являются индексы, базы данных, а также НПА, так как, прежде всего, для рассмотрения предлагаются страны-получатели, поэтому крайне важно знать контекст принятия политических решений в данных государствах, степень демократизации, характер политических отношений со странами-отправителями, степень поддержки деятельности правительства со стороны граждан, степень автономности экономики этих стран от влияния внешнего мира.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Многообразие и большое количество кейсов применения санкций предопределяет комплексность изучения их эффекта, а точнее, факторов, оказывающих воздействие на их общую эффективность. Собственно, существует значительное количество противоречивых взглядов на эффект, которые оказывают санкции на страну-получателя.

Ряд исследователей (Hufbauer [24], Pape [29], Weiss [37]) сходятся во мнении, что санкции очень часто не достигают своих целей, аргументируя этот факт тем, что санкции, в целом, являются неэффективным инструментом оказания экономического давления на страны, режим которых является недемократическим.

Помимо этого, некоторые исследователи (Cox [16], Drezner [19]) сходятся во мнении, что санкции часто приводят к значительным экономическим и социальным расходам, которые несут граждане как страны-получателя санкций, так и страны отправителя. Данное направление и представленное выше являются мейнстримом в определении неэффективности санкций, однако, такой подход совсем не обращает внимания на эндогенные факторы страны-получателя, что делает объяснение, как уже отмечалось, односторонним.

Довольно широко представлена теория (Crumm [17], Long [25]), что «позитивные стимулы» являются весомой альтернативой санкциям. Наиболее интересной и, во многом, аккумулирующей все прошлые работы по данной тематике является работа Д. Вердиера и Б. Ву «Why rewards are better than sanctions». Прежде всего, главной причиной неуспеха санкций авторы называют «Ралли вокруг флага» (rally-round-the-flag effect) [36,

220]. Это такой эффект, при котором угроза со стороны санкции вызывает националистический ответ со стороны правительства и/или населения. Авторы выдвигают гипотезу, что позитивные стимулы являются более эффективными, чем санкции. Модель игры, сконструированная авторами, показывает, что ни при каких обстоятельствах «sanctioner» не должен предпочитать санкции позитивным стимулам [36, 221], т.к. исходя из модели авторов, риск вымогательства со стороны стран-получателей является менее значительным, нежели «националистическая реакция» со стороны правительства и населения.

Отдельного внимания заслуживают работы Р. Вуда «A Hand upon the Throat of the Nation” Economic Sanctions and State Repression, 1976–2001», Д. Таннеберга «Hard times and regime failure: autocratic responses to economic downturns», Н. Маринова и С. Нили «Санкции и демократия». В этих статьях авторы утверждают, что санкции являются недостаточно эффективными, однако формулируют некоторые новаторские идеи, выпадающие из мейнстрима. Так, Р. Вуд рассматривает связь между экономическими санкциями и политическими репрессиями для подтверждения или опровержения гипотезы о негативном влиянии экономических санкций на защиту прав человека [38, 491]. Д. Таннеберг прослеживает связь между экономическими спадами внутри стран-получателей и эффективностью санкций [34, 116]. Н. Маринов и С. Нили задаются вопросом: «Могут ли санкции продвигать демократию, и должны ли они использоваться с этой целью?», а также «является ли такое применение оправданным?» [26, 766].

Также научный интерес представляют работы исследователей, уделяющих большое внимание внутренней динамике в стране-получателе и последствиям санкций

для стран-отправителей (Allen [8], Vapat and Morgan [11]; Peksen and Drury [30]). Одним из представителей данной теории является В. Соест, который в своей работе «Sanctions and Democratization in the Post-Cold War Era» делает упор на «международных акторах», считая, что именно затраты стран-отправителей наиболее сильно влияют на эффект санкций. Действует следующий механизм: авторитарные лидеры предпочитают нести последствия санкций, чем демократизироваться, ожидая, что не все санкции эффективны настолько, чтобы дестабилизировать политическую систему, а страны-отправители вынуждены терпеть многочисленные убытки, т.к. санкции дорогие [32, 8]. Собственно, такой подход позволяет проследить динамику изменений политических решений акторов (прежде всего, государств), находящихся под обоюдным эффектом санкций.

Однако все перечисленные авторы в своих исследованиях обходят стороной эндогенные факторы, возникающие в стране-получателе. По сути, это приводит к тому, что многие из «деревьев игр», созданных обозначенными авторами, являются недостаточно адаптированными к реальности, а аргументы авторов игнорируют важное «внутреннее положение дел» в стране-получателе санкций. Собственно, представляется возможным и важным попытаться «заполнить» возникшую лакуну в исследовании феномена санкций путем нахождения эндогенных факторов.

ФОРМУЛИРОВАНИЕ ГИПОТЕЗЫ

Так как в качестве кейсов будут рассмотрены страны-получатели во время наложения санкций, их анализ и непосредственно сравнение представляется комплексным процессом. Поэтому изначально необходимо наметить предметное поле, а именно сформулировать рабочую гипотезу,

которая позволит обозначить релевантные факторы.

К анализу предлагается рассмотрение процесса наложения санкций на внутривнутриполитическом уровне. Внутривнутриполитический уровень характеризуется многообразными и разнородными моделями отношений между инкубентом/правительством, различными группами населения (в т.ч. элитами) в период наложения санкций. Предполагается, что данный уровень является наиболее значимым, ведь исследования ориентировано на поиск и объяснение релевантных эндогенных факторов, влияющих на эффективность санкций.

Релевантным фактором неэффективности санкций, непосредственно вытекающим из анализа внутривнутриполитического уровня, является отсутствие в стране-получателе санкции реальной оппозиции. Исходя из того, что инкубенту выгодно сохранять статус-кво в стране даже при высоких издержках, создаваемых санкциями (т.к. политическая рента, которую получает инкубент, намного выше), то при отсутствии реальной оппозиции, которая в случае наложения санкций смогла бы воспользоваться сложившейся ситуацией для критики правящего инкубента и в перспективе прийти к власти с возможными (пускай и минимальными) положениями по изменению политического режима, санкции не смогут привести к смене политического режима. Однако руководство страны-отправителя может рассчитывать на то, что в результате наложения санкций в стране-получателе все же появится оппозиция. Стоит отметить, что при начальном отсутствии реальной оппозиции, гражданам, которые окажутся недовольны ухудшением их экономического положения посредством санкций, будет довольно проблематично найти каналы для воздействия на власть. Более того, такие каналы могут

вообще отсутствовать, поэтому для создания последних может потребоваться значительное количество времени, за которое инкубент успеет либо удовлетворить недовольства созревающей оппозиции, либо ее ликвидировать.

Таким образом, наличие реальной оппозиции и ее своевременные действия для конструирования альтернативы правящей власти являются одним из важнейших возможных факторов, которые приводят к успеху санкций. Поэтому в данном исследовании тестируется единственная гипотеза-лемма. Анализ ответов на возможные вопросы, а также поиск эндогенных факторов, влияющих на неэффективность санкций, будет произведен в последующих работах.

СОЗДАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ОТБОРА И АНАЛИЗА КЕЙСОВ

ФОРМУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ К КЕЙСАМ

Рассмотрим примерную гипотезу-лемму: при отсутствии в странах-получателях санкций реальной оппозиции – санкции не смогут в полной мере привести к смене политического режима в пользу демократии. Исходя из этой гипотезы можно выделить следующие конкретные вопросы:

- Существует ли в стране-получателе реальная оппозиция и насколько сильны ее позиции? (Под силой позиций понимается поддержка обществом);
- имеется ли в стране-получателе право на свободу слова? (Рассматриваются не только конституционные нормы, но и индексы свободы слова);
- существует ли в стране-получателе реальная возможность выражения протеста? (В данном вопросе предпола-

гается рассмотрение уровня репрессий, конституционное право на проведение митингов, забастовок и т.д.);

- привели ли санкции к увеличению протестов в санкционированной стране, и были ли данные протесты направлены против существующей политической системы и политики со стороны инкубента/правительства в частности?

КОНСТРУИРОВАНИЕ ИДЕАЛЬНЫХ ТИПОВ

В тех случаях, когда ранговая система в анализируемых индексах и базах данных не предусмотрена, представляется возможным использовать технику создания идеальных типов для сравнения кейсов и идеально-типических ситуаций. Исходя из этого, релевантно разработать четыре идеальных типа для сравнения с кейсами (табл. 1).

Идеальный тип № 1 представляет собой такую ситуацию, когда санкции не смогли привести к изменению характера инкубента/правительства в пользу демократии, т.е. страна-получатель сохранила без изменений свой политический режим, международные организации не повлияли на инкубента/правительство, т.к. режим остался прежним, санкции не привели к дестабилизации внутренней политики страны-получателя. Помимо этого, население не только не перестало поддерживать инкубента, но и увеличило степень поддержки инкубента (ралли-вокруг-флага). Политическая оппозиция либо отошла от критики правящего инкубента, либо и вовсе не существовала. Интересы элит не оказались «задеты» санкциями: они либо остались верны инкубенту, либо увеличили его поддержку.

Табл. 1. Идеальные типы.

Эффективность влияния санкций	Низкая для инкумбента / правительства / элиты	Высокая для инкумбента / правительства / элиты
Низкая для не инкумбента / правительства / элиты	Идеальный тип №1	Идеальный тип №2
Высокая для не инкумбента / правительства / элиты	Идеальный тип №3	Идеальный тип №4

Идеальный тип № 4 представляет собой такую ситуацию, когда санкции смогли привести к изменению политики инкумбента / правительства в пользу демократичной или же привели к тому, что инкумбент / правительство ушли в отставку. Международные организации оказали достаточное влияние на страну-получателя, выгоды от интеграции в мировую политику оказались больше, чем от маргинализации. Население перестало поддерживать инкумбента / правительство, значительно увеличилось количество протестов. Политическая оппозиция получила весомый повод для увеличения объема критики правящего инкумбента, и, как результат, стала более влиятельной, чем инкумбент (или же пришла к власти), т.е. добилась своих политических целей. Санкции сильно ударили по экономическому положению элит, что привело к потере контроля инкумбентом за группами интересов, так как представители элит отказались от поддержки существующего режима и присоединились к политической оппозиции.

Идеальные типы № 2 и № 3 являются промежуточными и представляют собой различные вариации положений 1 и 4 пунктов относительно влияния санкций.

ОБОСНОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОТБОРА

Исходя из факта того, что в исследовательском дизайне предполагается использование метода сходств Дж. Ст. Милля, представляется разумным сформулировать

определенные различия между кейсами, чтобы в дальнейшем эти кейсы можно было выявить.

Важно отметить, что единственным сходством при отборе кейсов следует считать неуспех санкций со стороны стран-отправителей непосредственно к кейсам (странам-получателям).

Следовательно, необходимо сформулировать различия, по которым будут отбираться кейсы. Прежде всего, кейсы (страны в определенный промежуток времени) должны иметь разное географическое положение, так как географическое положение обуславливает разные доступные ресурсы, разных стран-соседей, возможный разный тип политического мышления.

Помимо этого, страны-получатели должны иметь несхожий тип авторитарного режима. Также интерес представляет время нахождения под санкционным режимом в силу того, что предполагается, что инкумбент / правительство, оппозиция и население, в зависимости от времени нахождения под санкционным режимом, могут выбрать отличные друг от друга стратегии поведения, а также отношение к санкциям.

Помимо этого, релевантным является интенсивность наложенных странами-отправителями ограничений. Под интенсивностью санкций понимается степень экономической тяжести мер, предпринятых со стороны стран-отправителей.

Нельзя обойти стороной внешнеэкономических партнеров и членство в международных организациях, т.к. предполагается, что страны-отправители в зависимости от характера международной организации, в которой они состоят, или от разного типа международных партнеров могут по-разному реагировать на факт наложения санкций.

Важно отметить, что при непосредственном анализе кейсов могут быть выявлены иные различия (в основном касающиеся внешних факторов), что не противоречит ранее сформулированным отличиям. То есть, чем более разными являются кейсы при одинаковом исходе (санкции не были успешны), тем более они представляют интерес для исследователя.

АНАЛИЗ ОТОБРАННЫХ КЕЙСОВ: ИРАН И ВЕНЕСУЭЛА

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА КЕЙСОВ

Для рассмотрения предлагаются два кейса: Венесуэла (8 марта 2015 – 2018) и Иран (1987 – 2018).

Основной причиной наложения экономических санкций против Ирана является его ракетная и ядерная программа. Также стоит отметить, что Иран является страной-рекордсменом по количеству лет (около 37) действия санкций (с 1979 года). Главными механизмами этих санкций стало ограничение нефтяной торговли, а также редуцирование возможности всякой помощи Ирану от международных финансовых организаций и государств. 1987 год как начальная точка для рассмотрения Ирана выбран неслучайно, так как в 1987 году между Ираном и США был прекращен товарооборот в любой форме [31]. Помимо этого, произошло военное столкновение между кораблями США и Ирана. То есть 1987 год можно охарактеризовать как новый виток в санкцион-

ном режиме против Ирана, который, по сути своей, является экономическим эмбарго.

Основной причиной наложения экономических санкций против Венесуэлы стало изменение политического режима от сравнительно демократического к социалистическому, т.к. Чавес взял курс на «социализм». В 2017 году США накладывают экономические санкции по причине «диктатуры Мадуро», которая, согласно заявлению Белого дома, лишает граждан Венесуэлы доступа к продуктам и лекарствам, а также притесняет оппозицию. Собственно, в данном кейсе основным триггером страны-отправителя санкций выступает "преступный" режим, который осуществляется Мадуро. 2015 год интересен тем, что в этом году был принят указ о наложении персональных санкций США на Николаса Мадуро (8 марта 2015 года). Тогда действующий президент США «Барак Обама подписал санкционный документ, по причине того, что в Венесуэле ущемляются права человека, преследуются "политические оппоненты" и нарушается свобода прессы [5].

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ КЕЙСАМИ

1. Разное географическое положение: Венесуэла расположена на Севере Южной Америки; Иран расположен в Юго-Западной Азии;
2. Несхожий тип авторитарного режима. ВТИ. Political Transformation: Иран *(2.92 – hard-line autocracy) [12], Венесуэла (3.8 – hard-line autocracy) [13]; Polity IV (2015): Иран (-7 – autocracy) [9], Венесуэла (3 – open anocracy) [10]; V-Dem (2016): Венесуэла (0.59) [20], Иран (0.53) [20]; The Economist. Democracy Index 2017: Венесуэла (117 rank) [18], Иран (150 rank) [18];
3. Разное время нахождения под санкционным режимом. Иран (1979-2018, 39 лет), Венесуэла (2015-2018, 3 года);

4. Различная интенсивность наложенных на стран-отправителей ограничений. Иран: полное эмбарго, однако затем эмбарго отменили, но экономические ограничения остались. Венесуэла: санкции против президента Николаса Мадуро, Исполнительный Указ 2015 (Б. Обама), точечные санкции, рассматриваются санкции против нефтяного сектора Венесуэлы;

5. Членство в разных международных организациях. Иран является членом ООН (с 1945 года), ОИК, Исламского банка развития, ОПЕК, Организации Экономического сотрудничества, Движения неприсоединения, Группы 77 и др. Иран также имеет статус наблюдателя в ВТО [7]. Венесуэла также является членом ООН с 1945 года, ВТО (с 1995 года), ОПЕК и др. Венесуэла участвует в межамериканских структурах и интеграционных объединениях латиноамериканского региона - МЕРКОСУР, КАРИКО, Карибский банк развития, МАБР, АЛБА, ЛАЭС, ЛАИ, ОАГ, Группа Рио, УНАСУР, ОПАНАЛ [6]. Следовательно, несмотря на тот факт, что обе страны входят в ООН, ОПЕК, кейсы, во многом, различны, так как имеют разные сферы влияния и разное географическое положение. Поэтому Иран и Венесуэла являются членами разных региональных организаций.

АНАЛИЗ ДАННЫХ, ПОЛУЧЕННЫХ ИЗ ИНДЕКСОВ, БАЗ ДАННЫХ И НПА

Анализ эмпирической базы для ответа на вопрос: «Существует ли в стране-получателе реальная оппозиция, и насколько сильны ее позиции?». Принимая во внимание то, что оппозиция является «реальной» в том случае, если она действительно имеет поддержку в обществе и шанс прийти к власти посредством выборов, для ответа на вопрос можно использовать индикатор Political Pluralism and Participation (Freedom House. Freedom in the World), а

именно такую его составляющую, как индикатор В2 «Is there a realistic opportunity for the opposition to increase its support or gain power through elections?».

Согласно оценке экспертов данного индекса (1 / 4) Иран имеет реформистские партии (например, Voice of Iranians, Iranian National Unity), которые были сформированы в 2015 году. Однако изначально обнаружилось их ограничения правящим режимом, т.к. большинство инициативных кандидатов были исключены посредством дисквалификации Советом Стражей [21]. Помимо этого, в 2017 году семь реформистских политиков были приговорены к тюремному заключению из-за «пропаганды против режима». Мир-Хосейн Мусави, Захра Рахнавард, Мехди Карруби - лидеры оппозиционной партии «Зеленые» находятся под домашним арестом с февраля 2011 года за протесты, которые произошли после президентских выборов в 2009 году [21]. Следовательно, в Иране существует политическая оппозиция правящему инкумбенту, у которой есть четко сформулированные цели, лидеры, однако данную оппозицию сложно назвать реальной, т.к. она не имеет возможности победить на выборах или даже сформировать свой электорат.

Что касается Венесуэлы, то, согласно оценке экспертов индекса В2 (1 / 4), Венесуэла так же, как и Иран, имеет сформированную оппозицию. Более того, оппозиция представлена в виде коалиции (например, Круглый стол демократического единства), т.е. осознает общность своих целей и претензий к правящему инкумбенту. В 2015 году избирательная коалиция MUD одержала победу на парламентских выборах (56,2%), однако в 2017 году National Assembly была фактически заменена на National Constituent Assembly [22], что, по сути, привело к фактическому устранению членов оппозиции с

их демократически избранных должностей. Дальнейший плебисцит, проведенный лидерами оппозиции, который являлся знаком несогласия по поводу создания National Constituent Assembly, так и не был услышан правящей властью. Помимо этого, после бойкота некоторыми оппозиционными партиями муниципальных выборов в декабре 2017 года, National Constituent Assembly запретила этим партиям участвовать на Президентских выборах в 2018 году [22].

Таким образом, можно утверждать, что в Венесуэле существует четко структурированная оппозиция, которая не только противостоит режиму, но и может выигрывать выборы. Однако посредством создания Конституционной ассамблеи, политическая оппозиция лишилась возможности влияния на принятие политических решений. И все же, оппозиция в Венесуэле имеет более четкие позиции в обществе, по сравнению с иранской оппозицией, а следовательно, является более «реальной».

Анализ эмпирической базы для ответа на вопрос: «Имеется ли в стране-получателе право на свободу слова?». Для ответа на вопрос № 2 предлагается использовать информацию из положений Конституций Ирана и Венесуэлы, а также индекс Freedom House - Freedom in the World и, в частности индикатор Freedom of Expression and Belief: D4.

В статье 175 Конституции Ирана (от 15 ноября 1979 года) закреплено следующее право: «На телевидении и радио Исламской Республики Иран обеспечивается свобода слова и распространения мыслей и идей при условии соблюдения исламских норм и с учетом интересов страны» [3]. То есть, исходя из анализа данного положения, можно сделать следующие выводы: 1) свобода слова разрешена исключительно на телевидении и радио (нет никаких упоминаний о сети Ин-

тернет); 2) обязательно должны быть соблюдены исламские нормы; 3) свобода слова гарантирована только при соблюдении интересов страны. Таким образом, правящий инкумбент на полных основаниях может ограничивать данную свободу, апеллируя к интересам страны или принципам ислама.

Согласно индикатору Freedom of Expression and Belief, D4 (Are individuals free to express their personal views on political or other sensitive topics without fear of surveillance or retribution?), Иран имеет оценку (1 / 4) [21], так как свобода слова блокируется строгими ограничениями в публичной сфере, а также онлайн-мониторингом со стороны власти интернет-пространства. Однако некоторые граждане Ирана обходят ограничения, используя «иные интернет-платформы», тем самым избегая контроля со стороны власти. Также интерес представляет индикатор D1 (Are there free and independent media?), оценка: (1 / 4) [21], согласно которому СМИ в Иране предельно ограничены: новости подвергаются жесткой цензуре. Если какая-либо информация противоречит курсу страны, то она не обзвевается на официальных каналах, которые смотрит большинство иранцев. Более того, гражданам Ирана запрещено иметь спутниковые антенны, которые (при наличии) конфискуются представителями силовых структур. Однако, по сравнению с 2017 годом данный показатель вырос с 0 до 1, так как количество журналистов, отбывающих наказание в тюрьмах за выражение своей политической позиции, сократилось с 45 человек (в декабре 2012) до 5 (в декабре 2017).

Таким образом, Исламская Республика Иран в вопросе предоставления права на свободу слова верна Конституции, т.е. это право законно ограничивается, однако при этом, можно утверждать, что в Иране нет четких каналов выражения мнения граждан.

Такие платформы являются нелегальными и не доступны для большинства иранцев. Что касается СМИ, то право на свободу слова ограничивается: в стране официально нет независимых СМИ, интернет-издания контролируются правительством.

Согласно Конституции Боливарианской Республики Венесуэла, а именно статьям 57: «Каждый имеет право на свободное выражение своих мнений, идей и воззрений устно, письменно или посредством любой другой формы выражения и использовать для этого любые средства связи и распространения информации, при этом запрещена цензура...» и 58: «Средства массовой информации независимы и строят свою деятельность на принципе плюрализма, а также несут ответственность, установленную законом. Каждый имеет право на получение своевременной, правдивой и беспристрастной информации без цензуры в соответствии с принципами настоящей Конституции...» [4] можно сделать следующие выводы относительно права на свободу слова в Венесуэле: 1) Конституция декларирует полное отсутствие цензуры; 2) каждый гражданин имеет право на выражение собственного мнения и личной позиции без угрозы давления со стороны государства; 3) СМИ независимы и имеют право представлять правдивую информацию о положении дел в стране.

Согласно индикатору Freedom of Expression and Belief, D4, Венесуэла имеет оценку (2 / 4) [22], так как в связи с напряженной политической ситуацией в стране, граждане стали более сдержанными в выражении своих взглядов и мнений, поскольку были случаи незаконной трансляции переговоров оппозиции со стороны правящего режима. То есть право на свободу слова, закрепленное в Конституции, нарушается, правительство стремится дискредитировать

оппозицию, разглашая нелегально полученную информацию. Помимо этого, исходя из оценки (1 / 4) [22] по индикатору D1 (Are There Free and Independent Media?), большинство СМИ контролируются правительством, в связи с вступлением в силу в 2004 году Закона о Социальной Ответственности (радио и телевидения), который эффективно используется для «наказания» неугодных правительству журналистов. В ноябре 2017 года Конституционная Ассамблея приняла закон о ненависти, который предусматривает до 20 лет тюремного заключения для тех, кто, используя СМИ, распространяет «неперпимую» (intolerant) информацию по радио, телевидению или социальным сетям. Данный закон активно используется для контроля оппозиции относительно критики правящего правительства. Помимо этого, в 2017 году продолжилась «охота» на оппозиционные издания, с использованием таких методов, как захват оборудования, задержание и аресты сотрудников данных изданий. Например, журналист Браулио Джатар провел в тюрьме 8 месяцев, а затем был переведен под домашний арест.

Таким образом, исходя из вышесказанного, в Венесуэле согласно Конституции закреплено право на свободу слова, однако принят ряд законов, которые данное право ограничивают. Также существует большое количество примеров нарушения права на свободу слова правительством. При всем этом, можно утверждать, что Венесуэла является более свободной, чем Иран, относительно свободы выражения мнений, т.к. в Иране формально не предусмотрена такое право, в Венесуэле же данное право не только предусмотрено, но и отчасти реализуется. Однако стоит заметить, что ввиду создания Конституционной Ассамблеи, которая призвана реформировать Конституцию Венесуэлы, право на свободу слова в данной стране

может быть еще более ограничено или запрещено вовсе.

Более того, данные выводы закрепляются оценкой свободы СМИ Индексом Media freedom ranking, 2017 (The Economist). Исходя из индекса, Венесуэла имеет оценку (score) 5/10 и ранг 109 из 167, что характеризует статус свободы медиа как “largely unfree”. Иран же имеет оценку 1/10 и ранг 145, данный статус свободы медиа характеризуется как “unfree” [18].

Анализ эмпирической базы для ответа на вопрос: «Существует ли в стране-получателе реальная возможность выражения протеста?». Для ответа на вопрос № 3 предлагается использовать: Индекс The Economist - Democracy Index (2017), в частности индикатор Civil Liberties, который очерчивает предметное поле для ответа на интересующий нас вопрос; Freedom House - Freedom in the World (2018), так как он представляет не только экспертную оценку, но и краткое саммари данной оценки; а также положения из Конституций Ирана и Венесуэлы, т.е. анализ формально закрепленных прав и свобод.

Согласно Конституции Исламской Республики Иран, а именно статье 27, в государстве «обеспечивается свобода собраний и демонстраций без оружия и без нарушений основ ислама» [3]. Следовательно, выражение политических протестов в стране-получателе формально закреплено, однако с двумя важными оговорками: 1) без оружия и 2) без нарушения основ ислама. То есть любой протест может быть запрещен на основании противоречия фундаментальным принципам религии, что, является удобным инструментом для правящего инкумбента запрещать любые митинги и собрания под предлогом несоответствия требований, выдвигаемых оппозиционерами, основам ислама.

Исходя из индикатора Associational And Organizational Rights: E1 (Is there freedom of assembly?) индекса Freedom in the World, Иран имеет оценку (0 / 4) [21], так как несмотря на формальную закреплённость права публичных собраний, на практике разрешаются только одобренные государством демонстрации. Другие публичные протесты подавляются службами безопасности, которые задерживают участников данных мероприятий. Более того, несколько человек были убиты во время подавления протестов, вспыхнувших в декабре 2017 года.

Таким образом, на практике реальная возможность выражения протестов в Исламской Республике Иран не предусмотрена, большинство выступлений подавляется властями, а каналы распространения информации о беспорядках блокируются.

Что касается Конституции Боливарианской Республики Венесуэла, а именно статей 53 «Каждый имеет право на открытые или закрытые собрания без предварительного разрешения в мирных целях и без оружия» и 68 «Граждане имеют право на проведение мирных манифестаций и без оружия с учетом других требований, установленных законом» [4], видно, что в Конституции формально закреплена возможность выражения протеста, если собрания и манифестации проводятся в мирных целях и без использования оружия.

Исходя из индикатора Associational and Organizational Rights: E1 индекса Freedom in the World, Венесуэла имеет оценку (0 / 4) [22]. Важно отметить, что по сравнению с 2017 годом (оценка: 1 / 4) Венесуэла ухудшила свой результат. Несмотря на то, что в Конституции Венесуэлы гарантируется свобода мирных собраний, на практике это право запрещено. Антиправительственные протесты в 2017 году были встречены жестким противодействием со стороны сил без-

опасности: в результате действий данных спецслужб были ранены 1900 человек, погибло 136 человек (ФН ссылается на данные НПО Foro Penal). Многие арестованные до сих пор находятся под стражей.

Таким образом, на практике реальная возможность выражения протеста в Венесуэле не предусмотрена, демонстрации и митинги кроваво подавляются и сопровождаются большим количеством арестов и задержаний.

Помимо этого, любопытными являются оценки Democracy Index. 2017 (The Economist), а именно индикатора Civil Liberties. Согласно показателям данного индекса, Венесуэла имеет ранг 117, Иран же - 150 ранг (из 167 возможных рангов). Относительно индикатора Civil Liberties, Венесуэла располагает показателем в 3.82 points (из 10); а Иран - 1.47 (из 10) [18]. Собственно, согласно индексу The Economist, Венесуэла является более демократически развитой в отношении предоставления и защиты гражданских свобод, чем Иран.

Таким образом, на основании анализа Конституций стран, индексов Freedom House и The Economist, можно утверждать, что Исламская Республика Иран предоставляет своим гражданам меньше возможностей для реализации политического протеста, чем Боливарианская Республика Венесуэла. Эти страны схожи в том, что право граждан на свободное выражение протеста закреплено в положениях Конституций. Однако на практике демонстрации граждан подавляются сотрудниками служб безопасности. При этом стоит отметить, что правительство Ирана законно может использовать силу, если протесты граждан будут признаны противоречащими принципам ислама, что позволяет инкумбенту более легально и эффективно регулировать протестную ситуацию в стране.

Анализ эмпирической базы для ответа на вопрос: «Привели ли санкции к увеличению протестов в санкционированной стране, и данные протесты были направлены против существующей политической системы и политики со стороны инкумбента/правительства в частности?». Для ответа на вопрос № 4 предлагается использовать: ACLED. Bringing clarity to crisis; Uppsala Conflict Data Program; The Quality of Government Institute (QoG Standard Data), VTI. Political Transformation.

