

НАЦИОНАЛЬНЫЙ АНТИКОРРУПЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

Бизнес и коррупционные практики: мифы и реальность
Информационный обзор

Москва,
18 марта 2015 г.

Введение.

Данный информационный обзор представляет собой попытку классифицировать модели реакций легального бизнеса на воздействие коррупционной среды.

На сегодняшний день описания подобного рода не существует. По нашему мнению, предоставляемый материал может в дальнейшем позволить развить новый подход в изучении коррупции с позиции бизнес-моделей или экономического явления.

Основная часть.

За последние полтора десятилетия бизнес-сообществом внутри России и на международном уровне достаточно часто заявляются различные антикоррупционные инициативы.

Для их понимания необходимо дать точную оценку коррупции как системному (системообразующему) явлению, оказывающему влияние на экономику. В этом случае, коррупция рассматривается как рентный бизнес, построение которого основывается на формировании избыточных государственных функций, создании административных барьеров и трудновыполнимых процедур. Фактически все вышперечисленное представляет собой средства производства для получения ренты с бюджетного процесса, легального бизнеса и граждан.

Для объективной оценки роли и места легального бизнеса при формировании системы коррупционных отношений необходимо рассмотреть несколько реально существующих моделей отношений и практик, распространенных в бизнес-среде:

1. Пассивное соучастие.

Эта практика в основном распространена в работе с западноевропейскими и американскими компаниями (поскольку в западных юрисдикциях существует уголовное преследование за участие в коррупции в третьих странах).

Суть ее такова: компания, публично отрицая коррупционные отношения, официально нанимает российского агента и оплачивает его услуги (юридические, консультативные, брокерские). В пакете официально предоставляемых услуг латентно заложено решение российской компанией-агентом вопросов с оплатой коррупционной ренты. Сторона (заказчик) о данном роде деятельности осведомлена, но юридически в ней не участвует.

Например: Компании «Shell», «Total» и др. импортируют в Россию автомобильное масло. Соответственно они заключают официальный договор с таможенным брокером, который, в свою очередь, должен обеспечивать бесперебойное (без задержек) прохождение груза через российские таможенные органы. Во избежание ненужных формальных «придинок» при оформлении платится коррупционная рента (по неофициальным данным, полученным в результате экспертных опросов, в размере \$50 за транспортное средство).

Данная негативная практика имеет широкое распространение и фактически стала традиционной частью бизнес-процесса не только в сфере таможенного оформления.

2. Активное использование.

Активное использование коррупционных отношений происходит, в первую очередь, в системе государственных закупок, управления различными формами госсобственности и распределения природных ресурсов. Эти практики могут быть как устойчивыми, так и краткосрочными. При их реализации компания или ее контрагент (по аналогии с п.1) ищет «подходы» к должностным лицам (или аффилированным структурам), принимающим результативные решения.

Таким образом, коммерческая структура, вступая в такого рода партнерские отношения, становится частью коррупционного бизнес-механизма, цель которого – освоение бюджетных средств, в первую очередь, исходя из личных интересов, получение прибыли (ренды) и ее распределение между «бизнес»-партнерами.

Зарубежные компании осуществляют подобного рода деятельность через свои представительства (избегая вовлечения головных офисов). Публичными стали некоторые кейсы, связанные с Siemens и DaimlerChrysler. Кроме того, известен уголовный пример разбирательства с поставкой компьютерной техники IBM в адрес Пенсионного фонда РФ в 2008-2009 гг. через российских дилеров.

При реализации данной практики формируются устойчивые преступные связи с предварительным планированием и распределением ролей. А отношения с коррумпированными должностными лицами определяются как партнерские. Т.е.

реализуется бизнес-модель с учетом неформальных договоренностей и обременений.

Подобные практики характерны для крупных контрактов, реализуемых прежде всего за счет бюджетных средств. Надо отметить, что азиатские компании также активно используют подобную модель отношений в своих бизнес-стратегиях.

3. Ожидание и неучастие.

Характерна для российских (средних) компаний-производителей. Яркая иллюстрация данной модели - на примере контрактов ГК «Спецстрой» при поставках специального алмазного оборудования. В конкурсах участвуют реальные компании-производители и один непонятный ИП, который в итоге и выигрывает конкурс. Опрос участников выявляет факт понимания участниками признаков наличия коррупционного сговора. Однако их представители отказываются опротестовывать результаты, мотивация следующая: конкурсы проводятся часто, что-нибудь, да выиграем. А отношения портить нельзя, так как присутствует страх перед возможной мстью ответственных должностных лиц.

4. Активное противодействие коррупционным практикам.

Такая стратегия реализуется лишь в весьма крупных компаниях, которые фактически являются заказчиком и распределяют бюджетные средства. Подобная практика действительно становится реальной политикой компании. Развивается система внутреннего контроля и противодействия злоупотреблениям, эффективность которой измеряется в денежном эквиваленте.

