

Новые тексты

ИР Мы продолжаем публиковать главы новой книги *Вадима Волкова* о силовом предпринимательстве. В данном номере вашему вниманию будут представлены вторая и третья главы книги. Речь пойдет о теоретических подходах в политической экономике силы, а также об эволюции охранных услуг в России последнего десятилетия.

СИЛОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Глава 2. К теории силового предпринимательства

Волков Вадим Викторович

Европейский университет в Санкт-Петербурге

Email: Volkov@eu.spb.ru

Экономический обмен традиционно считается мирным и свободным видом деятельности, противоположным насилию и принуждению – так называемым «внеэкономическим методам» воздействия. В социальных науках принуждение ассоциируется с политической властью, институционально отделенной от хозяйственной сферы. Вопрос об экономической роли политических сообществ, если использовать терминологию Вебера, или о роли групп, владеющих средствами принуждения и стремящихся к установлению определенного порядка, до недавнего времени считался второстепенным. В экономической теории, за исключением работ нескольких исторически-ориентированных авторов, всегда существовало неявное предположение о том, что участники рыночного обмена находятся в ситуации равной безопасности; в ней редко уделялось внимание тому, какими способами, за счет каких издержек это условие достигается и что происходит, если условия равной безопасности нарушены. Группы и организации, ответственные за обеспечение безопасности, включая производство соответствующей информации, а также за ряд других функций, связанных с возможностью распоряжаться средствами насилия, редко попадали в поле зрения экономического анализа и оставались в ведении либо политической науки, либо правоведения (или даже криминологии). В данной главе делается попытка ввести такие организации в сферу социально-экономического анализа, сохранив при этом их социокультурную специфику. Для этого мы сначала рассмотрим позиции авторов, которые придавали первостепенное значение действиям владельцев средств принуждения и разрабатывали соответствующие теории. Затем будет предложено краткое теоретическое описание силового предпринимательства. В последующих главах мы наполним это понятие эмпирическим содержанием и тем самым постараемся объяснить ряд социально-экономических особенностей переходного периода в России.

Политэкономия силы

Различие между реальным насилием (т.е. непосредственным применением физической силы, сопровождающимся нанесением ущерба здоровью или собственности), и потенциальным насилием (т.е. есть угрозой силы, ставящей ее реальное применение в зависимость от дополнительных условий) вводит в игру широкий набор политико-

экономических отношений. Важнейшим долгосрочным последствием наличия у какой-либо организации силового ресурса, т.е. последствием относительного преимущества в использовании физического насилия, является способность определять поведение других людей или организаций. К этим другим людям или организациям относятся, во-первых, другие владельцы силы, и, во-вторых, хозяйствующее, мирное население. В отношении других владельцев силы, выступающих в качестве потенциальной угрозы, силовой ресурс производит эффект сдерживания. Именно на эффекте сдерживания основано важнейшее общественное отношение, называемое «охраной», «защитой» или «обеспечением безопасности». Далее, силовой ресурс или ресурс физического принуждения может применяться для контроля за поведением тех, кто не владеет силовым ресурсом, – в частности, за поведением экономических субъектов, производящих конвенциональные блага и услуги. В этом случае силовой ресурс дает возможность управлять людьми, упорядочивать их поведение, обеспечивая предсказуемость действий и соблюдение правил или контрактов. Таким образом, наличие силового ресурса определяет две важнейшие формы ограничения действий других субъектов или управления их поведением – охрану [protection] и принуждение к исполнению [enforcement]. Они же естественным образом могут быть превращены в услуги, предоставляемые другим группам в обмен на деньги или иные ценности, которыми эти группы обладают.

Однако, говоря об охране и принуждении к исполнению (или правлению) как «услугах», мы вынуждены ставить кавычки и ни на секунду не забывать об условности такого определения. И охрана, и принуждение к исполнению являются качественно иным видом услуг, нежели обычные товары и услуги. Во-первых, они связаны не с каким-то конкретным видом хозяйственной деятельности, а с состоянием институциональной среды, в которой происходят другие виды деятельности. Охрана и принуждение к исполнению являются институциональными услугами (наряду с производством правил и информации), формирующими условия возможности той или иной упорядоченной деятельности. При низком уровне безопасности и предсказуемости (что в предельном случае одно и то же) любая другая деятельность будет затруднена. Во-вторых, приобретение таких услуг является обязательным, даже если их предложение – что случается далеко не всегда – не сопровождается прямой или косвенной угрозой. Услуга, основанная на принуждении, не может быть объектом абсолютно свободного выбора, в противном случае само ее качество будет поставлено под сомнение. В-третьих, охрана и принуждение к исполнению содержат встроенную тенденцию к монополизации. Иными словами, они предполагают однозначный раздел сфер влияния (раздел рынков) между владельцами средств насилия или установление субординации, исключаяющей разнонаправленные воздействия.

Дань и охранный рента

Экономический историк Фредерик Лэйн считал охрану действительной услугой, а спрос на нее – объективной необходимостью. При этом он предложил разделить предприятия на два типа: 1) те, которые производят охрану и называются правительствами, и 2) те, которые производят материальные блага или услуги и при этом платят правительствам за охрану. Плата за охрану, полагал Лэйн, может принимать форму не только непосредственных платежей за конкретные услуги по обеспечению безопасности, но и существовать в превращенных формах, включая налоги, тарифы, подарки, взятки в пользу тех, кто контролирует средства насилия. Независимо от формы, эти платежи составляли важнейший параметр политической экономии раннего капитализма, влияя на

издержки и создавая разнообразные предпринимательские возможности¹. Представив отношения по поводу охраны и безопасности как обмен между поставщиком и покупателем, Лэйн оказался первым обществоведом, предпринявшим попытку систематического анализа этих отношений с экономической точки зрения.

Доходы от использования силы принимают две основные формы: охранная дань и охранный рента. Предприятия, производившие охранные услуги – города-государства, княжества, королевства и другие политические организации, – занимались сбором охранной дани, составлявшей важнейший источник их дохода. Чистый доход военной элиты складывался из совокупных сборов с подданного мирного населения минус затраты на содержание войска или ведение войны. Правительство получало нечто наподобие монопольного дохода, который во многих случаях инвестировался обратно в экономику. Даже если данный доход тратился исключительно на предметы роскоши для правящей элиты, это стимулировало производство новых видов продукции и не являлось полностью непродуктивным использованием ресурсов, утверждает Лэйн.

Однако это был не единственный доход, который приносила торговля охранными услугами. В определенных условиях покупатели не только несут бремя охранных издержек, но и сами могут получать доход от подобных услуг. Это происходит в случае умелой политики охранного предприятия (правительства). Лэйн ввел понятие охранный ренты – специфического дохода, получаемого купцами или другими производителями каких-либо мирных услуг за счет возможности покупать охрану по более низким ценам, чем у конкурентов, и тем самым снижать издержки и реализовывать это преимущество на рынке. Охранный рента являлась, по сути, разновидностью дифференциальной ренты, получение которой зависело от эффективности, активности и ценовой политики предприятия, контролирующего организованное насилие и поставлявшего охранные услуги. При этом как охранные предприятия, так и торговые группы были вовлечены в сложные конкурентные отношения, нацеленные на получение экономических преимуществ путем использования реального и потенциального насилия, – когда для поддержания высокого уровня риска коммерческой деятельности и нанесения ущерба конкурентам привлекались пираты, разбойники, частные и правительственные армии, использовались иные средства.

