

КОРРУПЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Коррупция представляет собой параллельную, закрытую систему обмена ценностями, которая заменяет или дополняет механизмы рынка или процедуры распределения общественных ресурсов либо прав на их использование. Следовательно, коррупция развивается там, где нормальная ситуация открытости и законности уступает место неформальным договоренностям о предоставлении тому или иному физическому или юридическому лицу льгот, которых он не мог бы добиться в конкурентной борьбе или при строгом соблюдении существующих норм. Именно такая ситуация имеет место в сфере международных коммерческих и финансовых операций (2, с. 15). Международная коррупция является сложным феноменом взаимодействия, с одной стороны, частных законных (предложение компанией своей продукции) или не вполне законных (завышение комиссионных посредническими компаниями), с другой - общественных (защита национальных производителей) или лишь представляемых таковыми (создание искусственных преград иностранным фирмам под предлогом их защиты) интересов.

Исторический опыт свидетельствует, что развитие внешнеэкономических связей, несомненно, содействующее процветанию в глобальном масштабе и экономическому росту развивающихся стран (РС), имеет и некоторые негативные последствия. Развитие торговли порождает торговые войны; часто нарушаются рыночные нормы и правила в отношениях между странами: например, когда страна-импортер подписывает контракты при условии оказания ей военной или политической помощи, выплаты субсидий или прямых взяток правительственным чиновникам, представителям властной элиты и руководителям местных компаний. Таким образом, развитие международной торговли может способствовать росту коррупции.

Согласно опубликованному в декабре 1997 г. в Лондоне исследованию, проведенному независимыми экспертами, в последние годы размеры взяток, выплачиваемых в мире за год, значительно возросли, а их суммарный объем достигает 80 млрд.долл. Абсолютное

большинство среди мировых взяточдателей составляют западные компании, продвигающие свои проекты в РС. Если раньше чиновники в основном брали 10% от стоимости сделки, то сейчас они чаще всего настаивают на 30% (1, с. 88). Список наиболее коррумпированных стран возглавляют Нигерия, Боливия, Индонезия, Венесуэла, Филиппины. Сразу же за ними идут некоторые страны СНГ и Пакистан. Особенно высоки взятки при заключении контрактов на поставку вооружений (1, с. 88; 7, с. 320).

Способы и пути получения взяток от иностранных компаний весьма многочисленны. Протекционистские меры, которые экспортер стремится обойти, дают возможность представителям власти - политической или административной - что-то положить себе в карман при выдаче разрешений, лицензий, введении исключений из правил. Требования оформлять документы через определенные брокерские фирмы, позволяют последним получать завышенные комиссионные. Связанные займы обязывают государство-получателя размещать заказы только в стране-кредиторе. Кроме того, государственные инстанции часто вмешиваются в переговоры, предшествующие заключению контрактов, выдвигая определенные условия, особенно когда речь идет о принадлежности и заказчика и поставщика к государственному сектору (2, с. 16).

Зачастую незаконная практика реализации международных контрактов осуществляется с помощью высших государственных инстанций: во Франции в период жестких финансовых ограничений, Министерство финансов выдавало отдельным фирмам разрешения на вывоз валюты в Швейцарию и другие налоговые гавани для того, чтобы эти фирмы могли оплатить "комиссионные", а попросу говоря взятки. Такие же нарушения этики и рыночных правил в международной торговле происходили и в других странах (например, скандал с компанией "Локхид" в 1977 г. в США) (2, с. 16).

В этой связи И.Мени (Исследовательский центр Роберта Шумана, Флоренция) указывает на существование так называемого "эффекта бумеранга": западные взяточдатели сами принимают пожертвования, например на проведение избирательных компаний, а то и постоянные отчисления от тех, кому ранее давали взятки. Коррупция, таким образом, не является однонаправленным процессом - от западной компании-экспортера стране-импортеру. Чаще она проявляется в виде сложной сети взаимных систематических преступных связей (2, с. 17).

