

15 Дальнейшее развитие Петербурга невозможно без конструктивного диалога всех заинтересованных сторон

15 Застройщики называют риски приостановки проекта по требованию градозащитников практически непредсказуемыми

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

Повышающаяся активность горожан и политический кризис открывают новые возможности для политконсультантов, которые готовы работать как с общественностью, так и с бизнесом.

Не единым днем выборов

— рынок политтехнологий —

«Марш в защиту Петербурга», который прошел в городе 18 марта, собрал, по оценкам наблюдателей, 5–7 тыс. человек (полиция заявила о 2 тыс. участников, организаторы — о 10 тыс.). Митинг стал одним из самых массовых из тех, что проходили в городе в последнее время. Несмотря на градозащитный оттенок в названии акции протеста, речь шла о гораздо более широких вещах. Участники выступали в защиту Исаакиевского собора, Публичной библиотеки, Пулковской обсерватории, Европейского университета.

«Главный градозащитный конфликт — Исаакий — не имеет „девелоперской составляющей“, но явно пробует на прочность правовые решения власти», — считает Дмитрий Карпушин, председатель комиссии по строительству Санкт-Петербургского отделения организации «Опора России».

На фоне такой активности горожан работы может прибавиться у политтехнологов. Основной объем услуг в Петербурге, по словам специалистов, оказывают частные консультанты, хотя и устойчивые, но неформализованные команды. «В этом есть потенциал. В городе политический кризис, что автоматически означает возможности для всех участников, а значит, есть смысл привлекать политтехнологов. Но делают это все те же единичные игроки. Остальные выжидают или просто не видят, что можно сделать к своей пользе», — убежден господин Карпушин.

Нет нужды

Представители общественных движений пока не уверены в необходимости сотрудничества с политтехнологами. В частности, по словам координатора НОД «Живой город» Дмитрия Литвинова, за последнее десятилетие в градозащитной среде появилось достаточное число опытных активистов, которые умеют и самостоятельно организовывать публичные акции, и хорошо представляют себе принципы функционирования городских структур, ответственных за градостроительную политику. Дефицитом являются



Главный градозащитный конфликт — Исаакий — не имеет «девелоперской составляющей», но пробует на прочность решения власти

прежде всего не пиарщики, а грамотные юристы, способные вести судебные дела, связанные с градостроительным законодательством.

Градозащитные движения в своих акциях к подобным услугам не прибегают. Это скорее прерогатива противоположной стороны, то есть строительных компаний. Предложений со стороны агентств также обычно не поступает, поскольку градозащитные организации в подавляющем большинстве случаев работают на добровольной основе, за счет энтузиазма участников, и никакими финансовыми средствами не располагают. Потребностей в этом, мне кажется, тоже нет», — рассуждает Дмитрий Литвинов.

Руководитель филиала фонда «Городские проекты» в Санкт-Петербурге Ксения Чапкевич говорит,

что большинство политтехнологов и консультантов предлагают манипулировать людьми. «Для нас это неприемлемо. Информационный след, который мы все оставляем в социальных сетях, облачных хранилищах или на кассах супермаркетов, расплываясь карточкой, с каждым днем уменьшает шансы тех, кто выбрал этот путь, на успех. Уже давно стерта граница между личным и публичным. Вам может это не нравиться, но это так. Я уверена, что мы будем на шаг впереди всех консультантов, если останемся искренними и человечными. В „Городских проектах“ мы следуем принципам трех „П“, которые сформулировала глава российского отделения Transparency International Елена Памфилова: будьте прозрачными, подотчетными и порядочными. Иначе вы не выживете в эпоху транспарентности», — рассказывает она.

Господин Карпушин уверен, что при организации в Петербурге митингов и акций протеста политтехнологии все же используются. «Это политтехнологии не самого высокого уровня, ими может овладеть и депутат, прошедший несколько выборов. Если поставить в параллель протестным митингам промоакции у торговых комплексов, сразу становится понятно, что есть и технологии, и бюджет, потому что „просто так“ люди не собираются — они всегда приходят, привлеченные чем-либо, а значит, кем-либо», — убежден он.

