



## **Финансовые рычаги**

Внедрение прав человека с помощью влияния на финансовые организации



Ульрих Мюллер  
Редактор Лиям Махони



A Tactical Notebook published by  
the New Tactics Project  
of the Center for Victims of Torture

## НОВАЯ ТАКТИКА В борьбе за права человека

Сентябрь 2004 г.

Дорогой друг,

Добро пожаловать в серию Новая тактика в борьбе за права человека, которая входит в серию брошюр о тактике. В каждой брошюре защитник прав человека описывает вновь разработанную тактику, которая была успешно использована в процессе продвижения вперед по пути борьбы за права человека. Авторы являются частью широкого и разнообразного движения по правам человека, которое включает неправительственные и правительственные перспективы, издателей, исполнителей законности и улаживания конфликтов, организации по правам женщин и адвокатов по духовному здоровью. Они первыми принимают к практике в своих странах те тактические приемы, которые вносят новый вклад в права человека. К тому же, они используют такую тактику, которая может применяться в других странах и в других ситуациях применительно к множеству проблем.

Каждая брошюра содержит детальную информацию о том, как автор или его организация достигли того, что они имеют. Мы хотим вдохновить и других практических защитников прав человека мыслить тактически и расширять сферы эффективного продвижения прав человека.

В данной книжке Ульрих Мюллер описывает стратегию комплекса первоочередных действий, для воздействия на крупные горнодобывающие компании, которые допускали многочисленные нарушения прав человека, путем давления на банки и другие финансовые организации, которые делают инвестиции в эти рудники. Брошюра дает полный анализ видов обследований и тактики давления, что может быть новым важным источником средств достижения цели для организаций, которые пытаются определить ущерб, причиняемый проектами огромных корпораций на их территории. Эта тактика может использоваться для широкого охвата проблем, где необходимо оказать давление на корпорации, принимая во внимание их зависимость от мировых финансовых структур, инвестирующих их деятельность, а также растущую чувствительность этих структур к социально-политическому давлению.

Полная серия Тактических брошюр доступна в режиме он-лайн на сайте [www.newtactics.org](http://www.newtactics.org). Добавочные выпуски уже на нем имеются, а другие будут продолжать на него поступать. На нашем веб сайте Вы сможете найти также и другие инструменты, включая базу данных для поиска нужной тактики, форум для дискуссий по правам человека и информацию по нашим семинарам и симпозиумам. Чтобы подписаться на новый выпуск Новой тактики, пожалуйста, пришлите электронное послание на адрес: [newtactics@cvt.org](mailto:newtactics@cvt.org).

Новая тактика по защите прав человека является международной инициативой, осуществляемой разнообразными группами организаций и практиков по всему миру. Данный проект координируется Центром жертв пыток и создан нашим опытом создателей новой тактики и лечебного центра, который также является защитником прав человека с единственной позиции – одновременно как исцеляющий и как восстанавливающий гражданское лидерство.

Мы надеемся, что эти брошюры будут для Вас информативными и заставят о многом задуматься.

С уважением, Кейт Келш, Менеджер проекта

## **Введение**

Данная брошюра разъясняет, какова первоочередная система получения информации и действий для влияния на финансовые организации в целях обеспечения лучшей защиты прав человека или предотвращения тех проектов, которые могут привести к нарушениям этих прав. FIAN из Германии использовал эту тактику в основном во время кампании против нарушений основных прав при работе в широкомасштабных золотых рудниках. Кампания проводится в тесном сотрудничестве с местными сообществами и организациями. Вместе с партнерами FIAN расследует проблемы прав человека в особых условиях рудников. Затем мы используем многие инструменты, чтобы привлечь внимание инвесторов и общественности к результатам расследований: отчеты об обнаруженных фактах, призывы к срочным действиям, вовлечение основных прав человека на национальный и международный уровень, работа со средствами массовой информации, поездки докладчиков, конференции и лоббирование. Эта комбинация обеспечивает новый уровень для достижения цели при влиянии на финансовые организации и горные компании. Все это в свою очередь помогает заинтересованным местным сообществам заявить свои права при самых трудных обстоятельствах.

### **Хвостохранилище в Гане (фото)**

Мы начали поддерживать страны, вовлеченные в горнодобывающую промышленность в 1995 году. Первые контакты мы имели с Перу и Турцией. В некоторых случаях инвесторы из Германии участвовали в финансировании рудников. Это дало нам возможность связать нарушения прав человека в других странах с положением в Германии. И было доказано, что это является эффективным инструментом для оказания давления на горнодобывающие компании. С этой отправной точки FIAN начал использовать давление на инвесторов в качестве главной тактики в своей

кампании с золотодобывающими рудниками.

Тактика проведения кампании в отношении финансовых организаций не ограничивается горнодобывающими отраслями. Так как финансовые организации являются все более и более могущественной экономической силой по всему миру, то эта тактика может использоваться во многих случаях корпоративных нарушений.

Операции по оказанию давления на финансовые организации, такие как банки или пенсионные фонды, заставляют компании принимать новые стандарты и практику.

Кампании должны проводиться и в отношении отдельных предприятий или особо опасных проектов (с широкой инфраструктурой, плотинами, рудниками и т.п.). В этих случаях инвесторов можно заставить лишиться поддержки специфичные проекты или воздействовать на компании, чтобы они изменили свою линию поведения.

Кроме того, кампании должны проводиться и на практическом финансовом рынке и требовать соблюдения новых инвестиционных правил, например этических.

Данная брошюра описывает проведение кампаний на примере золотодобывающего проекта в Гане. Сначала дается базовая информация о положении с правами человека при работе на поверхностных золотых рудниках. Элементы тактики будут объясняться и иллюстрироваться на примерах. Во второй части обсуждаются вопросы, важные при использовании тактики и то, каким образом тактику можно переносить из одного места в другое.

## **Исходная информация**

В 80-х годах во многих странах наблюдался новый золотой бум, особенно в развивающихся странах. В основном это было обусловлено прекращением регулирования горной

промышленности, приватизацией горных компаний и наличием широких дешевых технологий – особенно при использовании цианида в больших поверхностных рудниках. При использовании этой технологии, крайне токсичный цианид растворяет золото, находящееся в руде. Это дает прибавку к прибыли на каждую тонну золотой руды по меньшей мере от 1 до 2 граммов золота. Как следствие этого, было построено или запланировано построить много новых золотых рудников.