Исходя из анализа базы данных ACLED. Bringing clarity to crisis, а именно Crisis Profile, Иран имеет низкий уровень насилия по сравнению с регионом в целом: 1120 инцидентов протеста и насилия, из которых всего 23 (2.053%) приходится на протесты со стороны граждан [33]. Например, в 2016 и 2017 годах было проведено несколько выступлений рабочих, протестующих против увольнений и снижения заработной платы. С 1989 года зафиксировано 120 случаев применения силы со стороны полицейских сил Ирана. Однако полицейские активно привлекались для защиты пограничных областей Ирана, а собственно случаев применения насилия против граждан немного [33]. Одной из причин протестов граждан является санкционный режим США против Ирана, который отразился на их доходах. Однако данные протесты были эффективно подавлены властями, а оппозиция не смогла воспользоваться сложившейся ситуацией для критики находящегося у власти инкумбента. Помимо этого, Uppsala Conflict Data Program (UCDP) за период с 1989 по 2016 год фиксирует, что основным объектом насилия со стороны властей являлась курдская партия Free Life Party of Kurdistan, которая активизировалась в 2005 году и выступает за изменение иранского режима в целях создания демократической системы, однако действует она исключи-

тельно в курдском районе страны. В целом, по данным UCDP, количество смертей в ходе вооруженных столкновений с 2009-2011 годов (229) упало до 58 [27]. При этом, стоит отметить, что в число 58 по большей части не входят смерти, вызванные подавлением властями протестов со стороны граждан. Также интерес представляет Transformation Index ВТИ, а именно показатель Protest Intensity, который с 2003 по 2018 год определяет степень политического протеста в Иране от 4 до 5 баллов из 10 (в 2018 году он составил 5 баллов [12]). То есть можно говорить, что наложение санкций не привело к резкому повышению уровня протестов со стороны граждан, так как, по сути, степень конфликта оставалась неизменной в течение 10 лет.

Таким образом, исходя из анализа баз данных и индексов, протесты со стороны граждан, направленные против правящего инкумбента, практически отсутствуют, а если они и случаются, то эффективно подавляются властями. Оппозиция не смогла воспользоваться ухудшением экономического состояния населения, вызванного наложением санкций, поэтому население смирилось со сложившейся ситуацией, что привело к снижению протестной активности и укреплению позиций правящего инкумбента и правительства.

Что касается Венесуэлы, то UCPD включает, что протесты в Венесуэле (2015-2017) являются периодическими, а правительство применяет силу против протестующих гражданских лиц. Помимо этого, UCPD констатирует, что протесты были направлены против авторитарного лидера Николаса Мадуро, однако все они были подавлены силовыми структурами [28]. Согласно индикатору Conflict Intensity Transformation Index ВТИ, степень конфликтности возросла с 5 в 2014 году до 6 в

2018 году [13]. ВТИ ссылается на данные Venezuelan Observatory of Social Conflict, которая зарегистрировала 5772 протестные акции за два года (2016-2017). Половина из этих протестов были направлены против правительства и правящего инкумбента, однако возникают сомнения, что данные протесты были вызваны именно санкциями, ведь в 2014 году (до введения санкций) протестов было вдвое больше, а именно 9200 [13].

Следовательно, количество протестов к настоящему времени значительно снизилось, то есть политическая оппозиция не смогла в полной мере воспользоваться ситуацией недовольства населения правительством, даже принимая во внимание тот факт, что США обязались наложить санкции на нефтяной комплекс Венесуэлы.

Тем не менее, протестный потенциал Венесуэлы является более высоким, чем в Иране. Тем более, что большинство протестных акций в Венесуэле направлено против правящего инкумбента в отличие от Ирана. Однако протесты успешно подавляются и в первом и во втором кейсах, тем более что протестный уровень остался сравнительно неизменным и после наложения санкций. Следовательно, введение санкций против рассматриваемых стран-получателей не увеличило количество протестов и не смогло в полной мере активизировать оппозицию.

Итак, санкции оказали минимальное влияние на возможную победу оппозиции, так как не смогли стать большим, нежели стимулом для населения. Ведь изначально санкции применялись против экономической системы страны (в случае с Ираном) или носили «точечный» характер (в кейсе с Венесуэлой), при этом не затрагивая политические, социальные, культурные составляющие стран-получателей. Следовательно, санкции ухудшили экономическое положение

ние targeted states, но не стали своеобразным «порохом», который бы привел к изменению политического режима страны-получателя.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, исходя из анализа кейсов (Ирана и Венесуэлы) применительно к гипотезе № 3, выбранные страны-получатели ближе всего расположены к идеальному типу № 1, то есть к такому типу, когда санкции не оказывают влияния ни на инкумбента/правительство, ни на население и политическую оппозицию (выводы по каждому вопросу представлены выше).

Итак, при отсутствии в странах-получателях санкций реальной оппозиции, санкции не смогут в полной мере привести к смене политического режима в пользу демократии, так как несмотря на всю экономическую мощь ограничений, которые страны-отправители накладывают на таргетированные государства, санкционный режим по большей части является лишь стимулом для активизации недовольных ухудшением своего экономического положения граждан.

Следовательно, рабочая гипотеза исследования (внутри стран-получателей санкций существуют эндогенные факторы, снижающие эффективность влияния санкций на стран-отправителей), подтвердилась. Действительно существует эндогенный фактор (предполагается, что существует и иные эндогенные факторы), который оказывает влияние на неэффективность экономических санкций со стороны демократических стран по отношению к авторитарным государствам.

При всем этом, правящая коалиция тех авторитарных государств, в которых практически отсутствует возможность для реального выражения протеста политической оппозицией (Иран) или же в которых

протесты со стороны граждан и политической оппозиции жестоко подавляются службами безопасности (Венесуэла), может эффективно воздействовать на любые случаи выражения недовольства со стороны граждан и репрессировать наиболее влиятельных членов оппозиции. Данная возможность в конечном итоге приводит к такой ситуации, при которой протест со стороны граждан уже подавлен, а дезориентированная политическая оппозиция фактически не успевает аккумулировать стимул, созданный наложением экономических санкций, в крупномасштабное сопротивление правящему режиму. Более того, правящий инкумбент после успешного подавления протеста, стимулированного санкциями, может использовать просчеты политической оппозиции для ее дискредитации.

Данная ситуация происходит, так как санкции направлены, прежде всего, на дестабилизацию политической системы страны-получателя, однако страны-отправители практически не обращают внимания на очевидное отсутствие в таргетированной стране каналов выражения протеста, считая при этом, что при наложении санкций в стране-получателе они появятся самостоятельно. Однако на практике происходит иначе. Дело в том, что простые экономические ограничения не способны привести к радикализации граждан и политической оппозиции до такой степени, что они потребуют смены политического режима в стране-получателе.

Санкционирующие страны обращают внимание лишь на внешнее экономическое давление, не принимая во внимание особенности взаимоотношений внутренних акторов, тем самым нивелируя факторы, которые могли бы привести к успеху санкций, и при этом создавая лишь стимул для активизации населения и оппозиции, но не более того.

Логика наложения санкций предполагает, как следует из анализа, очень упрощенную каузальную схему между «стимулом» (наложение санкций) и «реакцией» (режимные изменения): не учитываются как внутренние факторы, так и сложное каузальное взаимодействие, т.е. связь разных факторов, усиливающих или ослабляющих действие друг друга. Следовательно, акцент на каком-либо факторе без учета того, как он погружен в сеть других релевантных обстоятельств, например, своеобразный репертуар стратегий авторитарных режимов (от жестких и безоговорочных репрессий до хитроумной игры с формально закреплёнными законами) является очень упрощенным и нереалистичным взглядом. И вот над этим репертуаром отправители санкций никак не властны. Для них внутренняя политика – практически «черный ящик», а потому между «стимулом» и «реакцией» вовсе не такая связь, какую можно было бы ожидать.

Предполагается, что дальнейшая исследовательская работа состоит в тестировании иных гипотез, выявлении новых факторов с привлечением данных по иным странам. Данные задачи помогут обогатить качество анализа, внести ясность в каузальные связи между эндогенными факторами и, в целом, полнее осветить проблему общей неэффективности экономических санкций как инструментов внешнеполитического давления демократических стран на авторитарные государства с целью активизации механизмов демократизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вебер М. Избранные произведения: пер. с нем. / сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; предисл. П.П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
2. Кермонн Ж.-Л. Западные политические режимы / Ж.-Л. Кермонн // Полис. – 1991. – № 2. – С. 127-146.
3. Конституция Исламской Республики Иран // Конституции государств (стран) мира. URL: <http://worldconstitutions.ru/?p=83> (Дата обращения: 12.05.18).
4. Конституция Боливарианской Республики Венесуэла. // Конституции государств (стран) мира. URL: <http://worldconstitutions.ru/?p=1090> (Дата обращения: 12.05.18).
5. Мадуро под ударом: насколько опасны для Венесуэлы санкции США // Информационное агентство ТАСС от 01.08.2017. URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/4453564> (Дата обращения: 10.04.18).
6. Участие в международных организациях и режимах, основные внешнеполитические контрагенты и партнеры, отношения с Россией (Венесуэла) // Политический атлас современности. URL: <http://www.hyno.ru/tom3/296.html> (Дата обращения: 23.03.18).
7. Участие в международных организациях и режимах, основные внешнеполитические контрагенты и партнеры, отношения с Россией (Иран) // Политический атлас современности. URL: <http://www.hyno.ru/tom2/532.html> (Дата обращения: 23.03.18).
8. Allen S. The Domestic Political Cost of Economic Sanctions / Susan Hannah Allen // Journal of Conflict Resolution. – 2008. – Vol. 52. – No. 6. – pp. 916-944.
9. Authority Trends, 1946-2013: Iran // Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2013 [Electronic source] URL:

- <http://www.systemicpeace.org/polity/irn2.htm> (Date of access: 01.03.2018).
10. Authority Trends, 1946-2013: Venezuela // Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2013 [Electronic source] URL: <http://www.systemicpeace.org/polity/ven2.htm> (Date of access: 01.03.2018).
11. Bapat N., Morgan C. Multilateral Versus Unilateral Sanctions Reconsidered: A Test Using New Data / Navin Bapat, Clifton Morgan // International Studies Quarterly. - 2009. - Vol. 53. - No. 4. - pp. 1075-1094.
12. BTI 2018. Iran Country Report // Transformation Index BTI [Electronic source] URL: <https://www.bti-project.org/en/reports/country-reports/detail/itc/IRN/> (accessed 24.03.2018).
13. BTI 2018. Venezuela Country Report // Transformation Index BTI [Electronic source] URL: <http://www.bti-project.org/en/reports/country-reports/detail/itc/VEN/> (Date of access: 24.03.2018).
14. Cambridge dictionary // Cambridge University Press [Electronic source] URL: <https://dictionary.cambridge.org/ru/словарь/английский/sanction?q=sanctions> (Date of access: 13.02.2018).
15. Cohen M., Nagel E. An Introduction to Logic and Scientific Method / Morris Cohen, Ernest Nagel. - London: Routledge & Kegan Paul LTD, 1966. - 467 p.
16. Cox D. Connecting the Democratic Peace and Economic Sanctions / Dan Cox // Journal of Peace Research. - 2006. - Vol. 43. - No 6. - pp. 709-722.
17. Crumm E. M. The value of economic incentives in international politics / Eileen M. Crumm // Journal of Peace Research. - 1995. - Vol. 32. - pp. 313-330.
18. Democracy Index (2017) Free speech under attack // The Economist Intelligence Unit [Electronic source] URL: http://www.eiu.com/Handlers/WhitepaperHandler.ashx?fi=Democracy_Index_2017.pdf&mode=wp&campaignid=DemocracyIndex2017 (Date of access: 24.03.2018).
19. Drezner D. Bargaining, Enforcement, and Multilateral Sanctions: When Is Cooperation Counterproductive? / Daniel Drezner // International Organization. - 2000. - Vol. 54. - No. 1. - pp. 73-102.
20. Egalitarian Component Index, 1900-2016 // V-Dem. Varieties of Democracy [Electronic source] URL: <https://www.v-dem.net/en/analysis/MotionChart/> (Date of access: 24.03.2018).
21. Freedom in the World 2018: Iran // Freedom House [Electronic source] URL: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2018/iran> (Date of access: 15.05.2018).
22. Freedom in the World 2018: Venezuela // Freedom House [Electronic source] URL: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2018/venezuela> (Date of access: 15.05.2018).
23. George A., Bennett A. Case Studies and Theory Development in the Social Science / Alexander George, Andrew Bennett. - London: MIT Press, 2005. - 383 p.
24. Hufbauer G. Economic Sanctions: Public Goals and Private Compensation / Gary Hufbauer, Barbara Oegg // Chicago Journal of International Law. - 2003. - Vol. 4. - No. 2. - pp. 305-328.
25. Long W. J. Trade and technology incentives and bilateral cooperation / William J. Long // International Studies Quarterly. - 1996. - Vol. 40. - No. 1. - pp. 77-106.
26. Marinov N., Nili. S. Sanctions and democracy / Nikolay Marinov, Shmuel Nili // Inter-

- national Interactions. – 2015. – Vol. 41. – No. 4. – pp. 765-778.
27. Number of Deaths. Iran (1989-2016) // Uppsala Conflict Data Program [Electronic source] URL: <http://ucdp.uu.se/#country/630> (Date of access: 19.05.2018).
28. Number of Deaths. Venezuela (2015-2017) // Uppsala Conflict Data Program [Electronic source] URL: <http://ucdp.uu.se/#country/101> (Date of access: 19.05.2018).
29. Pape R. Why Economic Sanctions Do Not Work / Robert Pape // International Security. – 1997. – Vol. 22. – pp. 90-136.
30. Peksen D., Drury C. Coercive or Corrosive: The Negative Impact of Economic Sanctions on Democracy / Dursun Peksen, Cooper Drury // International Interactions. – 2010. – Vol. 36. – No. 3. – pp. 240-264.
31. Rahni D. Anti-terrorism or anti-science? // The Iranian from 3 January 2003 [Electronic source] URL: <https://iranian.com/2003/01/03/anti-terrorism-or-anti-science/> (Date of accessed 10.04.2018).
32. Soest C. Sanctions and Democratization in the Post-Cold War Era / Christian Soest // GI-GA Research Programme: Violence and Security. – 2013. – No. 212. – pp. 1-36.
33. Summary of Political Violence and Protest. Iran // The Armed Conflict Location & Event Data Project [Electronic source] URL: <https://www.acleddata.com/dashboard/#364> (Date of access: 16.05.2018).
34. Tanneberg D. Hard times and regime failure: autocratic responses to economic downturns / Dag Tanneberg, Christoph Stefes, Wolfgang Merkel // Contemporary Politics. – 2013. – Vol. 19. – No. 1. – pp. 115-129.
35. Tsebelis G. Are Sanctions Effective? A Game-Theoretic Analysis / George Tsebelis // The Journal of Conflict Resolution. – 1990. – Vol. 34. – No. 1. – pp. 3-28.
36. Verdier D., Woo B. Why rewards are better than sanctions / Daniel Verdier, Byungwon Woo // Economics & Politics. – 2011. – Vol. 23. – No. 2. – pp. 220-238.
37. Weiss T. Sanctions as a Foreign Policy Tool: Weighing Humanitarian Impulses / Thomas Weiss // Journal of Peace Research. – 1999. – Vol. 36. – No. 5. – pp. 499-514.
38. Wood R. «A Hand upon the Throat of the Nation»: Economic Sanctions and State Repression, 1976–2001 / Reed Wood // International Studies Quarterly. – 2008. – Vol. 52. – No. 3. – pp. 489-513.

SANCTIONS OF DEMOCRATIC COUNTRIES: EFFECTIVENESS OF INFLUENCE ON AUTHORITARIAN COUNTRIES

Sorokin Dmitriy - a 3rd year student of the National Research University - Higher School of Economics (Moscow), bachelor's program «Political Science». Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: dmitriy.sorokin.1999@mail.ru.

Sanctions are the most common tool foreign policy coercion today. In today's context democratic countries have abandoned the use of coercive methods in international politics; in order to take a stand, they use sanctions indicating their dissatisfaction with the policies of other countries. However, political science is replete with the amount of researches demonstrating sanctions inefficiency detrimental effect on both sending and recipient countries.

In addition, modern researchers of the sanction inefficiency do not pay attention to internal factors affect the overall sanction efficiency. This article attempts to eliminate this lacuna. The analysis of internal factors is based on theory of rational choice - as a theoretical framework - statistical analysis, as well as the method of structured, focused comparison. Together, these methods allow for a comprehensive analysis of the sanction inefficiency.

This study is aimed to identify the general trend of sanctions inefficiency caused by the internal factors of the recipient country, which might create a solid theoretical foundation for answering the question: "Why sanctions are not effective, but continue to be used in modern international politics?"

Key words:

Sanctions, international enforcement tools, political regime, authoritarianism, democracy, business, protest, embargo.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПОЛИТИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ АДАПТАЦИИ

Гревцова А.И.¹²

В статье существующий в Беларуси политический режим определяется как своего рода исключительный. Развиваясь в рамках европейского государства, он относится к такой форме незрелых авторитарных режимов как персоналистский, имея при этом не ресурсную экономику. На сегодняшний день существует множество исследований, подробно описывающих особенности экономических систем и развития бизнеса в авторитарных и переходных режимах, однако, большинство из них исследуют страны с экономикой, завязанной на экспорт природных ресурсов. Исследование предпринимательской среды Республики Беларусь представляет собой особый интерес: политический режим является персоналистским, тогда как экономика не зависит от экспорта природных ресурсов. Особенностью белорусского кейса является также тот факт, что власть занимается дискредитацией бизнеса с целью повышения лояльности к существующему режиму.

Таким образом, в статье исследуются механизмы адаптации бизнеса к политическим условиям не ресурсного персоналистского режима через анализ макрофакторов предпринимательской среды, а именно её политических, экономических и социокультурных особенностей.

Ключевые слова:

Предпринимательская среда Беларуси, не ресурсный персоналистский режим, политический режим Республики Беларусь, мобильность капитала по Карлесу Бошу, SLEPT-анализ макроэкономических факторов, экспертные интервью, рынок интеллектуальных услуг, ИТ-сфера Беларуси, персоналистские режимы.

¹² Гревцова Андриана Игоревна – студентка 4-го курса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва), программа «Политология». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: grevtsovaandriana@gmail.com.

ВВЕДЕНИЕ

Рассмотрение механизмов адаптации предпринимательской среды к условиям не ресурсного персоналистского режима составляет теоретическую проблематику данного исследования, а выбор Беларуси в качестве кейса для исследования обуславливает его практическую актуальность. Проблематика данного исследования концентрируется на вопросе о влиянии режима на структуру экономики. Этот вопрос не нов для сравнительной политологии и особенно актуален для стран с авторитарными режимами. Однако, большинство исследований занимаются изучением авторитарных режимов с ресурсной экономикой, так как причины экономической несостоятельности ресурсно-бедных стран с авторитарным режимом более очевидны. В связи с этим вопрос о существовании и развитии в последних предпринимательской среды становится особенно актуален. Данное исследование строится вокруг рассмотрения кейса Республики Беларусь, в силу его специфичности: в Беларуси персоналистский режим сочетается с нересурсной экономикой и развитием предпринимательской среды. Понимание тенденций развития бизнеса в рамках нересурсного персоналистского режима позволит не только изучить кейс Беларуси, но также даст возможность прогнозировать и разрешать проблемы развития предпринимательской среды в подобных политических режимах.

Логика гипотезы данного исследования непосредственно связана с аргументом Карлеса Боша из его работы «Democracy and redistribution» [25], в которой он говорит об особой роли мобильности капитала, как для улучшения условий бизнеса, так и для процесса демократизации. Главным аргументом Боша является то, что, исходя из используемой в его исследовании модели распределе-

ния, демократизация становится возможной тогда, когда сохранения статус-кво в вопросе перераспределения перестает быть выгодным для элит, и они соглашаются на повышение мобильности капитала.

Однако в случае Беларуси, элиты изначально участвуют в развитии новой интеллектуальной среды, что противоречит логике Карлеса Боша, и тем самым ставит под сомнение последующую демократизацию. Это подтверждает и аргумент Джоана Джей Линца, что выход из авторитарного политического режима для Беларуси возможен только по пути «детотализации по собственному выбору» [38, 51].

Одна из основополагающих теорий, описывающих взаимоотношения бизнеса и государства, описана в работе Стефана Хабера «Authoritarian Government» [31]. Хабер разъясняет основную функцию различных групп интересов, к которым безусловно можно отнести бизнес (в особенности крупный), в рамках «организационной теории диктатуры». Стефан Хабер настаивает на важнейшей роли «политических предпринимателей» в решении проблемы коллективного действия, как на стадии установления диктатуры, так и в момент, когда встает проблема её свержения. Однако его главная идея заключается в существовании ряда стратегий для взаимодействия между диктатором и группами интересов (в данном исследовании нас интересует бизнес) и тем, как в последствии та или иная стратегия влияет на систему частной собственности и экономическое развитие страны.

Для анализа предпринимательской среды был выбран SLEPT анализ, так как методология кейс-стади, использованная в данном исследовании, предполагает всеобъемлющий подход к проблеме и комплексное описание контекста. Следует сделать важное замечание касательно того, что в данном исследовании

довании SLEPT анализ не использовался для формулировки главных выводов исследования, а помог описать существующую в Беларуси макроэкономическую среду для последующего выявления механизмов адаптации предпринимательского сообщества.

В качестве оснований для описания каждого из факторов анализа послужили: первичные эмпирические данные в виде экспертных интервью; вторичные эмпирические данные, представленные предыдущими исследованиями, касающимися вопроса белорусской предпринимательской среды; новейшая экономическая статистика; данные социологических опросов.

АНАЛИЗ МАКРОФАКТОРОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

Перед тем как непосредственно перейти к SLEPT-анализу, необходимо более подробно остановиться на том, что представляет из себя этот довольно нетипичный для политологии маркетинговый метод анализа. Аббревиатура SLEPT состоит из пяти букв, за каждой из которой подразумевается один из факторов макроэкономической среды, влияющей на бизнес: S описывает социальные характеристики в экономике, L – правовой аспект, E – различные экономические показатели, влияющие на развитие предпринимательства, P – политические аспекты (которым в силу специфики данного исследования уделяется особое внимание), T – технологические изменения. Главной целью SLEPT-анализа является выявление проблемных зон в каждой сфере и изложение краткой ситуации по каждому из факторов.

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ СРЕДА

Социокультурная среда является важным аспектом формирования бизнес-среды, оказывающим значительное влияние на образ страны за рубежом. Основной проблемой в связи с этим становится политика дис-

кредитации бизнеса со стороны властей, которая негативно сказывается на инвестиционном климате. Однако прежде всего, дискредитация бизнеса формирует негативное отношение к предпринимателям внутри белорусского общества, что приводит к нежеланию населения заниматься бизнесом. Это подтверждает и социологический опрос аналитического центра «НИСЭПИ», согласно которому более 45% респондентов ответили, что «не участвовали и не хотели бы участвовать в бизнесе», из них порядка 20% молодежь до 20-ти лет [18].

Кроме того, большинство экспертов отмечают высокий уровень развития человеческого потенциала, обусловленного наличием хорошей образовательной базы. Что касается доступности качественных образовательных услуг, то белорусская математическая и техническая школы обуславливают наличие высококвалифицированных специалистов в этой области. При этом большой проблемой остается значительная миграция высококвалифицированных молодых специалистов за границу, в связи с лучшими условиями труда [17].

Не менее важным аспектом социальной среды является такой этический вопрос как коррупция. На 2017 год в индексе восприятия коррупции «Transperancy International» Беларусь занимает 68 место, имея 44 балла и улучшая свои показатели с 2012 года [8]. Данный результат является вторым по успешности среди стран бывшего СССР. Кроме того, индекс «Freedom House» также оценивает сферу коррупции как наиболее демократичную, среди всех остальных сфер в индексе [6]. И иностранные и белорусские эксперты отмечают, что коррупция в Беларуси есть, в большей степени, на высоком уровне и касается, прежде всего, приватизации государственных предприятий.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

Ситуация с законодательными органами в персоналистском режиме Республики Беларусь полностью совпадает с той, что описывают в своей работе Нэйтон М. Джейсон и Эдмунд Малески, когда говорят, что в подобных режимах легислатурам сложно противостоять власти, однако они обеспечивают соответствующее регулирование правовых отношений между частными субъектами.

Индекс «ВТИ» оценивает показатель «стабильность демократических институтов» ниже всех остальных критериев в блоке «уровень демократии» [4] по Беларуси. Объясняется это, прежде всего, низким уровнем приверженности демократическим институтам, выделением групп влияния, связанных непосредственно с Президентом, а также сильным бюрократическим аппаратом. Как следствие, многие западные и белорусские эксперты отмечают частое использование права в качестве давления на крупный бизнес либо с целью повышения лояльности, либо с целью экспроприации. Однако те из белорусских экспертов, кто является судьями или юристами, придерживаются противоположного мнения, утверждая, что все дела, возбужденные против крупного бизнеса, имеют под собой реальные основания.

Для выстраивания более ясной картины необходимо разобраться с конкретными законодательными актами, регулирующими предпринимательскую деятельность. Сегодня индекс «ВТИ» оценивает уровень развития рыночной экономики в Беларуси на 5.1 из 10-ти возможных [4], а самыми проблемными сферами называются частная собственность и частное предпринимательство. При этом, по оценке бизнес регулирования от «World Bank Doing Business», Беларусь находится на 5-ом месте в мире по «легкости регистрации собственности», благодаря

принятой государством инициативе по регистрации имущества в один шаг [5]. Довольно низкая оценка данной сферы у индекса «ВТИ» объясняется существующей практикой экспроприации, противоречащей подписанным договоренностям о защите прав собственности и земли. Подобную практику подкрепляет статья 61 «УК РБ» [21] за счёт размытости формулировки, совмещенной с зависимым положением судов.

Эксперты единогласно отмечают несколько существующих правовых актов, которые негативно сказываются на бизнесе. Одной из таких законодательных инициатив является практика борьбы с лжепредпринимательством, суть которой заключается в штрафовании компаний, связанных с лжепредпринимательскими структурами. По факту, если компания работает с недобросовестным контрагентом (пусть даже на момент сделки это не известно), она обязана выплатить штраф задним числом по уже закрытым сделкам. Представители бизнеса сходятся во мнении, что подобную практику необходимо отменить в силу её абсурдности, так как она позволяет бесконечно взимать штрафы с компаний.

Другой такой практикой эксперты называли «принцип субсидиарной ответственности», регулируемый «Законом об экономической несостоятельности», который ставит целью борьбу с «псевдо банкротством». Дело в том, что данная правовая норма вводит практику ответственности учредители по долгам «ООО». Основная претензия, высказанная бизнес-сообществом, заключается в том, что данная инициатива подрывает саму идею «ООО» как «коммерческой организации, обладающей пониженным предпринимательским риском».

ПОЛИТИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Кейс Республики Беларусь особенно интересен тем, что именно дискредитация бизнеса стала одним из основных инструментов легитимации персоналистского режима. При этом в международной практике «мальчиком для битья» в подобных режимах становятся политические оппоненты, а основным инструментом - демонстративные антикоррупционные дела в государственном аппарате. Сложившаяся ситуация во многом объясняется существованием переходной экономики и декларацией широкомасштабной социально ориентированной политики государства. В среде с достаточно низким уровнем жизни, любое даже частное обогащение встречается обществом негативно и сразу же характеризуется как «коррупция». Понимая это, власти используют дискредитацию бизнеса для повышения лояльности к собственному режиму.

Основной претензией к власти, высказанной представителями белорусского бизнеса в рамках экспертных интервью, является непредсказуемость политики взаимоотношений между властью и бизнесом. С одной стороны, открываются новые проекты и принимаются благоприятные бизнесу законы, с другой - массовые нецивилизованные "посадки" бизнесменов и формирование в обществе образа предпринимателя, как «вора и жулика». Непредсказуемость политической ситуации имеет двоякий характер с точки зрения немецких предпринимателей, выступивших экспертами: с одной стороны, авторитарный режим гарантирует политическое спокойствие, но с другой, концентрация власти в одних руках способствует нестабильности в законодательстве, непосредственно влияя на предпринимательскую среду.

Довольно необычно то, что известная для Беларуси проблема разгосударствления

экономики оценивается белорусскими экспертами и иностранными бизнесменами по-разному. Если финские и немецкие респонденты высказались о конкуренции в этой отрасли, как о «гораздо менее жесткой по сравнению с другими постсоветскими странами, которые приложили большие усилия при приватизации и привлечении иностранных фирм», то белорусские предприниматели настаивают на проблеме отсутствия прозрачности в вопросе публичных тендеров.