Таким образом, международная коррупция наносит не только моральный, но и ощутимый экономический ущерб мировому экономическому сообществу, так как значительно увеличивает стоимость проектов (8, с. 45).

Взаимоотношения иностранной компании и государственных чиновников в стране, где компания ведет экономическую деятельность зависят от характера и уровня взаимоотношений между правительством и иностранными инвесторами. Как правило, между указанными субъектами складываются два различных типа взаимоотношений, при любом из которых правительственные чиновники получают стимул вымогать взятки. Если иностранная компания уже действует на территории страны, возможны следующие варианты: 1) иностранная компания в процессе своей деятельности нарушает местные законы и идет на подкуп, чтобы нарушения остались незамеченными; 2) компания дает взятку за то, чтобы местные чиновники заметили нарушения у ее конкурентов; 3) фирма не нарушает законов, но чиновники вытягивают у нее взятки в обмен на обещания не тревожить фирму какими-либо придуманными придирками (4, с. 79). Но если в первых двух случаях фирма платит взятки за нарушение чиновниками законов своей страны, то в последнем чиновники сами нарушают закон, провоцируя компанию на взятки и обещая то, что компании положено по закону (4, с. 80).

Когда фирма лишь собирается начать свою деятельность за рубежом возникает другая ситуация. Торговые операции могут потребовать соответствующих инспекций и лицензий, новое строительство - утверждения проектов региональными властями. Фирма может оказаться одной из многих, предлагающих проекты строительства общественных зданий или поставки материально-технического оборудования. Часто несколько иностранных компаний соревнуются за право участвовать в приватизации государственных промышленных предприятий.

В подобном случае взятки служат для того, чтобы убедить местных чиновников принять решение в пользу соответствующей фирмы. Они помогают иностранным компаниям не только получать определенные льготы, но и влиять на инвестиционный климат в стране в целом, когда, например, чиновники затягивают утверждение проекта или договора с целью получить более крупные взятки.

При продаже иностранным фирмам принадлежащих ему компаний, государство зачастую стремится увеличить их стоимость в

ущерб эффективности их дальнейшего функционирования. Так, в Аргентине государственная телефонная компания при приватизации была поделена пополам и каждая половина получила статус региональной монополии. При продаже государственных компаний иностранному покупателю за взятку можно получить особое право на что-то, связанное с их эксплуатацией. Например, покупателю авиационной компании предоставляется эксклюзивное право эксплуатировать некоторые особенно выгодные маршруты. Взятки могут нарушить процедуру принятия заявок и сам ход торгов по продаже государственных предприятий, что может привести к приобретению их некомпетентным и коррумпированным инвестором.

Взятка становится формой сделки между иностранной компанией и государственными чиновниками принимающей страны, размер которой зависит от уровня ренты, связанной с реализацией того или иного проекта. Если чиновники слишком усердствуют в стремлении получать взятки, иностранные инвестиции могут затормозиться. При этом формально уровень коррупции понижается.

Потенциальное предложение взяток – это оборотная сторона либо спроса на правительственные льготы, либо стремления обойти иногда весьма сложную местную систему государственного регулирования. Учитывая ожидаемую прибыль, любая достаточно беспринципная фирма охотно оплатит получаемую за счет нарушения закона льготу. Максимальная готовность фирмы пойти на подкуп чиновника, обладающего монопольной властью в какой-то сфере правительственной деятельности, будет определяться выгодой, получаемой от предоставленной льготы в целом, минус ожидаемый размер взятки. Общая выгода будет тем меньше, чем больше вероятность того, что льготу предоставят свободно (или в случае нарушения закона принудительное взыскание не будет осуществлено даже при отсутствии взятки). Если правом выдачи льгот пользуются несколько независимых чиновников, размеры взятки каждому чиновнику сократятся, поскольку выгоды, обеспечиваемые любым из них, также уменьшаются. С другой стороны, желание чиновника получить взятку зависит от степени риска разоблачения и от размеров наказания (4, с. 81).

