

Май 2011 г.

Адвокаси: максимальные результаты от диалога с властями

Ким Эрик Беттчер, доктор философии

Диалог бизнеса с властями способствует совершенствованию законодательства: ценное мнение предпринимательского сообщества учитывается при разработке законопроектов, создается импульс, подталкивающий общество в направлении реформ. Но чтобы получить максимум от такого диалога, бизнесу необходимо взять на себя инициативу и сделать защиту своих интересов частью законотворческого процесса. Настоящий документ предназначен для лидеров делового сообщества, которые хотели бы укрепить свое положение в диалоге с властями в целях достижения максимальных результатов.

В документе подробно освещаются:

- роль адвокаси в диалоге,
- принципы успешного диалога,
- компоненты успешного диалога: проблемы, участники, требования и каналы,
- этапы подготовки к диалогу.

Дополнительно об адвокаси можно прочесть по адресу: www.cipe.org/programs/advocacy



опубликовано

Центром международного частного предпринимательства

филиалом Торговой палаты США

1155 Fifteenth Street NW • Suite 700 • Washington, DC 20005 • USA

ph: (202) 721-9200 • www.cipe.org • e-mail: cipe@cipe.org



Центр международного частного предпринимательства (CIPE) укрепляет демократию во всем мире через развитие частного предпринимательства и рыночные реформы. CIPE – один из четырех главных институтов Национального фонда развития демократии (США) и некоммерческий филиал Торговой палаты США. За последние 25 лет, CIPE в сотрудничестве с лидерами делового сообщества, политиками и журналистами служит созданию институтов гражданского общества, без которых невозможна подлинная демократия. Основные направления деятельности CIPE включают борьбу с коррупцией, предпринимательские объединения, корпоративное и демократическое управление, доступ к информации, теневой сектор и имущественные права, а также программы для женщин и молодежи. Деятельность CIPE финансируется Национальным фондом развития демократии, Американским агентством международного развития, отделом развития частного сектора при посольстве США в Ираке и Инициативой США по ближневосточному партнерству.



Национальный Фонд Поддержки Демократии (NED) является частной некоммерческой организацией, деятельность которой направлена на развитие и укрепление демократических институтов по всему миру. Ежегодно фонд NED выплачивает более 1000 грантов на поддержку проектов неправительственных организаций за рубежом, работающих над достижением демократических целей в более чем 90 странах.

Настоящий документ подготовлен Кимом Эриком Беттчером, доктором философии

Введение

Сегодня диалог между государством и бизнесом признан неотъемлемой частью преобразований государственного управления и делового климата. Такой диалог позволяет улучшить обмен информацией между бизнесом и властью в сфере экономической политики, придает легитимность законотворческому процессу. До последнего времени, однако, роли бизнеса в расширении этого диалога уделялось меньше внимания, чем роли государства. В настоящем документе делается попытка проанализировать роль частной инициативы в формировании законодательства, а также условия, необходимые для действенного участия бизнеса в этом процессе. Именно с помощью адвокаси — демократического процесса защиты и продвижения своих прав — бизнес укрепляет этот диалог, повышает репрезентативность свои экономических интересов, способствует участию гражданского общества в государственном управлении.

Настоящий документ предназначен для лидеров делового сообщества, которые хотели бы укрепить свое взаимодействие с государством в целях разработки более совершенного, более эффективного экономического законодательства. Несомненно, у государства больше возможностей, чтобы начать диалог с бизнесом. Однако качество диалога во многом зависит от ответных действий бизнеса и его возможностей. Чтобы получить максимум отдачи от такого диалога, необходимо сосредоточиться на сути стоящих перед бизнесом проблем, обеспечить представительство самому широкому спектру предпринимателей, найти общую базу для регулярного обмена информацией с властями по основным вопросам политики.

