

Толстых Павел Александрович

### **ЛОББИЗМ КАК КОРРУПЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ**

Статья раскрывает соотношение явлений лоббизма и коррупции в условиях современного мирового политического процесса. Автор проводит глубокий анализ существующих на сегодняшний день концепций коррупции, на основе данного анализа и эмпирических данных за последнее десятилетие выявляет взаимосвязь между коррупцией и лоббистской деятельностью. Однако в результате проведенного исследования автор приходит к выводу, что эти явления взаимосвязаны, но не взаимообусловлены.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/3/2012/6-2/53.html](http://www.gramota.net/materials/3/2012/6-2/53.html)

Источник

### **Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики**

Тамбов: Грамота, 2012. № 6 (20): в 2-х ч. Ч. II. С. 205-214. ISSN 1997-292X.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/3.html](http://www.gramota.net/editions/3.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/3/2012/6-2/](http://www.gramota.net/materials/3/2012/6-2/)

### **© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [voprosy\\_hist@gramota.net](mailto:voprosy_hist@gramota.net)

УДК 323.2

*Статья раскрывает соотношение явлений лоббизма и коррупции в условиях современного мирового политического процесса. Автор проводит глубокий анализ существующих на сегодняшний день концепций коррупции, на основе данного анализа и эмпирических данных за последнее десятилетие выявляет взаимосвязь между коррупцией и лоббистской деятельностью. Однако в результате проведенного исследования автор приходит к выводу, что эти явления взаимосвязаны, но не взаимообусловлены.*

*Ключевые слова и фразы:* лоббизм; «цивилизованный лоббизм»; коррупция; концепция скрытого подкупа; бандлинг.

**Павел Александрович Толстых**, к. полит. н.

*Кафедра интегрированных коммуникаций*

*Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»*

*7443421@gmail.com*

### ЛОББИЗМ КАК КОРРУПЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ<sup>©</sup>

В гуманитарных дисциплинах (экономика, социология, юриспруденция, политология), в разной степени изучающих лоббизм как социально-политическое явление, ведется дискуссия о соотношении лоббизма и коррупции. В данной дискуссии можно выделить два ключевых направления. Одна группа ученых прямо соотносит два явления, утверждая, что реальное влияние лоббистов на политических стейкхолдеров происходит вне рамок закона, а так называемый «цивилизованный лоббизм» – суть прикрытие коррупционных действий различных групп. Даже если влияние на власть в правовых рамках и существует, то оно составляет лишь вершину айсберга. Другая группа ученых, признавая существование правовых форм воздействия на власть, выделяет значительное поле теневого влияния, утверждая, что правовые формы характерны для стран с развивающейся экономикой, а развитым странам присущ так называемый теневой, нецивилизованный лоббизм.

Стоит отметить, что теоретики лоббизма, критики данных подходов, пытаются остановить эту дискуссию в самом начале, на понятийном уровне разграничивая данные явления: лоббизм – это легальная, в отличие от коррупции, технология влияния. Политолог **К. Киселев** полагает, что «лоббизм – деятельность, имеющая целью легальное влияние на органы государственной власти и местного самоуправления, а также на лиц, замещающих государственные и муниципальные должности. Другими словами, лоббирование осуществляется исключительно в рамках закона. Коррупция и иные противоправные формы влияния на процесс принятия решений указанными органами и лицами к лоббизму не имеют никакого отношения» [11, с. 22-25]. Юрист **И. Жуган** рассматривает лоббизм как «явление, находящееся в правовом поле. Такие явления как коррупция, nepotизм и т.п. не имеют к лоббизму никакого отношения. Более того, эти явления есть не проявление лоббизма (пусть даже “дикого”), а его отрицание. Другими словами, коррупция и иные внеправовые явления проявляются там, где отсутствует по разным причинам (разрушен, невозможен и т.д.) отлаженный и эффективный механизм лоббирования» [7, с. 27-30]. Правовед **А. Автономов** в связи с этим замечает, что «лоббист только тогда и лоббист, когда он действует в рамках закона. В противном случае, он лишь прикрывается этим именем, преследуя нечестным путем свои, пусть даже иногда праведные, цели» [1, с. 23-40].

Однако, несмотря на эти утверждения, вопрос, поднятый в самом начале, так и остается не разрешенным, так как ставит под сомнение сам факт существования такого явления как лоббизм. Следовательно, если лоббизмом лишь прикрывают коррупцию (или масштабы цивилизованного влияния несоизмеримо малы по сравнению с коррупционным влиянием), то само научное обоснование этого явления как минимум преувеличено, а исследования ученых до этого касались совсем не тех вопросов, на которые на самом деле надо было обращать внимание. К сожалению, обоснованный ответ на поставленный здесь вопрос найти чрезвычайно сложно, так как в настоящее время отсутствуют какие-либо убедительные эмпирические исследования (если они вообще теоретически возможны), проведению которых препятствует то, что рассматриваемое нами явление лоббизма в преобладающем большинстве случаев скрыто от общественного контроля, а сами лоббисты чрезвычайно неохотно делятся с представителями СМИ, научными кругами практическими особенностями их деятельности. Соответственно здесь мы приведем лишь некоторые статистические факты, данные из интервью практиков лоббизма, результаты собственных многолетних прикладных исследований [25]. В нашем исследовании мы будем использовать опыт непосредственной включенности на протяжении пяти лет (с 2006 по 2012 гг.) в практику лоббизма в России в качестве руководителя собственной юридической фирмы, оказывающей консультации компаниям и некоммерческим организациям по продвижению их интересов в российских органах власти федерального уровня. Приведенные данные, очевидно, лишь отчасти проливают свет на поставленные выше вопросы, тем не менее,

мы убеждены, что наши выводы и заключения будут способствовать лучшему пониманию содержательного значения института лоббизма как в России, так и за рубежом.

Перед тем как перейти к анализу лоббизма, остановимся на основных концепциях коррупции. Организация *Transparency International*, Мировой банк и другие организации понимают под коррупцией злоупотребление доверенной властью ради личной выгоды [27, р. 35-46]. В «Конвенции о гражданско-правовой ответственности за коррупцию» Совета Европы дается следующее определение данного явления: «коррупция означает просьбу, предложение, дачу или принятие, прямо или косвенно, взятки или любого другого ненадлежащего преимущества или обещания такового, которые искажают нормальное выполнение любой обязанности, или поведение, требуемое от получателя взятки, ненадлежащего преимущества или обещания такового» [12, с. 46-55].