Анализируя причины коррупции в международных торговых отношениях, С.Роуз-Аккерман (Йельская школа права, США) отмечает, что все государства, как авторитарные, так и демократические, обладают монополией на власть, и государственные чиновники могут использовать

эту власть для получения личной выгоды. Поэтому любая многонациональная фирма уязвима для коррупционных требований со стороны чиновников страны, в которой она действует, если она получает доход, превосходящий прибыли в любом другом месте, т.е. компания понесет существенные потери в доходах, прекратив вести дела в коррумпированной стране. Эту специфическую разницу между доходом в конкретной стране и обычным доходом, можно назвать рентой. Специфика рент зависит от правительственной политики и от базовых характеристик страны: наличия природных ресурсов, расположения страны относительно мировых рынков, характеристик ее рабочей силы, уровня развития транспортной системы. Страны, лежащие ближе к мировым рынкам, пользуются большим инвестиционным спросом, чем те, которые от них удалены.

Если в стране специфические источники сырья расположены неудобно, либо рынок достаточно насыщен производимыми компанией товарами, то дополнительная прибыль или рента иностранного производителя невелика и он, не боясь ее потерять, может успешно противостоять вымогательству взятки со стороны местных чиновников, угрожая перенести производственные мощности в другое место. В ином положении находятся иностранные компании с большой специфической рентой в какой-либо стране. К ним относятся фирмы, добывающие минеральное сырье, особенно нефть, и производящие топливо и его составляющие.

Компании с течением времени могут переходить из одной категории в другую. Однако ко второй категории относятся чаще всего достаточно мощные компании, основной капитал которых размещен не в принимающей стране. Очевидно, что такие компании более уязвимы для взяточничества со стороны местных властей, поэтому они не спешат осуществлять инвестирование в страны с плохой, в смысле коррупции репутацией, без соответствующих предварительных переговоров. Однако и после оговаривания всех условий своей деятельности в стране с представителями ее правительства иностранная компания не может иметь твердых гарантий, что в дальнейшем она будет ограждена от вымогательства (4, с. 81-82).

Уровень коррупции, делает вывод С.Роуз-Аккерман, при прочих равных условиях выше в странах, где преобладают ресурсоемкие отрасли. Даже капиталоемкая экономическая деятельность в таких странах оказывается менее интенсивной. Альтернативой коррупции в этих

случаях является налогообложение (налог на прибыль фирм, на добавленную стоимость или налог с оборота капитала). Однако, с точки зрения иностранной компании, несложившаяся налоговая система сходна с постоянной угрозой вымогательства взяток, поскольку компания не гарантирована от повышения налогов в будущем (4, с. 82).

Все же некоторые фирмы со специфической местной рентой могут противостоять взяткам, если они обладают монополией на товары или услуги, необходимые принимающей стране. Примером может служить какая-либо специализированная строительная фирма, имеющая репутацию единственно надежной в своей области, скажем, проектирования мостов особого типа. Кроме того, если какая-либо компания (типа “Макдональдс” или “Кока-Кола”) производит потребительский товар, пользующийся у граждан принимающей страны особой популярностью или являющийся символом успешного развития, то местные чиновники не смеют требовать взятки и восстанавливать эти фирмы против страны (4, с. 82).

Иностранные компании, получающие высокую местную ренту, предпочитают платить взятки, отчисляя их от прибыли. Фирмы-новички с помощью взяток могут добиваться права эксплуатировать минеральные ресурсы страны или открыть производство чего-либо, а уже закрепившиеся на местном рынке фирмы стремятся за взятки получить какие-либо льготы.

Если специфическая местная рента невысока, иностранная компания стремится включать стоимость выплачиваемых властям взяток в цену производимых товаров или услуг с тем, чтобы сохранить размеры прибыли. Таким образом, коррупция чиновников ложится на плечи граждан принимающей страны и ведет к снижению их жизненного уровня. Более того, в коррумпированных странах реализуются не наиболее эффективные инвестиционные проекты, а проекты компаний, согласившихся заплатить наибольшую взятку.