### **Страны несут тяжелый груз**

Рудники, которые часто предоставляют единственные средства к жизни близлежащим сообществам, допускают нарушения прав человека и разрушение окружающей среды. Не вдаваясь в детали, самые общие проблемы можно определить так:

#### **Конфликты, связанные с землей.**

Рудники занимают большие участки земли. Одно горное предприятие может покрывать территорию от 150 до 300 квадратных километров. Компании и государственные власти выселяют людей с этих территорий и выдают участки под фермы. Например, в Гане около 30 000 человек были переселены золотодобытчиками в период с 1990 по 1998 г. В большинстве случаев компенсация была нулевая или слишком низкая, чтобы обеспечить этим людям средства к существованию.

**Загрязнение воды и почвы.** Рудники часто загрязняют родники, реки и почву в регионе. Загрязнения происходят вследствие несчастных случаев с проливанием или утечкой цианидов, а также вследствие обычной работы рудника. Вода загрязняется в основном тяжелыми металлами от измельченной руды, цианидов или кислот. Цианид является чрезвычайно токсичным и даже в малых количествах может погубить животных и человека. Загрязнение воды приводит к проблемам со здоровьем, губит рыбные ресурсы, которые являются источником питания для местного населения.

**Насилие и репрессии.** Население часто испытывает насилие со стороны служб безопасности. Кроме того, власти тоже часто оказывают давление и применяют репрессии по отношению к людям, которые заявляют о своих правах и пытаются сопротивляться компаниям. «Наш народ страдает от побоев, тюрем и убийств, когда восстает за свои права против транснациональных горнодобывающих компаний», говорит Daniel Owusu Koganteng, активист из Ганы, округа Тарква. В некоторых случаях золотые рудники разжигают региональные конфликты и поощряют милитаризацию.

Другие возможные проблемы, влияющие на здоровье, связаны с водой и пылью; проникновение хвостов (отходов), которые возникают при обработке золотой руды, в реки или в море; недостаточно четкие правила герметизации рудников и другие. Население обычно не имеет возможности участвовать в планировании новых рудников. (Для более полной информации по тактике сосуществования местного населения и крупных корпораций и ведения честных переговоров см. *Рецепт диалога*, автор Jo Render, доступный на [www.newtactics.org](http://www.newtactics.org)). Обычно государства имеют полный контроль над территорией, где найдено золото. Но даже если население опасается и даже не сомневается в том, что рудники окажут отрицательное воздействие на жизнь, им трудно заставить услышать свой голос.

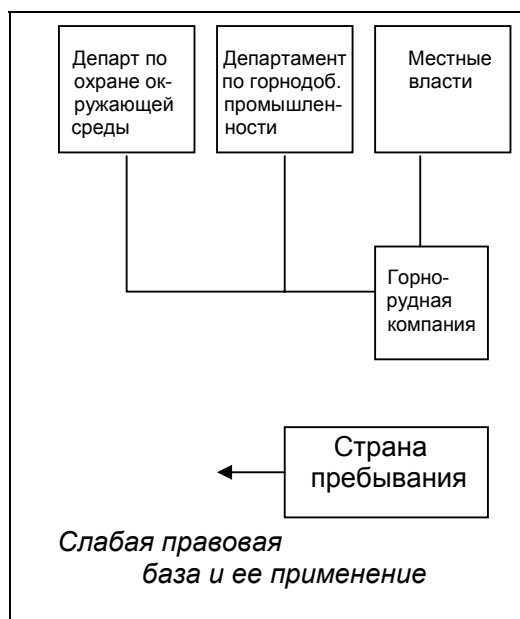
### **Новая тактика для поддержки местного населения**

Горнодобывающая индустрия вызывает также сложные политические проблемы для страны:

- Горнорудные компании выступают на сцене в качестве нового, крупного действующего лица, находящегося вне зоны досягаемости.
- Горнорудные компании часто не слишком заботятся о стране пребывания.

- Во многих случаях законодательство в области горной промышленности и окружающей среды довольно слабое – часто целью его является только привлечение компаний и иностранных инвестиций.
- Горнорудные компании склонны иметь тесные взаимоотношения с правительственными органами, причем не только с министерствами, ответственными за экономику, но и с органами, занимающимися проблемами окружающей среды и с местными властями.

**Рисунок 1. Страна пребывания часто находится в слабой позиции по сравнению с горнорудной компанией.**



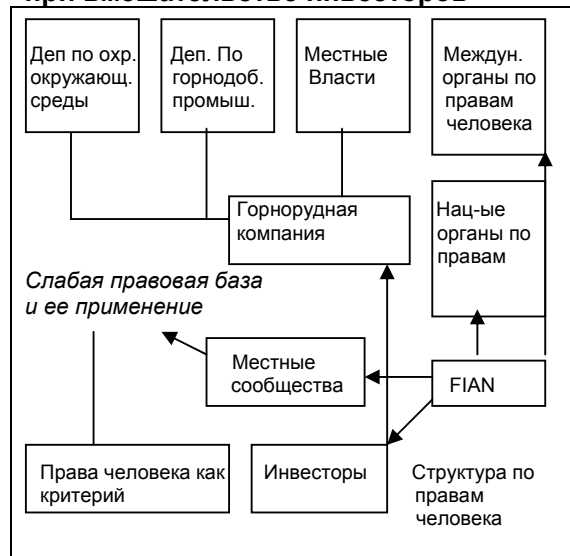
В результате страна пребывания находится в очень слабой позиции, чтобы заявить о своих правах и противостоять горнорудным компаниям (см. Рисунок 1). Эти компании действуют при более благоприятных условиях благодаря хорошим отношениям с государственными органами, слабой правовой базе и недостаточным применением законодательства. Вскоре страна обнаруживает, что лишается своего влияния. Рисунок 1 имеет в виду уже существующий горнорудный объект;

в большинстве случаев ситуация очень схожая и при разработке и проектировании такого объекта.

### **Изменения ситуации: в дело вмешиваются финансовые организации**

В этой трудной ситуации вмешательство инвесторов в золотодобывающую промышленность и человеческий фактор в их лице могут быть очень эффективными. Горнорудные компании зависят от внешнего капитала для своего производства. Крупномасштабные рудники требуют больших капиталовложений и финансовые организации играли и продолжают играть основную роль при развитии и росте золотодобывающей промышленности. Борьба с нарушениями прав человека в компаниях, инвестируемых ими, предоставляет новые рычаги для населения стран пребывания (см. Рисунок 2).

**Рисунок 2. Изменение ситуации при вмешательстве инвесторов**



**Инвесторы имеют влияние на компании.** Для многих крупных проектов, таких как рудники или плотины, компании испытывают нужду во внешних капиталах. Даже если проект уже профинансирован, финансовые организации имеют своего рода контроль над компаниями. Их каждодневный контроль часто очень слаб, но они имеют потенциал для его возрастания. Именно

этот разрыв между наличием власти и привычно слабым контролем может стать отправной точкой для деятельности финансовых организаций.