Диалог между государством и бизнесом призван решить целый ряд задач, имеющих важнейшее значение для частного сектора. Посредством диалога устанавливаются приоритеты политики, повышается качество законопроектов, рекомендации бизнеса учитываются при разработке нормативной базы. Закладывается основа благоприятной для бизнеса экономической политики, которая углубляет экономические реформы и повышает конкурентоспособность отечественной экономики. С точки зрения демократического развития, живое участие бизнеса в диалоге расширяет его участие в законотворческом процессе, представительство его интересов, помогает работе демократических институтов.

Цели диалога

Живой, открытый диалог позволяет значительно улучшить законотворческий процесс по сравнению с

закрытым либо сугубо технократическим режимом разработки законодательства. В процессе диалога проясняются многие вопросы, дается оценка законопроектам, набирается потенциал, способный сдвинуть политику с мертвой точки, закладывается база для будущих переговоров. Как следствие диалога, новая политика приобретает информационный, представительский характер, что в свою очередь улучшает управление.

У обеих сторон есть свои причины для участия в диалоге. Государство, возможно, хочет получить достоверные сведения о состоянии бизнеса в стране, укрепить свою легитимность, получить поддержку в определенных вопросах политики или расширить свой контроль над экономикой. Бизнес, со своей стороны, стремится, например, привлечь внимание государства к тем или иным проблемам, расширить представительство своих интересов, заручиться поддержкой государства или сделать прозрачным законотворческий процесс. Иными словами, поддержка государства нужна в создании предсказуемой и в меру обременительной (с финансовой точки) среды для осуществления предпринимательской деятельности.

Диалог, в котором основная инициатива принадлежит государству, может принять форму консультаций. В консультативном («сверху вниз») режиме диалога государство самостоятельно решает, кого и по каким вопросам консультировать. Подобный диалог служит источником необходимой государству информации и открывает канал для выражения мнений бизнеса. Обладая определенной ценностью, такая форма диалога, однако, не позволяет в полной мере обсуждать наиболее острые проблемы.

Однако и бизнес может стать инициатором диалога в экономической политике. Так, адвокаси позволяет четко сформулировать проблемы, организовать, выставить собственные варианты законопроектов на рассмотрение законодательных органов. Адвокаси — это активные усилия, направленные на расширение роли той или иной группы населения в формировании законодательства и политики. Адвокаси превращает бизнес в активного участника диалога, дает ему голос и возможность донести до властей свои приоритеты.

Подчеркнем, что сотрудничество государства и бизнеса — это не то же самое, что диалог между государством и бизнесом. Диалог — это механизм, который позволяет учитывать мнение бизнеса в разработке законодательства. В диалоге происходит взаимный обмен мнениями, в том числе передача информации «снизу наверх», от бизнеса — в законодательные органы. Сотрудничество между властями и бизнесом обычно возникает, когда необходима координация инвестиций в государственные проекты, когда госу-

дарство нанимает бизнес для выполнения государственных услуг («аутсорсинг») или когда оно нуждается в помощи бизнеса для реализации государственной политики. Такое сотрудничество обычно организовано по инициативе государства и не предусматривают обсуждения широких проблем, стоящих перед бизнесом.

Адвокаси и диалог

Адвокаси — это открытые и прозрачные действия, направленные на активное участие в формировании политики. Будучи инструментом гражданского общества, адвокаси привлекает внимание властей к важнейшим общественным и государственным проблемам, обосновывает необходимость перемен, предъявляя властям веские свидетельства и поддержку широких групп гражданского общества. Адвокаси помогает выработать политические решения, одновременно информируя общественность и раскрывая перед ней большие возможности участия в государственной жизни.

Благодаря адвокаси, бизнес доносит до властей свое понимание проблем и информацию о реальном состоянии дел на рынках и в деловой среде. Государству необходима подобная низовая, экономическая информация, чтобы понимать, как в реальности отражаются на экономике те или иные политические решения, и создавать действенные стимулы для инвестиций и роста.