В данном разделе нельзя не упомянуть геополитику, так как в силу особенностей расположения Республики Беларусь, она непосредственно влияет не только на экономику, но и на частные инвестиции. Во многом это объясняется зависимым положением белорусской геополитики: долгие годы тесных взаимоотношений с Россией создали определенные ограничения в торговле. Со временем ситуация начала меняться, и сейчас Беларусь стремится к большей независимости и сотрудничеству с Западом. Так, белорусский политический обозреватель Артем Шрайбман в брошюре для Московского центра Карнеги отмечает: «Энтузиазм по поводу евразийской интеграции сошел на нет, но есть понимание, что сегодня ей нет альтернативы. Отношения с ЕС из предмета торга для выбивания уступок из Москвы превращаются в самостоятельный и значимый вектор внешней политики» [23]. Подобные тенденции позволяют рассчитывать на новые либеральные экономические реформы, необходимые для сотрудничества с европейскими партнерами, которые, в свою очередь, будут способствовать расширению белорусского рынка и привлечению новых инвестиций.

Довольно интересная ситуация сложилась в отношении политики правительства к иностранным компаниям. Тут важно

отметить, что иностранные компании в данном случае делятся на российские и западные. Иностранные респонденты отмечают, что «современная политика правительства РБ скорее благоволит западным компаниям, поскольку руководство страны стремится ограничить растущее влияние российских корпораций на белорусском рынке». Это лишь подтверждает высказанный ранее тезис о намеренном сокращении российского капитала на территории РБ со стороны власти.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

Одной из основных проблем остается сильное участие государства в экономике, что подтверждается тем фактом, что еще в 2016 году государство производило до 50% ВВП страны [38]. Основная причина того, почему власть боится потерять контроль над экономикой, объясняется опасениями авторитарного лидера по поводу появления в Беларуси крупного олигархического бизнеса, в достаточной степени независимого, чтобы влиять на политику государства.

Первой и самой значительной проблемой белорусской экономики является её сильная зависимость от российского рынка. Как отмечает Всемирный банк, во многом данная зависимость обусловлена длинным историческим кредитованием по субсидированным ставкам, особенно в топливном вопросе, и сейчас оставляет «дырки» в экономике в виде неплатежеспособных государственных предприятий, а также набранных кредитов. Кроме того, на сегодняшний день уже растущий (с 2011 по 2017 года ПИИ увеличились с 204,8 до 799,2), однако и по сей день низкий уровень западных ПИИ, обуславливает сохранение старых иностранных партнеров в виде России (577,3 из 799,2) [14] и стран СНГ (622,5 из 799,2), и не сформировавшийся инвестиционный кли-

мат, который во многом зависит от политического режима страны.

Экспертами было высказано мнение о том, что проблема низкого уровня инвестиционной привлекательности обусловлена двумя аспектами, которые различны для Запада и Востока. Так, на Западе основной причиной слабой инвестиционной активности в Беларуси остаются неоправданно высокие риски, связанные с постоянно меняющимися «правилами игры» со стороны государства. Тогда как для Востока (по большей части России), Беларусь не столь привлекательна из-за малого объема рынка. Последний называется главной причиной слабого экономического роста в отчете Всемирного банка [40]. Небольшое население и низкий внутренний спрос только подтверждают, что главным выходом для белорусского предпринимательства должны стать внешние инвестиции и экспортное производство. Оба аспекта в условиях персоналистского авторитарного режима напрямую зависят от внешней политики страны и благоприятного инвестиционного климата. При соблюдении двух этих условий прогнозируется рост ВВП на 2,1% в 2018 году [40]. Кроме того, в отчете Всемирного банка также прогнозируется рост экспорта товаров и услуг на два показателя, по сравнению с 2017 годом [40].

Главным фактором нестабильности белорусской экономики можно назвать «скачущий курс» местной валюты, который по мнению финских предпринимателей обусловлен скрытой долларизацией экономики. Последняя хоть и немного уменьшилась за год, однако по состоянию на 1 июля 2017 года составляет 66,2% [2]. За счет этого значительно выигрывают белорусские фирмы, находящиеся на территории Беларуси, но при этом зарегистрированные в других странах: они могут позволить не быть привязанными к курсу белорусского рубля.

Проблема регулирования валютного курса, по мнению многих белорусских экспертов, является одной из первостепенных задач Национального Банка Беларуси, так как она напрямую связана с вопросом об уровне мобильности капитала.

Мобильность капитала, в свою очередь, является важнейшим фактором формирования благоприятного инвестиционного климата. Но при высоком уровне мобильности капитала сохраняется постоянная угроза неограниченного перелива капитала за границу, что, в свою очередь, вынуждает многие экономические показатели (такие как внутренняя процентная ставка) равняться на лучшие мировые стандарты. На сегодняшний день ставка рефинансирования в Республике Беларусь остается достаточно высокой и равняется 10,5% [19]. По мнению белорусских экспертов, мобильность капитала остается на достаточно низком уровне, прежде всего, в силу политических причин, и вынуждает многие крупные белорусские компании переносить свой бизнес за рубеж, при этом фигурируя в качестве иностранной фирмы в Беларуси.

Что касается банковской системы, то это сфера также остается под значительным контролем государства, создавая ситуацию, когда только 10% банковского рынка в стране является частным. При этом, именно банковская сфера остается той зоной, где крупный частный бизнес может продвигать свою собственную политику, не оглядываясь на мнение власти. Немаловажным аспектом для оценки условий ведения бизнеса является кредитная система страны. Проект Всемирного Банка «DB» оценивает данную сферу в Беларуси на 3 балла, что в два раза ниже, чем в целом по региону [5]. При этом главной проблемой является не сложность получения кредитов, а низкий уровень за-

щиты кредитных операций, который оценивается на 3 балла из 12-ти возможных [5].

Налоговая система в Беларуси представлена прогрессивной шкалой налогообложения, а уровень налоговой нагрузки составляет 51,8%. Подобный показатель выше, чем у Казахстана и России, однако это объясняется тем, что Беларусь – социально ориентированное государство. В рейтинге Всемирного Банка «DB» среди всех стран на 2017 год Республика Беларусь занимает 96 место [5]. Однако, белорусские эксперты утверждают, что самой большой проблемой в белорусском налогообложении является не процент налоговой ставки, а тот факт, что налоговые изменения вносятся скоропостижно и не дают предпринимателем времени на адаптацию к новым условиям, что вынуждает компании платить штрафы. Кроме того, постоянно нарушаются обещания об отсутствии введения новых налоговых обязательств до конца года.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СРЕДА

Распространение современных технологий в Беларуси имеет дуальный характер. С одной стороны, главным препятствием остается отсутствие должного финансирования. Однако, с другой стороны, быстро развивается такая сфера как IT-технологии, в силу большего влияния в них не финансовой, а интеллектуальной составляющей. Так, в «Рейтинге развития информационно-коммуникационных технологий в странах мира» по показателю, описывающему комплексные достижения в сфере информационно-коммуникационных технологий, Беларусь, занимает 32 место и является первой среди всех постсоветских стран [15].

Главной проблемой технологической среды, выделяемой представителями IT-сферы, является низкий уровень собственного потребления IT-технологий внутри от-

расли. Несмотря на все достижения Беларуси в сфере новых технологий, экспорт услуг в этой сфере остается ниже, чем у соседних стран, причина чего - в отсутствии продуктивных IT-компаний.

ИТОГИ АНАЛИЗА

После подробного анализа макроэкономических условий, в той или иной степени повлиявших на формирования предпринимательской среды в Республике Беларусь, были выделены те, что в большей мере оказали воздействие на существующее сейчас положение дел:

- Высокий индекс человеческого потенциала;
- инновационный потенциал;
- отсутствие средств на дорогостоящее производство;
- качественное техническое образование;
- маленький объем внутреннего рынка;
- большие риски, связанные с немобильным производством;
- колебания курса валюты;
- низкий уровень инвестиционной привлекательности сфер бизнеса, сильно зависящих от государственного регулирования;

Совокупность этих факторов привела к такой форме приспособления белорусской бизнес среды как развитие индустрии интеллектуальной собственности, а более конкретно - развитие сферы IT-услуг.

На сегодняшний день оборот белорусской отрасли, занимающейся разработкой ПО, вырос и превысил 1 млрд. долларов. Беларусь нельзя назвать мировым лидером производства программного продукта, но она

занимает 5-е место в мировом рейтинге экспорта компьютерных технологий на душу населения. Кроме того, огромную роль в развитии индустрии играет «Парк Высоких Технологий» - созданная государством для развития IT-отрасли инфраструктура, которая сегодня насчитывает 6 компаний, входящих в мировой рейтинг «the 2017 Global Outsourcing 100» [20].

О значительном развитии сферы IT свидетельствует и то, что в 2016 году доля IT-услуг в общем объеме экспорта составила 3,35%, а в структуре ВВП сфера новых технологий занимает 5,1% [20]. Но главной особенностью является тот факт, что белорусская IT-индустрия специализируется на программном аутсорсинге, а не на продуктовых IT-разработках, направленных на внутреннее потребление, что только подтверждает выдвинутое вначале предположение о более экспортном и космополитическом характере индустрии, развивающейся в рамках авторитарного режима.

Можно сделать вывод, что в условиях не ресурсного персоналистского режима в стране с небольшим объемом рынка есть одна выгодная стратегия приспособления предпринимательской среды - концентрация на экспортном производстве и привлечении иностранных инвестиций. Однако, в условиях, когда экспортное производство слишком дорого, а политический режим препятствует привлечению иностранных инвестиций, единственным выходом остается развитие сферы с искусственно мобильной формой капитала. Понятие искусственно мобильной формы капитала в данном исследовании намеренно, для понимания такой формы капитала, которая сформировалась несамостоятельно, а приобрела характер «мобильности» за счет приспособления к существующим условиям. Сфера деятельности с искусственно мо-

бильной формой капитала предполагает под собой отсутствие каких-либо сдерживающих факторов в виде дорогостоящего производства или оборудования, а также располагается в наименее зависимом от станových особенностей и мер международного государственного регулирования поле. Такой сферой с мобильными границами развития можно назвать ИТ-аутсорсинг.

Выдвинутый выше тезис подтверждает тот факт, что среди десяти наиболее развитых ИТ-аутсорсинговых стран нет ни одной победившей демократии: Индия, Болгария, Китай, Аргентина, Филиппины, Египет, Чили, Бразилия, Индонезия, Таиланд.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данный исследовательский проект был направлен на изучение вопроса об основных механизмах приспособления предпринимательской среды к политическим условиям нересурсного персоналистского режима и проверку гипотезы о том, что основным механизмом адаптации бизнес среды к сложным политическим условиям нересурсного персоналистского режима является концентрация инвестиций в сфере развития рынка интеллектуальной собственности.

Главным механизмом адаптации предпринимательской среды к условиям нересурсного персоналистского режима является развитие сферы с искусственно мобильной формой капитала, предполагающей отсутствие факторов, сдерживающих её повсеместное международное распространение. Одной из наиболее подходящих под это описание сфер деятельности является ИТ-аутсорсинг, что и подтверждает изначальную гипотезу данного исследования о развитии рынка интеллектуальной собственности.

Довольно подробный SLEPT-анализ факторов макроэкономической среды позволил из огромного количества воздействующих элементов выделить сферы, оказавшие наибольшее воздействие на формирование предпринимательской среды и явившиеся катализатором распространения деятельности с новой формой капитала. В дальнейшем выделенные факторы могут служить переменной для сравнительного анализа развития предпринимательской среды в странах со схожими политическими режимами.

Кроме того, основываясь на уже упомянутой работе Карлеса Боша, можно сделать предположение, что искусственное повышение мобильности капитала путем развития рынка интеллектуальных услуг в рамках авторитарного режима ведет к демократическому транзиту по ряду причин. Во-первых, повышение мобильности капитала заставляет выравнивать процентные ставки в соответствии с мировыми показателями. Во-вторых, развития рынка интеллектуальных услуг и новых технологий непременно ведет к модернизации всех сфер жизни общества, в том числе и политической. В-третьих, Бош говорил, что, когда перераспределение уровня доходов и мобильности капитала достигает своей критической точки, то сдерживание подобного перераспределения перестает быть рентабельным для элит. Однако, здесь возникает другой вопрос, который может быть началом следующего исследования: будет ли модель перераспределения Боша работать также при условии, что модернизация и искусственное повышение мобильности капитала происходят при непосредственном участии государства, как это было в Беларуси?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Всемирный банк утвердил новую стратегию для Беларуси // Сайт новостного портала «Белта». [Электронный ресурс] URL: <http://www.belta.by/economics/view/vsemirnyj-bank-utverdil-novuju-strategiju-dlja-belarusi-na-2018-2022-gody-297069-2018/> (Дата обращения: 09.06.2018).
2. Долларизация экономики. Новостной портал «Телескоп». [Электронный ресурс] URL: [http://teleskop-by.org/2017/07/15/dollarizatsiya-beloruskoj-ekonomiki-snizhaetsya/](http://teleskop.by.org/2017/07/15/dollarizatsiya-beloruskoj-ekonomiki-snizhaetsya/) (Дата обращения: 05.07.2018).
3. Закон о НПА РБ // Национальный правовой интернет- портал РБ. [Электронный ресурс] URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H10000361> (Дата обращения: 11.06.2018).
4. Индекс «ВТИ» Belarus 2018. [Электронный ресурс] URL: <https://www.bti-project.org/en/reports/country-reports/detail/itc/BLR/> (Дата обращения: 10.07.2018).
5. Индекс «Doing Business» Всемирного Банка Беларусь 2017. [Электронный ресурс] URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus#getting-credit> (Дата обращения: 10.07.2018).
6. Индекс «Freedom House» Belarus 2018. [Электронный ресурс] URL: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2017/belarus> (Дата обращения: 19.06.2018).
7. Индекс «Global Innovation Index» Belarus 2017. [Электронный ресурс] URL: <https://www.wipo.int/publications/ru/detail.s.jsp?id=4330> (Дата обращения: 19.06.2018).
8. Индекс «Transparency International» Belarus 2017. [Электронный ресурс] URL: <https://www.transparency.org/country/BLR> (Дата обращения: 17.06.2018).
9. Коррупция в гос. закупках // Сайт новостного портала «TUT.BY». [Электронный ресурс] URL: <https://news.tut.by/economics/550889.html> (Дата обращения: 12.07.2018).
10. Лиухто К. Предпринимательская среда в Республике Беларусь: оценка ведущими финскими компаниями // Балтийский регион. 2015. Вып. 23, №1. С. 49 – 73.
11. Лукашенко – Бизнесменам // Сайт новостного портала «TUT.BY». [Электронный ресурс] URL: <https://news.tut.by/economics/520291.html> (Дата обращения: 12.07.2018).
12. Мельвиль А. Ю., Макаренко Б. И. Как и почему «зависают» демократические транзиты? Посткоммунистические уроки // Демократия в российском зеркале / Под ред. А. М. Миграняна, А. Пшеворского. Москва: МГИМО-Университет, 2013. С. 429 – 477.
13. НЦИС. Новостной портал «Белта». [Электронный ресурс] URL: <http://www.belta.by/economics/view/rynok-intellektualnoj-sobstvennosti-v-belarusi-dinamichno-razvivaetsja-shumilin-245712-2017/> (Дата обращения: 07.06.2018).
14. Прямые иностранные инвестиции. Официальный портал Национального Банка РБ. [Электронный ресурс] URL: <https://www.nbrb.by/statistics/ForeignDirectInvestments/> (Дата обращения: 08.07.2018).
15. Рейтинг «ICT» 2017. [Электронный ресурс] URL: <https://www.itu.int/ru/Pages/default.aspx> (Дата обращения: 20.07.2018).
16. Романов П. В. Стратегия «case-study» в исследовании социальных служб // Социологические исследования. 2005. № 4. С. 101 – 110.

17. Рынок труда 2016. Сайт бизнес портала «Про бизнес». [Электронный ресурс] URL: <https://probusiness.io/statistics/3014-cto-proizoshlo-na-rynke-truda-v-2016.html> (Дата обращения: 10.07.2018).
18. Социальный опрос «Мы и бизнес». НИСЭПИ. 2015. [Электронный ресурс] URL: <http://www.iiseps.org/?p=3155> (Дата обращения: 08.07.2018).
19. Ставка рефинансирования. Официальный портал Национального Банка РБ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate> (Дата обращения: 08.07.2018).
20. Статистика. Официальный портал «ПВТ». [Электронный ресурс] URL: <http://www.park.by/topic-facts/> (Дата обращения: 09.07.2018).
21. Уголовный Кодекс РБ // Официальный сетевой ресурс. [Электронный ресурс] URL: <http://уголовный-кодекс.бел/statya-61> (Дата обращения: 09.06.2018).
22. Флидберг Б. О недоразумениях, связанных с кейс-стади // СоцИс / Пер. Н. В. Романовский. 2005. Вып. 4. С. 110 – 120.
23. Шрайбман А. Феномен белорусской государственности. Брошюра центра «Карнеги». [Электронный ресурс] URL: <https://carnegie.ru/2017/05/31/ru-pub-70099> (Дата обращения: 12.07.2018).
24. Baxter P., Jack S. Qualitative case study methodology: Study design and implementation for novice researchers // The qualitative report. 2008. Vol.13, №4. P. 544 – 559.
25. Boix C. Democracy and redistribution. New York: Cambridge University Press. 2003. 215 p.
26. Cherunilam, F. Elements of Business Environment. Mumbai: Himalaya Publishing House. 2015. 401 p.
27. Ernst&Young Report on The IT Industry in Belarus. [Electronic source] URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-it-industry-in-belarus-2017-and-beyond/\\$FILE/ey-it-industry-in-belarus-2017-and-beyond.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-it-industry-in-belarus-2017-and-beyond/$FILE/ey-it-industry-in-belarus-2017-and-beyond.pdf) (Date of access: 09.07.2018).
28. Geddes B. What Do We Know about Democratization After Twenty Years? // Annual Review of Political Science. 1999. № 2. P.115 – 144.
29. Geddes B. Wright J., Frantz E. Autocratic Breakdown and Regime Transitions: A New Data Set // Perspectives on Politics. Vol. 12, No. 2. 2014. P. 313 – 331.
30. Haber S. Authoritarian Government. Oxford Handbook of Political Institutions. 2008. [Electronic source] URL: <http://www.oxfordhandbooks.com/view/10.1093/oxfordhb/9780199548477.001.0001/oxfordhb-9780199548477-e-038> (Date of access: 09.06.2018).
31. Huntington S. P. Democracy's third wave // Journal of democracy. 1991. Vol. 2, №2. P. 12 – 34.
32. Jensen N. M., Malesky E. and Weymouth S. Unbundling the Relationship between Authoritarian Legislatures and Political Risk // British Journal of Political Science. 2014. Vol. 44, №3. P. 1 – 30.
33. Karl, T., Shmitter, Ph. From an Iron Curtain to a Paper Curtain: Grounding Transitologists or Students of Postcommunism? // Slavic Review. 1995. № 4. P. 965 – 978.
34. King, S.J. The New Authoritarianism in the Middle East and North Africa. Bloomington: Indiana University Press. 2002. 288 p.

35. Levitsky S., Way L. A. *Competitive authoritarianism: Hybrid regimes after the Cold War*. Cambridge University Press. 2010. 539 p.
36. Levitsky S., Way L. *The Rise of Competitive Authoritarianism // Journal of Democracy*. 2002. Vol. 13. № 2. P. 51 – 65.
37. Linz J., Stepan A. *Modern Nondemocratic Regimes, from Problems of Democratic Transition and Consolidation*. Baltimore: JHU Press. 1996. 479 p.
38. Republic of Belarus Staff Report for the 2016 // International Monetary Fund [Electronic source] URL: <https://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=44279.0> (Date of access: 08.07.2018).
39. Republic of Belarus WBG Report. 2017. [Electronic source] URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/968931512545303062/BelarusEconomicUpdate-Dec2017-en.pdf> (Date of access: 05.07.2018).
40. Ross M. Does oil hinder democracy? // *World Politics*. 2001. Vol.53, № 3. P. 325 – 361. Yin R. K. *Case study research: Design and methods // Sage Publications*. 2003. Vol. 5. P. 1 – 53.
41. Stake R. E. *The art of case study research*. Thousand Oaks: Sage, 1995. 175 p.

BUSINESS ENVIRONMENT IN THE REPUBLIC OF BELARUS: POLITICAL CONDITIONS AND ADAPTATION MECHANISMS

Grevtsova Andriana - a 4th year student of the National Research University - Higher School of Economics (Moscow), bachelor's program «Political Science». Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: grevtsovaandriana@gmail.com.

The political regime in Belarus can be defined exceptional. Developed within the framework of the European state, it refers to the authoritarian regime, while having a non-resource economy.

Today, there are a great many studies that describe in detail the characteristics of economic systems and business development, but most of them explore countries with economies based on the export of natural resources. The study of the business environment of the Republic of Belarus is of particular interest: the political regime is personalistic, while the economy does not depend on the export of natural resources. The peculiarity of the Belarusian society is the fact that the authorities are engaged in discrediting the business in order to increase loyalty to the existing regime.

Thus, the article examines the mechanisms of business adaptation to the political conditions of a non-resource personalistic regime through the analysis of the macro factors of the business environment, namely its political, economic and socio-cultural characteristics.

Key words:

Entrepreneurial environment of Belarus, non-resource personalistic regime, political regime of the Republic of Belarus, capital mobility according to Carles Bosch, SLEPT analysis of macroeconomic factors, expert interviews, market of intellectual services, Belarusian IT sector, personalistic modes.

ЛОББИРОВАНИЕ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ: ВЛИЯНИЕ ИНТЕРЕСОВ ЛОББИСТСКИХ ГРУПП НА ИНИЦИАЦИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЕВРОПЕЙСКОЙ КОМИССИЕЙ

Фукус Н.А.¹³

Исследование посвящено рассмотрению работы лоббистов ЕС и их взаимодействию с Европейской Комиссией. Основной вопрос состоит в том, действительно ли группы интересов имеют влияние на работу Комиссии ЕС по инициации законодательства? Работа содержит обзор базовых исследовательских работ по теме, составляющих теоретическую рамку. По итогам рассмотрения теории были сформулированы гипотезы о том, как лоббисты могут влиять на скорость инициации законодательства Директоратами Комиссии. Эмпирический анализ был проведен при помощи множественной линейной регрессии, которая позволила сделать вывод о том, что лоббисты действительно влияют на работу главного исполнительного органа ЕС по инициации законодательства, а также позволила уточнить специфику такого влияния.

Ключевые слова:

Лоббирование, Европейская Комиссия, группы интересов, Европейский Союз.

¹³ **Фукус Николь Андреевна** – студентка 4-го курса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург), программа «Политология и мировая политика». Адрес: 190068, Санкт-Петербург, наб. Канала Грибоедова, д. 123. E-mail: nafuks@edu.hse.ru.

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день Европейский Союз (ЕС) включает в себя двадцать восемь стран-членов. Основным принципом функционирования Союза является «открытость и близость к гражданину» [26]. В Договоре о ЕС провозглашено, что Союз основывается на принципах «представительной демократии», то есть в основе лежит идея коллективного представительства интересов граждан в процессе принятия общеевропейских решений в различных секторах политики ЕС [11]. Но что необходимо для создания условий, при которых у властей в Брюсселе будет возможность услышать и иметь в виду мнение граждан всех двадцати восьми стран-членов в процессе принятия общеевропейских политических решений?

Отчасти для обеспечения связи граждан и наднационального уровня Союза, а также для обозначения «правил игры» были созданы политические институты ЕС [26]. Но во время принятия общеевропейских решений возникает проблема легитимности: с уровня правительств стран-членов на общеевропейский уровень передается часть суверенитета и компетенций, но граждане государств-членов при этом не всегда готовы признавать решения, принятые наднациональными институтами ввиду сложной и бюрократизированной системы институтов ЕС [24]. Теоретизируя эту проблему, Ф. Шарпф писал о «легитимности на входе» («input legitimacy») [23]. Данный тип легитимности описывает, как представительные институты ЕС и избирательные процессы могут направлять действия граждан, а также реагировать на требования и запросы от населения. Возможные проблемы с данным видом легитимности состоят в отсутствии единого общеевропейского правительства как такового, что ведет к невозможности гражданам напрямую выражать свои запро-

сы и артикулировать одобрение/неодобрение текущего политического курса, а также в плохой репрезентации воли народа, так как довольно малое количество людей голосуют на выборах в Европейский Парламент [23].

Несмотря на эти проблемы, статья 11 Договора о ЕС (Treaty on European Union – TEU) гласит, что институты ЕС должны «поддерживать открытый, прозрачный и регулярный диалог с представителями ассоциаций и гражданского общества» [26]. Очевидно, что речь в данной статье европейского законодательства идет о группах интересов в ЕС. Таким образом, представительство групп интересов в ЕС является инструментом обеспечения легитимности «на входе», так как позволяет гражданам принимать участие в процессе формирования общеевропейской политики.

Фокус данного исследования будет обращен на взаимодействия между группами интересов, действующими в ЕС, и Комиссией ЕС в процессе лоббирования. Под «лоббизмом» понимается деятельность, цель которой состоит во влиянии со стороны групп интересов на решения правительства в пользу интересов лоббистов, обычно через прямой контакт с политиками или государственными служащими [20].

Идея исследовать именно Европейскую Комиссию имеет смысл с теоретической точки зрения. Во-первых, Комиссия обладает монополией на законодательную инициативу в ЕС, что делает данный институт решающим в процессе определения повестки дня и разработки новых политических курсов, что очень привлекает лоббистов. Во-вторых, Комиссия ЕС также ответственна за мониторинг исполнения законодательства ЕС [26], соответственно, именно Комиссия отвечает за регулирование лоббистской деятельности.

Цель работы состоит в выявлении взаимосвязи (и ее специфики) между вопросами, лоббируемыми группами интересов в ЕС, и инициацией законодательства Европейской Комиссией в различных секторах политики ЕС. Исследовательский вопрос сформулирован следующим образом: существует ли связь между интересами лоббистских групп и инициацией законодательства Европейской Комиссией в различных секторах политики ЕС?

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ИНТЕРЕСОВ В ЕС

Для того, чтобы составить четкое представление о том, какие действия и зачем могут совершать лоббисты для достижения своих целей, необходимо рассмотреть теоретические предпосылки объяснения поведения европейских лоббистов

Существует логика коллективных действий, объясняющая, почему организации, желающие продвигать свои интересы на уровне ЕС, объединяются в группы. Исследователи пишут: как только власть даст возможность как-либо повлиять на новые политические курсы, заинтересованные, организации сразу же начнут организовываться и пытаться воспользоваться этим шансом [1]. Объединение и кооперация необходимы для того, чтобы коллективно прийти к согласию насчет необходимых изменений в действующих политических курсах, а также для формирования коллективных стратегий продвижения идей на уровень институтов власти [5]. Вероятность, что коллективный запрос нескольких фирм будет услышан выше, чем если бы каждая фирма лоббировала ту или иную идею по отдельности.

Объединение нескольких организаций для продвижения общих интересов – лишь первый шаг на пути успешного лоббирования. Далее необходимо усиление профессиональных качеств лоббистов, а

также построение особой идентичности для того, чтобы отвечать необходимым условиям для получения доступа в институты ЕС [5, 298,291]. Результатом успешного прохождения данного этапа построения альянса компаний, желающих представлять интересы, является то, что фирмы становятся «инсайдерами», получая больший доступ к процессу принятия политических решений. Описанные выше процессы встраиваются в логику альянса и построения идентичности – еще одной теории, объясняющей работу групп интересов. Стоит также сказать, что объединение будет выгодно не для всех компаний. Например, существуют зонтичные организации ЕС, являющиеся альянсами национальных ассоциаций стран-членов ЕС, которые уже представляют собой кооперацию нескольких компаний [19]. Таким организациям выгоднее работать самим, не объединяясь с другими европейскими интересами, так как их основная цель – получение результата в области политики, связанной именно с их государством или их конкретной сферой деятельности.

Существует также и иная мотивация для объединения групп интересов. Для успешной работы организациям необходимы всевозможные ресурсы от среды, которые можно получить через взаимодействие либо с другими организациями, либо с группами, контролирующими эти ресурсы (государственные институты). Получается, что организации, представляющие интересы, становятся зависимыми от государственных институтов, так как организациям необходим доступ в институты. Но государственные акторы также заинтересованы в представителях групп интересов, так как им необходима всевозможная информация: в рамках ЕС это может быть информация о состоянии общеевропейского рынка, внутренних рынках государств, тенденциях в развитии европей-

ских компаний и т.д. [2]. Такая информация, которую частные интересы предоставляют институтам ЕС, получила в теории доступа название «access goods» (благо доступа) [3]. То есть можно говорить о выстраивании своего рода взаимозависимости между лоббистами и институтами ЕС.