**Финансовые организации более чуткие, чем горнорудные компании.**

Они не хотят связываться с нарушениями прав человека, потому что это вредит их имиджу. Они имеют более тесные связи с клиентами, что заставляет их быть более чуткими, нежели горнорудные компании. Они могут находиться и под политическим давлением, это особенно касается государственных банков. Для них горнорудная промышленность – это всего лишь один из секторов для инвестиций, а не главный бизнес.

**Инвестиционные взаимоотношения дают возможность связать нарушения прав человека в других странах-субъектах с ситуацией в Вашей собственной стране, как например, в Германии.**

Таким образом, мы можем повысить осведомленность и давление общественности. Это очень важно, так как золоторудные компании не выходят на потребительский рынок, что делает их менее доступными для общественного давления, чем алмазные или нефтяные компании (Де Бирс, ВР, Экссон, Шелл и другие).

**Обсуждение проблемы прав человека дает инструмент, доступный для страны-субъекта.**

Проблемы, с которыми сталкиваются эти страны, часто рассматриваются как вопросы экономического развития, либо как вопросы, касающиеся окружающей среды. Помещая эти вопросы в контекст «прав человека» страны имеют дополнительный инструмент для самозащиты.

Им следует создать национальные комитеты по правам человека, суды или органы по правам человека в рамках ООН. Суды и комитеты по правам человека часто являются более независимыми от горнорудных компаний, чем другие государственные органы.

Международный закон о правах человека может предоставить более строгие критерии для правового влияния в странах-субъектах, особенно если национальный закон слаб. Например, в Гане закон позволяет использовать землю для разработок горнорудными компаниями с предоставлением компенсаций фермерам только за растения, растущие на их земле, а не за самое землю. Это прямое нарушение прав фермеров на получение питания, то есть, в контексте экономических и социальных прав человека можно с уверенностью сказать, что национальный закон не может быть главным критерием в этом вопросе.

Определение круга проблем относительно прав человека также должно поручаться странам-субъектам. Они становятся обладателями прав, а не жертвами. Это придает им уверенность в отношениях с компаниями, инвесторами и властями.

Тактика требует тесного сотрудничества с населением. Это сотрудничество является одним из ведущих принципов FIAN, в том числе и с тактической точки зрения: тесные связи с местным населением дают информацию для исследований и помогают при мониторинге. Партнеры вовлекаются в активную работу и формируют общественное мнение. Получается двойной подход: горнорудные компании находятся под давлением со стороны местного населения и посредством его международных финансовых партнеров.

Короче говоря, тактика предусматривает проникновение финансовых организаций в вопросы прав человека в тех проектах, которые они инвестируют. Инвесторы дают новые рычаги и возможности, чтобы обойти существующие препятствия. Такой подход меняет арену борьбы и добавляет новые субъекты (финансовые организации и организации по правам человека) и посредством различных точек зрения и критериев влияет на полемику.

## **Цели и тактика в зависимости от ситуации**

Мы использовали эту тактику в золотодобывающей промышленности для того, чтобы остановить или предотвратить нарушения прав человека компаниями, разрабатывающими золотоносные рудники. Цели варьируются в зависимости от случая, от предупреждения разработки нового рудника до смягчения нарушений прав человека и проблем окружающей среды в уже существующих рудниках. Устанавливая эти цели, FIAN ориентируется на позиции и цели страны-субъекта. Кроме того, работа, проведенная на одном золотом руднике, может служить прецедентом и способствовать разработке более строгих правил для горнорудной промышленности и оказания помощи инвесторам для поддержки в деле соблюдения прав человека. Эта тактика является частью расширенной кампании в золотодобывающей промышленности, где также применяются и другие тактики, такие как законодательные предписания или судебные иски.

## **Достижения**

Тактика принесла хорошие результаты в особых случаях: инвесторы изменили свое решение об инвестировании или приняли дополнительные меры для смягчения или полного разрешения проблемы прав человека. До сих пор мы достигли небольшого прогресса в процессе внедрения прав человека в генеральную линию политики инвесторов. FIAN принял участие в оказании общего давления на банки и кредиторов, чтобы те лучше осознавали свою ответственность и принимали участие в широких кампаниях по всему миру.

## **Пример**

Гана испытала новый виток золотой лихорадки начиная с 80-х годов. В округе Wassa West в западном регионе Ганы много людей и поселений страдают от присутствия рядом большого количества открытых разработок. Город Тарква окружен золотыми приисками. Местная

организация, ассоциация территорий, подвергающихся воздействию горнорудных предприятий (WACAM) является организатором борьбы за свои права. WACAM работает на более чем 55 территориях расположения рудников, с населением около 150 000 человек.

Один из рудников возле города Тарква, под названием Идуаприемский, принадлежит компании Ghana Aistralian Goldfields (GAG). Один из его кредитодателей – это Германская инвестиционная компания развития (DEG). Она выдала кредит компании GAG в начале 90-х годов в сотрудничестве с международной финансовой корпорацией IFC. IFC владеет 20 процентами акций GAG.

## **Обследование и начало кампании**

Осенью 1999 года FIAN вместе с WACAM предприняли первую исследовательскую поездку в регион. Во время этой поездки FIAN изучил последствия от наличия Идуаприемского рудника: люди были насильно выселены без достаточной компенсации и потеряли возможность доступа на свои бывшие земли. Большой проблемой было загрязнение воды и как следствие этого проблемы со здоровьем. Были доклады о насилии со стороны служб безопасности и многое другое.

В октябре 2000 года мы представили найденные нами факты общественности во время конференции в Берлине по цианидным золотоносным рудникам и их воздействию.

Конференция сосредоточила свое особое внимание на Германской инвестиционной компании развития (DEG), так как именно она была вовлечена в деятельность нескольких рудников, где мы в то время проводили работу, в том числе в Перу и в Папуа Новая Гвинея. Внимание к DEG как к кредитору было также и со стороны народа Германии и корпораций. Во время этой конференции представитель DEG отрицал все обвинения. Но после конференции компания стала воспринимать нас более серьезно как организацию. DEG проинформировала своего партнера IFC о наших претензиях.

Хотя мы нацелены на обоих кредитодателей, сначала мы сконцентрировали внимание на DEG, а затем на компании IFC, которая являлась главным кредитодателем и держателем акций.