Бизнес не должен требовать у государства одолжений и покровительства. Он должен добиваться законодательных изменений, которые положительно отразятся на самом широком спектре предприятий и предпринимателей. Адвокаси в этом смысле отличается от лоббирования. Лоббирование часто связано с продвижением узких интересов небольшой группы лиц или компаний. Адвокаси, напротив, ведет к открытому обсуждению рекомендаций, к координации долгосрочных интересов.

Адвокаси это всегда — диалог, всегда — попытка убедить и предложить решения. В адвокаси стремятся к взаимной заинтересованности, взаимопониманию и серьезным отношениям с представителями власти, способными услышать собеседников. Но адвокаси всегда выходит за рамки конкретного диалога. С каждым последующим диалогом бизнеса и государства, в самых широких слоях общества, крепнет понимание необходимости реформ.

Особенности успешного диалога

Об успешности диалога можно судить по критериям демократичности, эффективности и влияния на

долгосрочное развитие. С точки зрения этих критериев успешный диалог имеет следующие отличительные черты:

- **Легитимность**
 - ◇ Прозрачный диалог не допускает тайных договоренностей, укрепляет ответственность, раскрывает возможности участия в диалоге для всех слоев общественности.
 - ◇ Открытый диалог ратует за интересы самых широких слоев и ставит своей целью общественное благо, а не узкие, отраслевые или партийные интересы.
 - ◇ Свобода объединений и свобода слова способствуют открытому диалогу.
- **Целенаправленность.** Целенаправленный диалог всегда строится вокруг важнейших проблем, имеет четкие задачи и рассматривает конкретные решения.
- **Гибкость.** Суть диалога важнее протокола; протокол следует естественному развитию диалога.
- **Уходит корнями в гражданское общество.** Участники диалога представляют широкие круги предпринимателей и имеют достаточную квалификацию, чтобы успешно выступать от лица своих организаций и групп.
- **Сосредоточен на правовых вопросах.** Конструктивный диалог создает правовую среду, которая благоприятствует долгосрочному развитию и власти закона.

В перечисленных ниже разделах настоящего документа указаны компоненты диалога и области, в которых бизнес-лидеры могут укрепить адвокаси. Диалог можно строить по относительно простой коммуникативной модели. В такой модели выделяются следующие компоненты, подробно описанные ниже:

- проблемы
- участники
- требования
- каналы

Выбор проблемы: что обсуждаем?

Целенаправленный диалог начинается с выбора проблем. Кто выбирает проблемы, тот и ведет в диалоге, поэтому не следует оставлять этот важный аспект целиком на усмотрение властей. Диалог строится вокруг приоритетов бизнеса, который и должен занять ведущую позицию в формулировке и выборе проблем.

Но сначала нужно установить порядок выбора и согласования приоритетов внутри самого бизнес-

сообщества, причем это должно быть сделано до начала диалога с властями. Подготовка к диалогу особенно важна по трем причинам. Во-первых, в любых переговорах нужно знать, чего конкретно вы добиваетесь, чтобы четко сформулировать свои требования и в итоге получить осмысленный результат. Во-вторых, к требованию, которое поддерживают широкие круги предпринимателей, больше доверия; такое требование не даст диалогу уйти в сторону. В-третьих, если требования определены заранее, будет достаточно времени, чтобы выработать рациональные решения проблем, которые планируется представить властям.

Выбирая проблемы для обсуждения, бизнес-лидеры учитывают следующее:

- Интересы тех, кого они представляют. Например, ассоциации консультируются со своими членами, прислушиваются к ним, прежде чем решить, какие проблемы являются для них приоритетными.
- Максимальная польза для всех. Следует избегать проблем, отражающих узкие интересы, отдавая предпочтение проблемам, затрагивающим сразу многие отрасли экономики.
- Реалистичность требований. Следует сосредоточиться на областях, где реально могут быть получены положительные результаты или, как минимум, ослаблены отрицательные.