ЕВРОПЕЙСКАЯ КОМИССИЯ И ГРУППЫ ИНТЕРЕСОВ

Для описания роли Европейской Комиссии во время создания политики в ЕС необходимо сначала в общем виде рассмотреть, как в ЕС принимаются политические решения. Обратимся к теории, разработанной Г. Лассуэллом [16], которая описывает значимые стадии политического процесса – теории политического цикла. Согласно данной теории, первым этапом политического цикла является установка повестки дня: признание существования какой-либо проблемы, требующей решения, а также выдвижение данного вопроса на обсуждение. Второй шаг – выработка различных вариантов политического решения вынесенной на повестку дня проблемы и выбор лучшего предложения. Затем происходит оформление выбранного пути решения в законодательстве, после чего четвертым шагом наступает имплементация – фактическая реализация принятого законодательства. Оценка и фидбэк по выработанному политическому решению являются последней стадией политического цикла [24].

Комиссия ЕС отвечает сразу за две стадии политического цикла по Лассуэллу. Во-первых, Европейская Комиссия обладает монополией на законодательную инициативу, то есть официально является институтом, который устанавливает повестку дня ЕС [14], так как отвечает за разработку всех законодательных предложений Европейского Союза. Во-вторых, Комиссия отвечает за им-

плементацию общеевропейского законодательства, а именно, выпускает имплементирующие акты, когда требуется инкорпорация общеевропейского законодательства в правовую систему каждой страны-члена ЕС. То есть фактически Комиссия отвечает за первый и четвертый шаги процесса принятия решений в ЕС [27].

В целях встраивания в логику политического процесса ЕС организованных групп интересов, релевантным будет использовать теорию «железного треугольника» Лоуи. Данная модель описывает взаимоотношения трех основных акторов политического процесса: законодательной власти, бюрократии и групп интересов. Законодательная власть, взаимодействуя с бюрократами, обеспечивает их финансированием и политической поддержкой, в то время как бюрократия инициирует законодательство, а также выполняет поручения законодательной власти [18]. Взаимоотношения бюрократии с группами интересов строятся по следующей модели: группы интересов артикулируют свои запросы бюрократам, помогая сформулировать повестку дня посредством лоббирования, а бюрократы за это предоставляют лоббистам специальные услуги и доступ к важной для них политической информации [19]. Наконец, последний блок взаимодействий основывается на том, что лоббисты обеспечивают законодателям электоральную поддержку, а те в ответ принимают лояльное законодательство (стратегически необходимое лоббистам) и осуществляют надзор [18].

В рамках настоящего исследования наибольший интерес представляют взаимодействия бюрократов с группами интересов. Как уже говорилось выше, Европейская Комиссия является немажоритарным институтом, из-за чего возникает проблема легитимности и подотчетности. Легитимность

«на входе» связана с уровнем участия граждан в политике. Для обеспечения такой легитимности институтам ЕС (в частности Комиссии) необходима политическая экспертиза – консультации общественности и гражданское мнение. Для обеспечения легитимности «на выходе» Европейской Комиссии необходимы технические знания, которые помогут в дальнейшем эффективно производить коллективное благо [6]. То есть важным источником для эффективной и успешной работы Комиссии ЕС по инициации законодательства является информация: собственные ресурсы института сильно ограничены, поэтому появляется необходимость получения специализированной информации от частных субъектов [4].

Выделяют два основных вида информации, в которой нуждается европейская бюрократия. Первый – политическая информация, сигнализирующая о предпочтениях акторов ЕС, а также о необходимости реформирования системы: принятии нового законодательства или же исправлении старого. Второй вид – техническая информация, необходимая для регулирования специфических сфер, так называемая экспертиза, которую Комиссия получает от профессионалов в конкретной области [6].

Основная цель всех лоббистов – оказание влияния на политические процессы и на принятие нового, выгодного для их деятельности законодательства. Перед группами интересов всегда стоит дилемма: лоббировать наиболее предпочтительную для них политику или же честно предоставлять Европейской Комиссии информацию о том, какая политика в данный момент времени будет выгодна для всего Союза [4]. Данная дилемма разрешается в сторону Комиссии только при условии, если институт сможет хорошо стимулировать группы интересов. Так, Европейская Комиссия предоставляет

группам интересов либо прямые льготы (инициация законопроекта, выгодного для лоббиста), либо косвенные льготы (предоставление внутренней информации о разрабатываемой политике) [6]. Также Комиссия может предоставлять лоббистам информацию о различных грантах и контрактах ЕС, которые могут быть им интересны.

Общая схема взаимодействия Комиссии с группами интересов выглядит следующим образом: лоббисты предоставляют Европейской Комиссии какую-либо информацию, которой они располагают. Если Комиссия может интерпретировать эту информацию себе во благо, то есть может использовать сигналы для решения насчет инициации новых политических курсов и законодательства, тогда институт начинает работать с этой информацией. По итогу проделанной работы, комиссары могут сделать выводы о том, была ли предоставленная лоббистами информация полезной, и явилось ли новое инициированное законодательство эффективным. Если ответ «да», то Комиссия поощряет лоббистов рассмотренными выше способами.

Существует такой вид взаимодействия лоббистов с Комиссией как личные встречи, но, помимо этого, важной платформой для коммуникации также являются конференции и форумы, участие в которых могут принять любые лоббисты, оплатившие взнос. Комиссия также имеет механизм выбирать лоббирующих «инсайдеров» – наиболее удачно проявивших себя лоббистов – и организовывать с ними закрытые семинары, конференции и форумы) [6].

Можно говорить о том, что отношения Европейской Комиссии с лоббистами являются своего рода принципал-агентскими) [21, 765-6]. Комиссия выступает в данных отношениях в качестве принципала, так как фактически делегирует свои

функции по сбору информации лоббистам. А группы интересов, в свою очередь, оказываются агентами, работающими для Комиссии [4]. В условиях сильной зависимости от внешних информационных ресурсов, Комиссия выступает в качестве координационного центра на всех этапах работы с группами интересов.

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЛОББИЗМА НА ИНИЦИАЦИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ЕС

Исходя из имеющихся теоретических предпосылок, можно сделать предположение о том, что важным индикатором заинтересованности лоббистов в инициации Комиссией определенного законодательства может быть количество денежных средств, заложенных в бюджете компании на лоббирование. Отсюда, имеем следующую гипотезу:

H1.1: Расходы групп интересов на лоббирование конкретных Генеральных Директоратов ускоряют процесс инициации Европейской Комиссией законодательства в сфере деятельности этих лоббистов.

Но также можно было бы предположить, что, чем больше денег компании тратят на лоббистскую деятельность в отношении Комиссии ради инициации выгодного для их деятельности законодательства, тем дольше Комиссия будет работать над законопроектами, чтобы учесть все нюансы и принять взвешенное решение:

H1.2: Расходы групп интересов на лоббирование конкретных Генеральных Директоратов замедляют процесс инициации Европейской Комиссией законодательства в сфере деятельности этих лоббистов.

Вторым фактором, который может иметь влияние на инициацию законопроектов Комиссией со стороны групп интересов

является количество лоббистов, представляющих тот или иной интерес:

H2.1: Чем больше сотрудников лоббистов каких-либо компаний работают над продвижением своих интересов в конкретном Генеральном Директорате, тем быстрее Европейская Комиссия инициирует законопроекты, связанные со сферой деятельности этой компании и Директората.

Еще кажется возможным, что большое количество лоббистов, работающих с одним и тем же Генеральным Директоратом Комиссии, может иметь отрицательное влияние на скорость работы института, потому что каждый из них будет продвигать идеи, выгодные лишь их компании, которые могут очень различаться:

H2.2: Чем больше сотрудников лоббистов каких-либо компаний работают над продвижением своих интересов в конкретном Генеральном Директорате, тем дольше Европейская Комиссия инициирует законопроекты, связанные со сферой деятельности этой компании и Директората.

Как было сказано выше, одним из вариантов взаимодействия Европейской Комиссии с лоббистами являются встречи. Из этого факта вытекает еще одна гипотеза:

H3.1: Количество встреч лоббистов с каким-либо Генеральным Директоратом Европейской Комиссии убыстряет на скорость инициации законодательства.

Но, с другой стороны, может сложиться ситуация, что у определенного Директората будет много встреч с различными лоббистами, что затруднит процесс инициации законодательства, которое устраивало бы все компании. Кроме того, сотрудникам Генерального Директората необходимо будет собирать и анализировать много информации, полученной во время встреч от представителей групп интересов, что также мо-

жет замедлять процесс инициации законодательных предложений:

Н3.2: Количество встреч лоббистов с каким-либо Генеральным Директоратом Европейской Комиссии замедляет скорость инициации законодательства этим Директоратом.

Основываясь на полученных из литературы данных, что у лоббистов есть возможность получения аккредитации Европейского Парламента для доступа на некоторые заседания этого института, что также может помогать им в продвижении интересов, можно предположить, что:

Н4.1: Большое среднее число аккредитованных Европейским Парламентом лоббистов (а, соответственно, имеющих больше возможностей влияния на институты ЕС и больше инсайдерской информации о политических планах ЕС) способствует ускорению процесса инициации законодательства Комиссией.

Стоит отметить, что среднее количество бейджей Парламента не обязательно является положительным фактором для компаний в плане их желания повлиять на скорость инициации законодательства Комиссией. Вполне вероятно, что такие лоббисты не будут особо заинтересованы в ускорении процесса инициации законодательства, так как их основной целью для лоббирования будет Парламент ЕС. Поэтому была сформулирована следующая гипотеза:

Н4.2: Большое среднее число аккредитованных Европейским Парламентом лоббистов способствует замедлению процесса инициации законодательства Комиссией.

При изучении теоретической литературы по теме нами также был сделан вывод, что Комиссия ЕС охотнее будет сотрудничать с компаниями, предоставляющими техническую экспертизу (то есть с предста-

вителями бизнеса и торговли), а не политическую (представители НКО и социетальных групп). Поэтому имеем такую гипотезу:

Н5.1: Лоббисты, представляющие бизнес-интересы, будут более успешны во влиянии на скорость инициации Комиссией ЕС законодательства, нежели социетальные.

Но в связи с тем, что до сих пор никем эмпирическим путем не было доказано, что бизнес-компания успешнее компаний, представляющих общественные интересы, стоит предположить, что возможен обратный эффект:

Н5.2: Лоббисты, представляющие социетальные интересы, будут более успешны во влиянии на скорость инициации Комиссией ЕС законодательства, нежели представители интересов бизнеса.

Справедливым будет также предположить, что профессиональные лоббисты будут иметь успех при влиянии на работу Комиссии ЕС. Отсюда можно ожидать, что:

Н 5.3: Чем больше профессиональных лоббистов работали с каким-либо Генеральным Директоратом Комиссии, тем быстрее было инициировано законодательство, связанное со сферой деятельности этих лоббистов и Генерального Директората.

Для проверки выведенных выше гипотез был использован статистический метод множественной линейной регрессии. Основная эмпирическая база работы была собрана при помощи портала Интегри-вотч [14]. Данный ресурс содержит информацию о денежных средствах, которые группы интересов закладывают на лоббизм, типе лоббистов, штате компаний и аккредитациях Парламента ЕС, а также о всех встречах между Комиссией ЕС и лоббистами. Данные на сайте ограничены временем с 2015 по 2017 год.

Единицей анализа решено было взять все инициированные Европейской Комиссией законодательные предложения (proposals) за 2017 год. Эти данные были получены с официального сайта Европейской Комиссии [9]. Всего таких предложений было найдено 336. Помимо самих предложений, была также собрана информация о том, какой Генеральный Директорат Комиссии отвечал за создание каждого из документов. В Комиссии ЕС 31 Генеральный Директорат, каждый из которых занимается определенной сферой политики ЕС, но в 2017 году законодательные предложения вносили лишь 24 из них. Когда речь будет идти о данных по отдельным законопроектам, необходимо иметь в виду, что они были собраны применительно к Генеральному Директорату, который был за этот законопроект ответственным. Сайт integritywatch.eu, с которого были собраны основные эмпирические данные, располагает лишь информацией о Портфолио конкретного Комиссара, взаимодействовавшего с лоббистами. В качестве зависимой переменной используется число месяцев с момента появления идеи законопроекта в плане работы Европейской Комиссии до его инициации (MBI). Сначала был проведен отбор случаев для анализа по критерию наличия замыслов Комиссии на инициацию того или иного законодательства в планах работы Комиссии в период с 2010 по 2017 год [7]. Такая информация была найдена лишь по 132 случаям.

Далее, исходя из того, что мы остановились на решении проводить анализ взаимодействия лоббистов с Комиссией в рамках 2017 года, было решено оставить в выборке лишь те законодательные инициативы, которые были запланированы именно на 2017 год. План работы Комиссии на 2017 год был опубликован в октябре 2016 года [7], поэтому из выборки были исключены законода-

тельные инициативы, работа над которыми занимала у Комиссии больше 14 месяцев. Таким образом, информация, удовлетворяющая нашим требованиям по зависимой переменной, была найдена лишь по 69 законодательным предложениям, инициированным 16 различными Генеральными Директоратами Комиссии ЕС.

Независимые переменные были выбраны и собраны в соотношении со сформулированными ранее гипотезами. Информация по всем независимым переменным была взята с портала [EU Integrity Watch](http://EU.Integrity.Watch) [8]. Первая независимая переменная – это количество встреч лоббистов с представителями Генеральных Директоратов Комиссии за 2017 год, рассчитанная по отдельности для каждого из 16 Генеральных Директоратов (MEETINGS). Вторая независимая переменная – количество денежных средств, которое компании вкладывали на лоббизм в 2017 году (COSTS). Эта переменная была выведена при помощи сложения денег, заложенных на лоббизм в 2017 году компаниями, имевшими встречи с сотрудниками одного и того же Генерального Директората.

Следующие независимые переменные отображают штат: число сотрудников определенных компаний, встречавшихся с работниками того или иного Генерального Директората в 2017 году. В связи с тем, что представители многих компаний имели по две встречи с сотрудниками Генеральных Директоратов и больше, отслеживание этой переменной оказалось проблематичным. Для решения этой проблемы нами было решено взять среднее число всех лоббистов, которые встречались с работниками из каждого Генерального Директората (AVG_EMP). Таким же образом была рассчитана и четвертая независимая переменная – среднее число аккредитованных Европейским Парламентом лоббистов, в зависимости от Генерального Директората, с которым они имели встречи (AVG_EPB). Кроме того, в каче-

стве независимых переменных было решено взять количество встреч лоббистов с работниками Генеральных Директоратов до инициации последними того или иного законодательного предложения (в зависимости от категории лоббиста). Категории лоббистов были также взяты с integritywatch.eu (табл. 1). В качестве контрольной переменной будет выступать количество слов в каждом из документов - законодательных предложений, инициированных Европейской Комиссией (WORDS). Такая переменная была сформирована на основе уже проведенных ранее исследований, доказывающих, что, чем больше в тексте документа слов, тем дольше по времени будет проходить процесс его инициации [15, 337-374].

Далее описаны модели исследования и их анализ, позволивший понять, имеют ли сформулированные ранее гипотезы подтверждение на практике. Работа с данными была проведена в программе "R-Studio".

МОДЕЛИ И АНАЛИЗ

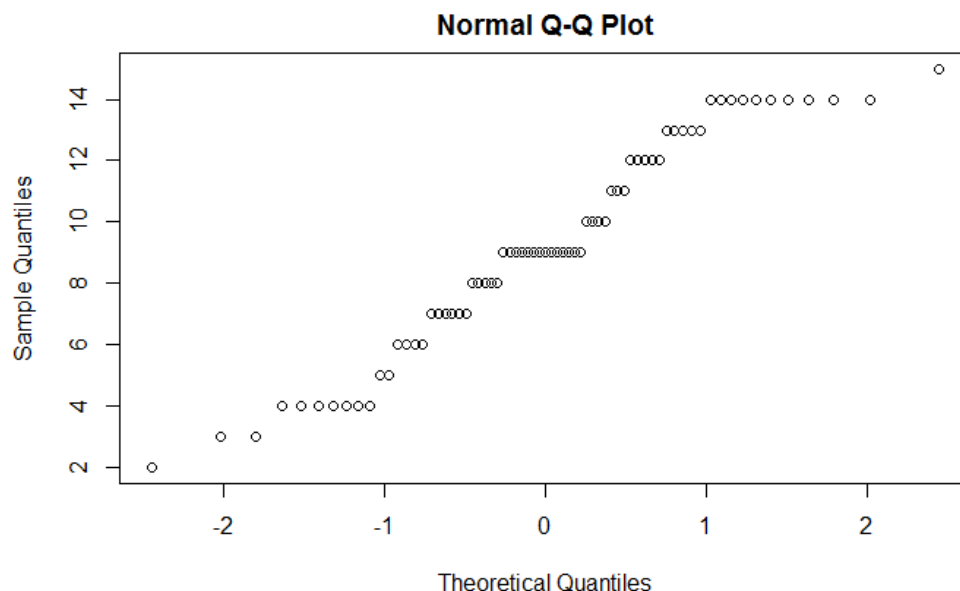
В качестве основного метода была использована множественная линейная регрессия, позволяющая выявить наличие связи между переменными, а также силу и направление связи. Во всех моделях зависимой переменной (dependent variable - DV) будет выступать количество месяцев, затраченное Комиссией на работу по инициации законодательства, ранее запланированного институтом в его рабочем плане на 2017 год (MBI). Независимые переменные в моделях, соответственно, будут варьироваться. Для того, чтобы начать работу с моделями, вначале необходимо провести анализ зависимой переменной на нормальность распределения данных. Первичный анализ показал, что данные распределены достаточно нормально, что позволяет работать с переменной (рис. 1).

Табл. 1. Категории лоббистов с сайта integritywatch.eu.

Категория	Группы
Consultants	Профессиональные лоббисты
	Юридические фирмы
	Частные консультанты
Corporate	Компании и группы
	Торговые и бизнес организации
	Торговые союзы
	Другие лоббисты ЕС
NGOs	Некоммерческие организации (НКО), платформы, сети и другие
Think-tanks	Фабрики мысли и исследовательские институты
	Академические институты
Others	Церкви и религиозные сообщества
	Региональные структуры
	Другие субнациональные государственные органы
	Транснациональные общественные сети
	Другие общественные и смешанные сообщества

Модель 1 содержит в себе следующие независимые переменные (independent variables - IV): деньги, затраченные лоббистами в 2017 году (COSTS), среднее количество лоббистов, работающих с каждым из Генеральных Директоратов в 2017 году (AVG_EMP), количество встреч лоббистов с сотрудниками конкретного Генерального Директората Комиссии в 2017 году (MEETINGS). Результаты первой модели представлены в таблице 2.

Рис. 1. Тест на нормальность распределения зависимой переменной MBI.



Из Модели 1 можно видеть, что значимыми переменными являются деньги и штат лоббистов компаний. Количество денег, которые компании тратят на лоббирование какого-либо Генерального Директора Комиссии, прямо связано со временем, затрачиваемым этим Директоратом на инициацию законодательства. То есть чем больше у компаний-лоббистов, работающих с определенными Генеральным Директоратом, денег, тем дольше этим Ген. Директоратом разрабатываются законопроекты, выгодные этим компаниям. Эта переменная имеет большую значимость, на уровне 95%.

Количество лоббистов, работающих с определенными Генеральными Директоратами Комиссии, является еще более значимым: примерно 99%. Данная переменная также имеет положительную связь: чем больше среднее число лоббистов, которые встречались с работниками определенного Генерального Директоратом, тем он медленнее работает над определенными проектами законов.

Выводы, полученные на основе Модели 1, можно объяснить следующим образом: чем больше штат лоббистов у компаний, которые пытаются пролоббировать свой инте-

рес, а также чем богаче эти компании, тем больше времени необходимо, чтобы собрать все запросы от лоббистов, получить экспертную оценку, а также сформулировать взвешенное и выгодное не только лоббистам, но и ЕС в целом законодательство.

Табл. 2. Регрессионный анализ Модели 1.

Regressions	
	<i>Dependent variable:</i>
	MBI
COSTS	0.00000** (0.00000)
AVG_EMP	0.851*** (0.295)
MEETINGS	-0.009 (0.008)
Constant	1.197 (2.297)
Observations	69
R ²	0.230
Adjusted R ²	0.194
Residual Std. Error	3.114 (df = 65)
F Statistic	6.472*** (df = 3; 65)
<i>Note:</i>	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Табл. 3. Регрессионный анализ Модели 2.

Regression_2	
<i>Dependent variable:</i>	
MBI	
COSTS	0.00000** (0.00000)
AVG_EMP	0.831*** (0.303)
MEETINGS	-0.008 (0.008)
WORDS	-0.00001 (0.00003)
Constant	1.497 (2.478)
Observations	69
R ²	0.231
Adjusted R ²	0.183
Residual Std. Error	3.135 (df = 64)
F Statistic	4.816*** (df = 4; 64)
<i>Note:</i>	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Данная модель (см. табл. 3) объясняет почти 20% случаев от общей дисперсии. Стоит также проверить, будет ли данная модель иметь такие же результаты, если включить в нее контрольную переменную, отображающая количество слов в законопроекте. Для этого и построена Модель 2.

Третья Модель (см. табл. 4) содержит в себе еще одну новую независимую переменную – среднее число аккредитованных Европейским Парламентом лоббистов компаний, работающих с определенными Генеральными Директоратами Комиссии (AVG_EPB).

Контрольная переменная никак не повлияла на независимые переменные: все так же значимыми остаются деньги и количество работников, что является подтверждением возможности использовать для ин-

терпретации результаты первой модели. Но стоит сказать о незначительном изменении объяснительного потенциала модели: 18,5%. Данная модель также была проверена на наличие регрессионных проблем.

Табл. 4. Регрессионный анализ Модели 3.

Regression_3	
<i>Dependent variable:</i>	
MBI	
COSTS	0.00000 (0.00000)
AVG_EMP	0.808*** (0.303)
MEETINGS	-0.001 (0.010)
WORDS	-0.00002 (0.00003)
AVG_EPB	1.063 (0.906)
Constant	-1.920 (3.818)
Observations	69
R ²	0.248
Adjusted R ²	0.188
Residual Std. Error	3.126 (df = 63)
F Statistic	4.152*** (df = 5; 63)
<i>Note:</i>	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Результатом введения дополнительной независимой переменной явилось то, что значимость количества денежных средств пропала. Сама по себе переменная, как можно видеть из модели, также значимости не имеет. Объяснением такого эффекта может быть связь между двумя переменными, означающими среднее число лоббистов, и то, сколько из них аккредитованы Парламентом ЕС.

Проведем тест Спирмена (см. табл. 5) для того, чтобы посмотреть, присутствует ли связь между ними (также была проверена нормальность распределения данных).

Табл. 5. Корреляционный анализ по переменным AVG_EMP и AVG_EPВ (Тест Спирмена).

Spearman's rank correlation rho	
Data: data\$AVG_EMP and data\$AVG_EPВ	
S = 31341	p-value = 0.000249
Alternative hypothesis: true rho is not equal to 0	
Sample estimates:	Rho 0.4274521

По результатам теста становится понятным, что есть статистически значимая связь между двумя рассматриваемыми переменными. Этот факт и служит объяснением того, почему при добавлении в модель переменной AVG_EPВ изменились результаты выдачи.

Также мы располагаем данными о типе и количестве лоббистов различных категорий, которые взаимодействовали с определенными Генеральными Директоратами до инициации Комиссией законодательства, относящегося к сфере деятельности этих лоббистов. Чтобы понять, имеют ли какие-то категории лоббистов больший успех, нежели другие, вставим эти независимые переменные в Модель 4 (табл. 6).

По-прежнему статистически значимой остается переменная, обозначающая среднее количество лоббистов, взаимодействующих с определенным Генеральным Директоратом. Уровень значимости примерно 95%. При этом стоит отметить, что значимость денег пропадает.

Табл. 6. Регрессионный анализ Модели 4.

Regression_4	
Dependent variable:	
MBI	
COSTS	0.00000 (0.00000)
AVG_EMP	0.694** (0.312)
MEETINGS	-0.018 (0.011)
WORDS	-0.00001 (0.00002)
CONSULTANTS	0.053 (0.174)
CORPORATE	0.027** (0.010)
NGO	0.102 (0.087)
THINK.TANKS	0.147 (0.177)
OTHER	-0.041 (0.275)
Constant	1.943 (2.190)
Observations	69
R ²	0.583
Adjusted R ²	0.519
Residual Std. Error	2.406 (df = 59)
F Statistic	9.150*** (df = 9; 59)
Note:	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Из всех представленных категорий лоббистов только корпоративные группы интересов (представленные торговыми и бизнес-организациями) имеют положительную, статистически значимую на уровне 95% связь с зависимой переменной. На прак-

тике это означает, что, чем больше определенный Генеральный Директорат лоббируется корпоративным типом лоббистов, тем дольше Комиссия инициирует законодательство, связанное с торговлей и бизнесом. Объяснить это можно тем, что необходимо больше времени на обработку всех данных и запросов, поступающих от лоббистов, а также на формулировку инициированного законодательства. То есть можно полагать, что на выходе проекты, инициированные Генеральными Директоратами, будут более продуманными и комплексными, если их лоббирует большое количество представителей бизнеса и торговли. Стоит обратить внимание, что данная модель объясняет почти 60% случаев.

Последней моделью, которая будет рассмотрена в рамках данной работы, будет немного измененная Модель 5, из которой убрана переменная, отображающую количество встреч (табл. 7).

Результатом такого преобразования предыдущей модели явилось то, что значимой оказалась еще одна категория групп интересов: консультанты (которая представлена профессиональными лоббистами). Данная категория, а также корпоративные лоббисты положительно связаны с количеством месяцев, которые определенные Генеральные Директораты тратят на инициацию законодательства (значимость около 95%). Также нельзя не обратить внимание на то, что при исключении из модели переменной о количестве встреч, значимость среднего количества лоббистов, которыми обладают компании, взаимодействующие с определенными Генеральными Директоратами, повышается до 99%. Объяснительный потенциал модели составляет около 51%.

Табл. 7. Регрессионный анализ Модели 5.

Regression_5	
	<i>Dependent variable:</i>
	MBI
COSTS	-0.00000 (0.000)
AVG_EMP	0.974*** (0.264)
WORDS	-0.00001 (0.00002)
CONSULTANTS	0.267** (0.115)
CORPORATE	0.022** (0.010)
NGO	0.019 (0.071)
THINK.TANKS	0.227 (0.172)
OTHER	0.114 (0.262)
Constant	0.654 (2.069)
Observations	69
R ²	0.564
Adjusted R ²	0.506
Residual Std. Error	2.439 (df = 60)
F Statistic	9.699*** (df = 8; 60)
<i>Note:</i>	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Таким образом, при помощи множественной линейной регрессии нами было рассмотрено 5 различных моделей, в которых по-разному комбинировались незави-

симые переменные. Это было сделано для того, чтобы ответить на исследовательский вопрос о том, существует ли связь между интересами лоббистских групп и инициацией законодательства Европейской Комиссией в различных секторах политики ЕС, а также чтобы подтвердить/опровергнуть сформулированные ранее гипотезы. В таблице 8 показано, какие выводы позволил сделать проведенный нами анализ.

Так, подтверждение нашли только четыре гипотезы. Остальные гипотезы либо были опровергнуты (Н1.1; Н2.1; Н3.1; Н4.1; Н5.2), либо не нашли ни подтверждения, ни опровержения (Н3.2; Н4.2).

Табл. 8. Итоги эмпирического анализа.

Гипотеза	Подтверждение
Н1.1	нет
Н1.2	да
Н2.1	нет
Н2.2	да
Н3.1	нет
Н3.2	нет
Н4.1	нет
Н4.2	нет
Н5.1	да
Н5.2	нет
Н5.3	да

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе написания данной работы был проведен обзор литературы как по объекту анализа, так и по его предмету: были рассмотрены теоретические модели представительства интересов, кратко описана логика работы групп интересов в ЕС. Также были представлены основные типы лоббистов (с их сильными и слабыми сторонами). Помимо этого, было дано описание значимости Европейской Комиссии для представителей интересов: в контексте теории политического цикла было определено, какое место Комиссия ЕС занимает в законодательной

структуре Союза. Конечной точкой теоретического обзора явился обзор, основанный на уже проведенных исследованиях, о том, как группы интересов взаимодействуют с Европейской Комиссией. Все эти шаги позволили вывести гипотезы для нашего анализа.

Оригинальный эмпирический анализ, направленный на поиск наличия/отсутствия связи между интересами лоббистских групп и инициацией законодательства Европейской Комиссией в различных секторах политики ЕС, а также на уточнение специфики такой связи, позволил построить 5 моделей с различными комбинациями независимых переменных, которые помогли подтвердить/отклонить выведенные ранее гипотезы.