В декабре 2000 года мы направили DEG письменный отчет о нарушениях прав человека на горнорудных предприятиях, куда включили восемь рекомендаций немедленно действовать. DEG обещала рассмотреть наши претензии. В апреле 2001 года мы получили агрессивный ответ на наш отчет от горнорудной компании. Мы вновь провели расследование в 2001 году, предприняв для этого поездку во второй раз и подготовили краткий второй отчет, подтверждающий наши данные.

### **Разнообразные стратегии по оказанию давления**

Далее FIAN имел совместные заседания с DEG и IFC в 2001 и 2002 годах. Эти заседания не были особенно плодотворными. С одной стороны, DEG утверждала, что нуждается в объективных доказательствах нарушений прав человека для дальнейших действий. С другой стороны, DEG заявила, что уже оказывала давление на компанию, чтобы та предоставила план по развитию региона во время реструктуризации кредита. Это не имело большого успеха и DEG или IFC сами не проводили расследований. DEG постоянно запрашивала объективную информацию или «доказательства» нарушений прав человека перед тем, как поднимать эту проблему. Мы возразили, что это была их обязанность.

### **Некоторые сокращения**

GAG	Золотые прииски Гана-Австалия
DEG	Германская инвестиционная компания развития
IFC	Международная финансовая корпорация
WACAM	Ассоциация территории Wassa (Гана) против горнорудных компаний
FIAN	Система первоочередной информации и действий

---

В то время, пока продолжался этот взаимообмен, FIAN попытался оказать давление другим способом. Комиссия Ганы по правам человека и административного права начала свое собственное расследование по проблеме золотых приисков после получения наших отчетов. Их предварительные выводы подтвердили наши результаты и гласили о «грубейших нарушениях прав человека» при проведении работ на золотых приисках в районе Wassa.<sup>1</sup>

Мы включили факты нарушений на рудниках в параллельный отчет в Комитет ООН по экономическим, социальным и культурным правам. Вместе с двумя другими неправительственными организациями мы доказали, что этот случай показывает, как правительство Германии не выполняет международные обязательства по международной договоренности по экономическим, социальным и культурным правам. Включенные в отчет замечания Комитета заставили правительство Германии сделать все от них зависящее в качестве члена международных финансовых организаций, чтобы обеспечить проведение политики и принятие решений этими организациями было согласовано с обязательствами по правам человека. Комитет ООН не упоминал кредитодателей, но однако отчет неправительственных организаций стал известен в правительстве и стал дополнительным рычагом давления на DEG со стороны министерства развития Германии.

---

<sup>1</sup> Комиссия также предприняла успешные попытки использовать влияние местных лидеров, чтобы положить конец традиционной практике сексуального рабства, известного под названием *trokosi*. Чтобы узнать об этом больше, см. *Властное убеждение: борьба с традициями, нарушающими права человека*, автор Эмиль Шорт, на сайте [www.newtactics.org](http://www.newtactics.org).



Фото – Представители кредитодателей и неправительственных организаций во время поездки в Адисакром, находящийся вблизи Идуаприемского рудника. Слева: Динеэль Овусу-Корантенг из WACAM.

Фото – Гибель природы возле действующего Идуаприемского рудника, 2002 год.

В начале 2002 года Парламент Германии одобрил резолюцию, в которой критиковались золотодобывающие производства с использованием цианидов и постановил, что отвалы рудники (такие, как в Гане) никогда не получили бы разрешение на работу, если были бы расположены в Германии. Катализатором этой резолюции была цианидная катастрофа в румынском руднике Байя Маре в 2000 году. Мы поддержали эту резолюцию и использовали ее позже в нашей работе. Резолюция не упоминала именно DEG и не поднимала проблему финансовой поддержки золотых приисков государственными кредитодателями, но DEG испытала предполагаемое давление. Хотя от них не было официального ответа, стало ясно, после некоторых обсуждений, что они не в восторге от резолюции. Одновременно с этим, произошли некоторые изменения по другим проблемам золотодобывающей промышленности в Гане, что позволило теме остаться открытой.

В 2002 году FIAN организовал другую конференцию, где рассматривался вопрос о более подходящем способе добычи золота. Идуаприемский рудник послужил одним из примеров по проблеме поверхностной добычи золота. Мы пригласили исполнительного директора Ассоциации против горнорудной промышленности района Wassa на конференцию и провели специальную поездку, в которой прошло заседание с представителями DEG и состоялся визит в германское министерство развития, которое является головным для DEG. Мы подумали, что было бы полезно для представителей DEG и для министерства послушать рассказы местных жителей. Во время этого визита DEG сделал некоторые туманные комментарии по поводу осуществления кредитования

рудника. Ими было упомянуто, что контракты должны быть подписаны в ближайшее время и после этого должен состояться визит на место.

С учетом этого мы решили, что необходимо более сильное давление, чтобы дело сдвинулось с места. Мы написали резкое письмо в адрес DEG и в министерство развития с информацией о «туманных комментариях», сделанных DEG. В письме подчеркивалось, что такой образ действий за границей неприемлем и что случаи нарушения прав человека должны быть расследованы до подписания новых контрактов. Письмо было адресовано самому высшему руководству DEG и самой госпоже министру. В это время большинство контрактов находилось на рабочей стадии. Вместе с WACAM мы написали письма также партнеру DEG (IFC) и попросили международных партнеров сделать то же самое. Кроме этого, мы организовали кампанию в прессе. И хотя она была не слишком широкой – одна статья в ведущей газете показала, что средства массовой информации проявляют интерес к этой истории и это является потенциальной угрозой для кредитодателей.

#### **Суммарный план действий**

План действий, согласованный с горнорудной промышленностью, кредитодателями и неправительственными организациями, состоит из важных мер для стран-субъектов:

**Вода:** Новые скважины для двух деревень, независимый анализ воды и регулярная информация о качестве воды, строительство надлежащих санитарных удобств.

**Компенсация:** Пересмотр прошлых компенсаций и необходимые меры для сохранения способов получения средств к жизни, доступ к земле, сельскохозяйственное обследование (имея в виду другие критерии), строительство.

**Здоровье:** Обследование состояния здоровья, помощь местному населению в получении доступа к медицинскому обслуживанию.

**Занятость:** Более прозрачный процесс обеспечения занятости.

**Образование:** Создание новых возможностей для получения образования, стипендии для студентов и спонсорство для школ.

Больше взаимодействия с населением.

Другие проблемы связаны с транспортом, инфраструктурой и взрывными работами и являются специфичными для каждого региона.

Кроме этого, план развития предусматривает поддержку населения в разработке новых источников получения средств к существованию.