Согласно российскому законодательству, коррупция - это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица [20]. Взяв данные определения за основу, сформулируем ряд выводов:

1. Коррупция – это незаконное деяние, строго наказываемое в преобладающем большинстве юрисдикций стран мира.
2. Должностное лицо при коррупционной сделке получает материальную выгоду для себя или для третьих лиц.
3. Деяние должностного лица при коррупционной сделке не отражает интересы всего общества.
4. Коррупция – это двустороннее деяние, которое заключается как в даче, так и в получении взятки.
5. Коррупция – персональна, административное решение в большинстве случаев зависит от воли одного или реже нескольких должностных лиц (особенно это характерно для так называемой бытовой коррупции, порождаемой взаимодействием рядовых граждан и чиновников).
6. Сфера коррупции не ограничена государственным сектором. Аналогичные злоупотребления происходят в общественных и коммерческих организациях, в которых управляющие используют свою дискреционную власть при заключении контрактов, найме новых работников, надзоре над подчинёнными и пр. Это открывает возможности для действий с целью получения личной выгоды, которые при этом могут наносить экономический ущерб владельцам или акционерам компании. Такую деятельность в частном секторе принято называть «коммерческим подкупом».

Сторонники концепции соотношения лоббизма и коррупции убеждены, что лоббисты лишь прикрывают свои действия такими правовыми категориями как экспертиза, информация, политическая риторика, юридическая аргументация и пр. На самом деле, реальное воздействие на власть, в результате которого принимаются сверхвыгодные группам законы, прекращаются или возобновляются антимонопольные дела, снижаются или повышаются налоги, вводятся заградительные пошлины на импорт и пр., происходит коррупционным путем – за улучшение экономических условий политическими средствами группы тем или иным способом финансово стимулируют политические круги, непосредственно задействованные в данных процессах.

Именно такой подход к лоббизму мы находим у большинства советских исследователей. Большая советская энциклопедия так трактует исследуемое нами явление: «*Лоббизм – система контор и агентств крупных монополий при законодательных органах США, оказывающих прямое давление (вплоть до подкупа) на законодателей и госчиновников в интересах этих компаний*» [4, т. 14, с. 589]. Аналогичное определение данного термина содержится и в кратком политическом словаре 1983 года [14, с. 205]. Таким образом, советские ученые считали, что, во-первых, лоббизм свойственен исключительно странам с капиталистической экономикой; во-вторых, напрямую связан с коррумпированием должностных лиц в интересах прежде всего корпоративных групп.

Несмотря на относительное затишье в российских научных кругах в 90-е годы XX века, данная теория находит все больше последователей в первом десятилетии XXI века: социологи **И. Брянцев**, **Л. Баранова** считают, что «в современной России лоббизм вполне обоснованно можно рассматривать как определенную форму коррупции» [5, с. 13-16]. Профессор **С. Заграевский** пишет: «Некоторые исследователи пытаются отделить коррупцию от более безобидного, на их взгляд, лоббизма, когда должностное лицо тоже действует в интересах той или иной сторонней организации, но не в целях личной выгоды, а лишь потому, что в культурных переговорах (часто проводящихся в “лобби” – холлах на первых этажах отелей, откуда и название) его смогли убедить в том, что эта организация лучше других. Но на самом деле во всех цивилизованных странах лоббизм уже давно рассматривается лишь как смягченная форма коррупции, и любой вскрытый факт закулисных переговоров уже является поводом для “коррупционного скандала”» [8].

Исследователь **В. Зорин** ещё более негативно характеризует представителей лоббизма: «Это агент фирмы, который, живя в Вашингтоне, должен, действуя подкупом, обманом, давая взятки, угощая обедами, поставив девиц и спиртное, обрабатывать членов Конгресса и правительственных чиновников, вымогая от них выгодные правительственные заказы, льготы и поблажки» [9, с. 264].

Профессор **А. Миндагулов** говорит еще более определенно: «Лоббист появляется там, где закон препятствует удовлетворению завышенных требований какого-либо бизнесмена, например, в получении лицензии на сверхприбыльную деятельность. И тогда начинается интенсивный поиск людей в государственных структурах, от которых зависит принятие того или иного решения в обход закона, выискиваются способы оказания на него давления. Способы и средства воздействия могут оказаться эффективными только при условии, если у чиновника, от которого зависит принятие нужного решения, будет полная уверенность, что его труды, связанные с нарушением закона: а) не будут разоблачены и б) будут соответствующим образом вознаграждены. Все это является чистой воды коррупционной деятельностью» [18, с. 345-353].

Действительно, если рассматривать взаимодействие лоббиста с представителем государственной власти на уровне бытовой логики, в результате которого от политика или группы политиков, к примеру, зависит потеря или приобретение той или иной коммерческой группой многомиллионных доходов (а часто и сам факт существования бизнеса), гипотеза, что в обмен на это политики получают лишь аргументы, какими бы весомыми они не были, выглядит крайне неубедительно - слишком неравнозначный обмен. И очевидно, что регулярные коррупционные скандалы в США, Европейском Союзе и в других странах мира на самом высоком уровне, в которых оказываются замешаны видные лоббисты и представители власти, свидетельствуют о глубоких основаниях для существования рассматриваемого нами подхода. Приведем лишь самые заметные примеры последних десятилетий, польза которых, с одной стороны, в том, что они являются доказательством рассматриваемого нами подхода, с другой - проливают свет на финансовую (коррупционную) составляющую при взаимоотношении политических и лоббистских кругов.