Также стоит сказать о том, что эмпирическая база данных была собрана вручную из различных источников, и потому является оригинальной. Цель работы была достигнута, так как благодаря проведенному эмпирическому анализу удалось выявить взаимосвязь между вопросами, лоббируемыми группами интересов в ЕС, и инициацией законодательства Европейской Комиссией в различных секторах политики ЕС. Отвечая на исследовательский вопрос работы, было доказано, что лоббисты действительно имеют влияние на работу Европейской Комиссии по инициации законодательства ЕС. Было сделано два основных вывода: во-первых, чем больше лоббистов и денег в компании, которая пытается повлиять на какой-либо Генеральный Директорат Комиссии в корыстных целях, тем дольше законопроект разрабатывается и иницируется Комиссарами. Это связано с тем, что интенсивность лоббистского воздействия на Генеральный Директорат Комиссии усложняет процесс работы над законодательством, так как необходимо собрать информацию со

всех лоббистов, потратить время на встречи с ними, провести анализ полученных данных, понять, как прийти к консенсусу в том, какой именно законопроект должен быть инициирован. Не исключено также, что время работы над инициированным законодательством увеличивается из-за того, что каждый из лоббистов будет продвигать кардинально разные, противоречивые идеи.

Второй вывод работы касается категории лоббистов. Эмпирический анализ позволил подтвердить гипотезу, что лоббисты, представляющие корпоративные (бизнес интересы), в отличие от социетальных (НКО) действительно имеют влияние на скорость работы Комиссии. Чем больше лоббистов, представляющих бизнес, лоббируют определенный Генеральный Директорат, тем дольше готовится законопроект. Также на скорость инициации законодательства влияют и профессиональные лоббисты, относящиеся к корпоративной категории. Объяснением такой закономерности могут служить те же предпосылки, что были описаны выше: Комиссии необходимо услышать мнение всех лоббистов и тщательно проработать законопроект. Ожидается, что увеличенная длительность работы над законопроектом в Генеральных Директоратах, работающих с бизнес-лоббистами или же профессиональными лоббистами, по итогу положительно сказывается на качестве инициированного законодательства.

Нельзя не сказать о том, что некоторые ожидания не были оправданы: так, например, оказалось, что количество встреч лоббистов с Комиссарами из определенного Генерального Директората, а также среднее число аккредитованных Европейским Парламентом лоббистов не имеет связи с инициацией Комиссией ЕС законодательства. Что касается аккредитаций Парламента, то кажется логичным отсутствия связи с рабо-

той Комиссии над законодательством, поскольку такие лоббисты, скорее, будут работать с тем институтом, аккредитацию которого они имеют.

А вот относительно того, почему количество встреч представителей групп интересов с работниками конкретного Генерального Директората оказалось незначительным, сложно привести какое-либо логическое объяснение без дополнительного анализа, который, возможно, будет проведен нами в следующем году. Также интересно было бы посмотреть динамику данных по нескольким годам и посмотреть, что будет с переменными, если собрать более основательную эмпирическую базу, чем можно будет заняться в дальнейших исследованиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Beyers J., Kerremans B. Critical resource dependencies and the Europeanization of domestic interest groups // *Journal of European public policy*. 2007. Vol. 14. №. 3.
2. Bouwen P. Corporate lobbying in the European Union // *Journal of European public policy*. 2002. Vol. 9. №. 3.
3. Bouwen P., McCown M. Lobbying versus litigation: political and legal strategies of interest representation in the European Union // *Journal of European Public Policy*. 2007. Vol. 14. №. 3.
4. Broscheid A., Coen D. Insider and outsider lobbying of the European Commission // *European Union Politics*. 2003. Vol. 4. №. 2.
5. Coen D. Empirical and theoretical studies in EU lobbying // *Journal of European Public Policy*. 2007. Vol. 14. №. 3.
6. Coen D., Katsaitis A. Chameleon pluralism in the EU: an empirical study of the European Commission interest group density and diversity across policy domains // *Journal of European Public Policy*. 2013. Vol. 20. №. 8.

7. EC 2017 Work Plan [Electronic source] URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/cwp_2017_annex_i_en.pdf (Date of access: 26.04.18).
8. European Commission. [Electronic source]: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/?f=useaction=list&n=10&adv=0&coteId=1&year=2017&number=&version=F&dateFrom=2017-01-01&dateTo=2017-12-31&serviceId=&documentType=PROPOSAL&title=&titleLanguage=&titleSearch=EXACT&sortBy=NUMBER&sortOrder=DESC&p=2&>. (Date of access: 26.04.2018).
9. Follesdal A., Hix S. Why there is a democratic deficit in the EU // *JCMS: Journal of Common Market Studies*. 2006. Vol. 44. №. 3.
10. Greenwood J., Dreger J. The Transparency Register: A European vanguard of strong lobby regulation? // *Interest Groups & Advocacy*. 2013. Vol. 2. №. 2.
11. Hendriks F., Karsten N. Theory of democratic leadership // P. Hart & R. Rhodes (Eds.), *Oxford handbook of political leadership*. 2014.
12. Hix S., Høyland B. *The political system of the European Union*. London: Macmillan, 1999.
13. Integritywatch [Electronic source] URL: <http://www.integritywatch.eu/> (Date of access: 26.04.18).
14. Jones E., Menon A., Weatherill S. (ed.). *The Oxford Handbook of the European Union*. Oxford University Press, 2012.
15. Katz D. M., Bommarito M. J. Measuring the complexity of the law: the United States Code // *Artificial intelligence and law*. 2014. Vol. 22. №. 4.
16. Lasswell H. D. *The decision process: Seven categories of functional analysis*. Bureau of Governmental Research, College of Business and Public Administration, University of Maryland, 1956.
17. Leech B. L. *Lobbying and Interest Group Advocacy // The Oxford Handbook of the American Congress*. 2011.
18. Lowi T. J. *American business, public policy, case-studies, and political theory // World politics*. 1964. Vol. 16. №. 4.
19. Mahoney C. Networking vs. allying: the decision of interest groups to join coalitions in the US and the EU // *Journal of European Public Policy*. 2007. Vol. 14. №. 3.
20. McGrath C. *Lobbying in Washington, London, and Brussels: the persuasive communication of political issues*. Edwin Mellen Press, 2005. Vol. 26. Cit. Ex. Flinders M. *The Oxford handbook of British politics*. Oxford University Press, 2009.
21. Moe T. M. *The new economics of organization // American journal of political science*. 1984.
22. Ronit K., Porter T. Harold D. Lasswell, *The Decision Process: Seven Categories of Functional Analysis // The Oxford Handbook of Classics in Public Policy and Administration*.
23. Scharpf F. W. *Governing in Europe: Effective and democratic?* Oxford University Press, 1999.
24. Schmidt V. A. *Democracy and legitimacy in the European Union revisited: Input, output and 'throughput'* // *Political Studies*. 2013. Vol. 61. №. 1.
25. Schmitter P. C. *Democratic theory and neocorporatist practice // Social research*. 1983.
26. *Treaty on European Union // Council of the European Communities Commission of the European Communities* [Electronic source]

URL: https://europa.eu/european-union/sites/europa.eu/files/docs/body/treaty_on_european_union_en.pdf (Date of access: 26.04.2018).

27. Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union // Offi-

cial EN Journal of the European Union [Electronic source] URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=En> (Date of access: 26.04.2018).

LOBBYING IN THE EUROPEAN UNION: WHAT IMPACT DO LOBBY GROUPS HAVE ONTO POLICY INITIATION BY THE EUROPEAN COMMISSION? (2017)

Fuks Nikol' - a 4th year student of the National Research University - Higher School of Economics (St. Petersburg), bachelor's program «Political Science and World Politics». Address: 123 Naberezhnaya Kanala Griboedova, St. Petersburg, 190068, Russia. E-mail: nafuks@edu.hse.ru.

This research paper focuses on the work of EU lobbyists and their interaction with the European Commission. The main issue of the paper is whether groups of interests really influence the work of the EU Commission on the initiation of legislation. The work contains an overview of the basic research papers on the topic that make up the theoretical framework. Based on the results of the analysis of the theory, hypotheses were formulated about how lobbyists can influence the speed of initiation of legislation by the Commission's Directorates. The empirical analysis was carried out with the help of multiple linear regression, which led to the conclusion that lobbyists really influence the work of the main executive body of the EU on the initiation of legislation, and also made it possible to clarify the specifics of such influence.

Key words:

Lobbying, European Commission, interest groups, European Union.

FORMATION OF PATTERNS OF INTERACTION BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND EASTERN PARTNERSHIP COUNTRIES IN 2009-2016: THE CASES OF BELARUS AND AZERBAIJAN

Bobrovnikova E.¹⁴

This study is aimed to examine the interaction between the EU and two countries participating in the Eastern Partnership initiative: Azerbaijan and Belarus. These countries have similar characteristics, but the interaction between them and the European Union differs significantly. In the course of the paper, the formation of patterns of interaction is studied and answers to the question about the reasons for the differences in the interaction of these countries with the EU are formulated.

Key words:

Eastern Partnership, EU foreign policy, post-Soviet space, Europeanization.

¹⁴ **Bobrovnikova Ekaterina** – a 3rd year student of the National Research University - Higher School of Economics (St. Petersburg), bachelor's program «Political Science and World Politics». Address: 123 Naberezhnaya Kanala Griboedova, St. Petersburg, 190068, Russia. E-mail: esbobrovnikova@edu.hse.ru.

INTRODUCTION

The EU's Eastern Partnership Policy, which was launched in 2009, may be seen as a continuation of Eastern Neighborhood Policy, which was created to strengthen cooperation between the EU and its southern and eastern neighbors. Eastern Partnership Policy (EaP) is aimed at "building a common area of shared democracy, prosperity, stability and increased cooperation" [18] and includes Moldova, Ukraine, Georgia, Armenia, Belarus, and Azerbaijan. All these countries have different goals and incentives to participate in EaP, but Belarus and Azerbaijan present especially interesting cases for research.

At a first glance, Belarus and Azerbaijan have a lot in common: on the one hand, there are Soviet past and establishment of authoritarian regimes [1], [5]. After the Soviet Union collapsed, political struggle in Belarusian and Azerbaijani elites led to the consolidation of power in the hands of Alexander Lukashenko and Heydar (later his son Ilham) Aliiev respectively, both remaining in office up to now. On the other hand, if we look at the interaction of these countries with the EU, we will see that both have weak bilateral relations with the Union: either because of their prioritization of multilateral dimension or as a consequence of the restrictions imposed on them by the EU. Moreover, both countries are unwilling to join the Union in the future. What draws our attention is that Belarus and Azerbaijan, nevertheless, have quite different patterns of interaction when it comes to cooperation with the EU.

If we place these cases under scrutiny, quite numerous peculiarities emerge. In the framework of EaP Belarus does not participate in bilateral projects and is the only participating country which has not signed a Partnership and Cooperation Agreement with the EU. European Union constantly subjects Belarus to sanctions, accusing its government of suppressing opposi-

tion leaders, and virtually freezes high-level cooperation. Belarus, in its turn, shapes its foreign policy towards the EU in accordance with its strategic interests, using it as a 'bargaining tool' with Russia [11, 156]. Contrary to that, Azerbaijan – EU relations go beyond multilateral track; European Union seems to ignore authoritarian nature of Azerbaijani government and human rights violations, focusing on bilateral technical cooperation. Azerbaijan seeks the recognition of its interests and needs by the EU and openly challenges the lack of equality. This leads us to pose the following questions: why are the EU's actions towards quite similar authoritarian states dramatically different? Why does it impose bans and restrictions on one state and turns a blind eye to the actions of another? And what drives these states to interact with the Union in such different ways?

Thus, our main research question is as follows: what explains the differences in interaction between the EU and Azerbaijan and the EU and Belarus in the framework of Eastern Partnership Policy? In search for the answers, we are going to study factors, influencing the formation of patterns of interaction of both sides – the EU and the partner countries.

On the theoretical level we focus on the causes of difference in the interactions between the EU and third countries. On the empirical basis we dig into the interaction between the EU and Azerbaijan and the EU and Belarus in the framework of Eastern Partnership Policy in 2009 - 2016. The choice of this period is justified by the starting point of EaP in 2009 and considerations of data availability.

The research aims at explaining the causes of difference in interaction between the EU and Azerbaijan and the EU and Belarus. To achieve this goal, we will need to take the following steps. First, to review the literature on the topic of the EU interaction with third countries, and the EU – Azerbaijan and EU – Belarus

relations. Then we will distinguish factors which influence the interaction between the EU and third countries and Azerbaijan and the EU and Belarus in particular and set hypotheses. Then we will trace the development of relations of Azerbaijan and Belarus with the EU and test the hypotheses.

KEY CONCEPTS IN THE STUDIES OF THE EU RELATIONS WITH THIRD COUNTRIES

As the EaP initiative is a dimension of the EU's foreign policy, we will first review the literature on the EU relations with third countries and distinguish the existing ways to conceptualize the Union's policies towards its neighbors. Then we will overview factors which may influence the interaction between the EU and third countries. After that the main notions will be operationalized, and hypotheses will be set. Let us now turn to the concepts used to analyze the EU foreign policy.

One of the most prominent and contested concepts is Europeanisation. This notion emerged in the field of EU studies during the 1980s and became widespread in the 1990s. During that time its use was rather inconsistent in terms of uniformity. Noticing this problem, Johan P. Olsen made an attempt to bring manifold meanings of the concept together and to elaborate a descriptive model that would allow using the notion more effectively. In doing so, Olsen distinguishes five types of Europeanisation based on the object of this process: geographical enlargement of the EU, building European institutions at the supra-national level, development of similar institutions at a national level, political unification of Europe, and export of political institutions to other countries [41]. The most interesting form of Europeanisation for our research is export of institutions. Olsen notes, that European institutions may be adopted not because of their attractiveness but also because this process includes transfer of status and power. He also points at the importance of

considering resources involved in the Europeanisation process: both the resources used to promote institutions and to resist democratizing pressure from the EU [41].

However, the application of this concept in contexts other than European was criticized by many scholars, as Tanja Börzel and Thomas Risse note [12]. The authors contend that thinking about non-European states in terms of Europeanisation is inadequate – analysis of the internal processes of these countries and of their relations with the EU requests a more differentiated approach. Furthermore, Europeanisation concept is claimed one-sided as it pays no attention to domestic factors and places the EU at the top of hierarchy. To overcome these issues Börzel and Risse suggest another concept – diffusion. Diffusion is understood as proliferation of ideas, policies, norms and institutions over time and space.

Börzel and Risse distinguish two groups of mechanisms deployed in the process of diffusion: emulation and direct influence. The concept of Europeanisation uses the latter model, the main assumption of which is based on the passive role of the third countries: states adapt European institutions and norms as a cause of the EU regulations and policies. In this case the EU has four options of how to impact upon these states. The most severe among them is coercion, implying either the use of physical force or legal pressure. This mechanism is expected to be used only towards the Member States or accession candidates [12, 6]. The next tool consists of manipulative practices, in particular of positive and negative incentives such as capacity-building and conditionality. Capacity-building and conditionality are based on the arrangement where the EU provides financial assistance (or other incentives) to a third country and requests domestic institutional change. This tool is suitable for countries interested in strengthening economic ties with the EU. Apart

from these mechanisms, the EU uses socialization, where the Union is seen as a 'gigantic socialization agency', spreading its norms among the countries with aspiration for accession or domestic democratic change. Socialization is typically used together with other mechanisms. The last instrument of direct influence is persuasion. Mechanisms of persuasion become convenient when diffusion is aimed at countries outside the European space. With respect to these countries the EU has fewer 'carrots' to offer and therefore persuasion becomes the only possible tool.

The other set of tools – emulation – does not require the 'promoter' of norms and institutions in the face of the EU. A third country enters the process of diffusion independently by searching for institutional solutions. Börzel and Risse distinguish three mechanisms of emulation: competition, lesson-drawing, and mimicry. Competition describes the process when actors compete for the best economic and political performance and seek for the best institutional practices to suit this purpose. Lesson-drawing occurs when states seek institutions to resolve particular problems and look for the institutions that helped to manage a similar situation in another country. Both lesson-drawing and competition imply that states are led by functional logic, or logic of consequence. The third mechanism is formed by normative rationality: actors adopt institutions because they wish to belong to a community with the same institutional model. This instrument is often used to increase legitimacy on the international arena and is expected to be more widespread in regions where the EU is perceived as 'particularly legitimate' [12, 9].

The concept of diffusion was elaborated to fill the lacuna in the field by drawing more attention to domestic factors influencing the outcomes of the EU foreign policy. But what if we shift the focus of analysis from countries or

regions and look at other dimensions of the EU – third countries relations? Sandra Lavenex and Felix Schimmelfennig propose an approach, which concentrates on the systems of rules instead, thus shifting away from geopolitical analysis. They conceptualize the spread of the EU rules through the notion of 'external governance'. Governance is defined as "institutionalized forms of coordinated action that aim at the production of collectively binding agreements" [38, 795]. Lavenex and Schimmelfennig divide the types of external governance into three modes. The first institutional form is hierarchy. It concentrates on producing binding legal regulations and is the most formalized mode. The next form is network governance. Network governance ideally creates a relationship where actors act on equal terms under the less obliging environment. In such a system authority is replaced by 'negotiation systems'. The last mode that is distinguished is market governance. It places actors in the condition of autonomy and its main driving force becomes competition between them. High standards of production make actors seeking access to the market apply the rules needed to withstand competition [38].

As Lavenex and Schimmelfennig themselves underline, the distinction between horizontal and hierarchical modes of rule expansion is closely tied with Michael Smith's notion of 'boundaries of order' [38, 948]. Smith elaborates this concept to show the inclusion/exclusion distinction between the EU and the broader European order. Following this logic, the EU constructs boundaries between itself and its neighborhood in four ways: legal/institutional, geopolitical, transactional, and cultural. Legal boundary presents a set of restrictions connected to differences in institutional systems of the EU and other states. Geopolitical boundary is closely tied with the notions of stability and security. In order to ensure stability, the EU con-

structs a boundary between itself and the unstable outer order. This process is seen as a legacy of the Cold War era with its division between outsiders and insiders. The next type of boundary is transactional. This boundary includes regulations of the movement of goods, persons and capital and originates automatically with the establishment of a common economic market of the European states. The last type is a cultural boundary. The EU constructs this boundary by viewing its values as exceptional and inconsistency with these values may serve as a ground for portraying the 'outsiders' as a threat, which has its implications for political and economic spheres of interaction [45].

Smith's framework had a tangible impact on the development of the discussion about the conceptualization of the EU foreign policy. The concepts of diffusion and external governance discussed above are both to some extent based on the 'boundaries of order' framework. However, it is only useful for the analysis of actions of the EU – it does not allow us to explain the behavior of target-countries and this is the main disadvantage of this approach when it comes to a comprehensive research. Giselle Bosse and Elena Korosteleva in their article on the EU – Belarus relations contribute to the solution of this problem by extending the concept of 'boundaries of order' to include the capacity of the third countries to construct boundaries between themselves and the EU [11]. The process of inclusion/exclusion and boundaries construction thus becomes mutual. We will look at the application of their research more closely in the next section.

The last concept that warrants mentioning is linkage and leverage, proposed by Steven Levitsky and Lucan Way. It was developed to explain the international impact on the domestic regime change, or democratization. Both linkage and leverage are primarily applicable to Western – non-Western relations and are de-

finied as follows. Linkage is "the density of ties and cross-border flows between a particular country and the U.S., the EU, and western-dominated multilateral institutions" [39, 383]. Linkage is thought to generate 'soft power' as it converts international interests into domestic. Leverage is, in contrast, a 'hard power' tool and means "the degree to which governments are vulnerable to external democratizing pressure" [39, 379]. Practices of leverage include accession conditionality, punitive sanctions, diplomatic pressure, and military force. The effectiveness of leverage may be strengthened by linkage; however, linkage without leverage is not a sufficient condition for democratization [39].

The degrees of linkage and leverage in the EU – third countries relations may produce different character and outcomes of interaction. To review these and other possible effects we will now proceed to the next part of this section, where the impact of various factors will be reviewed.

FACTORS TO INFLUENCE THE INTERACTION BETWEEN THE EU AND THIRD COUNTRIES

In this section we will distinguish two groups of factors which may influence the character of interaction in the EU – third countries' relations. In the first place we will observe external factors: geopolitical, economic and strategic, power-based, and structural factors. Then domestic factors of third countries will be examined. The division between external and domestic factors is based on perception of third countries as referent objects of distinction.

GEOPOLITICAL FACTORS

This set of factors points at the effect of geopolitical environment in which both sides are to act. Rationalist approach explanation suggests that if a country operates in a setting where an alternative to the EU dominance exists, the influence of the latter is expected to be

weaker. Regional powers, such as Russia in the case of post-Soviet space, may exert additional influence on third countries [16, 864-865]. If a strong regional actor offers economic, military, or diplomatic support to these countries, the EU's leverage becomes limited [39, 383]. The concept of external governance suggests that the hierarchical rule transfer is only possible if a third country is more dependent on the EU than on other 'governance providers' and this dependency is deep [38, 803]. From the constructivist perspective, interaction may be affected by mutual building of boundaries. Because strategic considerations may influence formation of interests, a shift in geopolitical boundaries may be the consequence of change in strategic interests of a third country or the EU. A good example of this effect may be found in the EU - Belarus relations. Russian natural resources serve as fuel not only in a conventional sense, but also for Lukashenko's legitimacy which was built on high social expenditures. As a response to Russia's gas and oil price changes in 2002, 2004 and 2006, which presented a possible threat to the regime, the Belarusian government sought aid from the EU, thus, shifting its boundaries towards rapprochement with the West [11, 156].

ECONOMIC FACTORS

Economy plays a crucial role in the formation of interaction between the EU and neighboring countries. On the one hand, economic capacity of a third country may alter the policy of the EU towards it, influencing the use of mechanisms of governance and diffusion. Thus, if the EU has strategic or economic interests on the line, consistency of norm diffusion process may be spoiled [12, 13]. The concept of leverage predicts similar effects: in countries, which present economic interest for the EU or other Western powers, the governments may gain a shield from external democratizing pressure [39, 383].

On the other hand, the EU may construct additional transactional boundaries to enforce domestic change as it does in the case of Belarus: for example, by withdrawing the Generalized System of Preferences in 2007 [11, 152]. Such construction becomes especially salient in case if strong linkages are present, as they can produce additional sources of antiauthoritarian pressure. First, it makes autocratic abuse more noticeable in the international community. Consequently, the chance of the EU taking action in response to these abuses becomes more probable [39, 379].

POWER-BASED FACTORS

This set of factors uses power as an explanatory tool for changing character of interaction between the EU and third countries. It is focused on power structures, which shape the behavior of actors, and involves the concepts of 'bargaining power' and power asymmetries. 'Bargaining power' can be defined as "the stronger or the weaker position that an actor manages to obtain in the policy-making process" [28, 393]. In the context of accession conditionality, the EU's bargaining power is very strong, but in the absence of such an incentive it becomes substantially weaker [38, 803]. Third countries, in their turn, can increase their bargaining power if the EU's economic or strategic interests are present, as in the case of the EU - Azerbaijan interaction. Power asymmetries explanation follows the similar logic. The degree of interdependence affects both the EU's capability to exert pressure and the power of a third country to resist such pressure [12, 13]. As Azerbaijan sees the EU at the 'receiving end' [27, 163], and the EU self-censors its democratizing pressure, the relationship may be classified as asymmetrical. Due to that, Azerbaijan's bargaining power becomes strong, allowing the country to prevent possible coercion and maintain suitable rules of the game.

DOMESTIC FACTORS

For the more complete research it is important to include internal conditions of third countries in the analysis. Such factors as domestic incentives and willingness to cooperate may explain how interaction is formed from the point of view of partner-countries. One of the scope conditions for institutional change, distinguished by Börzel and Risse, is domestic incentives. This condition explains why authoritarian regimes may sometimes adopt European institutions. Such behavior may occur if the adoption of institutions can be used to consolidate power or push interests of elites, or, in other words, if it is suitable for the 'survival strategy' of a regime [12, 11]. In the article on the EU's relations with the ENP countries written by Anja Franke et al., willingness to cooperate, asymmetric interdependence and adaptation costs are listed as factors influencing the success of any EU strategy.

The approach used by Franke et al. implies that actions of an ENP country may be explained by cost-benefit calculation, normative logic, or path dependence. Rationalist explanation assumes that a partner-country calculates net benefits from cooperation with the EU and its further actions may be led by two strategies: securing rewards or avoiding punishment. In countries rich in natural resources, as Azerbaijan, governments may show 'resource-based reluctance' to cooperate. Willingness to cooperate may also be influenced by the level of asymmetrical dependence of a partner country on relations with the EU. The higher this level is, the more important rewards will be. Normative willingness may be fueled by the desire of a country to be a part of the European community. From the historical neo-institutionalism perspective, adaptation costs are understood as costs "linked to the continuation of path dependent, persisting Soviet-era mentalities and a particular type of incumbent regime in an ENP

partner-country" [27, 155]. The higher the level of path dependence is, the higher adaptation costs will be. This is the case for all EaP countries, which used to be Soviet republics [27].

Another factor is cultural boundaries, which may be constructed by countries based on cultural and normative differences between themselves and the EU. An example of such construction is Russian discourse on 'special values'. In Belarus the similar rhetoric was employed to create a cultural boundary with the EU. The state-controlled media purposely reduces coverage on European issues and underlines the differences in values between Belarus and the EU, hindering the possibility of approximation [11], [35, 15].

Another group of domestic factors deals with legal and institutional conditions. Variance in legal and institutional domestic orders may create a difficulty when it comes to compliance with the EU demands. 'EU compatibility' of domestic institutions becomes a significant factor influencing the adoption of the EU rules [38] – this factor resonates with adaptation costs explanation. Such 'mismatch' in legal orders of Belarus and the EU may be found in Belarus' treaties with Russia – for example, Customs Union, which excludes the possibility of establishment of a Free Trade Area with the EU [11, 153].

After having distinguished four groups of factors which affect the EU – third countries interaction we proceed to the formulation of expectations for the EU relations with Azerbaijan and Belarus based on the literature.

EU-AZERBAIJAN AND EU-BELARUS RELATIONS

In the previous section we have partially covered some of the issues connected to the EU's relations with Azerbaijan and Belarus. Now, drawing on the theoretical literature, we will first look at the expectations for the EU –

Belarus and EU – Azerbaijan interaction. With the use of empirical literature, we will outline the discrepancies in the observed interaction, thus justifying our research question.

As it was mentioned in the introduction, Azerbaijan and Belarus are quite similar in terms of political regime and historical background. Both states are classified as authoritarian and share Soviet legacy. ‘Persisting Soviet-era mentalities’ [27] increase adaptation costs for the regimes to comply with the EU demands and therefore place limits on the EU governance. That is why we expect that the EU rules adoption in these countries will meet resistance from the elites due to the threat to regime stability. This assumption finds its reflection in the reality: Azerbaijan and Belarus resist the EU’s pressure for democratization, but to a different extent. Moreover, in both Azerbaijan and Belarus the EU linkages are either weak, as in the case of Belarus [39, 384], or undiversified, as in the case of Azerbaijan. Azerbaijan’s linkages to the EU are weak in all spheres apart from a strong economic linkage. According to Gwendolyn Sasse, such deep and homogenous linkages have a negative impact on democracy promotion [43, 580]. At the same time, Belarus – EU relations are characterized by low linkage in all spheres. Therefore, we would expect little antiauthoritarian pressure. However, demands from the EU for a democratic change in Belarus remain intensive [11], [43].

Empirical literature distinguishes Azerbaijan and Belarus as actors which seek a more differentiated policy and are ready to participate in the initiative only on equal terms [28], [27], [35], [44]. Another expectation is based on the assumption that in countries which lack the capacity to participate on equal terms and where network governance is used to substitute the lack of leverage, the character of interaction becomes asymmetric with the EU in a dominant position [37, 946]. Relations of the EU with

Azerbaijan and Belarus may indeed be characterized by low leverage. Then, conditionality is replaced by mechanisms of persuasion and the network governance becomes the only possible option. Asymmetries are expected to emerge because the EU does not accept Azerbaijan and Belarus as equal partners, but rather as governance objects [35, 10]. Following the theoretical assumption, such position would lead to the EU’s dominance in the interaction. But is it always the case? A research on Azerbaijan’s ‘bargaining power’ conducted by Elke van Gils shows the opposite – Azerbaijan seems to dominate in its relationship with the EU. Positioning itself as a strong regional actor Azerbaijan seeks a differentiated policy and challenges the EU’s demands for democracy and human rights. To achieve these goals Azerbaijan uses tools ranging from lobbying in Brussels to alluring domestic NGO’s from cooperation with the EU by providing them with additional governmental financial assistance, thus successfully avoiding cooperation in the sphere of human rights and democracy promotion [28]. The effectiveness of the EU governance in Belarus has also been in question. One of the economic sanctioning instruments that the EU used towards Belarus was the withdrawal of GSP in 2007. However, this measure affected only 10% of Belarusian exports and did not lead to intended results, therefore the success of EU sanctioning in Belarus is disputed [11, 153].