Некоторые проблемы остаются нерешенными, в том числе вопрос о выплатах людям, пострадавшим от утечки цианида в 1996 году.

---

---

### **Совместная поездка на место и план действий**

Такое комбинированное давление в конце концов принесло плоды, когда кредиторы согласились на совместную с WACAM и FIAN поездку на место. Этот визит потребовал гораздо больше подготовительной работы и переговоров. WACAM и FIAN устроили так, чтобы обеспечить кредиторам достаточно времени для посещения мест, где расположены рудники. Обычно горнорудные компании хотели бы показать те места, которые они хотят показать и поговорить только с теми людьми, кто получает прибыли и поддерживает их деятельность. Мы получили компетентные документы перед поездкой на место, включая список мест, которые кредиторы должны были посетить. Деревня Нквантакром, одна из наиболее пострадавших, также была в этом списке. Другим способом ее было невозможно посетить, так как горнорудное предприятие считало ее незаконным поселением. Во время посещения наш главный подход состоял

в том, чтобы дать людям самим сказать все, что они хотят и обеспечить, чтобы кредиторы услышали их рассказы. Кроме встреч в деревнях, мы проводили также встречи и на руднике, где мы снова говорили о проблемах населения.

На одной из встреч в конце поездки FIAN и WACAM выдвинули список проблем, которые необходимо адресовать. Этот список образовал отправную точку для предприятия, для кредиторов и неправительственных организаций, чтобы договориться о плане действий в последующие месяцы. Эти переговоры в основном велись по электронной почте или по телефону на основе списка, привезенного из Ганы. После поездки IFC стал ведущим органом среди кредиторов, поэтому мы перенесли фокус своего внимания с DEG на IFC. В течение всего процесса контактов мы были готовы к компромиссам ради пользы дела и в некоторых случаях мы соглашались, что наши взгляды не совпадают. В других случаях план действий содержал такие исходные шаги, как обследование, вместо уже сформированных решений, необходимых с нашей точки зрения. Тем не менее, проявилась готовность попытаться смягчить нарушения прав человека. Мог помочь и тот факт, что DEG должен был реструктурировать свой кредит. План действий был внесен в обсуждение реструктуризации.

План действий включал в себя положения о воде, земле, компенсациях, здоровье, образовании и другие (см. перечень на стр.10). Этот план не охватывает всех проблем, но все-таки это позитивный шаг вперед. Он также определяет правила проводящегося мониторинга. Процесс осуществления этого плана действий продолжается и в некоторых вопросах является довольно проблематичным. Сейчас мы имеем взаимосвязи в основном с IFC, так как DEG делегировал ему все полномочия. Но и с DEG мы поддерживаем контакт. Вторая поездка на место кредиторов и неправительственных организаций, предпринятая в 2004 году, показала, что еще многое надо сделать. FIAN и WACAM продолжают отслеживать

процесс и поднимать проблемы и нерешенные вопросы.

### **Почему тактика работает: Поиски рычагов воздействия**

В основе тактики лежит тот факт, что финансовые организации являются одновременно сильными и уязвимыми. Они имеют огромное экономическое и политическое влияние. Но для них очень важен их общественный имидж и они испытывают политическое давление. Они часто оказываются в невыгодном положении в отношении информации, так как зависят от заверений и отчетов своих клиентов, а их поведение зависит от их правовых и моральных стандартов. Другое дело организации по правам человека. Для того, чтобы обнаружить рычаги в борьбе за права, давайте более пристально рассмотрим ряд финансовых организаций и особенности финансовых проектов.

### **Исходная информация: финансовые организации и финансовые проекты**

Имеется множество организаций, предоставляющих капитал для компаний: коммерческие и инвестиционные банки, правительственные организации, разнообразные банки развития, пенсионные фонды, совместные фонды, страховые компании и другие. Все они оказывают три важнейших вида услуг:

**Предоставление кредита:** долговое финансирование посредством ссуд для компаний.

**Ценные бумаги:** предоставление ценных бумаг от покупки акций компаний.

**Гарантированное размещение:** помогает компаниям контролировать риск посредством покупки гарантированного количества новых акций, бон или премий компаний, которые будут перепродаваться клиентам с определенной разницей в цене, либо страхование каких-либо проектов.

Эти услуги предоставляются как частными, так и государственными организациями, будь то банки двухсторонние или многопрофильные, как например World Bank Group. Для

финансирования таких крупных проектов как золотодобыча, обычно комбинируются все три типа финансовых услуг. К примеру, IFC может предоставить кредит вместе с другими государственными банками, такими как DEG и купить ограниченное количество ценных бумаг. Дополнительные кредиты могут поступать от коммерческих банков. Они также могут быть организаторами совместного дела вместе с горнорудными компаниями. Некоторые крупные проекты, относящиеся к добывающей промышленности, могут нуждаться в гарантиях против риска, которые предоставляют страховые компании, экспортных кредитных агентств, многосторонних инвестиционных страховых агентств, входящих во всемирную группу банков и другие многопрофильные банки.

Срок кредита может быть от 10 до 15 лет и даже больше. Задействованная сумма редко бывает меньше 10 миллионов долларов и выше нескольких сотен миллионов долларов. Часто банки объединяются при предоставлении таких кредитов. Основной источник выплат – это поток наличных денег, поставляемый самим проектом. Ответственность владельцев корпораций обычно ограничена: им не надо покрывать убытки проекта, если он провалится. Последствия этой ограниченной ответственности таковы:

- Кредитодатели чрезвычайно заинтересованы в прибыльности проекта.
- Риск проекта представляет особый интерес для кредитодателя.

Таким образом, оценка риска – это очень ответственный момент для финансовых организаций. Риск может быть финансовым, производственным или даже политическим. Осознанные риски, относящиеся к правам человека, социальным проблемам или к окружающей среде, могут быть следующие:

- возможность судебных тяжб или юридических осложнений по спорным проблемам;

- дорогостоящие простои при строительстве или при получении разрешений;
- политические беспорядки или местная оппозиция;
- очистные мероприятия в будущем, выплаты и штрафы;
- регулирование рыночных измерений, что может уменьшить прибыли;
- проблемы с рабочей силой, в том числе прекращение работы или ответственность за несчастные случаи;
- негативные отзывы в прессе.

Кредитодатели стараются определять риск, связанные с проектом, при помощи процесса, называемого «должная осмотрительность». Кредитный служащий или аналитик исследует всю важную информацию на заседаниях самого высшего уровня или с помощью других источников для раскрытия информации. Этот процесс важен для финансовых организаций, так как существует угроза возможных судебных преследований. Для активистов это является важной отправной точкой. Они могут возразить, что проблемы прав человека могут привести к рискам и если не принимать этот фактор во внимание, то кредитодатель не сможет осуществить свое намерение о «должной осмотрительности». Такой подход известен также как основной рычаг воздействия – один из многих типов таких рычагов.