Продуктивный диалог зачастую начинается с «вбивания клина», т.е. с постановки актуальной проблемы, которая требует конкретных действий и открывает дверь для смежных проблем, имеющих для бизнеса долгосрочное, стратегическое значение. Острые, насущные проблемы – например, сокращение безработицы среди молодежи или повышение национальной конкурентоспособности – дают бизнесу повод представить властям свой план их решения.

Начинать нужно с простых мер, укрепляющих уверенность в своих силах – например, добиться открытия единого лицензионного пункта («одно окно») и уже оттуда двигаться к фундаментальным реформам политики, например, к усилению контроля над органами государственного регулирования.

Выбирая проблемы для обсуждения с властями, нужно учитывать и приоритеты государства. Институциональный законодательный процесс дает возможность знать, какие проблемы будет решать государство и по каким каналам высказывать свое мнение в связи с этими проблемами. Намерения государства должны быть прозрачны: законопроекты опубликованы и соответствующая информация обнародована.

Диалог в Черногории

Лидеры бизнес-сообщества

The Center for Entrepreneurship and Economic Development (CEED) – независимая, негосударственная организация, чья деятельность посвящена поддержке экономических реформ, приватизации и предпринимательству. The Montenegro Business Alliance (MBA) – частная, добровольная ассоциация, открытая всем заинтересованным предпринимателям и компаниям, а также другим ассоциациям.

Результаты диалога

С 2000 по 2005 г.г. CEED и MBA добились семи важных законодательных реформ, включая законы «О предпринимательстве» и «О бухгалтерском учете». В результате реформ были понижены высокие налоговые ставки, упрощены правила регистрации новых фирм и лицензионные требования, усовершенствованы стандарты учета и упрощена процедура банкротства.

Как это произошло?

MBA озвучил свои требования в форме ежегодного Национального плана развития бизнеса, в котором были перечислены сложности, стоящие на пути предпринимательства, и представлена аргументация в пользу правовых реформ. CEED провел необходимые исследования, опубликовал рекомендации, организовал встречи высокого уровня с участием бизнеса и властей и поддержал кампанию адвокаси MBA.

Роль CIPE

CIPE помог CEED разработать стратегический план действий и превратить MBA в стабильную, самодостаточную ассоциацию. В MBA прошло обучение методике адвокаси и основным аспектам разработки Национального плана развития бизнеса.

Представители бизнеса: кто они?

Выбор представителей бизнеса для участия в диалоге влияет и на обсуждаемые проблемы, и на доверие к бизнесу со стороны властей. У бизнеса не бывает единых интересов. Бизнес различен по своему размеру, отрасли, отношениям с властями, связями с международной экономикой и так далее. Поэтому так важно, кто представляет интересы бизнеса в диалоге с властью.

В выборе представителей бизнеса обычно руководствуются следующими критериями:

1. Диалог должен включать всех желающих (быть «инклюзивен»). Широкое представительство усиливает легитимность, придает диалогу необходимый импульс, внушает властям уважение.

2. Представители должны быть продуктивны: говорить убедительно, суметь привлечь поддержку широких деловых кругов и в итоге достигнуть взаимопонимания с властями.

3. Представители бизнеса должны пользоваться доверием, быть преданными сторонниками реформ и демократических, рыночных методов их проведения.

У бизнеса должно быть достаточно сил, чтобы назначать своих представителей для переговоров, а не просто соглашаться на тех, кого предлагают власти. Независимая позиция в диалоге с властями требует от бизнеса организованного и сознательного выбора своих представителей. Власти должны уважать свободу объединений.

В зависимости от традиций данной страны организация интересов бизнеса тяготеет либо к «корпоративской», либо к плюралистической модели представительства. В рамках корпоратизма диалог осуществляется по каналам, установленным и признанным властью. Теоретически, в этих условиях в диалоге в равной мере представлены все компании. Но на практике корпоративские представители обычно игнорируют интересы своих членов.