Because the EU has little to offer these partner-states, willingness to cooperate is low in both cases [13, 136], [27]. Where membership is not the main goal of partnership, the EU ‘bargaining power’ becomes weak [38], which is true for both Azerbaijan and Belarus. Partners try to de-politicize interaction, focusing on technical and economic cooperation. In the case of the EU – Azerbaijan relations, both sides have embraced pragmatic vision of cooperation [43]. The problem which Belarus faces is that it

must prioritize the relations with either Russia or the EU, being trapped between two strong players [35, 14], [42, 74]. As a result, Belarus uses the EU as a bargaining chip in its relations with Russia, giving preference to the latter [11]. Despite the lack of strong incentives to obey in cases of both Belarus and Azerbaijan, the EU continues to use sanctions towards the former only.

Why is our research important? Several works underline the discrepancy in the EU's foreign policy towards Belarus and Azerbaijan [29, 35]. However, none of them put these cases together to explore the causes of the differences from a comparative perspective. We think that it is important to compare the development of patterns of interaction between the EU and these partner-countries in order to solve the puzzle presented by the cases.

Considering the differences between expected and real interaction, we pose the following question: why does the interaction between the EU and Azerbaijan differ from the interaction between the EU and Belarus? In our study we will look at the factors which affect both the actions of the EU towards Azerbaijan and Belarus and the responses of these countries to the EU's actions.

OPERATIONALIZATION AND THE "MENU OF INTERACTION"

The core idea used in our research is that of patterns of interaction. Interaction may be approached from rationalist and constructivist perspectives. The former implies that actors are led by the calculation of benefits and their interests are exogenous to interaction. In other words, actors enter the process of interaction with pre-formed interests and act in accordance with rational cost-benefit calculation logic. In this case the focus would be on self-interest, ca-

pacities, resources, and power. Constructivist approach, conversely, suggests that interests are shaped in the process of interaction. Apart from interest creation, this perspective offers a view on formation of patterns. Thus, following this approach, Korosteleva et al. develop a theoretical framework for the analysis of eastern dimension of the ENP through practices perspective. Practices are understood as "socially meaningful patterns of action" [36, 259] which through interaction form social structures. Social structures, in turn, are "regulated patterns of competent interactions bound by agreed rules and norms" [36, 261]. An important aspect of social structures is that they are constructed through interaction by being both performed and interpreted. Various policy instruments of the EU are treated both as practices, or patterns of governance, and as social structures [36]. Thus, regulated patterns of interaction are formed by orderly occurrences of practices.

Drawing on this model we develop the understanding of patterns of interaction as performed and interpreted practices of actors in the form of policy instruments, economic and declaratory actions. We believe that interaction is affected by actions of both actors and their interests change in the process. Nevertheless, rationalist perspective is not excluded from our analysis and will be used to formulate hypotheses.

To assess the interaction between the EU and EaP partner-countries we elaborate a 'menu of interaction', which contains five sets of possible actions of the EU towards partner-countries. Each set may be laid on the continuum from 'extremely negative' and 'negative' to 'extremely positive'. In between lay 'neutral' and 'positive' types of actions. We also provide examples of possible strategies of behavior for partner-countries.

Table 1. Patterns of interaction.

The EU						Partner-country	
	Extremely negative	Negative	Neutral	Positive	Extremely positive	Positive	Negative
Economic	Sanctions (embargo)	Sanctions	Trade	ENPI-financing EaP funds GSP			Reducing trade with the EU
Declaratory	'Public shaming' in official documents and public statements Targeted sanctions	Negative assessment in Progress Reports	Moderate assessment in Progress Reports Neutral statements	Positive assessment Positive statements		Release of political prisoners	Withdrawal from international organizations and the EU initiatives;
Procedural	Sanctions (for example, suspension of membership in organizations)	Sanctions	Meetings in councils and committees twinning	Visa facilitation TACIS FTA TEMPUS	Accession agreement		Refusal to negotiate over an agreement

We divide interaction into three groups: procedural, economic, and declaratory. Procedural interaction includes institutionalized forms such as diplomatic instruments, agreements, initiatives, and platforms (based on Whitman's (1979) classification of policy instruments provided here: [35]). Economic interaction contains financial assistance, trade, and negative economic sanctions. Finally, declaratory interaction embraces public statements of officials, documents, Progress Reports on Action Plans, and other forms of manifestations. Signaling actions such as release of political prisoners are also considered to be the part of declaratory interaction.

Hypotheses. To solve the puzzle presented by the cases of Azerbaijan and Belarus we will formulate several hypotheses. Building on the three neo-institutionalisms distinguished by Hall and Taylor [31] we develop three possible explanations:

Rational choice institutionalism

1. Countries which do not possess a 'back up' in form of natural resources are likely to meet coercive measures from the EU;

Conversely, where the EU's strategic or economic interest is present, pressure would not occur.

Sociological neo-institutionalism

2. Countries which the EU considers as being normatively close to 'European' world would experience more pressure for domestic change;

While Belarus is seen as a part of Europe, Azerbaijan does not belong to the EU's 'hemisphere'. This may explain the application of sanctions toward the closest neighbor.

Historical neo-institutionalism

3. The pattern of the use of sanctions by the EU is path-dependent: once sanctions are

introduced the EU is unlikely to suspend them even if they do not have the intended effect.

The pattern of the use of sanctions by the EU shows that once it has resorted to that instrument, the Union is unlikely to step aside. As a normative actor [40], the EU is interested in maintaining the existing image. In the case of Azerbaijan, where the EU has economic interests at stake, the Union would not want to put at risk both the interests, as the sanctions would worsen the relations with the country, and the image of a normative actor, if the EU would decide to lift the sanctions. Due to the Azerbaijan's recognition and active use of its 'bargaining power', the EU understands the stance of its partner-country and does not impose sanctions.

CASES OF AZERBAIJAN AND BELARUS

In this section we proceed to the cases of Azerbaijan – EU and Belarus – EU interaction in the framework of EaP. We will look at the interaction in three fields: procedural, declaratory and economic and will test our hypotheses on the empirical data.

PROCEDURAL INTERACTION

Belarus. Procedural interaction between the EU and Belarus is extremely limited compared to other EaP-countries. From the very beginning, Belarus's relations with the EU were characterized by imposition of sanctions, exclusions from international organizations, and blurred legal framework for partnership. The main document which used to serve as a basis for the relations between the EU and third countries is Partnership and Cooperation Agreement (PCA). The PCA with Belarus was signed in 1995, but shortly after the EU suspended its ratification [26]. With the launch of EaP, PCAs are being replaced by Association Agreements (AA), but with Belarus there is still no progress in signing an AA. Due to this, Belarus remains the only partner which does not fully participate in a bilateral track of the EaP.

The EU's policy towards Minsk is aimed at reducing suffering of the population by strengthening people-to-people contacts and at the same time it seeks to promote democratic change. To diffuse its norms and regulations the EU exercises tools of manipulation, namely targeted sanctions, against Belarusian authorities, and socialization – by engaging with Belarusian population through low-level initiatives. The EU calls its position towards Belarus "policy of critical engagement" [24]. Such approach to cooperation places serious limitations on Belarus's interaction with the EU. Due to the EU's condemnations of non-democratic regime and human rights violations in Belarus, it was not accepted to the Council of Europe. At the same time, poor human rights record did not prevent Azerbaijan from becoming a full member of this organization. Moreover, following the deeply flawed Presidential elections in 2010, Belarus's membership in Euronest Parliamentary Assembly was suspended.

One of the remaining channels of procedural interaction is participation in biannual EaP Summits, where most of agreements between the EU and partner-countries are signed. First Summit in Prague laid out the foundation for the further cooperation in the framework of EaP, where the Joint Declaration was signed. The next Summit was ignored by Belarus, putting in doubt its future participation in the initiative.

Nevertheless, in 2014 the EU and Belarus started negotiation over visa facilitation and readmission agreements (VFA/RA). Notably, it happened only three years after the EU's first invitation to start visa facilitation process. In this period the EU constantly expressed regret about the absence of response from the Belarusian authorities [23]. Next year the parties met at the Riga Summit, where the progress in VFA/RA negotiations was noted. In 2016 the Mobility Partnership was signed, while

VFA/RA were still in the process of negotiations. At the same time these agreements with Azerbaijan were signed already in 2013.

The slow progress in negotiations with Belarus may be explained by the construction of transactional boundaries by the Belarusian government. Lukashenko is regularly by the EP for hindering the movement of Belarusian citizens. To overcome this issue and increase people-to-people contacts the Council of the EU offered the Member-States to reduce visa fees unilaterally [15]. However, visa fees for Belarusians remained at the highest level [33].

Azerbaijan. Azerbaijan's relations with the EU are regulated by the PCA signed in 1999 and by the Action Plan adopted in 2006. Nowadays the parties are in the process of negotiations over the new agreement.

After Azerbaijan joined the EaP initiative negotiations over a new Association Agreement started. The aim of this kind of agreements was to outline "a plan of reforms that will bring the partner countries closer to the EU by aligning their legislation and standards to the EU ones" [17]. Azerbaijan constantly impeded the adoption of the agreement because compliance with the EU norms was not in the interest of Azerbaijani authorities. As a result, the process lasted for several years until the Azerbaijani side suggested a draft for a "strategic partnership agreement" with the EU during the EaP summit in Riga, which was the first time when a third country proposed a draft to the EU [30]. Azerbaijan clearly positions itself as a strong player which may be explained if we look at the economic interaction.

In July 2015 the OSCE office in Baku closes after the Azerbaijani authorities suspend the Memorandum of Understanding with the OSCE. Following this, in September 2015 the European Parliament issue a resolution condemning suppression of independent journal-

ists and human rights activists by the Azerbaijani government. The EU urged Azerbaijan to release all political prisoners, stressing, that if the government of Azerbaijan does not take steps to change the situation with human rights in the country, the negotiations for a Strategic Partnership Agreement would be delayed [34]. Several days after the resolution was passed the Azerbaijani Parliament decided to withdraw from Euronest [5]. In response The EU expressed regret and gave the Azerbaijani side a year until the start of withdrawal process [55]. A year later the Parliament of Azerbaijan passed a resolution on restoration of relations with European Parliament [4].

ECONOMIC INTERACTION

Belarus. The EU is the second main economic partner of Belarus after Russia, constituting one third of its trade. However, compared to the EU – Azerbaijan trade, Belarus's interaction with the EU in this sphere is relatively low. Imports from the EU exceed exports to the Union by almost 50 percent. The EU's transactional restrictions added to the reduction of Belarusian imports by the withdrawal of the GSP from Belarus in 2007, and by applying additional import quotas covering textile trade in 2010 [10].

Azerbaijan. The EU constitutes almost the half of Azerbaijani trade, accounting for approximately 48,6 percent. 60.7 percent of Azerbaijani exports go to the EU. In trade with Azerbaijan EU imports significantly overweigh EU exports: in 2016 Azerbaijan's exports to the EU amounted to €7,610, which is almost four times more than its imports from the EU. The Union's imports from Azerbaijan consist mostly of mineral fuels. Petroleum imports accounted for €14,202 million in 2013, declining gradually each year and reaching half the value in 2016 [19]. These figures show a high level of the EU's dependence on Azerbaijan's exports. Among EaP-partners such level of interdependence

may be registered only in the EU's relations with Ukraine: however, with Ukraine in a receiving position [20].

Our first hypothesis suggests that countries which are rich in natural resources would not meet resistance from the EU. Azerbaijan's oil exports to the EU constitute an important source of diversification of the EU's energy supply. The empirical data shows the EU's dependence on Azerbaijani fuels and its transit capacity. As for Belarus, its relations with the EU are not characterized by high level of cooperation, which allows the EU to exert pressure, not being afraid of losing a strategically crucial partner. Thus, we may conclude that the economic interest of the EU in Azerbaijan prevents it from imposing sanctions.

DECLARATORY INTERACTION

Belarus. Between 2004 and 2016 the European Parliament issued dozens of resolutions concerning the situation in Belarus. Few of them were given an official response. In resolutions issued in 2005 the EP openly calls Belarusian regime dictatorial and urges the Council to condemn "President Lukashenko as a dictator" [47]. Response from the Ministry of Foreign Affairs of Belarus was harshly worded: "the European Parliament is engaged in stamping documents that are full of distortions of facts, on-call charges and dubious statements". In one of the resolutions from the EP urges the Council and Commission to "raise the issue of Belarus with the Russian authorities", which Belarus considers to be on the verge of "direct interference in the affairs of a sovereign state" [14].

In 2011 Belarus decided to boycott the EaP Summit in Warsaw, because the invitation was issued for the Belarusian foreign minister Serhiy Martynau and not for Lukashenko [9]. In response, Belarusian Ministry of Foreign Affairs delivered a statement calling such measures "discriminatory" and underlined Belarus's will-

ingness to cooperate only on the terms of "real, not imaginary, partnership" [46]. After the Summit the President of the European Commission emphasized the EU's position on Belarus: "we all share the same goal, that of a democratic and free Belarus" [25]. Following the release of all political prisoners in August 2015, the EU lifted the majority of sanctions [7].

Our second hypothesis assumes that the EU's actions towards Belarus may be explained by proximity of the latter to Europe. Empirics show that the rhetoric of 'Belarus as a part of Europe' is indeed used in official EU discourse in both geographical and normative sense. Belarus is called "the last dictatorship in Europe" [51], "the only European country not yet linked to the EU" [52], its location is underlined in the statements saying that Belarus is "at the crossroads of Europe" and has "the potential to connect East and West and North and South" [21] and that human rights violations should not occur in the country which is "a direct neighbor of the EU" [53]. Other statements imply Belarus's normative closeness to Europe: death penalty is called incompatible with "European values" [54], and for political prisoners there is "no space in Europe" [22].

Azerbaijan. European Parliament and the Council of the EU issue resolutions and conclusions condemning the situation in Azerbaijan, but far less frequently than in the case of Belarus. One example will suffice to understand the extent of this difference.

In 2005 Human Rights Watch reported a lamentable situation with respect to human rights in Azerbaijan. The same year the European Parliament adopted a resolution on the human rights situation in the world. It covered a wide range of regions and countries from Saudi Arabia to Ukraine, but remarkably, there was no mention of Azerbaijan; same happened to the consequent resolutions issued before 2009.

After Azerbaijan joined the EaP, the EU felt the need to address the issue of human rights, being one of the core values of the EU and the EaP, at least discursively. Few EP resolutions were adopted to condemn oppression of journalists and activists, and one of the most recent ones elicited a strong response from Baku. As it was already mentioned, in 2015 Azerbaijani Parliament declared about its withdrawal from Euronest. Furthermore, in response to the EU's demand for release of political prisoners, Azerbaijani government sentences even more activists [44]. Knowing that partnership with Baku is strategically important for the EU, Azerbaijan used its bargaining power to resist EU's normative demands.

Azerbaijan builds a democratic façade by participating in various committees and platforms on human rights, thus legitimizing EU's compromising approach. The EU accepts rules of this game and does not introduce sanctions. According to the third hypothesis, we argue that the EU does not resort to sanctions because the use of that means is path-dependent. The case of Belarus shows that the EU does not step back until the requirements are fulfilled. Taking into consideration the EU's dependence on Azeri oil, we may suggest that in the case of Azerbaijan the EU does not want to repeat the scenario which happened during the Second Chechen War in Russia, when the EU had to lift sanctions shortly after their introduction [32].

The EU may have resorted to sanctions in 2015, following the fraudulent elections and repression of the opposition. However, having met resistance from Azerbaijan after the adoption of the resolution, the EU opted to preserve status-quo in its relations with economically important partner.

CONCLUSION

In this study we have traced the interaction between the EU and Azerbaijan and the EU

and Belarus between 2009 and 2016 in procedural, declaratory and economic fields and tested the hypotheses set in the theoretical part of the paper. We came to the following conclusions.

Firstly, the EU indeed does not exert pressure where its economic interest is present. The reason is that such interest gives the third country power to resist democratizing pressure. Empirical data proved that Azerbaijan has a 'back up' in the form of natural resources, which allows it to avoid cooperation in the normative field.

Secondly, Belarus's vicinity to Europe is often used in the EU's argumentation of its demands for a democratic change. Belarus is claimed to be a part of Europe – and this is given as a reason why it should comply with the European rules. Thus, the imposition of sanctions may be explained by this logic.

Thirdly, the imposition of sanctions on Azerbaijan is restricted by the EU's path-dependent character of sanctioning, which we observed in the case of Belarus. Once the EU has resorted to that measure, it cannot cancel it, because it would damage its normative image. As Azerbaijan is economically important for the EU and unlikely to conform, the EU chooses not to impose restrictive measures.

For further research it would be useful to test these hypotheses on a bigger number of cases to include all ENP-countries.

REFERENCES:

1. Azerbaijan [Electronic source] URL: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2017/azerbaijan> (Date of access: 19.11.2017).
2. Azerbaidjan intends to withdraw from Euronest // Heidi Hautala. 2015.
3. Azerbaijan Is The New Council Of Europe Chairman -- Here Are Some Of The Coun-

- try's Political Prisoners [Electronic resource] URL: <https://goo.gl/EheQAv> (Date of access: 02.04.2018).
4. Azerbaijani Lawmakers Vote To Resume Relations With European Parliament [Electronic source] URL: <https://goo.gl/TMxNHL> (Date of access: 26.03.2018).
 5. Azerbaijan Leaves Euronest [Electronic source] URL: <https://goo.gl/hBQjXQ> (date of access: 28.03.2018).
 6. Belarus [Electronic source]. URL: <https://goo.gl/LQjfbw> (Date of access: 19.11.2017).
 7. Belarus: EU suspends restrictive measures against most persons and all entities currently targeted - Consilium [Electronic source] URL: <https://goo.gl/sE8ZuG> (Date of access: 01.04.2018).
 8. Belarus - European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations - European Commission [Electronic source] URL: <https://goo.gl/mH1o13> (Date of access: 21.03.2018).
 9. Belarus quits EU's Eastern Partnership initiative // euractiv.com. 2011.
 10. Belarus - Trade - European Commission [Electronic source] URL: <https://goo.gl/zYcMye> (Date of access: 02.04.2018).
 11. Bosse, G., Korosteleva-Polglase, E. Changing Belarus: The Limits of EU Governance in Eastern Europe and the Promise of Partnership // *Cooperation and Conflict*. - 2009. - Vol. 44. - № 2. - P. 143-165.
 12. Börzel T.A., Risse T. From Europeanisation to Diffusion: Introduction // *West European Politics*. -2012. - Vol. 35. - № 1. - P. 1-19.
 13. Busygina, I. *Russia-EU Relations and the Common Neighborhood: Coercion vs. Authority*. Routledge. - 2017. - 203 p.
 14. Commentary Head of the Information Department - Press Secretary of the Ministry of Foreign Affairs Esin concerning the resolution of the European Parliament on Belarus - Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Belarus [Electronic source] URL: <https://goo.gl/FTpnMx> (Date of access: 22.03.2018).
 15. COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION Brussels, 23 March 2012 8102/12 [Electronic source] URL: <https://goo.gl/DmV4nw> (Date of access: 02.04.2018).
 16. Dimitrova, A., Dragneva, R. Constraining external governance: interdependence with Russia and the CIS as limits to the EU's rule transfer in the Ukraine // *Journal of European Public Policy*. - 2009. - Vol. 16. - № 6. - P. 853-872.
 17. Eastern Partnership - Consilium [Electronic resource] URL: <https://goo.gl/wm2DqT> (date of access: 28.03.2018).
 18. Eastern Partnership - EEAS - European External Action Service - European Commission [Electronic source] URL: <https://goo.gl/uHkQRH> (Date of access: 19.11.2017).
 19. European Commission. Directorate-General for Trade European Union, Trade in goods with Azerbaijan [Electronic source] URL: <https://goo.gl/98LZU9> (Date of access: 28.03.2018).
 20. European Commission. Directorate-General for Trade European Union, Trade in goods with Ukraine [Electronic source] URL: <https://goo.gl/rsJmuz> (Date of access: 31.03.2018).
 21. European Commission - PRESS RELEASES - Press release - Benita Ferrero-Waldner Commissioner for External Relations and European Neighbourhood Policy The European Union and Belarus: moving closer to-

- gether? [Electronic source] URL: <https://goo.gl/qeJkyd> (Date of access: 30.03.2018).
22. European Commission - PRESS RELEASES - Press release - Belarus: reiterating our concerns about the situation of political prisoners [Electronic source] URL: <https://goo.gl/x1j2Yn> (Date of access: 30.03.2018).
23. European Commission - PRESS RELEASES - Press release - ENP Package - Belarus [Electronic source]. URL: <https://goo.gl/4hqTvG> (Date of access: 30.03.2018).
24. European Commission - PRESS RELEASES - Press release - Speech in the European Parliament in the debate on Belarus [Electronic source] URL: <https://goo.gl/PjLjDY> (Date of access: 30.03.2018).
25. European Commission - PRESS RELEASES - Press release - José Manuel Durão Barroso President of the European Commission Statement by President Barroso following the Eastern Partnership Summit Eastern Partnership Summit Warsaw [Electronic source] URL: <https://goo.gl/bxrCcU> (Date of access: 28.03.2018).
26. European Union - Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Belarus [Electronic source]. URL: <https://goo.gl/fdsFvR> (Date of access: 02.04.2018).
27. Franke, A., Gawrich, A., Melnykovska, I., Schweickert, R. The European Union's Relations with Ukraine and Azerbaijan // *Post-Soviet Affairs*. - 2010. - Vol. 26. - № 2. - P. 149-183.
28. Gils, E. Differentiation through bargaining power in EU-Azerbaijan relations: Baku as a tough negotiator // *East European Politics*. - 2017. - Vol. 33. - № 3. - P. 388-405.
29. Giumelli, F., Ivan, P. The effectiveness of EU sanctions // *EPC Issue Paper*. - 2013. - № 76. - P. 1-45.
30. Gotev, G. EU to launch negotiations for a new agreement with Azerbaijan // *euractiv.com*. 2016.
31. Hall, P.A., Taylor, R.C.R. Political Science and the Three New Institutionalisms // *Political Studies*. - 1996. - Vol. 44. - № 5. - P. 936-957.
32. Haukkala, H. The EU-Russia Strategic Partnership: The Limits of Post-Sovereignty in International Relations. Routledge, 2010. 270 p.
33. Information sheet for Schengen visa applicants in Belarus [Electronic source]. URL: <https://goo.gl/kZGWXZ> (Date of access: 02.04.2018).
34. Joint motion for a resolution on Azerbaijan - RC-B8-0856/2015 [Electronic source] URL: <https://goo.gl/VwyDFY> (Date of access: 26.03.2018).
35. Korosteleva, E. The Eastern Partnership Initiative: A New Opportunity for Neighbours? // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*. - 2011. - Vol. 27. - № 1. - P. 1-21.
36. Korosteleva, E.A., Natorski, M., Simão, L. The eastern dimension of the European neighbourhood policy: practices, instruments and social structures // *East European Politics*. - 2013. - Vol. 29. - № 3. - P. 257-272.
37. Lavenex, S. A governance perspective on the European neighbourhood policy: integration beyond conditionality? // *Journal of European Public Policy*. - 2008. - Vol. 15. - № 6. - P. 938-955.
38. Lavenex, S., Schimmelfennig, F. EU rules beyond EU borders: theorizing external governance in European politics // *Journal of European Public Policy*. - 2009. - Vol. 16. - № 6. - P. 791-812.

39. Levitsky, S., Way, L.A. Linkage versus Leverage. Rethinking the International Dimension of Regime Change // *Comparative Politics*. – 2006. – Vol. 38. – № 4. – P. 379–400.
40. Manners, I. Normative Power Europe: A Contradiction in Terms? // *JCMS Journal of Common Market Studies*. – 2002. – Vol. 40. – № 2. – P. 235–258.
41. Olsen, J.P. The Many Faces of Europeanization // *JCMS Journal of Common Market Studies*. – 2002. – Vol. 40. – № 5. – P. 921–952.
42. Rotman, D., Veremeeva, N. Belarus in the Context of the Neighbourhood Policy: Between the EU and Russia // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*. – 2011. – Vol. 27. – № 1. – P. 73–98.
43. Sasse, G. Linkages and the promotion of democracy: the EU's eastern neighbourhood // *Democratization*. – 2013. – Vol. 20. – № 4. – P. 553–591.
44. Simão, L. Region-building in the eastern neighbourhood: assessing EU regional policies in the South Caucasus // *East European Politics*. – 2013. – Vol. 29. – № 3. – P. 273–288.
45. Smith M. The European Union and a changing Europe: establishing the boundaries of order // *JCMS: Journal of Common Market Studies*. – 1996. – Vol. 34. – № 1. – P. 5–28.
46. Statement of the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Belarus - Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Belarus [Electronic source] URL: <https://goo.gl/EVytXv> (Date of access: 01.04.2018).
47. Texts adopted - Thursday, 10 March 2005 - Belarus - P6_TA(2005)0080 [Electronic source] URL: <https://goo.gl/UnQ2ve> (Date of access: 01.04.2018).
48. Texts adopted - Thursday, 29 September 2005 - Belarus - P6_TA(2005)0363 [Electronic source] URL: <https://goo.gl/e7vCkE> (Date of access: 01.04.2018).
49. Texts adopted - Thursday, 7 July 2005 - Political situation and independence of the media in Belarus - P6_TA(2005)0295 [Electronic source] URL: <https://goo.gl/hj59D3> (Date of access: 01.04.2018).
50. Texts adopted - Thursday, 1 December 2005 - Human rights - P6_TA(2005)0462 [Electronic source] URL: <https://goo.gl/ahZ8ff> (Date of access: 01.04.2018).
51. Texts adopted - Thursday, 6 April 2006 - Elections in Belarus - P6_TA(2006)0137 [Electronic source] URL: <https://goo.gl/9r4yH7> (Date of access: 01.04.2018).
52. Texts adopted - Thursday, 16 February 2006 - Belarus - P6_TA(2006)0066 [Electronic source] URL: <https://goo.gl/xrhd8h> (Date of access: 01.04.2018).
53. Texts adopted - Thursday, 26 April 2007 - Human rights in the world 2006 and the EU's policy on the matter - P6_TA(2007)0165 [Electronic source]. URL: <https://goo.gl/qXjaa9> (Date of access: 01.04.2018).
54. Texts adopted - Thursday, 21 February 2008 - Belarus - P6 TA(2008)0071 [Electronic source] URL: <https://goo.gl/aSbFjP> (Date of access: 01.04.2018).
55. Withdrawal of Azerbaijan parliament from cooperation with MEPs: doors still open | News | European Parliament [Electronic source] URL: <https://goo.gl/CZZDpx> (Date of access: 28.03.2018).

ФОРМИРОВАНИЕ ПАТТЕРНОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЕС И ГОСУДАРСТВ-УЧАСТНИКОВ ПОЛИТИКИ ВОСТОЧНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПЕРИОД 2009-2016: КЕЙСЫ БЕЛАРУСИ И АЗЕРБАЙДЖАНА

Бобровникова Екатерина Сергеевна - студентка 3-го курса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург), программа «Политология и мировая политика». Адрес: 190068, Санкт-Петербург, наб. Канала Грибоедова, д. 123. E-mail: esbobrovnikova@edu.hse.ru.

Данная работа нацелена на исследование взаимодействия ЕС с двумя государствами, участвующими в инициативе Восточного Партнерства: Азербайджаном и Беларусью. Несмотря на схожие характеристики, взаимодействие этих стран с Европейским Союзом значительно различается. В ходе работы рассматривается формирование паттернов взаимодействия и формулируются ответы на вопрос о причинах различий во взаимодействии данных стран с ЕС.

Ключевые слова:

Восточное Партнерство, внешняя политика ЕС, постсоветское пространство, европеизация.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БРИКС И ОЭСР

Пузанов Г.И.¹⁵

Данная работа посвящена сравнению государственной политики (Comparative public policy) в области регулирования криптовалют в БРИКС и ОЭСР. Также раскрываются основные принципы работы криптовалют и их основные преимущества над фиатными деньгами. Особое внимание уделяется государственной политике в области налогообложения, а также (не) приравнивания криптовалют к законному платёжному средству. В завершении данной работы представлена наглядная таблица, содержащая в себе сравнение стран БРИКС и ОЭСР в контексте криптовалют.

Ключевые слова:

Криптовалюта, государственное регулирование криптовалют, биткойн, bitcoin, БРИКС, ОЭСР, блокчейн, фиатные деньги, цифровые деньги, сравнение государственной политики.

¹⁵ Пузанов Георгий Игоревич - студент 3-го курса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург), программа «Политология и мировая политика». Адрес: 190068, Санкт-Петербург, наб. Канала Грибоедова, д. 123. E-mail: gipuzanov@gmail.com.