Наиболее яркий исторический пример устойчивого, коммерчески успешного взаимодействия производителей охраны и торговых предпринимателей являла собой Венеция, военная аристократия которой активно способствовала, прежде всего за счет умелого использования военного флота, увеличению совокупного богатства республики². Например, в конце XI в. Венеция получила от Византии хартию, согласно которой ее купцы наделялись правом беспошлинной торговли, что давало им колоссальные конкурентные преимущества. Этими привилегиями они обязаны венецианскому правительству, предоставившему военный флот для поддержки византийского императора в войне против нормандского короля Сицилии, а затем и для других военных кампаний. Благодаря такой политике военных купцы получали охранный ренту, ибо их охранные издержки в Византии, в отличие от издержек конкурентов, были равны нулю (в то время как конкуренты должны были платить пошлины, которые Лэйн причисляет к категории охранных издержек). На примере Венеции Лэйн попытался показать – в духе меркантилистского подхода к вопросу об

¹ Lane, F. *Profits from Power: Readings in Protection Rent and Violence-controlling Enterprises*. Albany: State University of New York Press, 1979. P. 2.

² Lane, F. *Venice, A Maritime Republic*. Baltimore: The John Hopkins University Press, 1973.

источниках богатства, – что охранная рента как реализация в международной торговле преимуществ, полученных в результате умелого использования силы, может стать важным источником экономического роста отдельно взятых государств. В эпоху раннего капитализма, пишет Лэйн, охранные ренты «были более важным источником доходов, чем превосходство в промышленных технологиях или промышленной организации»³.

Трансакционные издержки

На самом деле аргумент, выдвинутый Лэйном в пользу экономической продуктивности правительств или других организаций, владеющих средствами насилия, может быть принят, только если предположить, что перераспределение ресурсов от слабых стран в пользу более сильных является естественным и неизбежным процессом, и продуктивность государства измеряется его выигрышем в условиях игры с нулевой суммой. Поэтому модели Лэйна можно противопоставить аргумент, известный еще во времена Адама Смита: создание торговых монополий, перераспределение богатств или заключение торговых соглашений с помощью силы не является экономически оправданным, поскольку ведет к неоптимальному использованию ресурсов, отклоняя последние от наиболее эффективного их помещения, которое может подсказать лишь свободный рынок. Но модель, предложенная Лэйном, – это не единственный способ решить проблему экономической роли владельцев средств насилия. Дуглас Норт предложил альтернативную теорию, в рамках которой рассматривается прежде всего способность правительств определять правила игры и принуждать экономических субъектов им следовать и, тем самым, формировать условия, способствующие экономическому росту или, наоборот, тормозящие его.

Что нам может сказать неоинституциональная теория об экономической роли силовых структур, в том числе государств? Неполнота информации о свойствах обмениваемых благ, о других участниках обмена (или ее несимметричное распределение среди участников экономической деятельности), а также необходимость контролировать соблюдение договорных обязательств вызывают появление трансакционных издержек. Иными словами, значительные ресурсы инвестируются в создание общей системы мер и весов, обеспечение безопасности, формулирование правил (законодательства) и контроля за их исполнением для того, чтобы упорядоченный экономический обмен стал возможен. Правила, регулирующие обмен, образуют институты, благодаря которым поддерживается порядок и уменьшается степень неопределенности в поведении контрагентов. При этом любая система экономического обмена, от локальной бартерной экономики до международной торговли, предполагает существование некоторых механизмов контроля за выполнением правил. В локальных экономиках плотная сеть социальных связей и моральные нормы принуждают людей к выполнению контрактных обязательств. Трансакционные издержки в такой системе будут ничтожны, но и территориальные масштабы обмена будут чрезвычайно малы. С ростом специализации и развитием торговли на дальние расстояния отношения обмена выходили за пределы локальных сообществ и полагались на безличные отношения или отношения в малознакомой местности или с малознакомыми партнерами. Здесь сразу возрастает значимость информации и появляются трудности с принуждением к исполнению обязательств. Трансакционные издержки начинают влиять на издержки производства. Тогда участники обмена стремятся образовывать свои ассоциации, гильдии, сети; они

³ Lane, F. *Venice and History: The Collected Papers of Frederick C. Lane*. Baltimore: The Johns Hopkins Press. P. 412-422.

обмениваются заложниками, обзаводятся охранными отрядами или даже частными армиями, начинают активно взаимодействовать с правительствами. Создание этих институтов, предназначенных обеспечивать безопасность и принуждать к исполнению обязательств, предполагает растущие затраты. Основной аргумент Норта заключается в том, что торговля и другая экономическая деятельность будут развиваться лишь тогда, когда выгоды от нее будут больше, чем транзакционные издержки, связанные с созданием институциональной среды.

Способы принуждения к исполнению [enforcement] различаются по своим затратам и эффективности, то есть требуют различного количества ресурсов и покрывают различные по протяженности экономические пространства. В некоторых случаях экономические субъекты способны создать эффективные механизмы контроля, не сдерживающие развитие торговли. К примеру, неформальные ассоциации и частные охранные организации способны решать многие институциональные проблемы и способствовать расширению торговли, но их потенциал ограничен. Наиболее эффективное решение, по мнению Норта, – это универсальный посредник, способный вводить единые правила, законы, единицы измерения и контролировать их применение. Благодаря экономии на масштабах, деятельность такой опосредующей инстанции будет сравнительно дешевой, а применение единых правил и стандартов позволит расширить пространство предсказуемого и правилосообразного поведения. Очевидно, что этим посредником является современное государство, которое на пространстве своей юрисдикции обеспечивает охрану граждан, непредвзятое разрешение споров и исполнение обязательств. «Государство продает совокупность услуг, которые мы назовем охраной и юстицией, в целях извлечения дохода. Поскольку в предоставлении этих услуг задействована экономия на масштабах, в результате появления организации, специализирующейся на этих услугах, совокупный доход общества будет выше, чем если бы каждый индивид сам защищал свою собственность»⁴. Более эффективная охрана и юстиция, таким образом, создают возможности для экономического роста.

Тем не менее, во многих случаях организации, обладающие преимуществом в использовании силы и соответственно имеющие возможности определять и контролировать права собственности, не в состоянии создать эффективные институты. Напротив, они склонны к чрезмерному и экономически непродуктивному изъятию и присвоению ресурсов экономического общества – до тех пор, пока конкуренция или организованный интерес последнего не поставят жесткие пределы удовлетворению текущих потребностей государства и не переориентируют его на учет долгосрочных интересов экономического развития. Неинституциональная теория, однако, не предлагает какого-либо объяснения того, почему в истории удавалось ограничивать интересы государства и изменять его политику. В последующих главах мы вернемся к проблеме выбора силовыми структурами определенной экономической политики. В данный момент важно выделить общую для Лэйна и Норта мысль, имеющую также непосредственное отношение к данному исследованию. Отношения между организациями, владеющими средствами насилия, и их политика по отношению к экономическим субъектам, для которых они выступают в качестве источников безопасности и контроля за соблюдением правил, решающим образом влияют на экономические показатели той области, в которой каждый из них – будь то государство или частная, достаточно автономная охранная организация, – обладает монополией.