Наблюдатели, знакомые с процессом капиталовложений в развивающемся мире, утверждают, что значительная часть иницилируемых государством проектов не выдержала бы проверки на эффективность затрат, поскольку они используются местными чиновниками, главным образом в качестве механизма получения взяток. Поскольку солидные и уважаемые компании, как правило, не участвуют в сомнительных инвестиционных конкурсах, в коррумпированную страну

приходят неэффективные инвесторы, в результате чего в ней складывается неэффективная экономика (4, с. 83).

Если страна не обладает какими-то особыми условиями для деятельности иностранной фирмы, то незаконные выплаты могут быть либо невелики, либо вообще не производиться. В самом экстремальном случае, чиновники принимающей страны могут попросту экспроприировать все специфические для данной страны доходы в обмен на разрешение иностранной компании вести экономическую деятельность, хотя на практике это случается крайне редко (4, с. 79).

Чем сильнее государственная власть, тем выше может быть коррупция, поскольку чиновники могут требовать взятки за то, что они “не заметят” нарушений закона. Когда государство слабо и чиновники не могут достаточно убедительно запугивать фирмы применением закона, взятки чиновникам заменяются взятками организованным преступным группировкам, например, за “охрану”. В этом случае уровень коррупции невелик, поскольку государство не может ни действительно угрожать, ни обеспечивать достаточную защиту иностранным предпринимателям.

При авторитарном режиме риск разоблачения и наказания высших руководителей, берущих взятки, в обычном уголовном смысле равен нулю. Но и лидерам демократических государств часто удается избежать уголовной ответственности, особенно когда в коррупции оказываются уличенными члены их семей или деловые партнеры, но не сам руководитель. Однако, если подкуп обнаружен, это может привести к отставке правительства. Чиновники высшего ранга, заинтересованные в сохранении своей власти, предпочитают отказываться от взяток или ограничивать их размеры, чтобы избежать возможных политических неприятностей. Поэтому может сложиться парадоксальная ситуация, когда предлагаются очень крупные взятки, а коррупция уменьшается.

Но даже страна с низким уровнем взяточничества может оказаться в ситуации, когда решительная борьба с ним вполне оправдана, в частности, когда государство нестабильно и нуждается в инвестициях извне, а взяточничество чиновников тормозит всякую экономическую деятельность. С.Роуз-Аккерман предлагает в связи с этим не ограничиваться констатацией масштабов коррупции, а выявлять ее воздействие на экономику страны и на положение ее граждан, поскольку оно может быть очень серьезным даже при небольшом объеме выплачиваемых взяток, но при полном отсутствии желания инвесторов вкладывать в страну капиталы (4, с. 84).

Коррупция на международной арене, в отличие от внутригосударственной, развивается если и не в полном правовом вакууме, то в условиях очень близких к нему. Международное законодательство по борьбе с коррупцией фактически отсутствует, хотя законодательство большинства стран позволяет возбуждать дела по расследованию международной коррупции, когда коррупционные сделки совершаются на территории, подпадающей под ее национальную юрисдикцию. Однако легальных оснований для судебного преследования компаний или отдельных лиц, занимающихся взяточничеством за пределами национальных границ, не предусматривалось ни одним кодексом ни одной державы.

Методики анализа коррупции, связанной с зарубежной деятельностью западных компаний, впервые появились в США. В их основе лежат некоторые юридические приемы борьбы с международной коррупцией, начало разработки которых положил Акт о международных операциях коррупционного характера (Foreign Corruption Practices Act - FCPA), принятый американским конгрессом в 1977 г. под влиянием Уотергейтского скандала и разоблачения фактов использования американскими компаниями подкупов для получения контрактов за границей. Он явился первым шагом и прецедентом в создании модели государственного контроля за деятельностью транснациональных корпораций как раз в то время, когда процесс глобализации торгового обмена стал развиваться с нарастающей скоростью (6, с. 50).