ВВЕДЕНИЕ

Криптовалюты - новейший феномен 21 века, который является предметом исследования как для экономистов, так и для политологов. История первой в мире криптовалюты началась около 10 лет назад, 31 октября 2008 года. Пользователь под именем Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto) опубликовал статью «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System» [61], в которой впервые описал Биткойн - систему децентрализованного электронного платёжного средства. Позже, в январе 2009 года Накамото представил программное обеспечение, которое запустило первую сеть блокчейн.

Сейчас все правительства мира в спешном порядке занимаются подготовкой законопроектов, регулирующих криптовалюты, так как это крайне актуально для всего цивилизованного мира. Однако по теме криптовалют написано крайне мало научных работ, что довольно странно, ведь сейчас актуальность этой проблематики находится на высоком уровне. В большинстве случаев, криптовалюты рассматриваются через различные экономические парадигмы или математические модели, но таких исследований очень мало. Чаще встречаются работы с юридическим уклоном, которые в большинстве случаев повторяют друг друга, но практически отсутствуют работы, задачей которых является рассмотреть криптовалюты с точки зрения Public Policy или политологии вообще. Тем более сложно найти работу, целью которой было бы полноценное сравнение политики регулирования криптовалют между различными государственными объединениями. Именно поэтому вопрос о государственном регулировании криптовалют всё ещё остаётся открытым.

Сами по себе криптовалюты создавались на принципах криптоанархизма (фи-

лософское течение, идеи которого основываются на принципах использования сильной криптографии ради защиты личной приватности и свободы [38, 8]). То есть криптовалюты и блокчейн - сердце любой криптовалюты - были созданы ради избавления от всевозможных посредников, таких как банки, государства, а также межбанковские системы совершения платежей (SWIFT). Код любой криптовалюты подобен конституции государства, которую невозможно нарушить. Именно благодаря этой «конституции» криптовалюты можно назвать деньгами нового поколения (программируемый капитал). С их помощью можно избежать таких проблем, как блокировка счета, кражи капитала (при соблюдении всех норм безопасности), двойного снятия средств со счёта, долгих межконтинентальных переводов, фальсификаций денежных знаков. Более того, криптовалюты и блокчейн способны полностью искоренить коррупцию. Также криптовалюта не привязана ни к одной стране мира и доступна всем пользователям сети интернет. Благодаря криптовалютам можно полностью защитить свои личные сбережения.

Однако не все страны относятся к криптовалютам одинаково положительно. Например, Япония, входящая в ОЭСР, полностью легализовала на своей территории Bitcoin (ведущую криптовалюту), а Китай, входящий в БРИКС, наоборот на законодательном уровне запретил юридическим лицам любые операции с цифровыми валютами. Более того, если следить за новостями «криптовалютного мира», несложно заметить, что у стран, входящих в БРИКС, совершенно другое отношение к цифровым деньгам, чем у стран ОЭСР. В данном исследовании будет рассмотрено, почему так происходит. Следовательно, объектом исследования выступают криптовалюты, а

предметом - подход к регулированию криптовалют в БРИКС и ОЭСР. В ходе работы будет дан ответ на исследовательский вопрос: в чём различия между странами БРИКС и ОЭСР в области государственного регулирования криптовалют. Таким образом, целью данной статьи является сравнительный анализ государственного регулирования криптовалют среди стран БРИКС и ОЭСР, для достижения которой необходимо выполнить ряд задач:

1. описание принципов работы криптовалюты и сети блокчейн;
2. обзор тех немногих источников, в которых поднимается проблема регулирования криптовалют;
3. анализ макроэкономических теорий, в рамках которых чаще всего действуют страны при регулировании криптовалют;
4. описание подхода стран БРИКС и ОЭСР в сфере политики регулирования криптовалют;
5. сравнительный анализ политики регулирования криптовалют в БРИКС и ОЭСР.

В эмпирической части работы после сбора данных будет проведён анализ информации из СМИ, а также высказываний высокопоставленных государственных лиц, касающиеся политики регулирования в криптовалют в конкретной стране, входящей в БРИКС или ОЭСР. Важно отметить, что в состав БРИКС входят Бразилия, Россия, Индия, Китай, а также ЮАР. В то время как в состав ОЭСР входят: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Латвия, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Словения, США, Турция,

Финляндия, Франция, Чехия, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония, Южная Корея, и наконец Япония [55]. В данной работе из ОЭСР будут выделены Австралия, Великобритания, Германия, США, а также Япония в силу негласного лидерства этих государств в ОЭСР. А в качестве метода анализа будет использован метод Comparative Public Policy.

ОБОБЩЕННЫЙ ПРИНЦИП РАБОТЫ КРИПТОВАЛЮТЫ И ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ

КАК РАБОТАЕТ КРИПТОВАЛЮТА И АРХИТЕКТУРА СЕТИ БЛОКЧЕЙН?

Данная часть статьи посвящена основному принципу функционирования биткойна (Bitcoin), как основополагающей криптовалюты, с индексом доминирования на рынке более 45% [56], а также описанию блокчейна. Разобравшись в принципах работы биткойна и блокчейна, можно понять, как работает каждая криптовалюта в отдельности, за редким исключением.

В своей работе "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System" Сатоши Накамото рассматривает проблему отсутствия доверия между покупателем и продавцом в сети интернет. Накамото утверждает, что данную проблему можно решить с помощью третьей стороны (банка, платёжной системы), которая пользуется доверием среди двух других и проведёт транзакцию, удержав при этом небольшой процент от суммы перевода. Либо можно избежать участия третьей стороны, используя систему электронных платежей, которая будет основана на криптографическом подтверждении (криптографической подписи), а не на доверии между пользователями, и которая позволит произвести транзакцию непосредственно от покупателя к продавцу, минуя посредников. То есть данная система уберёжет продавца от обмана со стороны покупателя, и с помощью

обычных механизмов депонирования (эс-кроу счёта) сможет уберечь покупателя от продавца. Более того, использование данной системой позволит решить проблему двойного списывания средств с помощью децентрализованного однорангового (peer to peer) гроссбуха. Эта система будет в абсолютной безопасности до тех пор, пока 51% её узлов не контролируется злоумышленниками [61, 1]. Подробнее о безопасности сети будет сказано далее.

Итак, данная система носит название криптовалюты. Определение криптовалюты было дано её создателем Сатоши Накамото, как «цепь цифровых подписей» [61, 2], в которой каждый владелец монеты совершает транзакцию с помощью цифровой подписи хэша предыдущей транзакции и публичного ключа следующего владельца (получателя транзакции). То есть каждый хэш включает в себя предыдущий, и таким образом выстраивается цепь, в котором каждое звено цепи делает всю сеть более устойчивой ко взлому.

Операции переводов будут обрабатываться всеми узлами одноранговой сети. Но для работы сети, в данном случае биткойна, будет использоваться система «доказательства работы» (proof of work). Её суть построена на использовании алгоритма шифрования SHA-256. Узлу, который обрабатывает транзакцию, необходимо с помощью сложных крипто-математических вычислений (используя вычислительные мощности компьютера – CPU или GPU) решить задачу и найти следующий блок сети, в который будут включены обработанные им транзакции. Как только блок будет найден, в нём будет содержаться хэш предыдущего блока, и так до самого первого – генезисного блока. Для того, чтобы взломать или изменить последний блок, хакеру необходимо выполнить весь объём работы от генезисного блока. Важно отметить, что среди пользователей

верным блокчейном автоматически считается самый длинный. Вероятность успеха злоумышленника выполнить всю работу от генезисного блока до самого последнего в блокчейне экспоненциально убывает в зависимости от общего числа блоков. Эту вероятность можно посчитать по формуле [61, 7]:

$$\sum_{k=0}^{\infty} \frac{\lambda^k e^{-\lambda}}{k!} \cdot \begin{cases} (q/p)^{(z-k)} & \text{if } k \leq z \\ 1 & \text{if } k > z \end{cases} \quad (1)$$

где p = вероятность найти блок честному узлу; q = вероятность того, что блок найдёт злоумышленник; z = разница блоков между цепью честного узла и злоумышленника;

$$\lambda = z^*(q/p) \quad (2).$$

Если убрать бесконечный ряд и перегруппировать слагаемые, то мы получим упрощённый вариант формулы [61, 7]:

$$1 - \sum_{k=0}^z \frac{\lambda^k e^{-\lambda}}{k!} (1 - (q/p)^{(z-k)}) \quad (3)$$

По этой формуле мы видим, что вероятность того, что злоумышленник создаст свою сеть с нуля и перегонит все честные узлы экспоненциально падает в зависимости от z . Например, если вероятность того, что честный узел найдёт блок равна 0.1% ($P=0.001$), и вероятность для злоумышленника найти блок равны также 0.1% ($Q=0.001$). Получаем:

q	0.10	0.15	0.20	0.25	0.30	0.35	0.40	0.45
z	5	8	11	15	24	41	89	340

Таким образом, когда злоумышленник со стопроцентной вероятностью найдёт следующий блок, разница между блокчейном злоумышленника и блокчейном честных узлов будет больше 3 тысяч блоков. Но, даже если предположить, что злоумышленник смог создать свою сеть и перегнать все остальные честные узлы, то он способен лишь отменить транзакцию, вернув свои деньги назад, что не является выгодным. Го-

раздо выгоднее для него будет взять на себя роль честных узлов и добывать новые монеты. Получая больше половины от всех доходов майнеров, но в то же время поддерживая полную работоспособность сети.

Также в системе уже заранее решён вопрос об эмиссии и инфляции. За работу обработки транзакций майнеры получают вознаграждение: оплату за комиссию, а также несколько биткойнов за нахождение нового блока. Но эмиссия биткойна ограничена системным кодом, то есть максимальное количество монет, которые можно выпустить, равна 21 000 000 (ни при каких обстоятельствах невозможно увеличить эмиссию после этого порога, так как это условие «вшито» в код). После добычи всех монет майнеры получают вознаграждение за обработку транзакции и за занесение её в блокчейн сети. Таким образом, работу майнеров можно сравнить с традиционной добычей золота: старатели вкладывают свои ресурсы в добычу золота (в нашем случае вычислительные мощности и электроэнергия), добавляя добытое золото в общее обращение. Но количество этого драгоценного металла в недрах нашей планеты также ограничено, как и возможное количество добытых биткойнов.

Делая вывод из сказанного выше, обобщим [61, 3]:

1. Новые транзакции поучают все узлы системы, но обрабатывает её лишь один.
2. Каждый узел сети собирает абсолютно все транзакции сети в блок.
3. Каждый узел (майнер) работает над решением криптографической задачи для его блока.
4. Когда майнер находит блок, то его блокчейн на некоторое время становится

самым длинным в сети и все остальные узлы автоматически его принимают, как верный.

5. Узел принимает блок только в том случае, если все транзакции в блоке обработаны, и средства ещё не дошли до получателей после добавления блока в блокчейн, отправка денежных средств подтверждается и средства доходят (это позволяет избежать двойного списывания средств).

6. При работе над следующим блоком всегда используется хеш предыдущего блока, как основа для его последующего поиска.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРИПТОВАЛЮТ

Итак, как уже было заявлено во вступлении, главная особенность криптовалют в том, что при проведении транзакции программная архитектура некоторых криптовалют позволяет частично избежать контроля со стороны органов власти. То есть, операции становятся анонимными благодаря отсутствию централизованного регистра транзакций, чего нельзя сказать про обычные – фиатные деньги («деньги, номинальная стоимость которых устанавливается и гарантируется государством вне зависимости от стоимости материала, из которого деньги изготовлены или находящегося в хранилище банка» [53, 659]), информацию о перемещении которых не составляет труда узнать для соответствующих органов государственного контроля.

Следовательно, довольно очевидно, что криптовалюты (чаще всего Bitcoin, Monero, Zcash) начинают активно применяться в теневом секторе экономики. Задумку Сатоши Накамото, как утверждают Бёмэ, Кристин, Элдман и Мур (Rainer Böhme, Nicolas Christin, Benjamin Edelman, and Tyler Moore), в незаконных целях используют для отмывания денег, торговли запрещёнными

препаратами, оружием, детской порнографией, чужими идентификационными документами, ухода от налогов, а также для финансирования терроризма [35, 230]. Таким образом, вполне очевидно, что подобные случаи ухода от закона вынудили многие страны занять осторожную позицию в отношении к криптовалютам.

В свою очередь, Олег Демидов утверждает, что своей «дурной» репутацией криптовалюты обязаны теневому интернету (Darknet - частные узлы интернета, которые чаще всего относят к серым или незаконным интернет-технологиям, которые в большинстве случаев связаны с противоправной деятельностью или экстремизмом [66, 16-18]). Криптовалюты и Darknet вместе образовали синергию, в результате которой возникла «безопасная гавань, поначалу не замеченная правоохранительными органами ни одной страны, в которой биткойн использовался в том числе для оплаты огромного количества криминальных услуг ...» [10, 44].

Немного позже, проблемы, касающиеся применения криптовалют в теневом секторе экономики, привлекли внимание международных организаций и различных стран [10, 45]. Так, в середине 2014 года первый доклад о криптовалютах опубликовала ФАТФ (Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег), членами которой являются 35 государств, в том числе Российская Федерация. В данном докладе сохранилась информация о необходимости регулирования криптовалют со стороны правительств, а также о применении политики идентификации участников транзакций [66]. Позже подобная политика (KYC – Know Your Customer) стала обязательной на большинстве криптовалютных бирж, а также на пунктах обмена фиатных валют на цифровые.

Роман Янковский сравнивает политику стран в отношении к криптовалютам с «пятью стадиями» их принятия, которые выделила Элизабет Кюблер-Росс (отрицание, гнев, торг, депрессия, принятие [51]). Янковский считает, что сначала правительства не обращали никакого внимания на криптовалюты (отрицание), далее, а именно после первого скачка цены на биткойн в 2013 году (с 2012 по 2013 г. цена выросла более чем на 8800%), некоторые надзорные органы выпустили официальные открытые письма в адрес Bitcoin Foundation (фонд, направленный на стандартизацию, защиту и поощрение использования криптографических средств Bitcoin [34]) и некоторых криптовалютных бирж (гнев), но очевидно, что никаких санкций применено не было, из-за невозможности применить законы к конкретным лицам. После стадии гнева наступила стадия торга – дискуссия с криптообществом, связанная с полным запретом любых операций с криптовалютой. И наконец правительствам пришлось принять совсем не выгодное для них решение (депрессия) о легализации цифровых денег в будущем в соответствии с новыми законами (стадия принятия) [30, 9].

Довольно примечательно, что эти «пять стадий» имели место в отечественных реалиях. Так до середины 2014 года криптовалюты словно и не существовало в Российской Федерации (отрицание), но в начале декабря 2014 года российские законодатели предлагали штрафовать за любые операции с цифровыми деньгами (гнев) [12]. Далее в высших эшелонах власти началось обсуждение криптовалют (торг). Например, первый заместитель председателя Центробанка Георгий Лунтовский в июле 2015 года во время своей речи на Международном банковском конгрессе в Санкт-Петербурге утверждал, что негативно относиться к криптовалютам

не стоит, так как «за ними, возможно, будущее» [28]. Спустя 2 года, в 2017 году, в России заводят первое уголовное дело на предпринимателей за операции с криптовалютами [20] (депрессия), а через два месяца Владимир Владимирович Путин поручает правительству до 1 июля 2018 года разработать нормативно-правовую базу для всех операций с криптовалютами [23] (принятие).

Особого внимания заслуживает статья Хендриксона (Joshua R. Hendrickson) и Лютера (William J. Luther) «Banning Bitcoin», в которой высказывается идея о том, что государство с сильной законодательной и исполнительной властью вполне способно предотвратить использование криптовалют, но только в том случае, если будут приняты жёсткие законы, направленные против использования криптовалют [46, 199], а также будет осуществляться пристальный контроль за их исполнением. Данное утверждение было доказано на основе математической модели, которую Хендриксон и Лютер построили в своей работе. В качестве примера авторы приводят Бангладеш, где за использование криптовалют вместо государственной валюты можно получить до 12 лет тюрьмы строгого режима [46, 189]. Но также важно отметить, что с помощью той же математической модели авторы доказали, что независимо от позиции правительства некоторые внутригосударственные акторы будут пользоваться криптовалютами в любом случае.

Также стоит обратить внимание на работу Питерса, Панаи и Шапелле (Gareth W. Peters, Efstathios Panayi and Ariane Chapelle). Говоря о государственном регулировании криптовалют, авторы утверждают, что благодаря децентрализованности ни одна страна в отдельности не способна оказать какого-либо значительного влияния на

криптовалюты [57, 111]. Важно отметить, что в данном контексте подразумевается не влияние на котировки криптовалют, а на всю систему в целом. Питерс и другие пишут о недавнем исследовании министерства финансов Великобритании (HM Treasury - Казначейство Её Величества), в котором говорится, что при использовании криптовалют затраты на каждую транзакцию намного ниже, чем при использовании обычных денег. Более того, возможность провести платёж доступна 24/7, что особенно важно для трансграничных платежей [57, 109]. Но есть и риски абсолютно идентичные тем, что были описаны в докладе ФАТФ от 2014 года. Также в статье упоминаются различные меры правительства Великобритании, направленные на борьбу с отмыванием денег. Более того, авторы обращают внимание на Департамент Финансовых операций Нью-Йорка (NYDFS), который один из первых во всем мире начал правовое регулирование финансовой деятельности, связанной с криптовалютой [57, 110]. Вдобавок, Питерса, Панаи и Шапелле пишут о КНР, в которой на законодательном уровне запрещено любым финансовым институтам выполнять операции с криптовалютой; о Японии, в которой криптовалюты признаны законным средством совершения платежа, а также об Австралии, правительство которой рекомендует приравнивать криптовалюты к законным платёжным средствам [57, 110].

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТ В КОНТЕКСТЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ

Более того, государственную политику в сфере регулирования криптовалют возможно наложить на экономические теории, а именно на принципы монетарной экономической теории и принципы австрийской экономической школы.

С одной стороны, децентрализация, которую обеспечивают криптовалюты, берёт свою идею из Австрийской школы экономики. Особенно это прослеживается в работе Фридриха фон Хайека "Denationalisation of Money: The Argument Refined", в которой нобелевский лауреат по экономике доказывает преимущества свободного рынка производства и пользования частными деньгами, чтобы прекратить монополию центральных банков на эмиссию денег [45]. То есть, биткойн и другие криптовалюты способны «освободить людей от тирании центральных банков» [63, 8]. Также важно заметить, что либертарианцы, берущие свои экономические принципы из Австрийской школы [44, 3-20], в том числе, и идею «laissez faire» (экономическая идея о том, что государство не должно вмешиваться в экономику, а занимать роль "ночного сторожа" [59, 109]) активно поддерживают идею криптовалют [36, 94-101]. Ведь ещё Адам Смит высказывал идею о том, что если государство не будет мешать гражданам увеличивать собственный капитал, то результатом подобной политики будет появление гармоничного и более равного общества, которое будет постоянно процветать и развиваться в лучшую сторону [31, 20]. Значит, придерживаясь политики мягкого регулирования криптовалют или даже полной легализации, государство идёт по пути австрийской экономической школы.

С другой стороны, монетарная экономическая теория говорит о том, что государство в лице Центрального Банка с помощью ключевой ставки контролирует инфляцию, а, следовательно, цены в стране, и обладает исключительной властью на процесс эмиссии [52, 4215-4281], строго пресекая любые попытки произвести суррогатные деньги. То есть, государство выпускает монеты и банкноты, объявляя, что они являются «суррога-

том исполнения имущественных обязательств» - законным платежным средством [29, 77]. А криптовалюты лишают ЦБ контроля за эластичностью денежно-кредитной политики страны, отменяя роль посредника при проведении транзакции [32, 1-3]. Тем самым ЦБ пытается не допустить возникновения других денежных знаков, угрожающих или даже препятствующих его политике [11, 216-217]. Следовательно, придерживаясь политики запрета криптовалют или очень жёсткого регулирования, государство идёт по пути монетарной экономической теории.

Обобщая, можно сделать следующий вывод. Криптовалюты работают на программном коде, который представляет из себя своеобразную «конституцию», объединяя в себе основные принципы. Но криптовалюты также можно использовать для противоправных действий, в силу полной анонимности некоторых из них. Именно поэтому многие государства, а также ФАТФ, пристально следят за криптовалютами, пытаясь регулировать их в рамках своего правового поля. Также политику регулирования криптовалют можно объяснить с помощью использования принципов монетарной экономической теории и австрийской школы.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТ В СТРАНАХ БРИКС И ОЭСР

ПОДХОД СТРАН БРИКС

Бразилия. В Федеративной Республике Бразилия вопрос о регулировании криптовалют впервые был поднят в 2014 году. Тогда сотрудник ЦБ Бразилии Сезар Родригез ван дер Лан в своём отчёте для правительства заявил, что на данный момент регулировать криптовалюты не стоит, так как рынок цифровых услуг в стране плохо развит и не может позволить провести политику ре-

гулирования [3]. Позже, в мае 2017 года правительство Бразилии создало комиссию по вопросам регулирования криптовалют в стране, и уже в декабре было опубликовано официальное решение: «Мы решили обозначить свою позицию как запретительную, не допустить коммерциализации криптовалюты, использования в посреднических целях и в качестве средства оплаты в стране» [5].

После этого правительством начали предприниматься активные действия запретительного характера. Так, в 2018 году Комиссия по ценным бумагам Бразилии (CVM) запретила приобретение криптовалют даже крупным инвестиционным фондам [37]. Хотя в феврале 2018 года правительство Бразилии согласилось принимать в качестве оплаты сделок с Венесуэлой национальную криптовалюту Венесуэлы Petro [4].

Таким образом, Бразилия не признаёт криптовалюты финансовым активом и проводит политику их запрета в стране. То есть, Федеративная Республика Бразилия придерживается монетарной экономической теории касательно криптовалют.

Россия. Об этапах регулирования криптовалют в Российской Федерации уже было сказано выше. Важно добавить, что сейчас в Российском Правительстве проводится более взвешенное обсуждение криптовалют. Так 20 марта 2018 года в Госдуму был внесён законопроект «О цифровых финансовых активах». Данный законопроект не подразумевает полный запрет на криптовалюты, а, скорее, носит регуляторный характер. Но использование криптовалют в России в качестве средства платежа в любом случае будет преследоваться законом. Так как в таком случае будет нарушена 75 статья Конституции, в которой сказано о запрете использования любых других денежных знаков, кроме рубля, на территории Россий-

ской Федерации [14]. На данный момент правовое поле для применения криптовалют полностью отсутствует. Хотя получение дохода от криптовалюты попадает под закон об НДФЛ, но операции не отслеживаются, так что вписать в свою налоговую декларацию информацию о торговле криптовалютой - личное дело каждого гражданина. То есть с небольшой натяжкой можно сказать, что в России криптовалюты не регулируются. Поэтому политика Российской Федерации в отношении криптовалют также вписывается в рамки монетарной экономической теории.

Индия. Индийское правительство также придерживается политики регулирования криптовалют. Так, министр финансов Индии Арун Джетли заявил, что правительство Индии не признаёт любую криптовалюту законным средством проведения платежа и будет пресекать её использование в качестве незаконной финансовой активности, а также в качестве платёжной системы [47]. Но в то же время населению и инвестиционным фондам разрешены инвестиции в криптовалюту, хотя Индийское правительство предостерегает от подобных инвестиций из-за высокой волатильности криптовалют [47]. Хотя в случае получения дохода от торговли криптовалютой необходимо будет заплатить налог на прирост капитала [13]. Таким образом, Индия тоже придерживается монетарной экономической теории.

Китай. В мире криптовалют КНР занимает особое место, так как на территории этой страны находится 80% от всех майнинговых мощностей. Более того, китайские трейдеры оказывают наибольшее влияние на цену криптовалют. И при этом, данная страна занимает самую строгую позицию к криптовалютам не только среди стран БРИКС, но и остальных стран. Впервые власти Китая обратили внимание на криптова-

люты ещё 5 лет назад: в декабре 2013 года Народный банк КНР рекомендовал торговым компаниям не использовать криптовалюту, но в то же время не запретил её для частных лиц, а банкам и другим финансовым организациям строго запретил операции с цифровыми валютами [17]. Позже были закрыты все криптовалютные биржи, находящиеся под юрисдикцией КНР, после чего трейдеры перешли на иностранные платформы. В сентябре 2017 года в Китае запретили проведение проектов первичного размещения монет (своего рода краудфандинг).

Такую жёсткую политику запрета можно объяснить тем, что с помощью криптовалют отмывание денег в Китае достигло огромных масштабов, и правительство старается всеми силами ограничить любые крупные операции с криптовалютами до того момента, как будут придуманы алгоритмы регулирования оборота цифровых денег. Уже осенью 2017 года правительство КНР выпустило закон, согласно которому криптовалюты будут регулироваться в рамках «виртуальной собственности» в соответствии с китайским законодательством. Более того, крупным китайским обменникам фиатных денег на цифровые Национальный Банк Китая разрешит возобновить свою деятельность на территории КНР. Важно отметить, что в данной стране за 5 лет сильно изменились отношения к криптовалютам. Так, И Ган, новый председатель Народного банка Китая, высказал своё положительное мнение касательно криптовалют и биткойна, в частности: «Биткойн — это валюта, наделяющая всех её пользователей свободой» [18].

Таким образом, можно сделать вывод, что политика полного запрета криптовалют в Китае носит временный характер. Сейчас правительство КНР проводит активную по-

литику их регулирования. Но небольшие транзакции между физическими лицами никогда не попадали под запрет и в будущем не планируется их запрещать [64]. То есть, Китай также, как и Россия, Бразилия и Индия регулирует криптовалюту в рамках монетарной экономической теории.

ЮАР. Самую либеральную позицию к криптовалютам среди стран БРИКС, безусловно, заняла Южно-Африканская Республика, так как криптовалюты в данной стране не регулируются. В то же время правительство старается сначала понять феномен цифровых денег и подготовить правовое поле для их последующего регулирования, создавая «регулятивные песочницы» [27]. К тому же, в некоторых магазинах самой крупной сети розничной торговли ЮАР «Pick n Pay» уже можно расплатиться с помощью биткойна [58]. Но стоит заметить, что Южно-Американский резервный банк напоминает о рисках использования криптовалют, о которых было сказано ранее. Таким образом, ЮАР следует принципу «laissez faire» в отношении криптовалют, но нельзя сказать, что в данной стране криптовалюты рассматривают со стороны Австрийской школы экономики.

Обобщая всё сказанное выше, можно сделать вывод, что страны БРИКС, за исключением ЮАР, заняли осторожную позицию касательно криптовалют, подвергая их регулированию или даже полному запрету для юридических лиц, придерживаясь монетарной экономической политики.

ПОДХОД СТРАН ОЭСР

Австралия. Австралийский Союз был одной из первых стран мира, которые начали проводить политику регулирования криптовалют ещё до конца 2014 года. Так, уже в августе 2014 года австралийская налоговая служба опубликовало документ, регу-

лирующий криптовалюты. По мнению данного регулятора, криптовалюты должны рассматриваться как «как бартерные трансакции с соответствующим налогообложением», облагающиеся налогом в размере 10%, который должны выплачивать криптовалютные биржи и пункты обмена фиатных денег на цифровые [1]. Но на транзакции между физическими лицами данный закон распространяется лишь в том случае, если лицом был получен доход [1]. Позже, в 2015 году ЦБ Австралии заявил, что выгоды от регулирования криптовалют не смогут превзойти возможные издержки [33]. Так уже в начале лета 2017 года был существенно изменён закон о налогах на товары и услуги, что позволило обрабатывать криптовалюты как деньги. Другими словами, «цифровая валюта не попадает под двойное налогообложение, а используется аналогично австралийским долларам» [6].

Также в связи с этим, представители ЦБ Австралии не видят смысла в регулировании криптовалют в будущем: «С точки зрения платежной политики банка цифровые валюты не представляют каких-либо вопросов, которые бы требовали вмешательства регулятора» [26]. Но стоит упомянуть, что Австралия в любом случае будет бороться с отмыванием денег и финансированием терроризма посредством криптовалют и активно разрабатывать для этого законодательную базу [2].

Таким образом, в Австралийском Союзе позиция по криптовалютам не однозначная. С одной стороны, правительство считает регулирование криптовалют малоэффективным, а с другой, будет разрабатывать законодательную базу для их регулирования. Так что пока нельзя точно сказать, в рамках какой экономической теории действует правительство Австралийского Союза.