⁴ North, D. *Structure and Change in Economic History*, N.Y.: Norton, 1981. P. 23.

Определение и типология

Экономический аспект деятельности силовых структур, т.е. способы или методы, с помощью которых они зарабатывают деньги, можно обозначить термином «силовое предпринимательство». Производный термин, силовые предприниматели [violent entrepreneurs], ранее упоминался авторами, изучавшими сицилийскую мафию, но не получил какого-либо теоретического развития⁵. В данной работе предлагается систематическое применение этого термина для исследования и концептуального объединения ряда явлений, родство которых не всегда очевидно. Понятие «силовое предпринимательство» будет применяться более широко, чем это делали упомянутые авторы, то есть не только для обозначения деятельности преступных групп, но также для описания действий законных и неформальных (не описанных в каких-либо законах) организаций или даже государств.

Силовое предпринимательство можно определить как совокупность организационных решений и способов действия, применяемых для конвертации организованной силы (угроз или насилия) в деньги или другие рыночные блага на постоянной основе. Если потребительские товары составляют основной ресурс торгового предпринимательства, деньги – финансового предпринимательства, информация – информационного, и так далее, то силовое предпринимательство конституируется социально организованным насилием, потенциальным или реальным. Информационный ресурс для деятельности силовых структур не менее важен, однако пока мы ограничимся лишь самым простым определением и сосредоточимся на главном. Силовое предпринимательство – это средство извлечения и увеличения частных доходов групп, владеющих и распоряжающихся средствами насилия посредством установившихся отношений обмена с другими группами, владеющими другими ресурсами. Основную единицу силового предпринимательства мы будем называть, следуя обыденному словоупотреблению, «силовой структурой» или другими сходными понятиями – такими, как «организация, владеющая средствами насилия» (или средствами физического принуждения) и «охранное предприятие». Специалистов, занятых в этой области, мы будем называть иногда в соответствии с обыденным словоупотреблением (бандиты, сотрудники охранных предприятий, работники милиции, органов государственной безопасности и т.д.), а иногда – имея в виду сходные аспекты их деятельности как частных лиц – обобщенно: «силовые предприниматели». Позже, в связи с рассмотрением основного вида силового предпринимательства, «силового партнерства», будет введен еще один термин – «силовой партнер».

Применительно к российскому контексту 1990-х гг. мы предлагаем следующую простейшую классификацию силовых структур и соответственно силовых предпринимателей. Они делятся на законные и незаконные (преступные), а также на государственные и частные. В итоге мы получаем четыре основных типа силовых структур (см. таблицу 1): незаконные частные (организованные преступные группировки); законные частные (частные охранные предприятия и службы безопасности); незаконные государственные (неформальные группы сотрудников милиции и госбезопасности, так называемые милицейские и «комитетовские» «крыши»); и законные государственные (органы правопорядка и госбезопасности, действующие только по должностной инструкции). Несомненно, в реальной жизни границы могут исчезать, образуя смешанные типы.

⁵ Blok, Anton. *The Mafia of A Sicilian Village: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs*, Oxford: Basil Blackwell, 1974; Gambetta, Diego. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993. P. 77.

Таблица 1. Типология силовых предпринимателей

	Незаконные	Законные
Частные	Организованные преступные группировки и сообщества	Частные охранные предприятия и службы безопасности
Государственные	Неформальные группы работников милиции и органов госбезопасности	Государственные служащие, действующие только по инструкции

Грабитель не подходит под определение силового предпринимателя, а стационарный бандит или местный князь, наоборот, является таковым, постольку поскольку он стремится к установлению длительных налоговых отношений с подданными (т.е. теми, с кого собирается дань) и предоставляет им определенные услуги, которые призваны оправдывать поборы. Превосходство в применении силы является необходимым условием силового предпринимательства, но оно не образует его содержания. Конвертация организованной силы в постоянный доход включает набор методов, которые приобретают форму отношений обмена определенных услуг на деньги или по крайней мере деклараций о якобы предоставляемых услугах. Эти услуги, как правило, включают физическую охрану, защиту прав собственности, разрешение споров (арбитраж), принуждение к исполнению и в некоторых случаях создание с помощью силы конкурентных преимуществ своим клиентам. Мы предлагаем объединить эти услуги в три группы, в результате чего получим три основных вида силового предпринимательства: физическая охрана; силовое партнерство; силовое посредничество. В следующей главе будет подробно описан каждый вид, а также связи между ними.

Доходы силовых предпринимателей принимают форму дани или налога (на прибыль, с оборота), собираемого регулярно и в соответствии с более или менее постоянной ставкой – как бы в оплату регулярных благ или услуг, которые владельцы средств насилия предоставляют клиентам или обитателям некоторой территории. Отсюда очевидно, что силовое предпринимательство предполагает высокую степень монополизации использования силы внутри сферы, являющейся объектом правления и налогообложения. Вмешательство других субъектов охраны или налогообложения ставит эту деятельность под вопрос до окончательного выяснения отношений между конкурентами и раздела сфер деятельности – как правило, с использованием силы или угроз. Поэтому владельцы средств принуждения склонны мыслить в терминах «территорий» и «сфер влияния» и проявляют болезненную чувствительность к вопросам границ. За пределами монополизированной сферы, наоборот, находится пространство, где царят неопределенность, угрозы и конкуренция, что служит обоснованием деятельности силовых предпринимателей для их клиентов. Таким образом, монополия силы и соответственно иерархия внутри определенной сферы и неограниченная конкуренция, то есть анархия, за ее пределами являются логическими условиями силового предпринимательства. Забегая вперед, скажем, что именно это различие состояний является структурным условием возможности силового предпринимательства.

Наконец, необходимо подчеркнуть, что силовое предпринимательство является частной деятельностью. Это значит, что оно предполагает относительную свободу при принятии

тактических и стратегических решений относительно использования силы, автономию от других источников принуждения и возможность извлечения частного дохода, напрямую зависящего от эффективности действий владельца силового ресурса. Таким образом, если некая силовая структура (в предельном случае – государственный аппарат насилия в целом) подчинена более высокой инстанции или находится под общественным контролем, то ее возможности вести силовое предпринимательство существенно ограничены (в сфере международной политики в случае суверенных государств такие ограничения очень слабы). И наоборот: когда государственные служащие, имеющие доступ к соответствующим ресурсам, выходят из-под контроля вышестоящих инстанций и получают возможность извлекать дополнительный доход от распоряжения этими ресурсами как частные лица, они становятся силовыми предпринимателями.

Глава 3. Силовое предпринимательство в России 1990-х

Мы начнем рассмотрение силового предпринимательства с его первой и элементарной формы – предоставления охранных услуг, включая так называемый «охранный рэкет» [protection racket], т. е. отношений, связанных с предложением физической охраны в ситуации как объективной, так и искусственно созданной угрозы. Затем мы перейдем к анализу более сложных форм силового предпринимательства – силового партнерства и силового посредничества, когда производитель разнообразных институциональных услуг не является прямым источником угрозы и не имеет непосредственного контроля за уровнем рисков, возникающих в экономической деятельности.

