

КОЗЫРНАЯ КАРТА ОРУЖЕЙНЫХ ИГРОКОВ

В. Б. Козюлин

Политбюро, 27 января 2003

Совместимы ли в принципе торговля оружием и мораль? Насколько пригодны для сферы торговли оружием законы честного бизнеса? Да и является ли торговля оружием бизнесом?

С советских времен в России эта деликатная сфера международной деятельности традиционно продолжает называться военно-техническим сотрудничеством. Что уже само по себе как бы подчеркивает: политики в этой торговле больше, чем торговли. А политика по определению «гибко» подходит к понятию «принципы», отдавая предпочтение понятию «интересы». Здесь, как в карточной игре, выигрывает тот, кто в нужный момент вынет козырного туза из рукава.

Объявляйте ваши взятки, господа

По грубым оценкам международных специалистов, 10% от всей ежегодной торговли оружием и военными материалами могут приходиться на незаконные платежи. Оружейная отрасль по степени коррумпированности вышла на второе место после общественного сектора и строительства, но по объемам торговли и составной части оборонных заказов в бюджете ряда стран (до 40–50%) оборонке нет равных.

Радикально решили проблему коррупции в Индии. После крупного скандала, связанного с оружейным бизнесом, комиссионеры по сделкам с оружием были просто запрещены. Теперь при заключении контракта индийская сторона требует, чтобы продавец подписался под условием, что в сделке отсутствует комиссионер. При этом продавец обязуется возратить деньги, если выяснится, что комиссия все же была выплачена. Казалось бы, вопрос решен окончательно...

— Основные деньги идут бюрократам и политикам. Смотри, если тебе нужно политическое вмешательство, политики берут 4–5%, бюрократы берут 2%, пользователи берут только 1%. Восемь процентов. Ну, может быть, один или два процента дополнительных расходов.

— Да, да. Всего выходит десять?

— Восемь, восемь...

Более 100 страниц подобных откровений индийских военных, политиков и оружейных посредников, записанных скрытой камерой и опубликованных на сайте компании Tehelka в 2001 году, спровоцировали правительственный кризис в Индии и вызвали широкие дебаты в индийском обществе.

Чему же удивляться, если до 1998 года в большинстве стран Запада стимуляция бизнеса с помощью взяток была законодательно закреплена? Фирмы-экспортеры могли списывать со своих налогов суммы, потраченные на взятки за рубежом, если, как гласил закон, «это было обычной практикой в данной стране».

Другим пугающим свидетельством того, что взяточничество разъедает мир прежде всего в сфере торговли оружием, стало составление таблицы коррумпированности стран, проведенное на основе анонимного опроса иностранных бизнесменов, в этих государствах работающих.

Каждой стране присваивался коэффициент от 10 («чистая») до 0 («полностью продажная»). Три первых места «по честности» заняли Дания (10), Финляндия (9,8), а также Новая Зеландия и Швеция (по 9,4 балла у каждой). На последнем месте из 99 стран — Камерун (1,5). Россия (2,4) оказалась на 82-м месте, разделив эту ступеньку с Эквадором и слегка опередив Албанию. Белоруссия (3,4) и Украина (2,6) разместились соответственно на 58-м и 75-м местах. При этом выяснилась любопытная деталь: при торговле оружием страны-экспортеры, сами, как правило, возглавляющие таблицу «честности», поставляют вооружение в государства, занимающие нижнюю часть списка коррумпированности.

Прикуп на мизере

Правительство Швеции и международная независимая организация «Трэнспэрэнси интернэшнл» вознамерились привить разумное, доброе и вечное как минимум европейским оружейным торговцам. Отчего вдруг эта проблема овладела руководством скандинавской страны, не замеченной среди лидеров оружейных продаж? Возможно, естественный ход развития шведской демократии наконец сделал для шведов просто невозможным существование в мире, где еще существуют такие понятия, как взятки и оружие. Впрочем, автору более достоверным кажется другое объяснение. Местный концерн «СААБ»-«Аэроспейс» то и дело проигрывает тендеры на поставки истребителей «Грипен» в различные страны мира. Причем проигрывает, как говорят футболисты, при хорошей игре, т.е. при вполне конкурентной цене и высочайшем качестве шведского «продукта». Случается, до победной бутылки шампанского рукой подать — но нет, какие-нибудь «Бритиш аэроспейс системс» или «Дассо авиасьон» портят заслуженный праздник, уводя заказ, что называется, из-под носа.

Когда производители оружия и правительственные чиновники, это оружие закупающие, собираются, чтобы договориться о чистоте будущих сделок, это вызывает не меньшее подозрение, чем если бы в преступном мире стало известно о готовящемся соглашении между лидерами мафии и полицией. И все же по инициативе Швеции представители разных государств мира неоднократно собирались для того, чтобы обсудить проблемы коррупции в торговле оружием.