Более пятисот компаний были уличены в осуществлении крупных выплат высокопоставленным иностранным политикам и чиновникам в обмен на предпочтение по сравнению с конкурентами при проведении тендеров. Особенно печальную известность приобрела в этом смысле компания "Локхид", которая была уличена в выдаче огромных сумм взяток японским и латиноамериканским чиновникам (6, с. 49). В этом громком скандале оказались замешанными нидерландский принц Бернард, уже бывший в то время премьер-министр Японии К.Танака, депутат Бундестага и лидер либерально-демократической партии Ф.Й.Штраус (Германия) и премьер-министр Италии Дж.Андреотти. Принятый США FCPA предусматривает наказание до 5 лет тюрьмы или взыскание больших сумм штрафов. За время действия этого закона наибольший штраф (22 млн.долл.) был наложен в 1995 г. на уже упомянутую компанию "Локхид" (8, с. 44).

Однако в 80-е годы американское правительство применяло этот закон в весьма ограниченных масштабах. Было заведено немало дел, но до стадии судебного разбирательства доведено не более дюжины. Действовал аргумент, что излишне активные расследования деятельности американских компаний поставят их в невыгодное положение по сравнению с европейскими и японскими компаниями на зарубежных рынках. В некоторых европейских странах закон позволяет национальным компаниям-экспортерам вычитать из подлежащих налогообложению доходов суммы, уплаченные иностранным чиновникам, чтобы получить возможность подписать или продлить торговый контракт. В Германии подобный вычет разрешен законом открыто, во Франции законодательство в этом отношении более расплывчато: там разрешается включать выплаты иностранным чиновникам в общие экспортные издержки (8, с. 44). Таким образом, в этих странах по существу стимулировалась коррупция.

Лишь немногие эпизоды коррупционной практики европейских компаний в РС стали предметом широкой критики. Деловые круги этих стран, в частности Германии, выступали с заявлениями, что они не могут следовать примеру США в борьбе с коррупцией на международных рынках, когда их конкуренты из Японии и остальных европейских стран, выигрывают контракты путем неприкрытого подкупа без малейшей угрозы наказания. Даже фирмы скандинавских стран, кичащиеся высокими стандартами морали при заключении коммерческих сделок на внутреннем рынке, достаточно широко практиковали взятки в сделках за рубежом. Такие эпизоды крайне редко получали огласку. Самым известным стал факт разоблачения в индийской печати шведского военно-промышленного концерна “Бофорс”, выплачивавшего крупные взятки индийским чиновникам с целью обеспечения себе выгодных контрактов (6, с. 50).

В целом, отмечает А.Дж.Хайденхаймер (Университет Вашингтона в Сент-Луисе, США) степень последовательности в практическом применении закона 1977 г. в самих США и попытки побудить другие страны предпринять аналогичные инициативы менялась в соответствии с внутренней экономической политикой той или иной администрации. Сам закон был полностью соответствовал морали внешней политики Дж.Картера с ее упором на соблюдение прав человека правительствами других стран. При администрации Р.Рейгана с ее политикой ограничения государственного вмешательства в экономику,

США стали проявлять меньшую озабоченность проблемами морали во внешней торговле. Лишь с приходом к власти Б.Клинтона в 1992 г. американское правительство вновь стало выступать с энергичными дипломатическими инициативами, направленными на изменение попустительского отношения правительств других стран, особенно европейских, к практике коррупции, осуществляемой их национальными компаниями.