Великобритания. История регулирования криптовалют в Великобритании берёт своё начало в 2013 году. Сначала налоговая служба данной страны классифицировала цифровые деньги, как “одноцелевые ваучеры”, облагаемые НДС в размере 10-20%, но подобный подход вызвал критику экспертов, полагающих, что подобный подход будет сдерживать развитие блокчейн-технологий в стране. Поэтому Королевская налоговая служба с 2014 года стала расценивать криптовалюты, как средство платежа, исключив их налоговое регулирование [15, 21], оставив лишь налог на прирост капитала. Спустя год правительство Великобритании опубликовало доклад, в котором говорилось о будущем регулировании Британских криптовалютных бирж, а также криптовалютных обменников, ради борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма [39]. Позже, в 2017 году, было принято решение свести политику регулирования цифровых валют к подчинению её нормам AML-законодательства (законодательство, направленное на борьбу с легализацией денежных средств). Об этом в декабре заявил пресс-секретарь Казначейства Её Величества: «У нас имеются чёткие налоговые нормы для всех, кто пользуется криптовалютой. Но они постоянно обновляются. В ближайшее время мы намерены в обязательном порядке обязать площадки для торговли криптовалютой соблюдать AML-законодательство и принимать меры для противодействия терроризму» [62].

Согласно планам Казначейства, новые правила заставят участников торговли цифровыми валютами раскрывать свою личность, а площадки для торговли - сообщать о подозрительных сделках, но на данный момент они так и не были приняты.

Таким образом, можно сделать вывод, Банк Англии продолжает следить за крип-

товалютами, в то время как они по-прежнему классифицируются как частные деньги (что соответствует Австрийской школе), с применением НДС, а также облагаются налогом на прирост капитала.

Германия. В Федеративной Республике Германия летом 2013 года Министерство Финансов постановило, что биткойн (как и любая другая криптовалюта) не подходит под определение электронной или иностранной валюты, но классифицируется как частные деньги, с помощью которых могут проводиться транзакции широкого спектра применений [9]. Так, частные лица, получившие доход от купли или продажи цифровых денег, не облагаются налогом, если период между сделками составляет больше 12 месяцев [24]. Но уже в 2017 году, согласно законам ФРГ, криптовалюта – это "Rechnungseinheit", то есть «финансовый инструмент» [25]. Более того, юридические лица, связанные с любыми криптовалютными операциями, по законодательству приравнены к финансовым компаниям. Это означает, что уставной капитал подобных фирм должен составлять минимум 730 000 евро, а управляющие должны ежегодно предоставлять подробные отчёты Федеральному управлению финансового надзора Германии [25].

Также в феврале 2018 года было принято решение признать криптовалюты законным платёжным средством. Данный шаг способствовал полной легализации цифровых валют на территории Германии, определяя, что покупки, совершенные за криптовалюту, не облагаются налогами [43]. После этого криптовалюты стало законно принимать к оплате не только в магазинах розничных сетей, но и в банковском и корпоративном секторах. Хотя Министерство финансов ФРГ во главе с Питером Альтмайером также заявляет, что использование

криптовалют подразумевает риск, в силу их высокой волатильности: «Мы несем ответственность перед нашими гражданами, необходимо объяснить и уменьшить их риски». А для их успешного регулирования государствам необходимо придерживаться принципов кооперации [16]. В тоже время правительство Германии заявляет, что необходимо отслеживать транзакции, так как с помощью криптовалют производится финансирование терроризма, а также отмывание денежных средств [42].

Суммируя сказанное выше, можно сказать, что ФРГ стала первой страной в Европейском Союзе, которая разработала свод чётких и понятных правил, касающихся политики регулирования криптовалют. Также в стране криптовалюта полностью легализована, а правительство проводит мягкую политику регулирования. Очевидно, что в сфере регулирования криптовалют Германия действует в рамках Австрийской школы.

США. В Соединённых Штатах Америки сосредоточено наибольшее число пользователей криптовалют, наибольшее число пунктов обмена цифровых денег на фиатные, а также наибольшие объёмы торгов на криптовалютных биржах приходится на торговые площадки США. Но в данной стране практически отсутствует единая система регулирования, так как большинство штатов проводят собственную политику регулирования криптовалют. Так, Техас, Канзас, Теннесси, Южная Каролина и Монтана проводят мягкую политику регулирования, стараясь не навредить развитию криптовалют, в то время как Нью-Йорк, Нью-Гэмпшир, Коннектикут, Гавайи, Джорджия, Северная Каролина, Вашингтон и Нью-Мехико проводят жёсткую политику регулирования [40]. Остальные 37 штатов не регулируют цифровые валюты вообще. Если говорить о федеральной системе регулиро-

вания, то в докладах ФБР криптовалюты классифицируются как «виртуальные валюты» [19], а министерство финансов США относит криптовалюты к «децентрализованным виртуальным валютам» [60].

Что касается налогообложения, то 25 марта 2014 года Служба внутренних доходов США опубликовала правила налогообложения операций с криптовалютами. Так, для уплаты федеральных налогов криптовалюты приравниваются к имуществу. Это значит, что при получении прибыли от сделки с цифровыми валютами в качестве инвестиционного инструмента, необходимо уплатить налог на «прирост капитала» [56]. В случае выплаты зарплаты сотруднику в криптовалюте необходимо будет заплатить федеральный подоходный налог и налог с заработной платы [48]. Более того, в США проходят торги криптовалютными деривативами (фьючерсами и опционами) на Чикагской бирже опционов (СВОЕ) и на Чикагской товарной бирже (СМЕ). Данные торги получили «зелёный свет» от Комиссии по торговле товарными фьючерсами (CFTC). Также Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) с конца 2017 года начала масштабное расследование, касательно мошеннических ICO (проведение проектов первичного размещения монет, своего рода краудфандинг). Более того, данная структура проверила около 100 хедж-фондов, связанных с криптовалютами [41]. Стоит заметить, что Министерство финансов США во главе со Стивеном Мнучином (Steve Mnuchin) также, как и многие другие страны, заявляет, что криптовалюты часто используются для ухода от налогов, финансирования терроризма и отмывания денег [21].

Таким образом, в США на федеральном уровне проводится политика регулирования криптовалют, но в некоторых штатах подобная политика становится более жёст-

кой, вынуждая многие стартапы перемещаться под чужие юрисдикции. Поэтому невозможно объяснить, в рамках какой экономической теории в общем действует США касательно криптовалют, в силу федеративной системы управления.

Япония. До марта 2014 года правительство Японии никаким образом не регулировало криптовалюты, но после краха криптовалютной биржи Mt.Gox, через которую проходило около 50% всех биткойн-транзакций, поднялся вопрос о необходимости регулирования рынка цифровых валют [8].

Япония продемонстрировала крайне интересный подход к регулированию криптовалют. С одной стороны, криптовалюты не были признаны национальными деньгами наравне с Йеной, но с другой стороны, правительство разрешило любые операции, связанные с криптовалютами, взяв их под строгий контроль [50]. В итоге, такие криптовалюты как биткойн и эфириум после апреля 2017 года стали классифицироваться как «приравненные к активам носители стоимости» [49]. То есть, юридическим лицам разрешили использовать цифровые деньги для взаиморасчётов. Кроме того, физические лица могут покупать криптовалюту, как простой товар. Также новые правила обязывают все криптовалютные биржи проводить политику KYC/AML и получить лицензию в Агентстве по финансовым услугам Японии (FSA) [22]. Более того, налоговая реформа от 1 июня 2017 года освобождает криптовалюты от налога на добавочную стоимость, который раньше был равен 8%, хотя доход от купли или продажи криптовалют с получением прибыли облагается налогом на прибыль и прирост капитала [22]. Но, к компаниям, которые хотят использовать цифровые деньги, предъявляются достаточно суровые требования. Подобным юридическим

лицам будет необходимо получить лицензию от FSA за 300 тысяч долларов США, а также в её резервах должно находиться не менее 100 тысяч долларов США. Более того, данные кампании будут должны регулярно отчитываться перед правительством и проходить ежегодный аудит [7].

Таким образом, Япония – первая страна в мире, в которой были полностью легализованы криптовалюты, и которая проводит политику активного регулирования всего, что связано с цифровыми деньгами. То есть, как и ФРГ, Япония придерживается австрийской школы с принципами «laissez faire» в отношении к криптовалютам.

Обобщая, можно сделать вывод о том, что выбранные страны ОЭСР относятся к криптовалютам более взвешенно, не пытаясь их просто запретить, а ввести их в своё правовое поле, регулируя их или даже полностью легализуя.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТ СТРАН БРИКС И ОЭСР

Исходя из информации, представленной выше, можно построить сравнительную таблицу для более наглядного понимания разницы в политике регулирования стран БРИКС и ОЭСР (табл. 1).

Табл. 1. Сравнение политики регулирования криптовалют в БРИКС и ОЭСР.

Группа стран	Страна	Общее отношение страны к криптовалютам	Торговля с др. странами за криптовалюту	Криптовалюта - законное средство платежа	Налогообложение	Политика АМЛ и борьба с финансированием терроризма	В рамках какой экономической теории действует
БРИКС	Бразилия	Запрет	Да	Нет	Отсутствует	Да	Монетаризм
	Россия	Законодательная база отсутствует	Нет	Нет	НДФЛ (не отслеживается)	Да	Монетаризм
	Индия	Регулирование	Нет	Нет	Налог на прирост капитала (не отслеживается)	Да	Монетаризм
	Китай	Временный запрет	Нет	Нет	Отсутствует	Да	Монетаризм
	ЮАР	Не регулируется	Нет	В стадии тестирования	Отсутствует	Да	Некоторые принципы из Австрийской школы
ОЭСР	Австралия	Не регулируется	Нет	Нет	НДС	Да	На данный момент невозможно определить, но ближе к Австрийской школе

Великобритания	Регулирование	Нет	Нет	НДС, налог на прирост капитала	Да	Некоторые принципы из Австрийской школы
Германия	Полная легализация	Нет	Да	Отсутствует при инвестировании от 12 месяцев	Да	Австрийская школа
США	Регулирование	Нет	Частично	Налог на прирост капитала, подоходный налог, налог с заработной платы	Да	На данный момент невозможно определить
Япония	Полная легализация	Нет	Да	Налог на прирост капитала	Да	Австрийская школа

Таким образом, политика регулирования криптовалют в БРИКС и в выбранных странах ОЭСР сильно различается, но имеет и общие черты. К общим чертам можно отнести то, что все государства, попавшие в выборку, ведут борьбу с незаконной легализацией денежных средств с помощью криптовалют, а также с финансированием терроризма посредством цифровых денег. Вдобавок, все государства, за исключением Бразилии, не ведут торговлю с другими странами, принимая к оплате криптовалюту. Но выбранные страны совершенно по-разному относятся к проблеме налогообложения. Так, в странах БРИКС отсутствует реальное налоговое регулирование криптовалют, в силу медлительности исполнительной власти. В то время, как в выбранных странах ОЭСР уже выстроено чёткое налоговое законодательство. Более того, в некоторых странах ОЭСР, а именно в Германии, США и Японии, уже возможно расплатиться криптовалютой за многие товары и услуги. Также в целом страны БРИКС (за исключением ЮАР) действуют в рамках монетарной экономической теории, в то время как выбранные страны ОЭСР, в общем, следуют политике мягкого регулирования, и в 2 случаях из 5 полностью придерживаются идеи Ав-

стрийской школы. Можно сделать вывод, что в странах БРИКС работа с криптовалютами идёт крайне медленно, в то время как страны ОЭСР уже привлекают под свою юрисдикцию многочисленные перспективные стартапы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обобщая всё вышесказанное, хотелось бы ещё раз отметить, что благодаря своему децентрализованному характеру, криптовалюты по многим показателям обходят фиатные деньги, но в то же время, криптовалюты активно используются в теневом секторе экономики, а также для отмывания денег и ухода от налогов. Также, на первый взгляд, разные страны ведут разную политику регулирования криптовалют, но, на самом деле, страны, объединённые в союз, такой как БРИКС или ОЭСР, в общем, придерживаются единой политики в области криптовалют. К тому же страны БРИКС (за исключением ЮАР) ведут более жёсткую политику регулирования криптовалют, запаздывая с разработкой законодательства для цифровых денег, в отличие от выбранных стран ОЭСР. Более того, страны БРИКС (за исключением ЮАР) придерживаются монетарного экономического подхода к криптовалютам, в то

время как выбранные страны ОЭСР, в целом, рассматривают цифровые деньги с точки зрения Австрийской школы, даже приравнивая их к законным платёжным средствам (в случае Японии и Германии).

Однако нельзя забывать, что законы для цифровых денег меняются крайне стремительно, поэтому поле для будущего исследования остаётся открытым, так как, в силу ограничения объёма данной работы, остальные 35 стран ОЭСР остались без внимания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Австралия обложила Биткойн налогом в 10% // Искусство делать деньги [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/X7kaZQ> (Дата обращения: 25.03.2018).
2. Австралия усилит регулирование криптовалют // Lenta.ru [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/2QQ3Qu> (Дата обращения: 25.03.2018).
3. Бразилия пока не будет регулировать Bitcoin // PaySpace Magazine [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/prtmCV> (Дата обращения: 24.03.2018).
4. Бразилия согласилась торговать с Венесуэлой за криптовалюту // Известия [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/N9AYVa> (Дата обращения: 24.03.2018).
5. Бразилия: криптовалюта не является финансовым активом // BitNovosti [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/Y1U3fN> (Дата обращения: 24.03.2018).
6. В Австралии с 1 июля прекратится двойное налогообложение криптовалют // Bits Media [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/HKhMdG> (Дата обращения: 25.03.2018).
7. В Японии вступил в силу закон, признающий криптовалюты законным способом оплаты // Forklog [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/DD9qTd> (Дата обращения: 25.08.2018).
8. Власти Японии готовы обложить операции с биткойном налогом // Интерфакс [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/kysKn5> (Дата обращения: 25.08.2018).
9. Германия признала Bitcoin // Вести Экономика [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/ZyuuLb> (Дата обращения: 25.03.2018).
10. Демидов О.В. Связанные Одним Блокчейном: Обзор Международного Опыта Регулирования Криптовалют // Индекс Безопасности. 2015. Том 21. № 2 (113). С. 41-60.
11. Емузова Э.А. Цифровая валюта «Биткойн» сквозь призму монетарной концепции нового мирового порядка // Сукиасян А.А. Научные преобразования в эпоху глобализации. Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С. 216-217.
12. За использование виртуальных валют хотят штрафовать на 1 млн рублей // Известия [Электронный ресурс] URL: <https://iz.ru/news/580558> (Дата обращения: 31.01.2018).
13. Индия соберет налоги с криптовалютных трейдеров // Вести Экономика [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/ehyBsL> (Дата обращения: 25.08.2018).
14. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ», 26.01.2009, № 4, ст. 75.

15. Кузнецов В.А., Якубов А.В. О подходах в международном регулировании криптовалют (Bitcoin) в отдельных иностранных юрисдикциях // Деньги и кредит. 2016. №3. С. 21.
16. На саммите G20 Германия и Франция будут настаивать на глобальном регулировании криптовалют // BitNovosti [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/FhyJXG> (Дата обращения: 25.03.2018).
17. Народный банк Китая обвалил курс биткоина // Lenta.ru [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/ADQK2j> (Дата обращения: 25.03.2018).
18. Новый председатель Народного банка Китая: биткоин дарит людям свободу // РБК [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/wFLhVo> (Дата обращения: 02.04.2018).
19. Отчет ФБР о криптовалюте Биткойн // Хабрахабр [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/rtA6Fm> (Дата обращения: 25.03.2018).
20. Первое уголовное дело за обналичивание биткоинов заведено в России // Ведомости [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/ywWZUD> (Дата обращения: 31.01.2018).
21. Позиция стран мира по регулированию криптовалют на февраль 2018 года [Электронный ресурс] // BitsMedia URL: <https://goo.gl/qarWwC> (Дата обращения: 25.08.2018).
22. Правовой статус криптовалют в Японии [Электронный ресурс] // ForkNews URL: <https://goo.gl/LQgGZ1> (Дата обращения: 25.08.2018).
23. Путин поручил разработать налог на майнинг [Электронный ресурс] // ТАСС URL: <https://goo.gl/1jg5jT> (Дата обращения: 31.01.2018).
24. Регулирование криптовалют в Европейском Союзе. Германия // IQ Decision offshore [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/HXuV3J> (Дата обращения: 25.03.2018).
25. РЕГУЛИРОВАНИЕ КРИПТОВАЛЮТ В ЕС НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ // ForkNews [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/qqMkM8> (Дата обращения: 25.03.2018).
26. Резервный банк Австралии: регулирование блокчейна не принесет эффекта // Forklog [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/Ao7Ucd> (Дата обращения: 25.03.2018).
27. ЦБ Южной Африки готовит почву для регулирования криптовалют // Bits Media [Электронный ресурс] URL: <https://goo.gl/Z5ZRwy> (Дата обращения: 25.03.2015).
28. Центробанк может признать биткоины // Известия [Электронный ресурс] URL: <https://iz.ru/news/587599> (Дата обращения: 31.01.2018).
29. Шевченко Е.И., Рудская Е.Н. Денежное обращение: цифровой тренд развития // Вестник магистратуры. 2014. №7(34). С. 77.
30. Янковский Р.М. Государство и криптовалюты: проблемы регулирования // Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова [Электронный ресурс] URL: <http://msu.edu.ru/papers/yankovskiy/blockchain.pdf> (Дата обращения: 25.08.2018).
31. Adams I. Political ideology today. – Manchester University Press, 2001. С. 20.

32. Ametrano F. M. Hayek money: The cryptocurrency price stability solution. – 2016. С. 1-3.
33. Australian Central Bank: Regulating Blockchain Protocols 'Unlikely to Be Effective' [Электронный ресурс] // Coindesk URL: <https://goo.gl/1tqTti> (Date of access: 25.03.2018).
34. Bitcoin Foundation Launches To Drive Bitcoin's Advancement [Electronic source] // The Forbes URL: <https://goo.gl/S35qPm> (Date of access: 31.01.2018).
35. Böhme R. et al. Bitcoin: Economics, technology, and governance // Journal of Economic Perspectives. – 2015. – Т. 29. – №. 2. – С. 230.
36. Bohr J., Bashir M. Who uses bitcoin? an exploration of the bitcoin community // 2014 Twelfth Annual Conference on Privacy, Security and Trust (PST). – IEEE, 2014. – С. 94-101.
37. Brazilian Regulator: Cryptocurrency is Not a Financial Asset [Electronic source] // FINANCE MAGNATES URL: <https://goo.gl/aU14Fg> (Date of access: 24.03.2018).
38. Chohan U. Cryptoanarchism and Cryptocurrencies. – Social Science Research Network, 2017.
39. Consultation outcome Digital currencies: call for information [Electronic source] // Government of UK URL: <https://goo.gl/XQ3qkn> (Date of access: 25.03.2018).
40. Cryptocurrencies by country [Electronic source] // THOMSON REUTERS URL: <https://goo.gl/mFZ7n7> (Date of access: 25.03.2018).
41. Crypto-Focused Hedge Funds on SEC's Radar [Electronic source] // The Wall Street Journal URL: <https://goo.gl/5rcbMz> (Date of access: 25.08.2018).
42. CSU: Financial Constraints to Combat Terrorism Includes Call for Bitcoin Framework [Electronic source] // CCN URL: <https://goo.gl/k1cBL1> (Date of access: 25.03.2018).
43. Germany Won't Tax Cryptocurrencies Used to Make Purchases [Electronic source] // Cointelegraph. URL: <https://goo.gl/62RE8K> (Date of access: 25.03.2018).
44. Hagemann H., Nishizawa T., Ikeda Y. (ed.). Austrian economics in transition: from Carl Menger to Friedrich Hayek. – Springer, 2010. С. 3-20.
45. Hayek F. A. Denationalisation of Money: The Argument Refined. – Ludwig von Mises Institute, 1976.
46. Hendrickson J. R., Luther W. J. Banning bitcoin // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2017. – Т. 141. – С. 188-195.
47. India vows to eliminate use of cryptocurrencies [Electronic source] // Reuters URL: <https://goo.gl/RVBFa9> (Date of access: 25.03.2018).
48. IRS Issues Guidance for Bitcoin, Other Virtual Currencies in Time for Tax Season [Electronic source] // Jacksonlewis URL: <https://goo.gl/Ne79Zw> (Date of access: 25.08.2018).
49. Japan OKs recognizing virtual currencies as similar to real money [Electronic source] // The Japan Times URL: <https://goo.gl/tCQ1Ke> (Date of access: 25.08.2018).
50. Japan Takes Lead in Legitimizing Digital Currencies [Electronic source] // IEEE Spectrum URL: <https://goo.gl/GtCHNB> (Date of access: 25.08.2018).
51. Kübler-Ross E. On death and dying. – Routledge, 1973.
52. Levy Yeyati E., Sturzenegger F. Monetary and Exchange Rate Policies // Rodrik D.,

- Rosenzweig M. Handbook of Development Economics. Elsevier, 2010. С. 4215-4281.
53. Mankiw N. G. Principles of macroeconomics. – Cengage Learning, 2014.
54. Notice 2014-21 [Electronic source] // IRS URL: <https://goo.gl/eV5a7z> (Date of access: 25.08.2018).
55. OECD [Electronic source] // Wikipedia URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/OECD> (Date of access: 23.03.2018).
56. Percentage of Total Market Capitalization (Dominance) [Electronic source] // Coinmarketcap URL: <https://goo.gl/9UdVvt> (Date of access: 23.03.2018).
57. Peters G., Panayi E., Chapelle A. Trends in cryptocurrencies and blockchain technologies: a monetary theory and regulation perspective. // Journal of Financial Perspectives. – 2015. – Т.3. – №.3. – С. 92-113.
58. Pick n Pay in in-store trial of bitcoin payments [Electronic source] // TECH CENTRAL URL: <https://goo.gl/y1CCH7> (Date of access: 25.03.2015).
59. Rand A. Capitalism: The Unknown Ideal. – New American Library, 1967. С. 109.
60. REMARKS OF JENNIFER SHASKY CALVERY DIRECTOR FINANCIAL CRIMES ENFORCEMENT NETWORK NATIONAL CYBER-FORENSICS TRAINING ALLIANCE [Electronic source] // Fincen.gov URL: <https://goo.gl/Eh7tkP> (Date of access: 25.08.2018).
61. Satoshi Nakamoto. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System [Electronic source] // bitcoin.org URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (Date of access: 20.01.2018).
62. Treasury crackdown on Bitcoin over concerns it is used to launder money and dodge tax [Electronic source] // The Telegraph URL: <https://goo.gl/1WHw4X> (Date of access: 25.03.2018).
63. Vigna Paul, Casey J. Michal The Age of Cryptocurrency: How Bitcoin and Digital Money Are Challenging the Global Economic Order. – St. Martin's Press, 2015. С. 8.
64. Virtual Currencies Expected to be Regulated in China on October 1st [Electronic source] // Bitcoin.com URL: <https://goo.gl/FzE1gL> (Date of access: 25.03.2018).
65. Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks [Electronic source] // FATF REPORT URL: <https://goo.gl/PqcXdG> (Date of access: 30.01.2018).
66. Wood J. A. The Darknet: A Digital Copyright Revolution // Rich. JL & Tech. – 2010. – Т. 16. – С. 16-18.

STATE POLICIES TOWARDS CRYPTO-CURRENCIES: COMPARISON OF THE BRICS AND OECD COUNTRIES

Puzanov Georgiy - 3-rd year student of the National Research University - Higher School of Economics (St. Petersburg), bachelor's program «Political Science and World Politics». Address: 123 Naberezhnaya Kanala Griboedova, St. Petersburg, 190068, Russia. E-mail: gipuzanov@gmail.com.

This paper is devoted to the comparison of public policy in the field of cryptocurrency regulation at BRICS and OECD. Moreover, the basic principles of cryptocurrency work and their main advantages over fiat money are also revealed. Special attention is paid to the State policy in the field of taxation and (not) equating cryptocurrency to a legal tender. At the end of this work will be presented a visual table, which contains a comparison of the BRICS and OECD countries in the context of cryptocurrency.

Key words:

Cryptocurrency, government regulation of cryptocurrency, bitcoin, BRICS, OECD, blockchain, fiat money, digital money, comparative public policy.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Шохин Александр Николаевич - д.э.н., профессор, Заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Президент НИУ ВШЭ, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей.

Андросов Кирилл Геннадьевич – к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, управляющий партнер Altera Capital, член Совета директоров ОАО «Первый канал».

Баширов Марат Фаатович – Генеральный директор АНО «Центр Изучения Проблем Международных Санкционных Режимов» (Autonomous Non-profit Organization «Center for the Study of Problems of International Sanctions Regimes»), Вице-президент GR лиги.

Бобровникова Екатерина Сергеевна - студентка 3-го курса бакалаврской программы «Политология и мировая политика» питерского кампуса НИУ ВШЭ.

Вдовин Игорь Александрович – д.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, член Правления и Руководитель комитета по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержки РСПП, Заместитель председателя Экспертного совета Фонда развития промышленности при министерстве промышленности и торговли РФ, Председатель Правления Национального агентства прямых инвестиций.

Гревцова Андриана Игоревна – студентка 4-го курса бакалаврской программы «Политология» московского кампуса НИУ ВШЭ.

Лопатин Святослав Вячеславович – магистр политологии, выпускник Уральского федерального университета имени первого Президента России.

Поляков Леонид Владимирович - д.филос.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, профессор департамента политической науки факультета социальных наук НИУ ВШЭ, член совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека.

Пузанов Георгий Игоревич - студент 3-го курса бакалаврской программы «Политология и мировая политика» питерского кампуса НИУ ВШЭ.

Саламатов Владимир Юрьевич – к.т.н., д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Генеральный директор ОАО «Центр международной торговли», Председатель Общественного совета при Росаккредитации, Председатель комитета ТПП РФ по вопросам экономической интеграции стран ШОС и СНГ.

Сенин Владимир Борисович – к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Заместитель председателя Правления АО «Альфа-Банк», Президент Ассоциации менеджеров России, член Президиума Совета Ассоциации российских банков, член комиссии по банкам и банковской деятельности РСПП, член Совета директоров НП «Национальный платежный совет».

Сорокин Дмитрий Алексеевич – студент 3-го курса бакалаврской программы «Политология» московского кампуса НИУ ВШЭ.

Фукс Николь Андреевна – студентка 4-го курса бакалаврской программы «Политология и мировая политика» питерского кампуса НИУ ВШЭ.

Халиф Егор Игоревич – студент 2-го курса факультета бизнеса и менеджмента НИУ ВШЭ.

Чистяков Павел Александрович – Вице-президент ООО «Центр экономики инфраструктуры».

Юргелас Мария Владимировна – к.полит.н., доцент кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Заместитель директора Национального агентства развития квалификаций.

ПАМЯТКА ДЛЯ АВТОРОВ

ЖУРНАЛА «БИЗНЕС. ОБЩЕСТВО. ВЛАСТЬ»

Уважаемые авторы! К публикации принимаются научные статьи объемом не более 1,5 п.л. и рецензии объемом не более 0,5 п.л. Помимо основного текста, статья должна включать в себя следующие обязательные элементы:

- Название статьи
- Фамилия, инициалы автора
- Аннотация
- Ключевые слова
- Список литературы

Ключевые слова выделяются курсивом, фамилия и инициалы автора, заголовки статьи выделяются жирным шрифтом. Допускается выделение ключевых идей в статье жирным шрифтом. ФИО автора, название статьи, аннотация и ключевые слова должны быть продублированы на английском языке.

Шрифт – «Book Antiqua», размер: основной текст - 12 pt, через 1 интервал; название статьи – 18 pt, фамилия и инициалы автора - 14 pt, через 1 интервал, абзац 1,0 см, все поля по 2 см. Интервал перед абзацем – 0 pt, после - 6 pt. Выравнивание текста по ширине. Отступ для красной строки составляет 1,25 см. Верхнее и нижнее поля составляют 2 см, правое и левое – 1,25 см.

Сокращения, условные обозначения и цитаты оформляются в соответствии с общепринятыми стандартами (ГОСТ Р 7.0.5–2008).

Нумерация формул, рисунков, таблиц – единая, сквозная по всему тексту.

При написании статьи используются затекстовые ссылки, которые оформляются в квадратных скобках ([3] или [3, 15]), где первое число указывает на номер источника в списке литературы, а второе – страницу, на которую ссылается автор.

Список должен быть выполнен в соответствии с требованиями ГОСТа. В начале списка в алфавитном порядке указываются источники на русском языке, затем – источники на иностранных языках. Образцы оформления источников в списке литературы:

1. Лопатина Е. И. GR-менеджмент как современный инструмент управления взаимодействием бизнеса с органами власти // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 41. – С. 150–154.

2. Официальный сайт Центра по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти [Электронный ресурс] URL: //http://www.gr-center.ru/ (Дата обращения: 15.04.2017).

На отдельном листе указывают полностью имена, отчества и фамилии авторов, ученая степень и ученое звание, должность и место работы, рабочий и контактный телефоны, электронные адреса. Данная информация представляется на русском и на английском языках.

Окончательный документ электронной версии статьи должен иметь расширение docx.

Приглашаем к сотрудничеству всех заинтересованных авторов!

Научно-учебная лаборатория бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ

Отв. секретарь журнала Гончарова Наталия Александровна nagoncharova@edu.hse.ru