### Лоббистские скандалы в США

Соединенные Штаты Америки (США)	
Год	Содержание лоббистского скандала
2002	Конгрессмен Джеймс Трафикант был обвинен по 10 пунктам, в которых шла речь о взяточничестве, вымогательстве и уклонении от налогов. Подтвержденная сумма взяток, полученных конгрессменом, превысила \$100 тыс. Приговорен к 8 годам тюремного заключения.
2005	Конгрессмен Рэндалл «Дюк» Каннингем был приговорен к 8 годам тюрьмы. Каннингем помог владельцу оборонной компании <i>MZM Inc.</i> получить крупный государственный контракт. Благодаря Каннингеу малоизвестная оборонная компания за один год утроила свой доход. Тому же человеку конгрессмен продал свой дом, получив сумму гораздо выше рыночной цены. Подтвержденная сумма взяток, полученных конгрессменом, превысила \$2,4 млн.
2006	Известный республиканский лоббист Джек Абрамофф получил 6 лет тюрьмы. Джек Абрамофф предлагал законодателям бесплатные международные турне, эксклюзивные билеты на спортивные матчи, абонементы в гольф-клубы и просто дары и денежные вознаграждения. Джек Абрамофф путем мошенничества выманил у нескольких индейских племен десятки миллионов долларов. Он обещал индейцам пролоббировать законы о строительстве казино в резервациях, а на самом деле присвоил себе эти деньги. Абрамофф также организовал несколько встреч с американским Президентом Джорджем Бушем: с Президентом Габона Омара Бонго за \$9 млн в 2004 году, а также с Премьер-министром Малайзии Махатир Мохамада за \$1,2 млн в 2002 году.
2007	Конгрессмен Уильям Джефферсон был лишен депутатской неприкосновенности. Обвинение предъявлено по 15 пунктам, среди которых тайный сговор, взяточничество, отмывание денег, мошенничество, препятствование отправлению правосудия и вымогательство. Сумма взяток, которая фигурирует в деле, превышает \$2,4 млн.

### Лоббистские скандалы в Европейском Союзе

Европейский Союз	
Год	Содержание лоббистского скандала
2004	В Германии члены Бундестага Йозеф Арендц и Лоренц Майер лишились своих мест в Парламенте. Как было доказано, они получали вторую зарплату в размере 60000 и 80000 евро соответственно в энергетической компании <i>RWE</i> . Надо отметить, что выплаты компаний политикам в Германии считаются противозаконными, только если сделаны перед голосованием по важному вопросу (например, закону) с целью повлиять на решение.
2005	В Германии конгрессмену Ханс-Юргену Улю было предъявлено 12 уголовных обвинений, в том числе несколько обвинений в даче заведомо ложных показаний и получении взяток от концерна <i>Volkswagen</i> . Ханс-Юрген Уль лишился места в Парламенте, а в 2007 году административный суд города Вольфсбурга приговорил его к денежному штрафу почти в 40 тыс. евро.

## Лоббистские скандалы в Юго-Восточной Азии

Юго-Восточная Азия	
Год	Содержание лоббистского скандала
2007	Главу южнокорейского концерна <i>Hyundai</i> Чхун Мон-го признали виновным в создании незаконного денежного фонда объемом \$96 млн с целью подкупа государственных чиновников, которые должны были лоббировать интересы компании и добиваться льгот для ведения бизнеса производителя. Южнокорейский суд приговорил Чхун Мон-го к трем годам тюремного заключения.
2007	В 2007 году покончил с собой Министр сельского, лесного и рыбного хозяйства Японии Тосикацу Мацуока. Министр обвинялся в финансовых махинациях и коррупции. В 2006 году он был вынужден публично извиняться за то, что в нарушение закона не задекларировал получение ¥1 млн (\$8,5 тыс.) в качестве политических пожертвований от группы предпринимателей. Вскоре после этого господина Мацуоку уличили в том, что он затребовал у государства ¥28 млн на содержание и оплату своего парламентского офиса, который был предоставлен ему бесплатно. В начале 2007 года прокуратура начала расследование по делу о махинациях при распределении государственных контрактов в одной из структур при Министерстве сельского хозяйства. В СМИ появились сообщения, что Мацуока получал пожертвования от компаний, вовлеченных в эти махинации.

Исследователь **С. Костяев** в своей диссертации приводит множество примеров скрытого стимулирования политиков, в котором по той или иной причине заинтересованы лоббисты. Например, супруга **Дж. Марта**, Председателя Подкомитета по делам вооруженных сил Комитета Палаты представителей по ассигнованиям, является страстной любительницей оперы. Поэтому «Дженерал Дайнэмикс» и «Нортроп-Грумман» ежегодно выдают по 100 тыс. долларов симфоническому оркестру заштатного городка Джонстаун, штат Пенсильвания, попечителем которого является супруга «кардинала ассигнований». Несколько отстают «Боинг» и «Локхид-Мартин» – 50 тыс. долларов. На представлениях оркестра этого города можно увидеть публику, достойную Метрополитэн опера, а все потому, что он находится в избирательном округе г-на Марта. В целом же в 2008 году 13 млн долларов были внесены в благотворительные фонды 200 конгрессменов [13, с. 107].

В рамках рассматриваемого нами вопроса уместно привести также два достаточно показательных случая журналистских расследований в правовых юрисдикциях США и Великобритании, которые являются образцом системы противодействия коррупции. Эти случаи также выступают наглядным эмпирическим доказательством того, что финансовая составляющая – важный критерий, обуславливающий позицию политиков.

В 1980-м году агенты ФБР, выдавая себя за арабских шейхов, предложили взятки ряду законодателей Конгресса США. Семь человек приняли предложение. Трое из них добровольно ушли в отставку, трое проиграла выборы, а демократ Майкл Майерс был исключен из Конгресса. После этого все семеро оказались в тюрьме [25].

Спустя двадцать лет, в 2002 году журналисты британской *The Sunday Times* провели аналогичный эксперимент, результатом которого стали опубликованные результаты восьмимесячного расследования, в ходе которого трое журналистов газеты, представившись лоббистами, поочередно предлагали 60 депутатам Европарламента внести нужные поправки в финансовое законодательство за материальное вознаграждение в размере €100 тыс. в год. Предложение журналистов приняли трое членов Парламента: бывший Министр внутренних дел Австрии Эрнст Штрассер, бывший Вице-премьер Румынии Адриан Северин и экс-Министр иностранных дел Словении Зоран Талер. По информации *The Sunday Times*, нынешний член группы «Социалистов и демократов» Адриан Северин отправил «лоббистам» электронное письмо, в котором сообщил, что «требуемые поправки были своевременно вынесены на рассмотрение» [15], после чего отправил журналистам чек на €12 тыс. за оказание «консультационных услуг». Словенский депутат Зоран Талер также помог журналистам внести поправки, после чего попросил перевести вознаграждение на счет некой компании в Лондоне [Там же]. В результате были внесены две поправки, значительно ослабившие финансовую директиву, созданную после банкротства исландских банков и направленную на защиту банковских депозитов частных клиентов.