Фото – Цианирование в Перу

### **Различные типы рычагов воздействия на финансовые организации**

Ниже приведен обзор четырех основных типов воздействия на финансовые организации, чтобы убедить их, что поддержка прав человека – в их интересах. Эти типы адаптированы из трудов *Рычаги воздействия в области окружающей среды: Справочник для системы частных финансовых услуг*, Всемирный исследовательский институт 1998, авторы John Ganzi, Frances Seymour и Sandy Buffett.

**Основной рычаг** демонстрирует финансовым организациям, что принятие во внимание прав человека и проблем населения улучшит финансовое положение, и наоборот, непринятие их во внимание приведет к повышению финансовых рисков. Чтобы использовать такой подход, вы должны перевести ваши доводы на язык рисков (или возможностей, если они имеются). В контакт можно вступить с кредитным сотрудником или с менеджером проекта, ответственным за него, с техническими экспертами и советниками, занимающимися анализом и мониторингом проекта, а также с главными управленцами или с аналитиками из других агентств.

**Политика воздействия** использует чувствительность финансовых руководителей к переменам в каких-либо положениях или к налоговым последствиям, а также к прямому влиянию разработчиков политики на государственные финансовые учреждения. Политика воздействия может быть нацелена на главных менеджеров, а также на разработчиков положений и политической линии. В зависимости от обстоятельств это может быть полный список различных инструментов для использования, от писем и собраний до публичных акций.

**Воздействие на репутацию** использует потенциальное влияние проблем прав человека на общественный имидж финансовой организации. Этот подход требует выработки позитивного или негативного внимания средств массовой информации, как например, публичные акции и работа с ними. Он может также включать поощрение давления со стороны клиентов или держателей акций.

**Воздействие, основанное на ценности**, использует готовность индивидуальных и организованных инвесторов продвигать права человека, даже если это потребует возможного расходования финансовых ценностей. Подход требует, чтобы финансовые организации имели или, по меньшей мере, демонстрировали убежденность в таких ценностях (например, это могут быть этические

инвестиционные фонды или некоторые пенсионные фонды, связанные с профсоюзами).

### **Определение правильного рычага воздействия**

Ценность каждого рычага воздействия будет меняться при каждой кампании в зависимости от финансовых организаций, задействованных в данной ситуации. В финансировании проектов имеется существенная разница между коммерческими финансовыми организациями и государственными кредитодателями, как World Bank Group или другие двухсторонние или многосторонние банки. Коммерческие банки являются самыми распространенными кредиторами по всему миру, однако государственные кредитодатели играют специфическую роль в финансировании проектов. Они предоставляют политическую поддержку проектам и могут открыть дверь другим капиталам. Они имеют имидж более ответственных, чем частные инвесторы, что повышает их склонность решать проблемы и вникать в проект. По контрасту, коммерческие банки иногда отказываются от инвестиций, если проект становится для них убыточным.

Эта разница имеет и тактическое применение. Основным рычагом воздействия может быть использован применительно к обоим типам финансовых организаций. Государственные кредитодатели могут дать некоторые новые возможности для политики воздействия, тогда как коммерческие банки, которые чувствительны к брэнду, могут лучше реагировать на воздействие на репутацию. В случае с коммерческим банком мы чаще использовали репутационный подход, с акциями возле собраний их акционеров и работой с прессой. В случае с Идуаприемским рудником мы использовали тот факт, что DEG связан с германским министерством развития. Учитывая, что в германском правительстве в тот момент были социальные демократы и зеленые, это открыло возможности для политического воздействия. Кроме этого, в случае с

DEG было задействовано воздействие на репутацию и финансовые ценности.

Второй аспект, рассматриваемый при финансировании проектов, затрагивает вовлечение различных людей, департаментов и организаций в течение процесса. Обычно корпоративный клиент контактирует с финансовой организацией через бухгалтерского служащего. Затем дело может обсуждаться с кредитным служащим, кредитными комитетами или даже с советом директоров банка. Главное руководство должно установить критерии и предоставить справочные данные. Внутренний и внешний советы и отделы технических услуг должны рассмотреть предложенную сделку. После ее одобрения, ответственный бухгалтерский служащий или менеджер проекта должен осуществлять контроль за проектом.

Все эти люди имеют разную степень ответственности и с ними надо работать дифференцированно. Для технических служб и кредитных служащих лучше всего использовать основной подход. Старшие управленцы могут не вникать во все детали, но они более осведомлены об общей картине. Следовательно, они могут лучше реагировать на политическое давление, давление на репутацию или на ценности. Нужно заметить, что эти люди имеют разное происхождение, могут быть более симпатичными и восприимчивыми к вашей кампании или менее.

Важно также определиться со стадией кредитования. Подписаны ли уже контракты или выдача кредита находится в стадии переговоров? Начал ли проект претворяться в жизнь или он находится только в фазе подготовки и строительства. В течение первой стадии кредитования нового проекта, финансовые организации более открыты для новой информации по возможным рискам.

### **Как работает тактика Ключевые фазы тактики**

Нижеследующая схема пытается определить некоторые ключевые фазы тактики. Это идеальная модель, в реальной жизни фазы могут

смешиваться, а события перескакивать то назад, то вперед.

Данные шаги подразумевают, что проблема прав человека уже определена и установлены отношения с населением. Началась стадия, когда финансовые организации вовлечены в процесс.

**Фаза 1:** Планирование и изучение финансовых организаций.

Какие финансовые организации участвуют? Какой тип новых рычагов воздействия могут они предоставить? Достаточно ли эти рычаги эффективны, чтобы попытаться их использовать в этой тактике?

**Фаза 2:** Оповещение о случаях нарушения прав человека.

У вас есть выбор, как донести случаи нарушений до инвесторов и широкой публики – посредством письменных отчетов, пресс релизов в средствах массовой информации и т.д. В то же время вы информируете финансовые организации о своих действиях.

**Фаза 3:** Убеждение инвесторов пересмотреть свои позиции.

Этот решающий период может затянуться. В зависимости от инвестора вам понадобится использовать несколько инструментов. Это могут быть встречи с инвесторами, работа со средствами массовой информации, шаги в законодательной области, отправка отчетов в органы по правам человека и другое.

**Фаза 4:** Влияние на способы, которыми инвесторы собираются решить проблему (переговоры)

Если инвесторы решили действовать, важно оказывать влияние на предлагаемые решения.