В результате в последние годы ряд международных организаций, обеспокоенных выходящей из-под контроля проблемой коррупции, принял некоторые рекомендации по борьбе с ней. Региональные организации, такие как Организация американских государств, спонсировали международные конвенции, рассматривающие взяточничество, в том числе международное, как преступление. Международные организации предпринимают также усилия по координации борьбы с отмыванием денег, в том числе, расширяя список противоправных действий, в частности, за счет разных видов коррупции. В число сорока правонарушений, особо выделенных Специальной группой по финансовой деятельности, занимающейся проблемой отмывания денег, включены правонарушения, не связанные с наркотиками. Это дает возможность отнести использование, депонирование и перевод денег, полученных за счет взяток, к нелегальным операциям (3, с. 130). Недавно созданная Всемирная торговая организация пытается расследовать некоторые самые вопиющие факты нарушения правил конкуренции, личных и общественных норм этики в международной торговле. Однако пока все попытки этой организации призвать к порядку фирмы и компании и заставить их руководствоваться определенным кодексом поведения не привели к сколько-нибудь существенным результатам. Не нашли пока достаточного отклика и подобные инициативы Всемирного банка (6, с. 50). Однако несмотря на отсутствие видимых успехов, усилия международных организаций по борьбе с коррупцией нельзя считать напрасными, поскольку они выступают в качестве форума, на котором разные страны могли бы прийти к соглашению относительно общих норм и выработать координированную систему действий.

Некоторый прогресс был достигнут в рамках ОЭСР, совет которой принял в мае 1994 г. "Рекомендации по поводу практики подкупов в международном бизнесе". Это было фактически первое межправительственное соглашение, имеющее целью борьбу против

подкупа должностных лиц другой страны. Государствам-членам рекомендовалось, в частности, принять конкретные и действенные меры, предупреждающие и запрещающие подкуп зарубежных должностных лиц путем внесения соответствующих изменений в уголовное, коммерческое и налоговое законодательство. Правительствам стран-членов было рекомендовано поручить соответствующим органам заниматься проверкой банковской деятельности и денежных взаиморасчетов компаний, заключающих крупные контракты за границей, а также обращать особое внимание на конкретные условия субсидий, предоставляемых этими компаниями при заключении международных контрактов (6, с. 51).

В дальнейшем США всячески побуждали страны ОЭСР принимать практические шаги по исполнению этих рекомендаций, выражая недовольство медлительностью европейских стран в принятии конкретных решений и предлагая им результаты своих экспертиз по фактам взяточничества компаний соответствующих стран за рубежом.

Параллельно с усилением активности на межгосударственном уровне начали развиваться и полуофициальные организации типа “Международная транспарентность” (Transparency International - TI). Эта организация была создана в 1993 г. бывшим чиновником Всемирного банка, немцем по национальности, П. Ойгеном. Она получила поддержку со стороны ряда фирм, частных лиц и правительственных агентств в различных странах и начала широкую программу предания гласности фактов и проблем, касающихся коррупции в различных частях света, уделяя особое внимание ситуации в РС (6, с. 51).

Весьма активно пути необходимых реформ обсуждались в Бундестаге ФРГ. Социал-демократическая оппозиция выступила с инициативой изменения законодательства, предусматривавшего налоговые скидки для германских компаний, действующих за рубежом. Однако министерство финансов правительства Г.Коля выступило против и законопроект был отвергнут. Мотив был все тот же: любые ограничения налоговых льгот по международным сделкам в отсутствие соответствующих международных договоренностей поставили бы германскую промышленность в невыгодное положение по отношению к конкурентам.

А.Дж.Хайденхаймер, суммируя результаты ранних инициатив ОЭСР и TI, отметил, что:

1) несколько наименее коррумпированных по данным этих организаций стран предприняли инициативы на правительственном уровне во исполнение рекомендаций ОЭСР. Так, правительство Великобритании пришло к выводу, что действующее издавна законодательство, направленное против коррупции внутри страны, может в равной степени быть применено для возбуждения судебных исков по поводу подобных действий, совершаемых за рубежом. В Великобритании также действует одно из самых активных национальных отделений организации ТП.

2) Среди крупных стран с относительно высоким уровнем коррупции отношение к указанным инициативам очень различно. Германия, как уже отмечалось выше, предоставила свою территорию для штаб-квартиры ТП и продемонстрировала значительную, хотя и малоэффективную активность на государственном уровне. Правительство Франции практически не рассматривало эти инициативы. Секция ТП там была образована в 1995 г., то есть позднее, чем в Германии. В Японии вообще не наблюдалось каких-либо действий на правительственном уровне по данному поводу. Секция ТП на территории Японии пока не образована. То же самое можно сказать и об Италии (6, с. 52).