Приведенные нами многочисленные примеры по странам мира, показывающие неправомерное поведение лоббистов и политических кругов, являются убедительным доказательством того, что коррупционная составляющая является важным мотивирующим элементом в их взаимоотношениях. Стоит отметить, что рассматриваемая нами концепция достаточно широко представлена в американской политологии. Например, исследователи **Э. Бендфилд** и **М. Джонстон** прямо определяют лоббизм как «*нарушение депутатами Конгресса США, сотрудниками государственного аппарата и другими должностными лицами своих официальных обязанностей*» [Цит. по: 6, с. 62-68]. В целом же, если взять американскую научную литературу, поддерживающую рассматриваемый нами взгляд на лоббизм, все концепции непосредственно связаны с особой ролью американского Конгресса и особенностями избирательного процесса в США, в котором лоббисты выступают ключевым звеном, с одной стороны представляя парламентариям информацию о предпочтениях социальных групп в округе, от которого баллотируется кандидат, с другой стороны обеспечивая финансирование

предвыборной кампании кандидата, собирая средства с различных групп интересов. Данное положение лоббистов определяет их уникальное значение в политическом процессе США и делает зависимыми от них американских публичных политиков. Поэтому перед тем как перейти к разбору концепций скрытого подкупа, необходимо остановиться на внимательном разборе данной зависимости.

Американские исследователи **А. Дензо** и **М. Мунгер** так определяют эту взаимосвязь между тремя ключевыми акторами политического процесса в США [28, p. 89-106]:

Актор	Интерес
Законодатели	Реализуют ту или иную государственную политику в обмен на максимальное количество голосов.
Группы интересов	Предоставляют взносы (деньги) или ресурсы в обмен на конкретные политические действия или бездействия.
Избиратели	Голосуют за тех, кто дает им максимальный шанс на возможность реализации их ожиданий.

Процесс сбора взносов на избирательную кампанию кандидата в США имеет специальное определение, называемое термином «бандлинг». Бандлинг (от англ. *bundling*, дословно - пакетирование предоставляемых услуг) - организационный метод мобилизации капитала со стороны заинтересованных лиц для проведения предвыборной кампании кандидата на публичную должность или политической партии. Мобилизация капитала для кандидата или партии может осуществляться со стороны заинтересованных лиц лоббистами. Лоббист, привлекая деньги на избирательную кампанию со стороны заинтересованных общественных, профессиональных или корпоративных структур, при этом берет с политика обещания отстаивать те или иные позиции, в которых заинтересованы его заказчики, в политическом поле. Таким образом, через инструменты бандлинга лоббист устанавливает неформальные связи с потенциальными политическими лидерами в момент, когда они в наибольшей степени заинтересованы в такого рода контактах. В странах Западной Европы и США бандлинг жестко регламентируется на предмет ограничения чрезмерного влияния групп давления на выборных лиц. Например, в США данный процесс финансирования выборов подвергается особой регламентации при проведении федеральных выборов в соответствии с *Honest Leadership and Open Government Act* (HLOGA) от 2007 года. Данный акт обязывает уполномоченные комитеты (*authorized committees*), комитеты политического действия и комитеты политических партий раскрывать определенную информацию о лоббистах, зарегистрированных лицах (*registrants*), политических комитетах лоббистов и зарегистрированных лиц, предоставляющих им взносы. Сумма взноса, подлежащая раскрытию, индексируется ежегодно в соответствии с инфляцией и в 2007 году составляла 15000\$, в 2009 и 2010 годах - 16000\$. Сорок четвертый Президент США Барак Обама, планируя финансирование своей избирательной кампании, неоднократно заявлял в публичном поле, что он отказался от привлечения денег лоббистов и комитетов политического действия и делает активную ставку на небольшие взносы менее 200\$. Его кампания во многом финансировалась благодаря *bundlers*, активистам, мобилизующим общественные взносы для кандидата в Президенты. По информации *Center for Responsive Politics*, со ссылкой на *The Washington Post*, 75 *bundlers*, 5 из которых миллиардеры, предоставили, привлекая личные связи, минимум по 200000\$ каждый. Они рекрутировали более 27000 сторонников, выписавших чек на максимально дозволенную сумму - 2,300\$. По информации *Center for Responsive Politics*, в ходе проведения предвыборной кампании Б. Обаме удалось мобилизовать 745 млн \$, 88% из которых - индивидуальные взносы. Джон Маккейн в ходе президентской избирательной кампании 2008 года активно пользовался услугами лоббистов, которых в числе его основных активистов, привлекающих финансовые ресурсы, было более 30. Старшим советником кампании Маккейна был Чарльз Блэк (Charles R. Black Jr.), председатель компании *BKSH & Associates*, представляющей в том числе интересы фармацевтических компаний, нефтяной компании, телекоммуникационной компании, сталелитейной индустрии. В результате, по информации *Center for Responsive Politics*, благодаря лоббистам было мобилизовано \$6250000. Принятие этого акта (HLOGA), которому в тот период противодействовали лоббисты всех мастей, было направлено именно на то, чтобы предотвратить возможный скрытый подкуп законодателей в предвыборный период в обмен на отложенное обязательство действовать в соответствии с интересами групп после избрания [25].

Разобравшись с системой взаимосвязи между лоббистами и политическими акторами в США, рассмотрим далее ключевые теоретические концепции, обосновывающие модель подкупа, которые определяют причинный механизм, влияющий на итоговую политическую позицию законодателя. Стоит отметить, что согласно влиятельной теории общественного выбора, участники «политического» и «бюрократического» рынков легко находят общий язык с лоббистами. Лоббисты помогают «своим» представителям в различных ветвях власти получить и удержать данное положение, в то время как чиновники и политики отстаивают интересы «своих» лоббистов. Таким образом, согласно теории общественного выбора, политик (бюрократ) «продан» по определению. Политик «продает» свой голос, а бюрократ – свою подпись, обменивая их на «поддержку» влиятельных групп специальных интересов [2, с. 205]. Например, российский экономист **Р. Нуреев**, анализируя мотивацию бюрократии при выработке государственных решений, пишет: бюрократы стремятся к принятию таких решений, которые открывали бы для них доступ к самостоятельному

использованию разнообразных ресурсов. На экономии общественных благ они мало что могут заработать, принятие же дорогостоящих программ предоставляет им широкие возможности для личного обогащения, усиления влияния, укрепления связей с поддерживающими их группами и, в конечном счете, для подготовки путей «отхода» на какое-нибудь «теплое» местечко [19, с. 462]. Стоит добавить, что данный подход был заложен еще основоположником экономической теории бюрократии, американским ученым **В. Нисканен**, который считал, что аргументами функции полезности бюрократа являются жалование, число подчиненных и их зарплата, общественная репутация, сопутствующие должности блага, власть и статус. Поскольку большинство этих аргументов в функции полезности бюрократа напрямую зависят от величины бюджета, то отсюда следует, что максимизирующий полезность бюрократ стремится максимизировать бюджет [31, р. 142]. Исходя из этой научной традиции, можно выделить ряд концепций, уже конкретизирующих данную взаимосвязь. К ним в настоящее время можно отнести:

- концепцию «платы за голос»;
- концепцию «платы за усилие»;
- концепцию «законодательной субсидии».