Плюрализм приветствует открытые дискуссии и независимое выражение интересов бизнеса. Поскольку плюрализм – это объединение добровольное, договориться о едином представителе в условиях плюрализма, особенно на длительный срок, бывает непросто. Тем не менее, добровольное представительство придает бизнесу энергии и независимости в диалоге с властью. Независимые бизнес-ассоциации лучше других выражают интересы предпринимательства и наиболее приспособлены для организации коллективных действий в сфере законодательных реформ.

Задачи и ориентация ассоциаций так же важны для продуктивного диалога, как и их добровольный харак-

тер. Некоторые ассоциации пытаются взять государство в заложники, захватить и распределить богатства между своими членами и ограничить рыночную конкуренцию. Другие выступают за рыночное решение проблем, за политику, направленную на стимулирование экономики в рамках закона. Именно этот подход создает основу для легитимного, широкого диалога.

Отдельные люди, даже самой высокой репутации, не могут в полной мере представлять интересы широких деловых кругов. Они не имеют непосредственных связей с местным бизнесом, не представляют себе проблемы бизнеса во всей их полноте и не имеют той силы, которой обладают ассоциации. Такие люди могут дать ценный совет, но без широкого представительства проблем настоящего диалога между бизнесом и государством не получится.

Требования: чего хочет бизнес?

Требования, выдвигаемые бизнесом в диалоге, должны быть определены очень четко. Подготовка требований включает постановку основных проблем, позицию, которую бизнес займет по той или иной проблеме, определение того, какие рекомендации могут быть приемлемы для властей, а также определение желаемых результатов.

Расстановка приоритетов помогает не потерять направленность в диалоге. Подняв широкие проблемы – такие как устранение препятствий для выхода бизнеса на рынок, укрепление прозрачности и инфраструктуры

– бизнес выходит за рамки мелких технических вопросов и приглашает широкий круг заинтересованных лиц сосредоточиться на сути проблем. Четко выбранное направление заставляет участников диалога определенным образом рассматривать задачи законодательных реформ, ясно демонстрирует всем участникам, что задачи диалога не сводятся к удовлетворению узких интересов представителей бизнеса.

Чтобы задачи воплотились в действия, бизнес должен представить властям конкретные рекомендации. Рекомендации демонстрируют готовность бизнеса сотрудничать с властями и открывают дорогу законодателям для дальнейших действий. Необходимо хорошо продумать выдвигаемые требования; в них должно отразиться признание роли государства – служить общественным интересам. *Продумать* означает представить проблему с учетом ценностей и текущего понимания проблемы аудиторией. Так, бизнесу должен продемонстрировать, как его рекомендации помогут решению государственных задач (рост занятости, подъем экономики).

Диалог в Египте

Лидеры бизнес-сообщества

The Federation of Economic Development Associations (FEDA) – организация, представляющая интересы более 30 тысяч малых и средних предприятий в Египте.

Результаты диалога

В 2008 г. FEDA выбрала 132 постановления министерства промышленности и торговли, которые были приняты очень давно, в период командной экономики, и выступили за их отмену. В результате 84 постановления были изъяты из законодательства. Так, производственным предприятиям больше ничего не мешает импортировать более дешевый металлолом или станки из-за рубежа.

Как это произошло?

FEDA провела шесть региональных «круглых столов», на которых был подготовлен доклад о позиции FEDA и рекомендации по проекту Единого закона о промышленности. Среди участников «круглого стола» были члены парламента, Управления промышленности, Египетская промышленная федерация, торговые палаты, предприятия-члены FEDA, представители общественных организаций и прессы.

Роль CIPE

CIPE оказал содействие FEDA в разработке стратегии адвокаси, в ведении «круглых столов» и оформлении рекомендаций по законодательству.