В апреле 1996 г. ОЭСР в развитие прежних рекомендаций приняла новые, обратившись к странам-членам с формальной просьбой изменить правила налогообложения, стимулирующие подкуп зарубежных чиновников с помощью налоговых скидок. Сопротивление принятию таких рекомендаций со стороны Франции и Германии было в какой-то мере нейтрализовано обещанием со стороны ОЭСР строго следить за их выполнением членами организации и активно воздействовать на правительства государств, не входящих в ОЭСР, в плане присоединения к этим инициативам.

После многолетних проволочек и ожесточенных споров ведущие индустриальные державы договорились подписать конвенцию, условия которой запрещают предпринимателям подкупать должностных лиц за границей. Из документа следует, что компании, которые дают взятки иностранным чиновникам, ответственным за заключение контракта, могут быть подвергнуты в своей стране уголовному преследованию. Текст соглашения между странами ОЭСР был предложен США.

29 мая 1997 г. в результате острых дебатов страны-члены ОЭСР подписали Конвенцию, направленную на ограничение практики подкупа иностранных чиновников. В отличие от рекомендаций по аналогичной

проблеме, предлагавшихся в 1994 г. и 1996 г., новая конвенция является более жесткой. По условиям конвенции, до апреля 1998 г. на рассмотрение парламентов стран-членов ОЭСР должны быть представлены тексты новых законов, которые, в свою очередь, должны быть приняты до конца 1998 г. До начала 1999 г. в каждой из указанных стран должны быть назначены “национальные контролеры счетов предприятий”, призванные обнаруживать факты коррупции. Одновременно ОЭСР рекомендует своим членам создать механизмы, побуждающие банки, подчиняться контролю и самим осуществлять контроль, ограничивать допуск к государственным заказам предприятий, уличенных в даче взяток иностранным чиновникам. По существу к 1999 г. все страны-члены ОЭСР должны будут иметь законы, являющиеся точной копией американского закона о борьбе с коррупцией (Foreign Corrupt Practices Act) (8, с. 44).

По настоянию представителя США, в число лиц, которым запрещено выплачивать какие-либо вознаграждения, внесены управляющие государственных компаний и члены парламента. В тексте конвенции предлагалось зафиксировать запрет на подкуп политических партий. Однако этот вариант не прошел. Делегаты решили, что предоставлять “субсидии” партиям можно, однако выплаты будут считаться незаконными, если деньги из партийной кассы пойдут чиновнику, принимающему решение о размещении заказа за границей (5, с. 3).

Достижение согласия по некоторым проблемам, связанным с международной коррупцией в основном положительно оценивается представителями международной общественности и деловых кругов. Так Дж.Муди-Стюарт, председатель организации TI уверен, что теперь, решая как вручить взятку, предприниматель будет знать, что давать взятки за границей столь же противозаконно, как и у себя в стране. Видный сотрудник ОЭСР М.Пьет заявил, что впервые в истории предприниматели получают шанс вырваться из порочного круга коррупции. В то же время он признает, что многое будет зависеть от того, как быстро решения конвенции будут внесены в законодательство стран, входящих в ОЭСР. Остается открытым и вопрос о том, какое воздействие конвенция окажет на страны с развивающейся и переходной экономикой. Но по крайней мере западные страны теперь признают, что на них лежит большая доля вины за разгул коррупции в развивающемся мире (5, с. 3).