В концепции «плата за голос» лоббизм – это скрытый договорной обмен избирательными ресурсами между группами интересов (и представляющих их в политическом процессе лобби) и законодателями. Американские политологи **Гр. Макконнелл** и **Дж. Стиглер** утверждают, что публичные политики хотят получить голоса групп интересов на выборах, а группы интересов, инвестировавшие в определенных политиков, заинтересованы, чтобы эти «карманные», «свои» политики как можно дольше оставались у власти. Группы интересов инвестируют в политиков в обмен на их действие или бездействие в интересах своих инвесторов, пока они остаются у власти [Цит. по: 30, р. 799-800].

В концепции «платы за усилие», разработанной **Ар. Дензо** и **М. Мунгером**, политик после избрания занимается продажей своих услуг, а не голоса в поддержку того или иного законопроекта. Взамен он получает поддержку со стороны групп интересов, т.е. он приобретает политический дивиденд в виде гарантированной электоральной поддержки [28, р. 89-106]. Согласно сторонникам данной концепции, группы интересов заведомо находятся на вторых позициях: их возможности влияния ограничены. Они не сами влияют на процесс принятия решений, а доверяют это определенным политикам, которые предлагают подобные услуги. Следовательно, инициатива сотрудничества, взаимодействия исходит от политиков, которые ищут свой потенциальный постоянный электорат. Развивая концепцию Дензо и Мангера, американские политологи **Р. Холл** и **Ф. Вейман** пишут: объем денежных средств, которые группы интересов готовы пожертвовать на политическую кампанию «своего» кандидата, зависит от того, насколько активно политик участвует в заседаниях профильных комитетов, обсуждении законопроектов, предлагает поправки или свои законопроекты и т.д., которые затрагивают интересы данной группы. То есть, по сути, группы интересов покупают (оплачивают) законодательное время, в ходе которого политик защищает и отстаивает их интересы [30, р. 797-820].

Именно развивая концепцию Дензо и Мангера, **Р. Холл**, исследующий связь между выплатами, осуществляемыми лоббистами политическим деятелям, предложил собственную теоретическую концепцию, названную им «законодательной субсидией». Суть данной концепции в том, что лоббизм – это своего рода субсидия за предприимчивость законодателя. В рамках теории субсидии лоббист сначала отбирает законодателя, который уже имеет позицию и верования, подобные его. Важно, что это не попытка изменить представления законодателя о том или ином вопросе, это скорее попытка субсидировать ресурсы тех законодателей, чьи предпочтения уже разделили группы интересов. Сформировав группу законодательных сторонников, лоббист предоставляет данные для формулировки законодательных предложений, рассмотрения альтернатив, заключения сделок, представляет аргументы, определяет стратегию или иным способом помогает законодателю осуществлять самостоятельные действия по изменению содержания закона или вероятности его прохождения. В этом случае лоббист делает возможным для политика увеличить его усилия по достижению общих с группой интересов целей. Политики действуют в интересах группы в тот самый момент, когда они действуют в своих собственных интересах.

Теория «законодательного субсидирования» Холла базируется на трех предпосылках: первая – законодатель, чтобы иметь существенный вес в политике, должен активно в ней участвовать. Это значит, он должен принимать участие в законодательном процессе, предлагать законопроекты, поправки, выступать с предложениями. С другой стороны, суть политической деятельности, направленной на повышение авторитета и политического веса политика, заключается в построении коалиций сторонников, участии в процедурных маневрах (назначения в комитеты, манипуляция повесткой дня), борьбе за голоса. Лоббист, таким образом, субсидируя законодателя, укрепляет политический авторитет своего избранника. Вторая предпосылка – политик, приступая к работе, должен определять приоритетные направления своей деятельности, на которых он будет специализироваться. Таким образом, одни выбирают банковское законодательство, другие – оборону, третьи – здравоохранение. Выбор приоритетов политика притягивает к нему отраслевых лоббистов, которые досконально разбираются в той тематике, которую они представляют. Третья предпосылка – ресурсы законодателей ограничены. У политиков ограничено время, персонал, информация и др. Следовательно, они не могут одновременно осуществлять все виды деятельности, которые должны обеспечить успех всех направлений политики, которые они и их избиратели поддерживают. Лоббисты в данном случае являются дополнительным персоналом для законодателя, разгружая его временные затраты.

Приведенные нами многочисленные примеры и теоретические концепции наглядно демонстрируют, что подход к лоббизму как коррупционной технологии (или как к одному из видов коррупции) имеет свое право на существование. Однако судить в целом о явлении как о скрытой деятельности по финансовому стимулированию политических групп, на наш взгляд, необоснованно. Упомянутый нами ранее политолог **Р. Холл**, в целом признавая влияние денег на мотивировку законодателей в США, выделяет ряд факторов, на его взгляд противоречащих широкому внедрению модели подкупа в политическую среду. Первый его аргумент сводится к тому, что лоббисты зачем-то аккумулируют финансовые средства для тех законодателей, которые и без того предрасположены поддержать их позицию, а также имеют высокую вероятность победы на выборах, не связывая себя излишними последующими после выборов обязательствами с лоббистами. Второе несоответствие заключается в том, что исторически взносы в Комитет политических действий, через которые традиционно идет финансирование избирательных кампаний в США, имеют тенденцию к уменьшению и в течение последних 20 лет составляли менее 750 долларов, что, очевидно, составляет крошечную часть средств, необходимых для типичного претендента на место сенатора. Третье противоречие, на которое указывает ученый, – это рост известности и влияния ряда общественных групп, которые, не имея ни значительных бюджетов (которые они могли бы инвестировать в Комитеты политических действий), ни существенной поддержки избирателей, тем не менее имеют постоянный доступ к членам Конгресса, которые уделяют им больше времени, чем встречам с избирателями. Холл утверждает, что ни одна из моделей подкупа не смогла бы объяснить столь сильного влияния этих групп [29].