Вместо того чтобы требовать снижения налогов в отдельных отраслях, бизнес-коалиция может предложить ввести общий упрощенный налоговый режим, который снизит производственные затраты, привлечет инвестиции и сократит искажения в экономике. Или, например, можно выступить за общее сокращение государственного регулирования, аргументируя тем, что упрощенное регулирование, учитывающее реальное положение дел в частном секторе, позволит повысить собираемость налогов и, соответственно, решению государственных задач.

Идеи воспринимаются лучше, если они формулируются с учетом специфики аудитории, если они свидетельствуют о понимании точки зрения аудитории и излагаются на понятном ей языке. Помогает также готовность выслушать собеседника, понять причины его сомнений, задать дополнительные вопросы, чтобы прояснить ситуацию. Нет сомнений в том, что на встречу с властями нужно приходиться, имея готовую платформу. Однако при этом нужно всегда искать возможности для разработки рекомендаций совместно с властями, тем самым заручившись их действенной поддержкой и участием.

Каналы: где происходит диалог?

Диалог можно начать сразу по нескольким каналам. Бизнес должен взвесить соответствующие возможности и решить, какой канал даст наибольшую отдачу.

- Бизнес может иметь представителей в государственных комиссиях, рабочих группах, регуляторных советах или на публичных слушаниях.
- Власти могут создать особые программы для консультаций или диалога с бизнесом.
- Инициатива может исходить от бизнеса в виде приглашения представителей власти к диалогу или к участию в мероприятии, организованном частным сектором.
- Бизнес может одновременно открывать разные возможности для диалога и адвокаси, обращаясь к разным категориям заинтересованных лиц – властям, членам бизнес-сообщества, СМИ, организациям гражданского общества.
- Посредником в диалоге может выступать нейтральное лицо, например, некоммерческая организация либо международный донор. Такое посредничество иногда помогает начать диалог, построить отношения доверия. Однако в конечном итоге, отечественные лидеры бизнеса должны обрести самостоятельность и стать активной стороной в диалоге.

Как правило, диалог включает официальный и неофициальный обмен мнениями. Неофициальный обмен мнениями служит основой для укрепления взаимоотношений, гибких решений, постоянному обмену информацией. Они дополняют официальный диалог, особенно в перерывах между официальными заседаниями. Однако неофициальный диалог чреват возможными закулисными сделками, либо может создать впечатление о том, что подобные сделки происходили. Неофициальный обмен мнениями не заменяет необходимости в организованном, инклюзивном и прозрачном диалоге.

Официальный порядок способствует организованности диалога, добавляет весу его результатам и может быть открыт для широкой публики. В этих условиях происходит «институционализация» диалога, а значит, появляется перспектива того, что диалог продолжится в будущем. С другой стороны, официальный режим не должен подавлять живое, продуктивное общение, а протокол не должен затемнять сути обсуждаемых проблем. После совещания проводятся пресс-конференции, на которых озвучиваются позиции сторон, рассказывается о достигнутом прогрессе. Это помогает убедить общественность в открытости диалога и в ответственности его участников перед обществом.

Участникам также предстоит решить, будет ли обсуждение общим, пересекающим границы нескольких проблем, или нужно сосредоточиться на конкретных проблемах. Общее обсуждение обычно приводит к обещаниям общего порядка и координированному решению проблем, которые затрагивают сразу несколько юрисдикций или отраслей. С другой стороны, обсуждение узких вопросов больше приспособлено к решению конкретных проблем законодательства и его применения. Конечно, ничто не мешает принять участие в форуме, где обсуждаются общие вопросы, но при этом добиваться разрешения конкретных вопросов, требующих вмешательства государственных органов более низкого уровня. В любом случае, бизнесу необходимо скоординировать свою позицию, чтобы она была непротиворечива и не вызывала сомнений.