На сегодняшний день к таким компаниям можно отнести ГК «Росатом», а в ОАО «Ростелеком» подобная установка внедряется с 2013 года.

5. Тактика хамелеона,

наиболее интересна для анализа, поскольку является частью агрессивных бизнес-стратегий транснациональных компаний.

Высокая степень коррумпированности в России, признаваемая как руководством страны, так и обществом, зачастую разыгрывается как политический механизм давления с целью решения экономических задач как внутрироссийских, так и за ее пределами. Так, достаточно западной компании заявить, что является лидером антикоррупционных инициатив и объявить о нетерпимости к коррупционным действиям, как с этого момента она получает высокую степень защищенности от даже законных претензий со стороны государственных органов, вызванных теми или иными реальными нарушениями. Поскольку в этой диспозиции претензии возможно публично преподнести как факт коррупционного давления, а бизнес-конфликты представить как рейдерский захват. При этом такие компании совершенно спокойно и зачастую чаще других используют коррупционные механизмы, правда, действуя не напрямую (как, например, по схеме, изложенной в п.1). К данному выводу можно прийти, проанализировав ряд конкретных бизнес-историй, на примере даже таких известных «антикоррупционных бизнес-лидеров» как компания ИКЕА.

В частности, ИКЕА использовала административный ресурс в конфликте с дольщиками сельхозпредприятия КСП «Химки». Много лет КСП пытается вернуть себе земельный участок в Подмосковье, который в начале 90-х гг. химкинская администрация необоснованно у него изъяла и передала в долгосрочную аренду ритейлеру. Сейчас этот участок площадью почти 20 гектаров находится у ИКЕА в собственности, причем корпорация заплатила за него в разы меньше рыночной стоимости – 105,5 млн рублей вместо 1 млрд рублей (по рыночным оценкам). В 2014 году Следственным Управлением Следственного комитета РФ по Московской области возбуждено уголовное дело по ч. 4 ст. 159 УК РФ «Мошенничество». В ходе расследования подтвердились факты мошенничества со стороны руководства ИКЕА при выводе земельных активов из государственной собственности. Следствие подозревало участие в сделке бывшего руководства администрации Химок и Комитета по земельным ресурсам и землеустройству Химкинского района, что говорит о коррупционной составляющей в деле. При этом расследование постоянно буксовало: сотрудники из Управления процессуального контроля в сфере противодействия коррупции СК РФ постоянно истребовали дело якобы для проверок, добиваясь изменения его подследственности и передачи в следственные органы МВД. Национальный антикоррупционный комитет обращался с просьбой к председателю СК Александру Бастрыкину и прокурору Московской области Алексею Захарову взять «химкинское» дело под особый контроль, однако недавно оно было передано в УМВД по г.о. Химки и почти сразу закрыто.

Другой пример: конфликт ИКЕА и российского предпринимателя Е.Чакара, в котором также присутствовало уголовное разбирательство, возбужденное по факту мошенничества. Однако дело не дошло до суда, т.к. из ГСУ Московской области исчезли семь томов уголовного дела.

С ИКЕА судился еще один предприниматель – К.Пономарев. Его компания в 2006-2010 гг. поставляла в торговые центры «МЕГА» в Санкт-Петербурге дизельные электростанции. Но через несколько лет сотрудничества ИКЕА перестала оплачивать аренду оборудования, продолжая пользоваться дизель-генераторами. Предприниматель вынужден был обратиться в суд за возмещением долга. В СМИ бизнесмен неоднократно заявлял о давлении со стороны топ-менеджмента корпорации, который грозил воспользоваться своими связями в силовых структурах и других высших органах государственной власти РФ, если Пономарев не откажется от претензий. Представители ИКЕА попытались обвинить в мошенничестве самого предпринимателя, но судами различных инстанций требования Пономарева были признаны обоснованными. В 2010 году ИКЕА предпочла заключить с бывшим партнером мировое соглашение и выплатила ему часть долга. К такому решению корпорацию, скорее всего, подтолкнул громкий коррупционный скандал, который разгорелся на родине ритейлера – в Швеции. В начале 2010 года газета Expressen сообщила о том, что менеджмент российской «дочки» ИКЕА одобрил взятку за подключение тех самых магазинов «МЕГА» в Санкт-Петербурге к электросетям «Ленэнерго». После того как

информация была обнародована, ряд топ-менеджеров ИКЕА были уволены.

Также, по некоторым данным, ИКЕА зачастую начинала строительство своих торговых центров в разных регионах, не дожидаясь официальных разрешений, а просто на основании устных договоренностей с местными властями. Документы оформлялись уже в процессе строительства.