Анализируя практику деятельности лоббистов в России и за рубежом, мы можем добавить еще ряд аргументов, которые, на наш взгляд, ограничивают проникновение финансового капитала во взаимоотношения политиков и лоббистов. К ним, в первую очередь, можно отнести:

1. *Усиление контроля за расходованием финансовых средств.* Когда говорят о финансовых выплатах политическим деятелям, чаще всего приводят пример корпораций, которые имеют необходимые выходы и финансовые возможности. Однако наши исследования [25] показывают, что жесткая система финансового контроля на разных уровнях и стадиях (финансовый контроль, управленческий контроль, контроль со стороны совета директоров, контроль со стороны комплаинс-офиса и пр.) (в настоящее время комплаинс является направлением профессиональной деятельности, принесенным в российские организации крупными западными компаниями) делает процедуру вывода более или менее значимых финансовых средств, которые могли бы быть потрачены на подкуп политических деятелей, крайне затруднительной.

2. *Многогранность в принятии политических решений.* В странах с развитой политической системой управления процесс выработки решений распределен между значительным числом институтов, имеющих свою обособленную культуру и интерес. При разработке законопроекта, затрагивающего интересы, например, пивной отрасли, принимают участие множество ведомств, структурных подразделений Правительства, Парламента, каждое из которых имеет свою систему мотиваций, интересов и пр. Вовлеченность множества субъектов принятия политического решения, с одной стороны, противодействует возможности подкупа (всех коррумтировать невозможно), с другой стороны, даже если это гипотетически возможно, то перспективы такого явного лоббирования незначительны, так как они легко вскрываются, а политик, замеченный на этом, сильно рискует потерей репутации и своим будущим.

3. *Усиление антикоррупционной деятельности государств в мире.* За последние десятилетия борьба с коррупцией стала важной международной инициативой. Принятые международные акты, документы ООН, Совета Европы и Евросоюза, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) и других международных организаций оказывают заметное воздействие на изменение локальных законодательств, что в итоге приводит не только к неприятию коррупции в общественно-политической среде, но и к повышению системы контроля и прозрачности.

4. *Естественный рост благосостояния чиновников.* Повышение официального уровня доходов чиновников, грамотная система мотиваций (например, предоставление жилой недвижимости после выслуги лет), а также регулярные льготы, премии, надбавки и пр. существенным образом повысили благосостояние чиновников в России за последние десять лет. Как свидетельствуют данные Росстата за 2011 год, зарплата федеральных чиновников вдвое превышает среднюю по России зарплату по экономике и составляет 53,6 тысяч руб. Многочисленные исследования [23, с. 57; 33] доказывают, что на коррупцию сильнее нацелены те чиновники, которые получают низкую зарплату, в то время как масштабы коррупции снижаются, если в стране зарплата чиновников выше, чем у работников частного сектора той же квалификации. Например, в странах с наиболее низким уровнем коррупции зарплата чиновников в 3-7 раз превышает заработка в производственном секторе.

Помимо приведенных выше естественных ограничителей массового проникновения коррупционной составляющей во взаимоотношения между лоббистами и представителями власти, на наш взгляд, существует еще один фактор, который учитывается в недостаточной мере, прежде всего, экономистами, оценивающими происходящие изменения в контексте экономических мотиваций. По нашим оценкам, именно государственный статус и связанные с ним блага (стабильность, уважение и пр.) являются для чиновника базисной ценностью. Причастность к государству, масштабность деятельности, ее непосредственное влияние на происходящие в государстве изменения, круг общения и пр. имеют для чиновника гораздо большее значение, чем финансовая составляющая. Об этом же говорят российские политологи



**В. Жукова** и **Б. Краснова**, определяя, что ядро бюрократической системы ценностей образует карьера, с мыслью о которой сопоставляются все помыслы и ожидания, тесно связаны статус и престиж служащего. Другим важным элементом бюрократической системы ценностей выступает самоотжествление служащего с организацией, служение организации как средству достижения собственной выгоды [21, с. 542]. Наши наблюдения показывают, что данная система мотиваций в недостаточной мере понимается в деловой среде, где деньги являются ключевой ценностью. Поэтому распространенная в бизнес-среде идея, соотносящая договоренности с чиновником с аналогом делового контракта, на наш взгляд, ошибочна. Представитель власти, даже склонный к коррупции, будет, в первую очередь, руководствоваться политической целесообразностью, а финансовая сторона сделки будет значима для него только в том случае, если не будет сопровождена рисками, которые негативным образом бы повлияли на его базисные интересы. Данное соотношение мы для наглядности изобразим в виде таблицы.

Таблица.

**Действия коррумпированного чиновника в зависимости от конфликтности среды**

Уровень конфликтности среды	Пример	Действия чиновника
<b>Высокая</b>	Столкновения интересов между различными ветвями власти, публичность, подключение Парламента, деловых кругов, региональных элит и пр.	Минимизация ответственности, расплывчатость в формулировках. Финансовая составляющая практически не имеет значения.
<b>Средняя</b>	Принятие нормативного акта, вызывающего расхождения между сопоставимыми структурными подразделениями ведомства или между равными по статусу ведомствами.	Чиновник действует в рамках корпоративных интересов своего ведомства. Финансовая составляющая существенна, но не имеет определяющего значения.
<b>Низкая</b>	Чиновник принимает решение в рамках корпоративного интереса своего ведомства, внешний фон благоприятствует этому решению.	Финансовая составляющая существенна.

Таким образом, финансовая составляющая во взаимоотношении с лоббистом будет иметь существенное значение для бюрократа лишь в том случае, если принимаемые или отстаиваемые им решения в политическом поле не будут противоречить его базисным интересам. К подобному же выводу пришли американские ученые **Дж. Уайт**, **Р. Стейн** и **К. Бикерс**, изучавшие взаимосвязь финансовых взносов различных групп в избирательные фонды кандидатов в Конгресс США и их поведение по отношению к данным группам-донорам после избрания. Как выяснилось, взносы групп интересов оказывают влияние на поведение законодателей только по вопросам, по которым уже достигнут определенный компромисс. Если же идет политическая борьба, то они являются взаимозамещающими и сами по себе не определяют финальный исход - победы достигает только та группа, которая подключает дополнительные ресурсы и методы (кампании в прессе, личные контакты и т.п.) [32, р. 115; 34, р. 164-188].