Подготовка бизнеса к диалогу

Подготовка к диалогу занимает месяцы. В это время лидеры делового сообщества продумывают вопросы законодательства, которые планируют обсудить, привлекают единомышленников и формулируют свою позицию по выбранным вопросам.

Хорошо организованные ассоциации играют огромную роль в определении позиции бизнеса по выбранным проблемам, поскольку могут, не без оснований, претендовать на выражение мнений своих много-

численных членов. Укрепление потенциала бизнес-ассоциаций позволяет им лидировать в диалоге с властью. Такой потенциал достигается, если ассоциация проводит активную реформу внутреннего управления, развивает членство и укрепляет навыки и возможности адвокаси. У сильных ассоциаций имеются тесные связи со своими членами, они живо отвечают на потребности своих членов и привлекают их к обсуждению вопросов политики.

Бизнес-лидерам необходимы методы сбора и обработки информации – пожеланий и замечаний, поступающих от рядовых членов бизнес-сообщества. Существует множество методов сбора подобных данных, включая опросы, фокус-группы, целевые программы по работе с членами бизнес-ассоциаций. Информация, которую необходимо собирать, включает проблемы, стоящие перед предпринимателями, причины этих проблем и возможные решения. Обычно этим занимается секретариат, который занимается этим на постоянной основе.

Достичь консенсуса по вопросам политики бывает непросто: у разных предпринимателей – разные интересы и мнения. Бизнес-ассоциации и федерации, которые успешно справляются с этой проблемой, обычно имеют официальные правила, определяющие, как расставить приоритеты и уравновесить различные и многочисленные требования своих членов. Из многих проблем они умеют вычленивать основные, учитывая как разброс мнений среди своих членов, так и точки соприкосновения. Рядовым членам направляются проекты рекомендаций, чтобы заручиться их поддержкой.

Адвокаси требует аналитических и коммуникативных навыков. Руководителям бизнес-ассоциаций необходимо приобрести эти навыки, разработать план адвокаси и выделить ресурсы на организацию адвокаси-кампаний. Дополнительные ресурсы и знания можно получить, объединившись с «мозговыми центрами» или представителями прессы. Прежде чем вступать в серьезный диалог с властями, необходимо создать внутренние возможности для полноценных кампаний адвокаси и приобрести хотя бы минимальный опыт их организации.

Бизнес-лидерам потребуется установить тесные контакты с многочисленными организациями местного делового сообщества и общественными организациями, чтобы достичь с ними взаимопонимания и обрести их поддержку. Коалиции, созданные на основе нескольких сильных бизнес-ассоциаций и общих интересов, в зависимости от проблемы могут объединить самые разные категории единомышленников.

Диалог в Ботсване

Лидеры бизнес-сообщества

The Botswana Confederation of Commerce, Industry, and Manpower (BOCCIM) – общенациональное объединение коммерческих предприятий самых разных отраслей экономики.

Результаты диалога

С 1988 г., вот уже более двух десятилетий, продолжается диалог бизнеса и власти, в результате которого многочисленные рекомендации BOCCIM воплотились в законодательство Ботсваны. Среди них – формулирование национальной политики приватизации, отмена государственного контроля над валютным обменом, учреждение Управления по развитию экспорта и инвестиций и сокращение налога на прибыль физических и юридических лиц.

Как это произошло?

Раз в два года в стране проводится Национальная бизнес-конференция, на которую представители государства, делового сообщества и другие заинтересованные лица собираются, чтобы обсудить насущные экономические и социальные проблемы. Высокий консультативный совет под председательством президента Ботсваны собирается дважды в год для диалога с бизнес-лидерами на министерском уровне.

Роль CIPE

В 1989-1993 г.г. CIPE помог BOCCIM провести кампанию в поддержку рекомендаций, представленных властям на второй общенациональной конференции, организовать два региональных отделения BOCCIM и работу в небольших городах и поселках.

Независимо оттого, временны или постоянны подобные коалиции, их члены должны поддерживать единые требования, чтобы выступить единым, заслуживающим доверия, фронтом в диалоге с государством.

