

Секция «Государственная политика и управление в условиях политической турбулентности: опыт России, Китая и США»

Способы представления и продвижения интересов энергетической компании "Газпром" в процессе взаимодействия с институтами публичной власти в современной Европе (на опыте проекта "Северный поток-1")

Научный руководитель – Дегтярёв Андрей Алексеевич

Станкович Янош Иванович

Аспирант

Московский государственный институт международных отношений, Факультет политологии, Москва, Россия

E-mail: yanosh-von-perenyi@yandex.ru

Government Relations в контексте амбивалентного дискурса российско-европейских отношений в посткрымский период продолжают осуществлять роль двухстороннего механизма коммуникации между бизнесом и властью. Вместе с тем, в практической плоскости работы российских компаний с государственным участием на европейских площадках наблюдается позитивная динамика результативности GR-кампаний. В подтверждение данного тезиса производится ретроспективное кейс-стади стратегий и тактик организации взаимодействия концерна «Газпром» с органами исполнительной власти национального (ФРГ) и наднационального (Европейский Союз) в рамках реализации международного инфраструктурного проекта «Северный поток» I очереди в 1998-2012 гг.

Автор ставил перед собой следующие задачи: уточнение влияния процедурных факторов функционирования политических режимов на организационные процессы GR-работы корпораций с иностранной национальностью юридического лица; анализ роли компаний с государственным участием в политическом процессе государств одного региона. Для этого использовался методологический инструментарий модели социологического институционализма [п3], сочетающий наработки исследователей в области теории рационального выбора, классической институциональной и организационной неинституциональной школ [п2].

Использование аналитических инструментов синтетической модели социологического институционализма позволило, наряду с организационными процедурами и формализованными репертуарами, учитывать в работе особенности управленческой модели лиц, принимающих решения в рамках действующих институтов. Одновременно, данные факторы увязывались с контекстом принятия решения, являющимся институциональной и ресурсной рамкой [п5].

При подготовке использовались материалы из открытых источников, включая отраслевые документы России и ФРГ, научные публикации и сообщения СМИ. Помимо базового метода кейс-стади и анализа документов, были предприняты ряд интервью с представителями «Газпрома» и бывшими сотрудниками системы зарубежных представительств МИД России. Полученные в ходе эмпирического исследования данные позволили внести определённый вклад в дальнейшую концептуализацию феномена международного лоббизма [п1].

Сложившаяся в конце 1990-х гг. проблемно-политическая ситуация, которая послужила контекстом для продвижения масштабного проекта связана с распадом единой энергетической системы СССР. На пути традиционных газовых магистралей оказались проблемные территории Белоруссии и Украины. На фоне продолжающихся проблем государственного строительства западных соседей, Российская Федерация при поддержке ФРГ была вынуждена инициировать строительство газопровода по дну Балтийского моря [п4].

Принятию исследуемого решения российской и германской стороной предшествовало прохождение инвестиционной инициативы через организационные репертуары политико-управленческих систем Российской Федерации и ФРГ в 1998-2005 гг., а также прибрежных государств Европейского Союза в 2005-2009 гг.

В рамках рассмотрения обширной кампании «Газпрома» по продвижению инфраструктурного проекта выделяются ряд этапов:

- 1. Инициация кампании и формирование коалиции продвижения проекта в России и ФРГ (1996-2005 гг.)
- 2. Согласование проекта с другими участниками общеевропейской политико-управленческой среды (2005-2009 гг.)
- 3. Имплементация решения и закрепление достижений кампании (2009-2012 гг.).

Хронологический анализ политико-управленческого взаимодействия демонстрирует, что GR-кампания «Газпрома» по закреплению позиций на центральноевропейском энергетическом рынке показала неспособность госмонополии к точной, филигранной работе с органами публичной власти зарубежных государств. Кризис в Эстонии (2007) стал полезным «холодным душем» для менеджмента компании, доказав, что методы работы со странами СНГ нельзя экстраполировать на государства Европейского Союза, где действуют иные «правила игры». Оказание посреднических услуг местных лоббистов (М. Варинг, и др.) нередко срабатывает намного эффективнее и гораздо стабильнее дружеских связей глав государств и правительств, которые на Западе достаточно часто сменяются.

Общий ход эволюции зарубежного GR-обеспечения проекта «Северный поток-1» продемонстрировал невысокое качество российского иностранного лоббизма, находившегося ранее в плену представлений об универсальности «многоподъездной» российской политико-организационной культуры, при весьма ограниченных возможностях (и даже известных заблуждениях) в отношении используемого корпоративными менеджерами инструментария «решения вопросов».

Источники и литература

- 1) Васильева В.М. Международный лоббизм: на пути к институционализации // Государственное управление. Электронный вестник. 2011. № 29. С. 1-11.
- 2) DiMaggio P., Powell W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields // American Sociological Review. 1983. N 4. P. 147–160.
- 3) Ostrom E., Ostrom V. Choice, Rules and Collective Action. Colchester, 2014.
- 4) Prontera A. The New Politics of Energy Security in the European Union and Beyond: States, Markets, Institutions. London, 2017.
- 5) Wiener A. A Theory of Contestation—A Concise Summary of Its Argument and Concepts // Polity. 2017. N 49 (1). P. 109-125.