Выборов не хватает

Рынок политтехнологий в России главным образом связан с выборами. После выборов или между ними пользоваться услугами политтехнологов принято мало. Вместе с тем во всем мире консультации такого рода актуальны круглый год и по многим вопросам. Введение в стране единого дня выбора еще больше сократило рынок. «Гонорары на выборах высоки, но жить на

них год от сентября до сентября неудобно. А привычки пользоваться специалистами между выборами так и не сформировалось даже у профессиональных петербургских политиков», — размышляет господин Карпушин.

Президент коммуникационного холдинга «Минченко консалтинг» Евгений Минченко в одной из своих колоннок, говоря о новых рынках для политтехнологов, назвал важным для избирателей вопросом. «Эта идея, которая активно продвигалась мною в последние несколько лет, была высказана и избранном президентом Владимиром Путиным в одной из его предвыборных статей. И для общества, и для консультантов важно, чтобы это не осталось абстрактным обещанием», — написал он.

Еще одна сторона, которой политтехнологии предлагают свои

услуги, — бизнес. Однако, как говорят представители отрасли, бизнес по-прежнему стоит на позиции, распространенной в 1990-е, когда было принято гордиться тем, что находишься «вне политики». «Политические инструменты все чаще могли бы быть полезны бизнесу, он просто не понимает, чего с их помощью можно добиться, не знает, чего хотеть от политтехнологий и какие они вообще бывают. Можно сказать, в этом месте у бизнес-менеджеров пробел в подготовке: кроме черного пиара и коррупции, других смыслов за словом „политтехнологии“ бизнес не видит», — говорит один из политтехнологов, попросивший не называть его имя.

По его словам, часто бизнес пытается применить к политтехнологиям логику бизнес-планирования, которая в данном случае не работает. И при измерении, к примеру, рисков в бизнес-формате результаты получаются неприемлемыми. Риски в политике другие — они отличаются по содержанию от бизнес-рисков, и оценивать их надо иначе.

«Например, политика требует много времени на общение. Первые лица это время тратить не хотят. Тогда нужен GR-директор, который по статусу должен быть не „аксессуаром“, а полноценным представителем. Для полноценной работы GR-специалисту нужны в качестве партнеров полноценные политики, то есть люди, оперирующие не только категориями интересов, но и категориями ценностей, иначе влияние таких политиков несущественно или вообще отсутствует. Но политики, оперирующие ценностями, представляются только в оппозиционном спектре, и сотрудничать с ними бизнес по понятным причинам не решается. И потому что не хочет ссориться с властью, и потому что популярность таких политиков построена на критике. Они просто не предлагают ничего, во что мог бы „встроиться“ бизнес. Конструктивных, создающих политиков с реальной популярностью в городе нет. Есть только пользующиеся влиянием и авторитетом должностные лица и бизнесмены, но это все же другое», — резюмирует господин Карпушин.

Агата Маринина

Градостроительное взаимодействие

— бизнес и власть —

Ни один проект в строительной отрасли не может обойтись без взаимодействия с государством и, соответственно, с властью. Взаимодействие необходимо на всех этапах — от согласования проектов планировок территории до получения разрешения на ввод дома в эксплуатацию. Цель бизнеса — получение прибыли, а задача государства — соблюдение общественных интересов. Специалисты по GR выстраивают взаимодействие с властью так, чтобы интересы всех сторон были соблюдены.

В России GR (взаимодействие с органами власти) активно развивается с середины 1990-х годов. Профессиональное сообщество работает над принятием Госдумой закона, регламентирующего деятельность GR-специалистов. «В Минтруда РФ сейчас ведется совместная с отраслевыми объединениями работа над формированием профессионального стандарта специалиста по взаимодействию с органами власти. Мы принимаем активное участие в этом процессе. Отсутствие закона и профессионального стандарта не значит, что в стране нет GR-специалистов. Безусловно, они есть и активно работают, в частности, в рамках профессиональных ассоциаций (Петербургский GR-клуб, GR-лига), — рассказывает Евгений Антонов, управляющий партнер Петербургского GR-клуба.

Представители различных отраслей объединяются в деловые



Главное оружие лоббиста — не чехол с деньгами, а здравый смысл, умение заводить контакты, завоевывать доверие

союзы: РСПП, «Деловая Россия», ТПП РФ. Если говорить о городском строительном секторе, то это, например, Объединение строителей Санкт-Петербурга, ассоциация «Национальное объединение строителей», в области — Союз строительных организаций Ленинградской области. GR-специалист формирует стратегию взаимодействия с органами власти внутри компании и затем реализует ее.