**Фаза 5:** Продолжение действий - отслеживание осуществления решения проблемы.

**Фаза 6:** Возможное развитие событий – оказание давления на инвестора, чтобы он изменил свою политику.

Время прохождения фаз и упор на ту или иную из них будут зависеть от особенностей каждого случая и имеющихся возможностей. Давайте детально рассмотрим каждую ключевую фазу.

**Фаза 1: Диагностика и планирование**  
**Подходящая ли это тактика для данной ситуации?**

Перед тем, как искать подход к финансовой организации, вам нужно проанализировать ситуацию и обдумать специфические структурные возможности в данном случае. Во-первых, конечно, вам нужно знать, какие инвесторы вовлечены в этот проект или в компанию.

Полезные источники информации для этих целей (более подробно см. приложение):

Годовые отчеты компании и раздел отношений с инвесторами на ее веб сайтах. На нем вы можете найти список основных акционеров компании. Иногда можно найти новости о главных финансовых контрактах и финансовых отношениях, что также полезно при сборе базовой информации о компании.

Специализированная и иногда дорогая база данных с информацией о проектах финансирования и другой финансовой информацией. Если это слишком дорого, вы можете получить доступ к этой базе данных, попросив на ограниченное время пробную версию или найти дружески настроенную аналитическую или этическую инвестиционную компанию, которая может помочь –это может быть даже хорошая библиотека. Кроме того, имеется много специализированных веб сайтов по компаниям и финансовым проектам. *Справочник по финансовому рынку* перечисляет много полезных источников информации.

Многие неправительственные организации или сетевые мониторы или организации по оказанию финансового

давления (в том числе BankTrack и другие). Спросите их или посмотрите их веб сайты. Они также должны иметь доступ в некоторые коммерческие базы данных.

Общая поисковая Web система может быть также полезна. Вы можете найти там информацию о том, работают ли над проектом или с компанией другие организации, полезные новости, статьи и презентации.

Фото – Местное население протестует против горнорудного предприятия, Гана 2002 г.

Если вы знаете, какие инвесторы вовлечены, вам нужно найти о них как можно больше сведений об их заинтересованности в проекте и их позицию по правам человека.

Какова экономическая ситуация в компаниях, участвующих в проекте? Насколько они зависимы от инвесторов? От кого зависят сами инвесторы?

Какова общая позиция инвесторов по вопросу прав человека и по социальным проблемам?

Есть ли политика по проблемам окружающей среды, по социальным проблемам, по правам человека? Имеется ли отдельный орган или совет со специальной ответственностью по этим вопросам?

Подписали ли они Принципы Экватора или другие кодексы поведения?<sup>2</sup>

До какой степени они готовы представить какую-либо тему вниманию общественности? Помогает ли участие данного инвестора сделать тему более информативной?

Базируясь на этой информации, постройте стратегию потенциальных рычагов воздействия и постарайтесь заранее определить, до каких пределов вы можете распространить движущую силу и какая внешняя движущая сила вам нужна. Это ключевой вопрос, так как финансовые организации будут скорее всего пренебрегать вашими

претензиями, оттягивать принятие мер или пытаться удовлетворить вас туманными обещаниями. Вот некоторые вопросы, которые могут помочь в данном аспекте:

- Каким образом применить движущую силу для действий с финансовыми организациями? Какой вид внешней поддержки или средство давления вам необходимо?
- Какой рычаг воздействия по вашему мнению может быть самым эффективным с каждым задействованным субъектом?
- Кто еще может поддержать вас и повлиять на инвесторов?
- Можете ли вы сотрудничать с другими организациями, такими как органы по правам человека или другими, заинтересованными в этой проблеме?

<sup>2</sup> Принципы Экватора – это добровольный свод указаний, разработанных коммерческими банками для управления социальными вопросами и проблемами окружающей среды при финансировании проектов развития. Сначала в 2003 году их приняли десять банков. К 2004 году их приняли 24 банка. Сначала неправительственные организации приветствовали принципы. Спустя год усилилась критика, что несмотря на принципы, противоречивые проекты неизменно принимались. Однако Принципы Экватора могут дать полезную отправную точку. На их официальном веб сайте можно найти нужную информацию – [www.equator-principles.com](http://www.equator-principles.com), как и на сайте неправительственной организации BankTrack – [www.banktrack.org/index.php?id=47](http://www.banktrack.org/index.php?id=47).

Вам следует также подумать о том, какого рода общественное внимание вам необходимо. Общественное внимание или угроза обратиться в печать полезны, но кампания не должна прибегать к этому сразу же и в каждом случае. Это также зависит от типа рычага воздействия, который вы используете. Воздействие на репутацию потребует большего общественного внимания, нежели основной рычаг воздействия. Вам следует также подумать о том, к какой аудитории вы будете обращаться. Для финансовых организаций различные газеты или журналы могут быть более

уместны, чем ваша обычная работа с прессой.

Если вы не уверены, каким образом вы можете создать необходимую движущую силу, подумайте о других способах. Финансовые организации вряд ли ответят на претензии, если не будет внешнего или внутреннего давления.

### **Фазы 2 и 3: работа с финансовыми организациями**

Работа с финансовыми организациями обычно включает лоббирующие заседания и изучение обстоятельств дела и споров. Но есть еще некоторые специфические обсуждения, которые могут быть полезны, в зависимости от того, когда и с кем происходит контакт и каким образом представлены обстоятельства.

Может быть трудным определить людей, вовлеченных в тот или иной проект. Вы можете попытаться узнать о них посредством бесед со знакомыми инвесторами проекта. Могут быть полезны брошюры по конференциям о финансировании проектов, справочники о финансировании проектов, а также веб-сайты по этой теме (см. в приложении). Когда у вас будет больше сведений о людях и организациях, вовлеченных в проект, постарайтесь определить кто из них может быть потенциально близким по духу.

Подумайте о том, кто интересуется вашей деятельностью больше всех. Если вы имеете серьезное доказательство финансового риска, предоставьте его непосредственно финансовым работникам проекта. Если кампания концентрируется на репутации банка или на неверной линии поведения, то главной мишенью должен быть старший управляющий персонал.

Последним аспектом является временной фактор. Общее правило таково: приходите пораньше, до того, как назначаются многие финансовые встречи. Если вы атакуете первыми, ваши аргументы могут разбиться о крепкую стену защиты сразу же.