Результаты диалога

Результаты диалога могут принимать самые различные формы. Например, бизнес-сообщество могут признать правомочным участником законотворческого процесса. Власти и бизнес могут достичь принципиального согласия по важным вопросам или разработать план совместных действий. Можно договориться относительно конкретных нормативов и расходов. Иногда наилучшим результатом является снижение вредных последствий того или иного законопроекта или даже полная его блокировка. Каждый из перечисленных результатов имеет для бизнеса свою ценность и каждый открывает дорогу к дальнейшим действиям.

Результаты диалога выходят за пределы стола переговоров: у ассоциаций появляются новые возможности для расширения членства. Адвокаси укрепляет репутацию и расширяет опыт ассоциаций, повышая их ценность в глазах рядовых членов. Подобный опыт также оживляет работу ассоциаций, заставляет ее чле-

нов объединяться для решения важных для всех предпринимателей проблем.

Независимо уровня достигнутых результатов, за диалогом должны следовать действия и мониторинг политики. Продолжать давление на власть необходимо, чтобы обеспечить выполнение достигнутых договоренностей и дать оценку политических и законодательных последствий диалога. О результатах диалога необходимо информировать своих избирателей, рассказать им о планируемых изменениях в законодательстве.

Реформы требуют постоянных усилий, движения вперед, опираясь на прежние достижения. Завершая один этап диалога, необходимо начинать готовиться к следующему. Нужно оценивать уроки и возможности, которые возникают на каждом этапе диалога, соответствующим образом оттачивая стратегию адвокаси. Со временем, усилия, вложенные в адвокаси, принесут плоды в виде более гладкого и более продуктивного диалога.

Литература

Center for International Private Enterprise. “Creating a Voice for Entrepreneurs in Montenegro.” CIPE Reform Case Study, August 2006.

Center for International Private Enterprise. How to Advocate Effectively: A Guidebook for Business Associations. CIPE, 2007.

Dewah, Elias M. “The Practice of Public Policy Dialogue in Botswana, 1988–2007.” CIPE Reform Case Study, November 2007.

Herzberg, Benjamin, and Andrew Wright. “Competitiveness Partnerships: Building and Maintaining Public-Private Dialogue to Improve the Investment Climate.” World Bank Policy and Research Working Paper No. 3683, 2005.

Herzberg, Benjamin, and Andrew Wright. The PPD Handbook: A Toolkit for Business Environment Reformers. World Bank, Small and Medium Enterprise Department, 2006.

Pinaud, Nicolas. Public-Private Dialogue in Developing Countries: Opportunities and Risks. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development, Development Centre, 2007.

Sullivan, John D., Kim Eric Bettcher, and Aleksandr Shkolnikov, “Business Associations, Business Climate, and Economic Growth: Evidence from Transition Economies.” CIPE Economic Reform Issue Paper, September 2008.

Ury, William. Getting Past No: Negotiating Your Way from Confrontation to Cooperation, revised ed. New York: Bantam, 1993.

#

Центр международного частного предпринимательства (CIPE) укрепляет демократию во всем мире через развитие частного предпринимательства и рыночные реформы. CIPE – один из четырех главных институтов Национального фонда развития демократии (США) и некоммерческий филиал Торговой палаты США. За последние 25 лет, CIPE в сотрудничестве с лидерами делового сообщества, политиками и журналистами служит созданию институтов гражданского общества, без которых невозможна подлинная демократия. Основные направления деятельности CIPE включают борьбу с коррупцией, предпринимательские объединения, корпоративное и демократическое управление, доступ к информации, теневой сектор и имущественные права, а также программы для женщин и молодежи. Деятельность CIPE финансируется Национальным фондом развития демократии, Американским агентством международного развития, отделом развития частного сектора при посольстве США в Ираке и Инициативой США по ближневосточному партнерству.