От вымогательства к охранным услугам

Вымогательство является основным сюжетом популярного романа И. Ильфа и Е. Петрова «Золотой теленок», напечатанного в 1931 г. Желая разбогатеть аферист Остап Бендер ищет и находит подпольного миллионера Корейко, «золотого теленка», и всячески принуждает его расстаться со своим богатством. Боясь репрессий со стороны советского государства и будучи при этом неспособным обеспечить свою безопасность и отвалить вымогателей, подпольный миллионер вынужден в конце концов выложить свои миллионы Остапу. В советский период «золотые телята» были серыми и невзрачными на вид, изо всех сил стремясь казаться обыкновенными советскими гражданами. Поэтому основная интрига романа состоит в поиске и идентификации «серенького» подпольного миллионера и применении к нему изощренных (и комичных) методов психологического воздействия.

Масштабы теневой экономики, как известно, значительно выросли к 1980-м гг. Она включала множество видов деятельности, использовавших как внутренние недостатки государственного социализма, так и любые подворачивавшиеся возможности личного обогащения: производство неучтенной продукции, подпольное производство алкоголя, спекуляция дефицитными товарами, мошенничество, антикварный бизнес, подпольный игорный бизнес и т.п. Популяция «золотых телят» стремительно росла, но наследники Бендера заметно отставали, поскольку идентификация с виду «сереньких» потенциальных жертв оставалась большой проблемой. Хуже того, во многих случаях подпольные «миллионеры» обзаводились связями с коррумпированными партийными и советскими служащими, предоставлявшими им неформальное прикрытие.

Существовавшие в то время группы вымогателей состояли в основном из уголовников – как, например, банда Монгола, терроризировавшая московских «теневинок» в 1969-72 гг. Банда была создана Геннадием Карьковым по кличке «Монгол» в 1969 г., после того, как он отсидел три года за хищение государственной собственности. Другим членом банды был Вячеслав Иваньков по кличке «Япончик», который впоследствии станет одним из наиболее влиятельных лидеров преступного мира и будет осужден за вымогательство в США в 1996 г. Тогда, в начале 1970-х гг., банда занималась поиском людей с «сомнительными» доходами и оказывала на них жестокое давление с целью заставить жертву делиться частью этих доходов. В отличие от «рафинированных» вымогателей из сатирического романа, реальные персонажи попросту заколачивали свою жертву в гроб и предлагали прокатиться в «последний путь» до кладбища. Банда Монгола была арестована в 1972 г., и ее лидер получил 15 лет⁶. Для самих «подпольных миллионеров» обладание богатством было опасным и потому тщательно скрываемым признаком: в случае его обнаружения государством или вымогателями проблемы были неизбежны, с той разницей, что вымогатели постараются конфисковать собственность, а государство конфискует еще и свободу.

Ввиду комплексной природы этого вида преступления, а также его ограниченной распространенности в России в прошлом, определение вымогательства долго оставалось предметом дискуссии. Основная трудность состояла в том, чтобы отделить вымогательство от ограбления и шантажа. Одни юристы подчеркивали отложенный характер угрозы как основную характеристику вымогательства; другие предлагали рассматривать права собственности, а не конкретные вещи или деньги как определяющий предмет вымогательства; третьи настаивали на том, что предметом этого преступного действия является человеческая свобода как таковая. В результате эволюции юридического определения вымогательства все эти нюансы вошли в уголовные кодексы 1960 г. и 1994 г. как подвиды широко толкуемого типа преступления⁷. Таким образом, вымогательство было определено как действия, нацеленные на присвоение чьей-либо собственности или прав собственности под угрозой насилия или нанесения вреда собственности или ее владельцу, равно как и под угрозой распространения порочащей данное лицо информации. В новой редакции Уголовного кодекса, принятой в 1994 г., максимальный срок лишения свободы за вымогательство был увеличен до 15 лет⁸.

В юридической практике доказать факт вымогательства довольно трудно, поскольку угрозы часто носят скрытый или непрямой характер. Жертва может не испытывать явного давления, особенно если вымогатели ведут себя достаточно дружелюбно, не прибегая к откровенно враждебным действиям. Трудности в определении состава вымогательства возникают и в случае, если угрозы исходят от лица, не являющегося получателем вымогаемой собственности, или если собственность переводится на другое лицо, явным образом не связанное с источником угроз. Именно в силу того, что в отличие от ограбления вымогательство предполагает косвенное принуждение и влияет на будущее, а не на непосредственное поведение жертвы, оно представляет значительные трудности для строгого правового определения. Все это делает «мягкие» формы вымогательства достаточно привлекательным бизнесом, обладающим высокими

⁶ *Трабарин А.* Воры в законе и авторитеты. М.: Эксимо-пресс, 2000. С. 20-40.

⁷ *Сафонов В.* Организованное вымогательство: Уголовно-правовой и криминологический анализ. СПб: Знание, 2000. С. 10-27.

⁸ *Верин В.* Преступления в сфере экономики. М.: Дело, 1999. С. 47-49.

шансами избежать уголовно-правовых санкций. В.Сафонов утверждает, что организованное вымогательство характеризуется особо высокой латентностью, которая в середине 1990-х гг. в некоторых регионах России достигала 70%⁹.

Охранный рэкет

Вымогательство представляет собой некое действие, квалифицируемое как уголовное преступление, в то время как охранный рэкет – это институционализированные отношения. В российской уголовной практике обвинения обычно выносятся по конкретным фактам, т. е. после того, как отношения между преступником и жертвой удается разбить на отдельные эпизоды, содержащие состав преступления и подлежащие доказательству. Социологическая задача, следовательно, противоположна юридической и состоит в том, чтобы установить, каким образом отдельные действия индивидов и групп, направленные на вымогательство тех или иных благ, превращаются в устойчивую систему отношений.

Многие кооператоры и частные предприниматели периода перестройки начинали в сфере теневого экономики, другие, напротив, не имели к ней никакого отношения. Однако для значительной части населения все они выглядели подозрительно. То, чем многие из них занимались, еще вчера клеймилось как спекуляция, незаконная торговля и т.п. С самого начала кооперативный сектор возник как бы в особой институциональной среде, характеризовавшейся относительно низким уровнем безопасности и недостаточной легитимностью в глазах общества. Одним из последствий остаточных советских моральных установок была стигматизация новых предпринимателей. Слово «кооператор» имело неоднозначные оттенки, а термин «частник» был откровенно презрительным. Опросы общественного мнения зафиксировали сначала смешанное, а потом и все более негативное отношение к кооператорам, которых считали весьма деятельными, но при этом нечестными или даже откровенно преступными элементами¹⁰.

С началом экономической либерализации и кооперативного движения идентификация потенциальных объектов вымогательства перестала быть проблемой. При этом потенциальными жертвами вымогателей были уже легитимные, а не тентовые предприниматели, теоретически имевшие право на защиту и полную правовую поддержку со стороны государства, но редко получавшие их на практике. Специальная статистика насилия над предпринимателями отсутствует: они далеко не каждый раз обращались с письменным заявлением в милицию, а если и обращались, то эта статистика растворялась в показателях других видов преступлений, не отражавших их экономическую специфику (хулиганство, нанесение телесных повреждений и т.п.)¹¹. Однако печальный опыт предпринимателей первой волны хорошо запечатлелся в памяти

⁹ Сафонов В. Организованное вымогательство: Уголовно-правовой и криминологический анализ. СПб: Знание, 2000. С. 157.