Вместе с тем некоторые обозреватели, например И.Лесняк, из французского журнала “Экспансьон”, считают, что “за респектабельным фасадом” рекомендаций ОЭСР скрываются весьма сомнительные цели, преследуемые США и направленные на подавление европейских конкурентов. Демарш США, пишет И.Лесняк, можно было бы понять, если бы американские компании действительно не платили взятки своим иностранным партнерам. На деле в таких отраслях, как телекоммуникации, энергетика, торговля оружием и авиационной техникой, американские фирмы, несмотря на закон, все-таки платят иностранным чиновникам взятки, как и фирмы европейских стран. Один из недавних примеров: аргентинский филиал американской компании IBM уличен в выплате 37 млн.долл. чиновникам из Буэнос-Айреса за получение контракта на оборудование центрального банка Аргентины (8, с. 45). Просто американские фирмы, считает И.Лесняк, вынуждены проявлять в подкупе иностранных чиновников больше осторожности и воображения, чем их европейские конкуренты. По данным министерства экономики Франции, за все время действия американского закона о борьбе с коррупцией было возбуждено всего 17 дел, а реальное наказание понесла лишь фирма “Локхид”, производящая авиационные моторы. С этой точки зрения, отмечает автор, странно звучат слова Вашингтона о том, что в 1994-1995 гг. американские фирмы потеряли международных контрактов на сумму в 45 млрд.долл. из-за того, что не выплачивали комиссионных (8, с. 44).

Эффективность таких мер некоторым ученым представляется сомнительной. Очень трудно доказать факт нарушения закона. Кроме того, можно очень просто обойти закон, создав в стране, куда осуществляется экспорт, подставную компанию или оплатить услуги “брокера” (2, с. 16).

Интернационализация торговли сопровождается интернационализацией денежного обращения и возникновением множества новых международных банковских центров, которые в своей деятельности руководствуются правилами секретности финансовых операций и анонимности счетов вкладчиков. От соблюдения этих правил зависит конкурентоспособность каждого отдельного банка. В последние годы на некоторые, хотя и небольшие отступления в этом плане, была вынуждена пойти Швейцария, традиционно являющаяся прибежищем для лиц, не желавших раскрывать источники своих доходов. Она вынуждена была сделать это под давлением США, развернувших борьбу против

оборота наркотиков и отмывания денег. Однако некоторый прогресс, достигнутый в отношении Швейцарии, сводится к нет распространением системы офшорных банков и встречных переводов (2, с. 17).

Многие обозреватели выражают опасение, что рекомендации ОЭСР в среднесрочном плане могут оказать негативное влияние на международную торговую практику, поскольку европейские фирмы, вынужденные подчиняться новому закону, со временем начнут заимствовать у американцев скрытые методы подкупа иностранных чиновников. Однако в этой области американские компании будут пользоваться преимуществами, поскольку обладают большим опытом выплаты скрытых взяток (8, с. 45).

Важным фактором борьбы со злоупотреблениями государственной властью могут стать общественные объединения при условии, что они смогут располагать информацией о реальном положении дел. Поэтому правительства должны публиковать сведения о бюджете, данные о собранных доходах, о правилах и установлениях, а также о доходах законодателей. Данные финансовой деятельности должны проверять независимые аудиторы, такие как Центральное финансово-контрольное управление США.

Законы о свободе информации в США и ряде европейских стран являются важным средством для установления общественного контроля за злоупотреблениями в государственной службе. В недавней директиве Европейского союза высказывается требование о необходимости для всех его членов принять закон о свободе информации. ТП, стараясь мобилизовать граждан всех стран на борьбу с коррупцией, призывает их публиковать сведения о своих достижениях в этой области. Но именно потому, что открытость информации может стать основой для начала реформ, многие страны ограничивают деятельность подобных организаций (3, с. 130).

Ñîëîê ëèðàðàðòòò

1. Батушенко А. Годовой баланс мировой коррупции // Эксперт. - М., 1997. - 15 дек. - № 48. - С. 88.

2. Ìàê È. Êîððóïöèÿ ïà ðóáààæà ààêîá: ÿâèòðîçü, êðåçü è ñààèà â öàííîðîóò ïðàññààèàíüü // Ìàæàóàð. æóðí. ñîöèàëüíóò ïàöè. - Ìàðå, Ì., 1997. - ¹ 16. - Ñ. 7-20.