### **Представление обстоятельств дела**

Ваше доказательство должно быть представлено в форме того рычага воздействия, который вы выбрали. Если вы хотите использовать основной рычаг, то вы должны перевести проблему прав человека на язык риска. Если первоначально выбрали политику, репутацию или ценность, вы должны решить как связать это с правами человека, особенно если необходима общественная кампания или это более удобно для вас. Если возможно, вы должны уметь приспособлять вашу презентацию к различным аудиториям.

Нижеприведенные рекомендации пригодны для основного подхода. Этот подход наиболее часто используется неправительственными организациями.

### **Общие рекомендации**

- ✓ Излагайте материал кратко. Представляйте информацию в сжатом виде.
- ✓ Сделайте упор на том, что как неправительственная организация, вы получили ценную информацию с места события, обрисуйте политическую ситуацию.
- ✓ Опыт из первых рук и прямой контакт с местным населением могут убедить инвесторов изменить свою точку зрения и свои действия, если они смогут лично выслушать рассказы представителей местного народа.

### **Рекомендации при использовании основного рычага воздействия**

- ✓ Придерживайтесь фактов и не переходите на эмоции.
- ✓ Старайтесь переводить свои аргументы в область финансового риска. Если возможно, подсчитайте риски.
- ✓ Используйте финансовые определения и термины. Например, упомяните, что невнимание к этой проблеме – это «низкий уровень менеджмента» или отсутствие «должной осмотрительности».
- ✓ Коротко расскажите о себе, почему вы занимаетесь проблемами данного проекта. Не



создавайте деструктивный имидж и не угрожайте корпорации проведением порочащей ее кампании.

- ✓ Если возможно, дайте дружелюбное и профессиональное мнение о своих материалах, прежде чем их им направите.

И последнее. Будьте настойчивы. Иногда кредиторы реагируют не столь быстро, особенно если вы работаете в проекте, который уже запущен. Бывает довольно трудно определить, какого прогресса вы достигли. В таком случае двигайтесь шаг за шагом и ставьте перед собой все возрастающие цели. Например, в случае с Идуприемским рудником первый отчет об инспекции включал восемь рекомендаций, которые и составляли первые шаги. Но главной целью в это время было заставить кредиторов провести реальное расследование по влиянию рудника. Если вы не видите особого прогресса, то поменяйте доступ к информации или попробуйте усилить аргументацию. Многие специфические стадии кампании будут зависеть от реакции финансовых организаций. Каковы их аргументы и линия защиты? Какие меры можете вы предпринять, чтобы их преодолеть? Во многих случаях вам понадобится длительное время. Если это для вас неприемлемо, рассмотрите другой тактический подход в целом.

### **Ограничения и трудности**

Тактический подход, описанный здесь, оставляет существующую власть финансовых организаций в основном без возражений. При рассмотрении некоторых глобальных негативных воздействий этой власти видно, что это очевидно серьезное ограничение. Достижения ограничены, пока в некоторых правительственных или международных органах берутся за проблемы и устанавливают новые правила.

Финансовый рынок часто оказывает давление, иметь ли дело с той или иной компанией, что может быть спорным. Чтобы иметь убедительное воздействие,

вам нужно облечь свои доводы в такую форму, чтобы финансовые организации могли их понять, особенно если вы используете основной подход. Такой вид работы может привести к напряженности с другими более конфронтационными тактиками вашей организации или к напряженности с вашими партнерами. Местные сообщества могут быть особенно настроены против диалога. Все эти потенциально конфликтные предпосылки должны быть откровенно обсуждены перед тем, как использовать эту тактику. Если нет единых точек соприкосновения или согласия по стратегии, то пропаганда через финансы не может быть наилучшим видом тактики.

При разговоре с представителями компании вы должны быть осторожны, не производить впечатления кооптированного или несерьезного собеседника. Компании могут предложить отложить встречи и обсуждения. Они могут попытаться использовать встречи, чтобы разузнать о ваших планах, уйти от публичных дебатов, использовать вас в качестве примера, как они взаимодействуют с гражданским обществом в своих связях с общественностью, или могут создать разногласия среди своих критиков. Вам нужно подумать о различных мотивах таких диалогов и направлять и усиливать процесс каждый раз так, чтобы осознавать такие мотивы.

Важной проблемой является ведение кампании в течение длительного времени и обеспечение сохранения инициативы людей, вовлеченных в нее. Крепкие и доверительные отношения взаимодействующих групп очень важны для этой тактики.

### **Перемещение тактики**

Разумеется, тактика не ограничивается только добывающей промышленностью или правом на получение должного питания. Эта тактика используется в разнообразных ситуациях, где нарушения прав человека причинены инвесторами или крупными компаниями, связанными с финансовыми организациями. Финансовые организации

имеют влияние на весь сектор. Эти инвестиционные и экономические процессы в глобальном масштабе часто очень важны для экономических, социальных и культурных прав – и в некоторых случаях, также и для гражданских и политических. Как правило, рычаги воздействия более эффективны в капиталоемких секторах.

Вторым важным условием является наличие способов влияния на финансовые организации. Инвесторы должны беспокоиться о правах человека, о своем имидже, политическом давлении и других рисках, проистекающих от незнания проблем и их значения. Обычно инвесторы очень чувствительны к угрозе своему имиджу – особенно когда они имеют тесные связи со своими клиентами, и в меньшей степени по отношению к горнорудным предприятиям и проектам различных компаний.

- Когда корпорации и предприятия ценят свой общественный имидж, подобный тип кампании может быть эффективным.
- Кампании могут также концентрироваться на практике самих финансовых рынков и требовать новые инвестиционные правила и практики, как, например, этическое инвестирование.
- Широкие кампании в промышленности могут заставить людей лишиться поддержки некоторые промышленные сектора или принять новые стандарты и новую практику.
- Инвестиции и финансовые организации могут также играть роль при расширении кампаний против нарушений прав человека в некоторых странах, как например, кампания об отмене инвестиций в Южную Африку в 70-х и 80-х годах.

Иногда предпринимаются дальнейшие шаги и подобная тактика применяется в отношении основных поставщиков компаний, нарушающих права человека. Например, Ганская организация WACAM в 2003 году подготовила доклад по нарушениям прав человека на руднике

Обуасу, который был направлен в Шведскую компанию, поставляющую оборудование.

Главное в том, что даже могущественные компании зависят от других действующих лиц, таких как инвесторы, поставщики и покупатели. Они могут думать, что легко игнорировать сообщества или критиков на местном уровне, но должны удовлетворять требования инвесторов или других партнеров и с этой позиции они уязвимы. Таким образом, главный вопрос тактики таков: есть ли новые рычаги воздействия на компании, которые не демонстрируют готовность остановить нарушения прав человека? И во многих случаях финансовые организации открывают именно такие возможности.