В заключение сделаем ряд итоговых выводов.

Первое: многочисленные рассмотренные нами факты подтверждают, что коррупция является существенным элементом во взаимоотношениях между организованными группами (и представляющими их интересы лоббистами) и классом бюрократии и публичных политиков. Данная составляющая характерна для всех стран вне зависимости от формы правления и политического режима. В западных демократиях, в силу развитой политической конкуренции независимых от одной группы СМИ и прочих факторов, коррупционные механизмы более изощрены и связаны, прежде всего, с притворными сделками с политическими фондами, комитетами политического действия и пр. В странах, где система сдержек и противовесов не так развита, используется прямой подкуп. В России в данном контексте очевиден переход от второй модели, характерной для 90-х годов прошлого века, к первой, характерной для западных стран.

Второе: приведенный нами анализ показал, что у критиков лоббизма не существует сколь либо убедительных доказательств, которые бы поставили под сомнение сам факт существования лоббизма как правовой технологии влияния на власть. Напротив, наличие почти столетнего института профессионального лоббирования в США, детальная отчетность и прозрачность лоббистской деятельности, общественный контроль за доходами и расходами лоббистов, прозрачность корпоративных бюджетов, выделяемых на политическое влияние, и прочие рассмотренные нами факторы являются наглядным опровержением такого подхода. Однако при этом мы не можем сделать однозначного вывода о соотношении правовых и неправовых форм воздействия на власть. Очевидно, что однозначный ответ на данный вопрос если и возможен, то требует глубинных эмпирических исследований, проведение которых, по понятным причинам, осложнено по причине деликатности темы и скрытности как лоббистов, так и международной бюрократии и политиков.

Третье: классифицировать лоббизм с точки зрения легальных и нелегальных методов воздействия на власть считаем неправомерным. Именно через категорию легальности проходит водораздел между коррупцией и лоббизмом. Коррупция – неправомерное, строго наказуемое уголовное деяние, лоббизм – это правовое

деяние, вытекающее из конституционных прав граждан и нормативно регулируемое в ряде стран мира. Мастерство лоббиста заключается в том, чтобы, основываясь на законных методах воздействия на власть, создать нужное впечатление у принимающего решение чиновника или депутата по поводу требуемого вопроса, другого лоббизма не существует. Соответственно, лоббизм заканчивается там, где применяются нелегальные воздействия на власть. Попытки ряда ученых [3, с. 14] разделить лоббизм на «цивилизованный» и «нецивилизованный», «теневой», «дикий лоббизм» и т.п. уводят исследователей в сторону, в результате таких попыток происходит подмена понятий – институт лоббизма подменяется институтом коррупции [10, с. 8; 16, с. 8; 17, с. 34].

*Список литературы*

1. Автономов А. С. Легальное лоббирование как антикоррупционная технология // Бизнес и власть в современной России: теория и практика взаимодействия: материалы «круглого стола». М.: Изд-во РАГС, 2010. С. 23-40.
2. Альпидовская М. Л. Эволюция института бюрократии в социально-экономической системе: дисс. ... д. эконом. наук. М., 2009. 371 с.
3. Бештоева З. Л. Бизнес-лоббирование как функция менеджмента: автореф. дисс. ... канд. эконом. наук. М., 2005. 132 с.
4. Большая советская энциклопедия. Изд-е 3-е. М., 1973. Т. 14. 656 с.
5. Брянцев И., Баранова Л. Коррупция как форма теневого лоббизма // Власть. 2008. № 3. С. 13-16.
6. Вишняков В. Г. Проблемы государственного регулирования «лоббизма» в Российской Федерации // Представительная власть: мониторинг, анализ, информация. 1995. № 3 (5). С. 62-68.
7. Жуган И. Б. Лоббизм на современном этапе в США: правовые основы и анализ эффективности современного законодательства // Государственная власть и местное самоуправление. 2005. № 4. С. 27-30.
8. Заграевский С. В. О возможных способах борьбы с коррупцией в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zagraevsky.com/corruption.htm> (дата обращения: 23.12.2010).
9. Зорин В. С. Некоронованные короли Америки. М.: Издательство политической литературы, 1968. 368 с.
10. Зотов С. В. Лоббизм как институт политического представительства интересов в современной России: дисс. ... канд. полит. наук. М., 1997. 214 с.
11. Киселев К. С. Лоббизм: методы легального влияния // Чиновник. 2002. № 6. С. 22-25.
12. Конвенция Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию от 27 января 1999 г. // Совет Европы и Россия. 2002. № 2. С. 46-55.
13. Костяев С. С. Лоббизм в бюджетном процессе: дисс. ... канд. полит. наук. М., 2009. 213 с.
14. Краткий политический словарь. М.: Политическая литература, 1983. 508 с.
15. Кузнецова Е. Евродепутатов взяли на взятках [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kommersant.ru/Doc/1605468?ThemeID=1605992> (дата обращения: 21.03.2011).
16. Любимов А. П. Формирование лоббистских правоотношений в российском обществе: конституционно-правовое исследование: автореф. дисс. ... д. юр. наук. М., 2002. 42 с.
17. Масловская Т. С. Теория и практика лоббирования в России и субъектах Российской Федерации. М.: Компания «Спутник+», 2008. 174 с.
18. Миндагулов А. Х. Цивилизованный лоббизм как способ узаконения коррупции // Меры противодействия коррупции: проблемы разработки и реализации: материалы научно-практического семинара с приложением международных правовых актов и проектов федеральных законов / отв. ред. С. В. Землюков. Барнаул: ООО «Издат. дом “Барнаул”», 2009. С. 345-353.
19. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. Изд-е 2-е, изм. М.: НОРМА, 2000. 572 с.
20. О противодействии коррупции [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ. URL: <http://base.garant.ru/12164203> (дата обращения: 25.12.2008).
21. Общая и прикладная политология: учебное пособие / под общ. ред. В. И. Жукова, Б. И. Краснова. М.: МГСУ; Союз, 1997. 992 с.
22. Профессиональный словарь лоббистской деятельности [Электронный ресурс] / сост. П. А. Толстых. URL: [http://www.lobbying.ru/dictionary\\_word.php?id=43](http://www.lobbying.ru/dictionary_word.php?id=43) (дата обращения: 18.03.2012).
23. Сатаров Г. А., Левин М. И., Головощинский К. И., Римский В. Л. Заработная плата и коррупция: как платить российским чиновникам: аналитический доклад. М.: Фонд ИНДЕМ, 2002. 109 с.
24. Словарь иностранных слов. М., 1984. 624 с.
25. Толстых П. А. Лоббизм, закон и коррупция [Электронный ресурс]. URL: [http://www.lobbying.ru/content/sections/articleid\\_1795\\_linkid\\_16.html](http://www.lobbying.ru/content/sections/articleid_1795_linkid_16.html) (дата обращения: 01.08.2007).
26. Толстых П. А. Рейтинг лучших GR-специалистов России). М.: Центр по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти, 2011. Вып. 3.
27. Chihamo O., Shumba G. Institutional Working Definition of Corruption // ACT Southern Africa Working Papers. 2007. № 1.
28. Denzau A., Munger M. Legislators and Interest Groups: How Unorganized Interests Get Represented // American Political Science Review. 1986. Vol. 8. № 7. P. 89-106.
29. Hall R., Deardorff A. Lobbying as Legislative Subsidy // American Political Science Review. 2006. Vol. 100. № 1.
30. Hall R. L., Wayman F. Buying Time: Moneyed Interests and the Mobilization of Bias in Congressional Committees // American Political Science Review. 1990. Vol. 4. № 9. P. 797-820.
31. Niskanen W. A. Bureaucracy and Representative Government. Chicago: Aldine-Atherton, 1971. 248 p.
32. Stein R., Bickers K. Perpetuating the Pork Barrel. Policy Subsystems and American Democracy. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. 116 p.
33. Van Rijckeghem C., Weder B. Corruption and the Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption? Washington, 1997. 287 p.
34. White J. Making Connections to the Appropriations Process // The Interest Groups Connections: Electioneering, Lobbying, and Policymaking in Washington / ed. by Paul S. Herrnsen, Ronald G. Shaiko and Clyde Wilcox. Washington, DC: CQ Press, 2005. P. 164-188.