Таким образом, сегодня антикоррупционные стратегии часто представляют собой стратегию хамелеона, т.е. использование публичной риторики для прикрытия и обеспечения безопасности, что значительно повышает эффективность при достижении бизнес-целей. Данная тактика активно реализуется при легализации (защите) зарубежных активов российских бизнесменов (чиновников), полученных в результате криминальной (коррупционной) деятельности в РФ. А именно, при рассмотрении в европейских или североамериканских судах претензий, предъявляемых российскими правоохранительными органами, фактически подозреваемые в преступлениях объявляют себя жертвами российской коррупции. Тем самым уходя от ответственности, легализуя свои активы и получая гражданство (вид на жительство) за рубежом. Яркий пример: обвинение в мошенничестве экс-депутата ГД РФ А.Егиазаряна и стратегия его защиты в суде США.

6. Анतिकоррупционный шантаж.

Все чаще тема коррупции используется в качестве дополнительных аргументов не только во внешнеполитических, но и в международных экономических спорах.

Так, первоначально заявленные санкции к российским чиновникам по «списку С.Магнитского» превратились в основу для давления на известные компании, их возможного шантажа и механизм устранения конкурентов. Например, глава инвестфонда Hermitage Capital У.Браудер подал жалобу в Управление по контролю за иностранными активами (OFAC), а также в министерство юстиции США на нидерландский концерн Philips. В ней он заявил, что Philips продает медицинское оборудование компании RT-Medintegrator, которая возглавлялась фигурантом «списка Магнитского» А.Кузнецовым. В результате внутренней проверки Philips работы российского подразделения дальнейшая возможность закупки нового оборудования RT-Medintegrator исключалась. Это является примером использования механизма политического давления для регулирования экономических процессов.

Во внутрироссийской реалии также имеются подобные примеры. Один из последних, но не единичный – недавние публичные попытки обвинения в коррупции Министра Правительства РФ М.А.Абызова с целью давления и дискредитации.

7. Один в двух лицах.

В основе практики заложен «конфликт интересов».

Данная стратегия успешно реализуется на всех уровнях бизнеса и связана с участием в освоении бюджетных средств (от федерального до муниципального уровней), перераспределением ресурсов, управлением различными формами государственной и муниципальной собственности и т.д.

Фактически должностное лицо (или аффилированное с ним) является реальным выгодополучателем в компании, которая получает на основе его полномочий государственный заказ (подряд, контракт), включается в реализацию ФЦП и т.д., и т.п. То есть административный ресурс должностного лица направлен на удовлетворение своей личной материальной заинтересованности с использованием публичных полномочий через легальные процедуры.

8. Государственная функция (процедура) в частных интересах.

Лоббирование конкретных бизнес-интересов путем проведения через процедуру принятия неизбежных государственных решений (законодательных актов, ведомственных регламентов и прочее).

Данная практика реализуется при участии «крупных игроков» как со стороны коррупционного, так и легального секторов рынка.

В связи с отсутствием в правовом поле понятия «Лоббизм» крайне сложно определить конечные цели, а именно разграничить

коррупционные от реально рыночных или государственно полезных. Особенно, когда вопрос касается процедур, напрямую (или косвенно) регулирующих рыночные отношения.

Заключение.

Выше представлены экспертные точки зрения по сложившимся системным практикам отношений между коррупционным и легальным бизнесом. Чаще всего они, по сути, являются партнерскими, а дополнительная финансовая нагрузка, вызванная коррупционной рентой, не создает нерешаемую проблему для легальных «игроков». Поскольку «убытки» закладываются в стоимость продукта (услуги), которую оплачивает за нее конечный приобретатель.

Конфликт легального и коррупционного бизнеса может возникнуть по ряду причин:

- жесткое нарушение конкурентной среды и реальная угроза существованию конкретного бизнеса;
- реальная антикоррупционная политика компании (п.4) как основная составляющая стратегии развития.

Вторая причина несет позитивные показатели и начинает реализовываться в России через отечественные крупные компании (описано выше), а не через международные бизнес-институты. Это закономерно, поскольку российским участникам рынка, в отличие от иностранных игроков, важна не только прибыль, но и «здоровая» деловая среда.

Публичные антикоррупционные внутрироссийские инициативы бизнеса пока носят формальный характер и в ближайшее время не смогут дать быстрого положительного эффекта. Так как степень влияния коррупционных интересов на легальный сектор в настоящий момент крайне высока.

Однако при определенных условиях, исходя из имеющихся позитивных примеров, возможно предположить, что в будущем российский бизнес действительно воспользуется инициативами «Антикоррупционной хартии российского бизнеса» и подобными ей.

Важно отметить, что нет оснований заявлять о том, что деятельность зарубежных компаний в России строится на соблюдении антикоррупционных принципов, поскольку их основная задача – наиболее быстрое получение максимальной прибыли, поэтому они играют по существующим правилам, одновременно используя антикоррупционную риторику. При этом соблюдение процедур и ограничений, наложенными их национальными законодательствами, чаще всего является формальным. Реальное соблюдение ими антикоррупционных норм будет фактическим лишь в условиях честного российского рынка, сформированного на основании внутренних механизмов взаимодействия власти и бизнеса.

Данный обзор является основой для дальнейшего критического обсуждения.