¹⁰ Если в 1989 г. 45% общесоюзной выборки выражали положительное отношение и 30% отрицательное отношение к деятельности кооперативов, в 1990 г. это соотношение составило 30 и 42% соответственно. См.: Radaev, V. Practicing and Potential Entrepreneurs in Russia, *International Journal of Sociology*, 1997. Vol. 27, No 3. P. 25.

¹¹ По мнению экспертов, угон автотранспорта заявляется в 80% случаев; хищение другой собственности – в 40%; нанесение телесных повреждений – в 25%; вымогательство – только в 10%. См.: Организованная преступность / Под ред. А. Долговой. М.: Криминологическая ассоциация, 1998. С. 36.

участников (включая самих вымогателей) и многократно воспроизводился в воспоминаниях, художественной литературе и кино. Паяльник и утюг стали основными инструментами вымогателей новой волны и навязчивыми символами кооперативного движения, а предложение вырыть собственную могилу – стандартным методом начинающего рэкетира. Из воспоминаний рэкетира:

«...Конечно, прибегали мы и к жестким формам наезда. Подъезжаем, говорим: “Давай, плати, лох”. И он платил. А те, кто не соглашался, подвергались нашему прессингу. Благо учебные пособия у нас были хорошие – те же художественные кинофильмы. Были популярны паяльник и батареи с наручниками, которыми мы пристегивали клиента. Случалось, вывозили его в лес или закрывали в подвале. После небольшой обработки “влегкую” с избиением клиенты соглашались платить».¹²

Но даже после того, как предприниматель шел на уступки и выплачивал требуемую сумму, рэкетир не исчезал. Наоборот, прецедент выплат закладывал основу дальнейших действий, и выплаты производились уже регулярно. Мы не будем здесь приводить разнообразные «страшные» истории запугиваний, физических воздействий и убийств предпринимателей с целью вымогательства, предполагая, что читатель прямо или косвенно знаком с этой страницей истории отечественного капитализма. Рассказы о грубых наездах рэкетиров стали неотъемлемой частью атмосферы, в которой развивалось частное предпринимательство после начала перестройки. Иными словами, предпринимательский риск был осознан довольно быстро, и далеко ходить за примерами было не нужно – они приходили сами.

Если вымогательство является вполне строгим уголовно-правовым понятием, за которым стоит конкретный эпизод, то охранный рэкет – это уже некоторая устойчивая система социально-экономических отношений, выходящая за рамки взаимодействия двух субъектов и сама оказывающая влияние на поведение участников. Прежде чем приступить к анализу структуры отношений, лежащей в основе охранный рэкета, напомним, как он осуществлялся в повседневной жизни. В своей элементарной форме охранный рэкет имел место на городских рынках, характеризовавшихся высокой плотностью торговли и простой пространственной организацией. Если рынок не был монополизирован одной преступной группировкой, он делился на некоторые сегменты, которые рэкетир охраняли друг от друга. Каждый рэкетир представлял собой конкретную угрозу частным торговцам и одновременно за определенную плату оказывал некоторым из них охранные услуги. При необходимости представители группировок или бригад подтверждали факт «охраны» – иными словами, факт того, что те или иные торговые места платят охранную дань именно им. По сути, это была не столько активная защита, сколько конвенциональное воздержание от насильственных действий, дающее возможность продолжения свободной торговли и оправдывающее получение дани (хотя в случае нарушения конвенции и попыток «получить» с «чужих» коммерсантов возникали конфликты). С точки зрения коммерсанта, выплаты рэкетирам приобретали форму налога, дающего право на начало и продолжение торговли. Не обладая собственным силовым ресурсом для обеспечения своей экономической деятельности, коммерсанты были вынуждены платить за него тем, у кого он был. По свидетельствам респондентов, довольно быстро заработала и обратная логика: бандиты «ставили» «своих» коммерсантов, давая им подъемные деньги и соответственно обеспечивая охрану от посягательств себе подобных.

¹² Карышев В. Записки бандитского адвоката. М: Центрполиграф, 1998. С. 34.

Как только открывался какой-нибудь частный магазин или кафе, в него тут же наведывались мобильные бригады, предлагавшие охранные услуги. Все различные мягкие или жесткие сценарии таких визитов можно свести к одному: выяснить, «кому этот барыга платит», иными словами, обеспечен ли данный экономический субъект охраной. Если директор не мог дать вразумительный ответ на этот вопрос (т. е. назвать группировку или имя (кличку) одного их лидеров), автоматически следовало предложение о регулярной выплате предприятием охранной дани. Это означало, что название группировки, первой обнаружившей «свободную точку», и ее контактный телефон будут называться при появлении других таких же лиц, интересующихся вопросами безопасности. Понятно, что для таких случаев была предусмотрена стандартная процедура проверки того, действительно ли названная группа получает дань и имеет ли она на это право (этот важнейший момент будет потом рассмотрен отдельно). В случае, если информация не подтверждалась, коммерсанта ждали санкции (примерно как за дачу ложных показаний) в виде физической расправы или дополнительных выплат за попытку обмана. Размер охранной дани начинался с 300–400 американских долларов в месяц и по мере развития «охраняемого» предприятия возрастал до 20–30% его прибыли.

Не все отрасли хозяйственной деятельности представляли одинаковый интерес для охранного рэкета. Наибольшей привлекательностью обладали малые предприятия, особенно в сфере услуг, оптовой и розничной торговли, с низкими инвестиционными потребностями, быстрым и значительным наличным оборотом и относительно простой технико-экономической схемой деятельности. По данным опроса предприятий розничной торговли, проведенного в Москве, Смоленске и Ульяновске в 1996 г., выплаты дани частным охранным структурам стали рутинным явлением. Более 40% предпринимателей признали факт частых контактов с рэкетом, считая при этом рэкет менее проблематичным явлением, чем произвол чиновников и налоговых органов. Исследование показало также, что большинство владельцев торговых предприятий воспринимало частные охранные структуры как заместитель государственных органов охраны правопорядка и отчасти – судебных органов¹³. Если вначале экономические субъекты были, в основном, жертвами вымогательства и рассматривались как таковые со стороны ОПГ, то позже обе стороны часто устанавливали рабочие отношения, считавшиеся, как показывают интервью, взаимовыгодными в данных экономических условиях. Предприниматели часто видели в рэкетирах поставщиков действительных услуг и даже требовали их, когда возникали соответствующие обстоятельства. Из интервью с московским бизнесменом:

Вопрос: Были ли случаи, когда вас посещали с предложениями охраны, или просто грубые «наезды» с целью вымогательства?

Ответ: Такие ситуации были. Вот как с одним из наших генеральных директоров, фактически он являлся нашим соучредителем. И он очень любил хвастаться. Как только у него появилась новая квартира, новая иномарка, сразу же эти ребята начали требовать деньги. Но у нас (опять же, дело случая – была такая передеряга) угнали новый КАМАЗ. И мы сказали: «Хорошо, вы будете у нас крыша, если вы найдете нашу машину». Естественно, они ничего не нашли, к нам опять пришли, мы им то же самое высказали, и на этом все дело притихло. [...]