«Строительная отрасль ведет диалог с властью. И надо отдать должное администрации Петербурга и Ленинградской области, которые

прислушиваются к рекомендациям профессионального сообщества. Более того, при разработке важных законопроектов целенаправленно обращаются в организацию для выработки наилучшего решения с учетом интересов как игроков рынка, так и горожан», — говорит Александр Львович, генеральный директор Navis Development Group.

В переводе с английского лоббирование происходит от слова lobby — «фойе, вестибюль, кулуары». Отсюда и GR-специалиста часто называют лоббистом, кулуарным менеджером, хотя лоббист чаще всего — это специалист, оказывающий услуги компании на основе аутсорсинга, внештатный сотрудник. Другие внутрикорпоративные на-

именования подобной должности — «подписанты» или «джиарщики», поскольку львиная доля рабочего времени такого сотрудника проходит в госкабинетах, где идет охота за нужными подписями.

«Так повелось, что в отраслевых объединениях свои интересы представляют первые лица компаний, реже GR-специалисты. Руководители предприятий выполняют функции GR-специалистов, продвигая в рамках объединений необходимые решения для развития бизнеса. К моменту вступления в подобные ассоциации, как правило, первые лица компаний уже обладают налаженными контактами с представителями власти, поэтому заниматься выстраиванием с ними позитивных отношений или „наведением мостов“ уже не требуется», — поясняет Евгений Антонов.

По его словам, большая часть работы специалиста по взаимодействию с властью состоит из рутинного мониторинга и анализа деятельности органов государственной власти, сбора информации на актуальную тему, экспертных мнений, выявления пробелов в законодательстве. «Любая коммерческая структура занимается деятельностью с целью получения прибыли. В свою очередь, государственная машина регулирует эти процессы, соотнося плоды деятельности коммерческих предприятий с интересами общества, получая от этого собственную выгоду. Основной функцией деятельности GR-менеджера является работа на опережение, когда нужно предотвратить внеш-

ние угрозы со стороны контролирующих государственных органов. Чаще всего подобными вопросами взаимодействия с властью в коммерческих компаниях занимаются генеральные директора или собственники бизнеса, то есть люди, которые головой отвечают за благополучное жизнеобеспечение своего предприятия», — считает Екатерина Запороженко, генеральный директор Docklands Development.

«Практика показывает, что часто непосредственная работа GR-специалистов направлена на органы исполнительной власти, нежели законодательной. Это связано с возможностью более оперативно и предметно оказывать влияние на принятие решений, поясняя позицию консолидированного мнения представителей бизнеса», — объясняет Евгений Антонов.

Как говорят эксперты, с исполнительной властью разговаривают не только потому, что она — самый быстрый инструмент решения бизнес-задач, но и потому, что она при всех ее недостатках — понятный собеседник. Можно прогнозировать, какие договоренности возможны и как они будут выполняться. «Законодательная власть избрала своим основным инструментом общественников, и там непонятно, с кем и о чем договариваться. Формально эти группы ничего не решают. Инвестор проявил добрую волю и договорился с одним сообществом градозащитников о соблюдении неких требований. А завтра пришла другая группа, у нее свои требования и

свои представления об архитектурном облике города и ранее достигнутой договоренности ее не интересуют. Что дальше? Первая группа будет „решать вопросы“ со второй, притом, что легитимность обеих групп неочевидна? Это называется „крышевать“, и это попытка забрать на себя часть контрольных функций власти. Наконец, ни градозащитные группы, ни возглавляющие их депутаты не несут за решения, на которых настаивают, никакой ответственности. Если завтра градозащитники настоят на каких-либо действиях, несущих городу вред, отвечать все равно будут чиновники и инвесторы, хотя решение „продавили“ активисты», — говорит один из руководителей строительной компании, активно работающей в центре Петербурга, попросивший не называть его имени. Поэтому при самом миролюбивом настрое девелопера непонятно, с кем и как ему вести диалог, если речь заходит о взаимодействии с градозащитниками, сокращается собеседник издания.

Самой традиционной отраслью экономики, где GR-специалисты востребованы постоянно, является девелопмент, то есть реконструкция земельного участка или здания с целью повышения их стоимости. Это связано с тем, что во всех крупных корпорациях существует необходимость постоянного подбора земельных участков и оформления их под строительство, получения всей необходимой документации, подключения к сетям и ввода в эксплуатацию.