**LOBBYISM AS CORRUPTION TECHNOLOGY**

**Pavel Aleksandrovich Tolstykh**, Ph. D. in Political Science  
*Department of Integrated Communications*  
*National Research University "Higher School of Economics"*  
7443421@gmail.com

The author considers the correlation of lobbyism and corruption phenomena under the conditions of modern world political process, presents the deep analysis of currently existing corruption conceptions, reveals the interrelation between corruption and lobbying on the ground of this analysis and basing on the empirical data for the last decade, however as the result of the research comes to the conclusion that although these phenomena are interrelated they are not interdependent.

*Key words and phrases:* lobbyism; "civilized lobbyism"; corruption; latent bribery conception; bundling.

УДК 924; 94(47)

*Статья раскрывает особенности деятельности новгородского архиепископа Василия Калики до 1332 г. На основании сравнения летописных источников и археологических данных рассматриваются гипотезы происхождения В. Калики, этапы вступления в должность, его участие в конфликте с людьми литовского князя Гедимина, строительная деятельность. Основные сферы интересов характеризуют владыку Василия не только как видного церковнослужителя, но и как политика, государственного деятеля и градостроителя.*

*Ключевые слова и фразы:* новгородика; новгородские архиепископы XIV века; вхождение в должность В. Калики; строительная деятельность В. Калики; новгородско-литовские отношения; археология и архитектура Новгорода; сравнительный анализ летописей.

**Наталья Александровна Федоровская**, доктор искусствоведения, доцент  
*Кафедра проектирования архитектурной среды и интерьера*  
*Дальневосточный федеральный университет*  
fedorovska@mail.ru

**НАЧАЛЬНЫЙ ЭТАП ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НОВГОРОДСКОГО ВЛАДЫКИ ВАСИЛИЯ КАЛИКИ<sup>©</sup>**

Новгородский архиепископ Василий Калика (?-1352) оставил заметный след в древнерусской истории, проявив себя влиятельным церковным иерархом, политиком, градостроителем, писателем. Он жил в сложный период истории нашего Отечества, когда междоусобные политические и экономические столкновения препятствовали объединению русских земель и противостоянию Орде. Его судьба оказалась тесным образом связана с такими знаковыми фигурами этого времени, как митрополит Киевский и всея Руси Феогност (?-1353), который перенес митрополичью кафедру в Москву, великий московский князь Иван Данилович Калита (?-1340), стремившийся к объединению земель вокруг Москвы, тверской князь Александр Михайлович (1301-1339), принявший мученическую смерть в Орде и причисленный к лику святых, литовский князь Гедимин (1275-1341) и его сын Наримонт (Наримунт, Наримант) (ок. 1300-1348), пытавшиеся расширить свои владения за счет новгородских земель и усилить влияние на Новгород, а также со многими другими важными историческими фигурами XIV века.

В работах М. В. Печникова, А. М. Панченко, М. Ейзо, Р. А. Соколова, О. В. Кузьминой и других исследователей рассмотрены различные аспекты, связанные с этой исторической личностью. Представляют значительный интерес изучение на основании сравнительного анализа новгородских летописей малоизвестных фактов и прояснение отдельных деталей начального этапа его жизни и деятельности до официального вступления в должность в 1331 г. Уточнение датировок по месяцеслову XIII в., близкий список которого, судя по совпадению дат и специфических названий праздников, мог использоваться при составлении летописей, позволит точнее представить хронологию событий жизни новгородского владыки [6, с. 585-593].

Дата рождения будущего архиепископа Новгородского и Псковского, вошедшего в annales истории под именем Василия Калики (по другим источникам Калѣки, Калейки), в источниках отсутствует, что часто встречается среди жизнеописаний средневековых исторических фигур. Из новгородских летописей известно, что до принятия высокого сана он звался Григорием Каликой, был священнослужителем в церкви св. Космы и Дамиана, которая располагалась на Холопѣй улице в Неревском конце Великого Новгорода. Предполагается, что специфическое название район получил по имени жившего здесь племени нерева или меря [21]. Эта часть Новгорода находилась севернее расположенного на том же берегу Волхова Новгородского кремля, традиционно именуемого новгородцами Детинцем. Начиная с середины XX века в Неревском конце ведутся активные археологические исследования. В частности, установлено, что на месте церкви