Вопрос: Отношения с рэкетом выгодны для бизнесменов?

¹³ Frye, T. and E. Zhuravskaya, Rackets, Regulation, and the Rule of Law, *Journal of Law, Economics, and Organization* (October 2000). Vol. 16. P. 478-502.

Ответ: Я считаю, что это, в принципе, нормальный вариант. Опять же, если бы ребята, которые пришли к нам, помогли вернуть машину, то тогда бы с ними стоило работать. А так как они только умеют просить деньги, как только что-то серьезное, сразу в сторону... [...] Тот же серьезный рэкет не будет заниматься мелким вымогательством, это им слишком дорого встает. Незачем доводить людей до крайности, потому что каждый из нас в любой момент пойдет сразу же в РУБОП, сразу же начнется официальное расследование. [20]

Охрана как реальная услуга

Немногие рэкетирьи хотят кого-либо охранять. Изначально у них нет такого намерения, но на практике они вынуждены это делать. Иными словами, охрана является структурным результатом взаимодействия участников, приоритетным по отношению к их субъективным намерениям. Все, чего хочет рэкетир, – это получать деньги, чем больше, тем лучше. На жаргоне слово «получать» или «получалово», собственно, и означает охранный рэкет в целом. Каждый рэкетир в отдельности предпочел бы просто получать, но, будучи частью системы со множеством взаимодействующих рэкетиров, он вынужден охранять или предоставлять другие подобные услуги. Трудно понять природу охраняемых отношений, рассматривая лишь одного, отдельно взятого рэкетира: его действия всегда будут представляться как простое вымогательство. Однако на самом деле концепция охраны (или защиты) предполагает множественность владельцев силы, каждый из которых одновременно может выступать и как угроза, и как источник защиты. Известный теоретик международной политики Кеннет Уолтц, говоря о межгосударственных отношениях, сформулировал это так: средства, с помощью которых одни государства угрожают другим, являются, в самой своей основе, средствами обеспечения собственной безопасности¹⁴.

Отдельный случай охраны будет всегда похож на вымогательство – ситуацию, когда источник угрозы и источник безопасности совпадают, но могут быть разделены за определенную плату. Но если мы введем в анализ параметр времени и учтем существование других владельцев средств насилия, то защита (охрана, безопасность) приобретет форму реальной услуги, предоставляемой клиенту: участники не смогут усомниться в факте защиты. В этом случае роль угрозы играет кто-то другой, и владелец средств насилия имеет возможность предлагать охрану как некоторую услугу, в которой клиент объективно нуждается. То есть возникают основания предложить обмен, а не требовать односторонний выкуп. Пытаясь прояснить различие между вымогательством и действительной охраной в контексте политики государств, социолог Чарльз Тилли указывает, хотя и косвенно, на то, что это различие предполагает значительный элемент субъективной интерпретации:

«Какой именно образ вызывает у нас слово охрана [protection], зависит в основном от нашей оценки реальности и угрозы, а также того, до какой степени угроза является внешней. Индивид, производящий одновременно и угрозу, и защиту от нее, является рэкетиром. Тот, кто предоставляет требуемую защиту, но имеет очень слабый контроль за появлением угроз, может быть определен как

¹⁴ В оригинале фраза звучит так: «The means of security for one state are, in their very existence, the means by which other states are threatened». Waltz, K. *Theory of International Politics*. Reading, Mass.: Addison-Wesley Pub. Co., 1979.

легитимный защитник, особенно если цена его услуг не выше, чем у конкурентов»¹⁵.

На самом деле, эта не слишком приятная дилемма не описывает две различные ситуации, а возникает в едином поле, созданном взаимодействием множества владельцев средств насилия. Каждый владелец средств насилия может выступать одновременно как защитник для своих клиентов и как источник угрозы – потенциальной и анонимной или, наоборот, вполне конкретной – для тех, кто не является его клиентом. Группа владельцев средств насилия является и тем, и другим одновременно. Поэтому «фокус», в результате которого появляется целая совокупность специфических социально-экономических отношений, называемых «охрана» или «защита», состоит во внутреннем – и неизбежном – разделении группы владельцев средств насилия на враждебные (конкурирующие) стороны так, что каждый из них является конкретным и действительным защитником от некоторой потенциальной угрозы, в существование которой он также вносит свой вклад. Вымогательство неизбежно превращается в предоставление действительных охранных услуг в условиях множественности угроз, что характерно для сферы, в которой отсутствует монополия на применение силы. Т.е. речь идет об определенной структурной ситуации, а не о «добрых» или «злых» намерениях конкретных владельцев силы и их субъективном выборе. В последующих главах мы вернемся к рассмотрению того, как эта структурная ситуация порождает определенные практики силового предпринимательства, в частности, «разводки».

Вернемся к ситуации, в которой оказались российские предприниматели первой волны. Даже исправно платившие охранную дань не были гарантированно защищены от сюрпризов. Пропорции распределения дохода от активов того или иного предприятия между бизнесменом и бандитами основывались на некоторых конвенциях, создававших видимость справедливости, но фактически устанавливались бандитами (особенно на более ранних этапах развития рынка). Хотя испытание паяльником или утюгом, копание собственной могилы и подобный опыт уже не угрожали бизнесмену, находившемуся под защитой частной силовой структуры (в противном случае подобные действия рассматривались бы как направленные против этой структуры, а не против бизнесмена), постепенная экспроприация активов путем произвольного повышения ставки «налога», а иногда и убийства «своих» бизнесменов для завладения их активами оставалась распространенной практикой. Она называлась «дербанить коммерсанта» и считалась естественной, ибо рэкетеры воспринимали охраняемых коммерсантов как свою собственность. Претензии на охрану содержали неявное утверждение права собственности. При решении коммерческих споров члены ОПГ часто называли бизнесменов, плативших им охранную дань, «наш барыга» или «наш коммерсант», подразумевая тем самым свою ответственность за его поведение и право распоряжаться его собственностью.

Однако суть этих элементарных неформальных отношений собственности лежит не в отношениях между бандитами и коммерсантами, а прежде всего в отношениях между самими владельцами средств насилия (ОПГ или другими силовыми структурами). По сути, право собственности по отношению к активам бизнесмена обеспечивалось наличием силового ресурса и реализовывалось в отстаивании силовой структурой права на получение охранной дани перед другими претендентами. Поэтому время от времени силовые структуры вынуждены были защищать своих клиентов от себе подобных. Но

¹⁵ Tilly, C. War Making and State Making as Organized Crime, in: Evans P., Rueschemeyer D., and T. Skocpol (eds.). *Bringing The State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 173.