Участники конференций, представлявшие военные круги, оборонные отрасли экономики, правительства и общественные организации США, Европы, Азии и Латинской Америки, признавали, что огромные суммы денег в сочетании с обстановкой повышенной секретности, окружающей сделки с оружием, делают эту сферу международного бизнеса особо коррумпированной. А это вступает в противоречие с принципом открытости, призванным доминировать в области международных торговых отношений. Делегаты констатировали, что следует ужесточить законодательство стран экспортеров и импортеров оружия с тем, чтобы уменьшить возможности производителей к осуществлению незаконных оплат сделок и в целом повысить степень информированности о такого рода контрактах. Представители оборонных отраслей особо указывали на важность применения во всех странах-экспортерах вооружений Конвенции против взяток, одобренной Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Конвенция по борьбе со взяточничеством иностранных официальных лиц в международных сделках (Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in

International Business Transactions) была подписана представителями 34 государств 17 декабря 1997 года. Участники обязались привести национальные законодательства в отношении коррупции в соответствие с положениями конвенции.

Вашингтон пошел с червей

Первыми пример антикоррупционного регулирования сферы торговли оружием подали Соединенные Штаты. После разразившихся в конце 80-х годов громких скандалов в сфере торговли оружием США оказались первым государством, решившим искоренить практику выплаты взяток в обмен на военный заказ. Американский Закон о борьбе со взятками за рубежом (Foreign Corrupt Practices Act) был принят в 1988 году и приведен в соответствие с международной Конвенцией по борьбе с коррупцией ОЭСР в 1998-м. Сегодня американский закон предусматривает запрет на взятки и на черную бухгалтерию. Компании-нарушителю грозит штраф размером \$ 2 млн. Если нарушителем является частное лицо, оно может быть приговорено к штрафу в \$ 100 тыс. или пяти годам тюрьмы.

Примером того, как следует вести дела на внешнем рынке, может служить компания «Локхид-Мартин». Пойманная 20 лет назад на взятке, она сегодня располагает специальной службой этики, которая строго следит за тем, чтобы сотрудники компании соблюдали не только американское антикоррупционное законодательство, но и внутренние правила общения с клиентами. Специальная служба каждые два года проводит индивидуальные собеседования с каждым из 250 посредников (консультантов) компании, выясняя, выполняет ли он этические правила «Локхид-Мартин». Правила регламентируют размер ресторанных счетов за обед с потенциальным клиентом, стоимость памятных подарков. Подобный порядок установила для себя и шведская компания «СА-АБ». Казалось, «Локхид-Мартин» и «СА-АБ» проторили путь в праведное будущее. Но некоторые сомнения вызывают слова Анны-Шарлотты Веттервик, одной из организаторов стокгольмской встречи торговцев и покупателей оружия: «Наши компании за рубежом прямых взяток, насколько я знаю, не дают, но часто вынуждены для получения заказов пользоваться услугами посредников. Те получают определенное вознаграждение, и отличить, что это — закамуфлированная взятка или плата за труд, — очень трудно».

Русский джокер

Россия и Китай остаются вне дискуссии о новых правилах конкуренции, и это заставляет западные страны беспокоиться об исходе будущих оружейных тендеров. Из участников бывшего советского блока на сегодня к конвенции присоединились только Болгария, Венгрия, Польша, Словакия и Чехия. Большинство специалистов полагают, что причин для тревоги нет. По их теории, экспортеров вооружения можно разделить на три группы в зависимости от их политического «веса». Самую тяжелую весовую категорию целиком занимают Соединенные Штаты. 55% оружейных продаж США осуществляется по принципу политической привязанности, т.е. в залог американской военной поддержки в случае регионального военного конфликта.

Франция и Англия (в некотором смысле и Россия), сохранившие военные и политические связи на территории своих бывших союзников и колониальных империй, формируют вторую весовую категорию. Политические союзы и устоявшиеся отношения будут обеспечивать этим странам традиционный объем военной торговли даже при отсутствии «материальных» стимулов. Таким образом, в реальности новые правила конкуренции на рынке вооружений коснутся третьей группы — аутсайдеров оружейных продаж, к которым относятся Швеция, Греция, Италия, Израиль, Испания и другие страны.

Приверженцы этой теории считают, что страны, имеющие большой политический вес в мире, заинтересованы в антикоррупционном движении в торговле оружием более других. Их интерес — сохранение статус-кво и консервация существующего положения.

Чего ожидать России от начавшегося в мире движения за чистоту оружейного бизнеса? Так же, как США, Англия и Франция, Россия имеет в мире свой надел политического и военно-технического влияния, куда можно уверенно отнести Китай и Индию. В других странах Россия имеет и еще какое-то время, несомненно, будет иметь успех в силу относительной дешевизны и простоты российского оружия. В этом смысле новые правила торговли, скорее всего, позволят России в случае, если российские власти решат присоединиться к конвенции, сохранить за собой традиционные рынки. Однако конвенция затруднит российское продвижение на новые рынки, и попытки выйти в регионы, где сегодня хозяйничают США, будут почти обречены.