делали они это прежде всего для того, чтобы сохранить за собой право на получение части дохода охраняемого предприятия, т. е. чтобы исключить других «получателей». Эта ситуация наглядно иллюстрирует то, почему права собственности иногда определяются как отношения исключения¹⁶. Впоследствии среди ОПГ и других силовых структур происходил процесс внутренней дифференциации в зависимости от их политики по отношению к охраняемым предприятиям: некоторые стремились максимизировать размер получаемого дохода и часто разоряли «своих» коммерсантов; другие действовали, ориентируясь на более долгосрочную перспективу, и перераспределяли права собственности так, чтобы обеспечивать интересы своих клиентов и получать долгосрочный доход за счет коммерческого успеха последних. В последнем случае функции силовой структуры сдвигались в сторону создания конкурентных преимуществ «своим» коммерсантам. Затем, с развитием акционерных форм собственности, силовые структуры (через специально учрежденные компании) становились формальными совладельцами некогда охраняемых ими предприятий (подробнее об этом речь пойдет в главе 6).

Силовое партнерство

Этот термин упомянул в интервью один из респондентов, когда описывал деятельность своей силовой структуры и ее роль по отношению к другим бизнесменам. Респондент рассказывал о поиске коммерческих возможностей для своих клиентов, обеспечении гарантий под поставки товаров, заключении неформальных соглашений или использовании угроз для того, чтобы заставить кого-либо выплачивать полагающуюся сумму. «Мы что-то вроде силовых партнеров», – обобщил авторитет. Я сказал, что это интересный аналитический термин, который я хотел бы использовать в социологическом исследовании. Мой собеседник не возражал.

Итак, под силовым партнерством мы будем понимать ряд бизнес-функций силовых структур – функций, основанных на умелом коммерческом использовании организованной силы и информации, обеспечивающих благоприятные институциональные условия для экономической деятельности предприятий клиентов. Институциональные условия включают: безопасность, информационную поддержку, обеспечение прав собственности, в том числе контроль за соблюдением контрактных обязательств и возвратом долгов, а также разрешение коммерческих споров.

Распространение рэкета в кооперативном секторе в конце 1980-х гг. оставалось экономически периферийным явлением. Основные производственные активы находились в руках государства, административная система работала, а фискальный кризис был еще впереди. Переход от охранного рэкета или просто физической охраны к более сложным и специализированным функциям силового партнерства произошел примерно в 1992-95 гг. в контексте значительного расширения частного сектора. К этому времени преступные группировки накопили значительный объем силовых и финансовых ресурсов, необходимых для более активного участия в экономических процессах переходного периода. С одной стороны, силовые предприниматели жестко навязывали клиентам свои услуги, и во многих случаях у бизнесменов не было иного выхода, кроме как работать с преступными группировками. При этом преступные группировки

¹⁶ «Суть отношений собственности состоит в праве исключать, и организация, имеющая сравнительные преимущества в насилии, имеет возможность определять и обеспечивать (enforce) права собственности». North, D. *Structure and Change in Economic History*, N.Y.: Norton, 1981. P. 21.

успешно создавали и повышали спрос на свои услуги. Но, с другой стороны, объективный спрос на силовых партнеров был тоже достаточно высок, и бизнесмены часто сами обращались к представителям организованной преступности для разрешения конфликтов или обеспечения гарантий. Обратившись однажды к бандитам, многие предприниматели не вольны были самостоятельно прекратить это сотрудничество и попадали под постоянный контроль тех или иных группировок. Таким образом, инициатива, в целом, принадлежала силовым предпринимателям. Но без объективного спроса институт силового партнерства не получил бы такого широкого развития. Поэтому сначала мы рассмотрим практику создания искусственного спроса, а потом обратимся к анализу независимых факторов, поддерживавших высокий уровень спроса на силовых партнеров.

Искусственный спрос

Тактика жесткого давления и физического устрашения, практиковавшаяся преступными группировками, а также постоянные сообщения в СМИ, усиливавшие ощущение опасности и повышенного риска, привели к силовым предпринимателям множество клиентов. Искусственно создаваемые транзакционные проблемы также способствовали усилению потребности в силовых партнерах. Эту тактику можно проиллюстрировать следующим примером. Семья Петренко (фамилия изменена) приехала в Петербург с Украины в поисках работы. Через некоторое время они начали работать с представителями «комаровской» группировки, учредив торговую фирму, предлагающую оптовые поставки ходовых продуктов по низким ценам. Для поставки продуктов фирма требовала предоплату. Собрав таким образом определенное количество денег, в основном с представителей отдаленных регионов, фирма попросту исчезала, а через некоторое время появлялась вновь под другим именем, снова рекламируя оптовые поставки. Этот нехитрый, но очень распространенный бизнес-трюк известен как «кидок». Если обманутые покупатели все же начинали заниматься активными поисками и приезжали в Петербург, пытаясь вернуть свои деньги, «комаровские» доходчиво объясняли им бесперспективность этого занятия. Но когда в целях возврата денег из Сибири от имени одного коммерсанта приехали два вора в законе, то «комаровские» вернули деньги и неустойку. Очевидно, что сибирские силовые партнеры взяли себе значительные комиссионные за возврат предоплаченной суммы [22].

На этом примере видно, что силовые партнеры с обеих сторон (и оказывавшие прикрытие мошенникам, и помогавшие вернуть деньги) оставались в выигрыше. При этом, помимо явного выигрыша, они косвенно стимулировали спрос на силовых партнеров, повышая риск коммерческой деятельности для тех, у кого их не было. Практически все преступные группировки в начале 1990-х гг. практиковали как «кидки», так и возврат денег работавших с ними (точнее, части денег). Постепенно и неизбежно эта деятельность рационализировалась, все больше приобретая черты превентивного уменьшения риска «кидков». Прежде чем переводить деньги, силовые партнеры старались раздобыть информацию о потенциальных продавцах или покупателях и получить гарантии у их силовых партнеров. «Кидать» бизнесменов («лохов») было вполне легитимной практикой, но обманывать своих, т. е. бандитов, было чревато серьезным риском и не поощрялось принятыми в данном сообществе нормами. Похожая тактика создания фирм-однодневок активно применялась в сфере кредитных отношений, когда преступные группировки искали возможности получить кредит через подставных бизнесменов с целью его последующего присвоения. В этом случае единственными способами страховки были либо полная информация о получателе кредита, либо

гарантии силового партнера в отношении возврата этого кредита. Нетрудно увидеть, что такая система увеличивала потери или выводила из бизнеса тех, кто не платил и соответственно не пользовался прикрытием силовых партнеров. В какой-то момент спрос на силовых партнеров становился самоподдерживающимся.

На языке силовых предпринимателей искусственное стимулирование спроса часто обозначалось фразой «создать проблему», что также предполагало последующую возможность ее разрешения с получением коммерческой выгоды. Неправильно было бы предполагать, что силовые предприниматели намеренно давали друг другу заработать (хотя, несмотря на высокий уровень конфликтности в криминальной среде, тактическое сотрудничество не исключалось). На первоначальном этапе система взаимозависимости работала так, что конфликты между силовыми структурами, вызывавшие определенные потери, поддерживали высокий уровень риска на экономическом рынке. Тем самым конфликты обеспечивали стабильный доход владельцам силы за счет экономического класса (хотя некоторым представителям этого класса сотрудничество с силовыми партнерами было в определенных смыслах выгодно).

Транзакционные проблемы

Не менее серьезны были действительные проблемы, возникавшие в результате непродуманной экономической политики и быстрой приватизации. Политика «шоковой терапии» включала снятие административного контроля за ценообразованием, либерализацию торговли, в том числе в сфере экспортно-импортных операций, и приватизацию малых и средних предприятий. Быстрота проведения была, по крайней мере в начале, одним из важнейших принципов реформ. По замыслу, она должна была предотвратить чрезмерное участие в процессе приватизации бывшей советской номенклатуры и криминального мира. Но во многом результаты оказались противоположными.

Сотни тысяч предприятий были приватизированы в 1992-1996 гг., новых предприятий было учреждено не меньше. Большинство крупных и средних предприятий перешли в собственность трудовых коллективов и директоров; доля внешних владельцев поначалу была сравнительно невелика¹⁷. Мне не встречалось убедительных свидетельств того, что на начальных этапах преступные группировки становились собственниками предприятий или даже стремились к этому. Но зато многое говорит о том, что, поскольку существовавшие на тот момент правовые институты были неэффективны и доступ к ним предполагал высокие издержки, преступные группировки и другие силовые структуры принимали активное участие в решении транзакционных проблем, опосредуя отношения между новыми собственниками.

К транзакционным проблемам можно отнести неспособность выполнить контрактные обязательства (поставить или оплатить товар, вернуть кредит и т.п.), дефицит наличных денег для ведения экономической деятельности, проблемы безопасной доставки товаров и подобные трудности. Если не считать сознательного мошенничества, то транзакционные проблемы порождались как субъективными факторами (недостаточным опытом и квалификацией в бизнесе, низким уровнем ответственности и оппортунизмом), так и объективными причинами, вызванными ограничением денежной массы и разрушением хозяйственных связей. Опросы предпринимателей, проводившиеся в 1990-

¹⁷ См.: Blasi, J., Kroumova, M., and D.Kruse. *Kremlin Capitalism: The Privatisation of the Russian Economy*. Ithaca: Cornell University Press, 1997.

е гг., устойчиво показывали, что низкая контрактная дисциплина и низкий уровень надежности партнеров воспринимались как наиболее острые проблемы¹⁸. Оппортунизм был обычным явлением на товарных биржах: клиенты или брокеры могли выставить свои товары одновременно на нескольких биржах, выбирать наиболее выгодные условия, а потом «прокидывать» по другим заключенным контрактам¹⁹. Субъективные просчеты и нехватка наличности только преумножали задолженности предприятий, а политика правительства усугубляла кризис неплатежей²⁰. Директор, чье предприятие в августе 1994 г. задолжало 7 млрд. руб. и которому, в свою очередь, были должны 8 млрд., так охарактеризовал ситуацию: «Все предприятия теперь в долгах, мы должны нашим поставщикам, нам должны наши заказчики, которым тоже должны. Все друг другу должны и никто не платит, и все ждут бог знает каких гарантий»²¹.

Появление тысяч новых банков и других финансовых учреждений в начале девяностых сопровождалось ускоренным ростом невозвращенных кредитов. Согласно некоторым оценкам, общая сумма невозвращенных кредитов составила 3 трлн. 609 млрд. руб. (1,64 млрд. долл.) в начале 1994 г.; около 8 трлн. (1,75 млрд. долл.) в начале 1995 г.²² и 44 трлн. (7,9 млрд. долл.) к концу 1996 г.²³

Российские и зарубежные исследователи выделили несколько возможных способов решения трансакционных проблем, практиковавшихся на российских рынках: использование имеющихся социальных связей [relational contracting], неформальные урегулирования, государственный арбитраж, частные арбитражные комиссии и использование частных силовых структур. Исследователи сходятся в том, что в российской деловой практике участники в большой степени полагаются на имеющиеся (родственные, дружеские и т.п.) связи и неформальные методы, в значительной степени – на частные силовые структуры, и относительно мало пользуются государственными судебными инстанциями (хотя этот показатель начал возрастать во второй половине 1990-х гг.)²⁴. Вместе с тем, различные группы предпринимателей прибегают к

¹⁸ Большинство бизнесменов, опрошенных на Первом всероссийском конгрессе предпринимателей, главной проблемой назвали низкую надежность партнеров / Информационный бюллетень КСБР, 1995, № 1. С. 32-35. См. также Радаев В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. С. 116-127

¹⁹ Frye, T. *Caveat Emptor: Institutions, Contracts, and Commodity exchanges in Russia*, in: Weimer, Dave (ed.) *Institutional Design, Institutions, and Commodity Exchange in Russia*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1995. P. 45.

²⁰ См.: Woodruff, D., *Money Unmade: Barter and The Fate of Russian Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press, 1999.

²¹ Цит. По: Hertz, N. *Russian Business Relationships in The Wake of Reform*. Oxford: Macmillan, 1996. P. 101.

²² Оценки, представленные на семинаре начальников служб безопасности российских банков в Москве в январе 1995 г. // БДИ, 1995, № 2. С. 15.

²³ Глинка С. Особенности теневой экономики в России // *Независимая газета*, 18 марта 1998 г.

²⁴ Согласно данным 1994 г. 20% опрошенных предпринимателей предпочитали пользоваться государственными правоохранительными и судебными инстанциями, 15% предпочитали обращаться к бандитам и частным охранным агентствам, 11% полагались на собственные силы, 14% использовали другие (не уточнялось, какие)

различным методам решения трансакционных проблем – в зависимости от сферы деятельности, формы собственности, времени начала активной деятельности и других факторов, поэтому неизбежные «перекосы» в выборках ведут к различным результатам. Предприниматели, которые несут высокие расходы на безопасность, менее склонны пользоваться государственными судебными инстанциями в случае конфликтов. Они также демонстрируют более высокую готовность к применению силы, когда сталкиваются с недобросовестным поведением контрагентов²⁵.

На точность результатов, полученных в результате опросов предпринимателей и директоров предприятий, также влияет ряд факторов, не подконтрольных исследователям. По моему опыту, предприниматели, работающие с преступными группировками, склонны отказываться от сотрудничества с исследователями, они еще менее охотно идут на контакт или предоставляют информацию, чем сами члены группировок. Соответственно такие предприниматели будут мало представлены в выборках. Далее, аналитические различия между основными способами решения трансакционных проблем трудно провести на эмпирическом уровне. Неформальные соглашения и встречи, которые фигурируют в исследованиях как способы решения трансакционных проблем, на деле часто предполагают реальное или виртуальное присутствие силовых партнеров. Даже фраза: «давай решим все мирно, не привлекая бандитов», в определенном контексте может быть угрозой, подчеркивающей возможность обращения к силовым партнерам. Наконец, некоторые респонденты сообщали о все более распространенной практике, когда имущественный спор решался в судебном порядке, но принуждением к его исполнению занимались частные лица, т. е. бандиты. Имея на руках письменное решение арбитражного суда и занимаясь взысканием в частном порядке, они рисковали попасть лишь под статью «самоуправство» – довольно мягкую по сравнению со статьями о вымогательстве или грабеже.

Низкая эффективность судебной системы и высокая цена доступа к ней

Одной из причин широкого распространения института силового партнерства стало игнорирование значительной частью предпринимателей государственной судебной и правоохранительной системы. Истоки такого отношения лежат в запутанности существующих законов и подзаконных актов, больших сроках рассмотрения дел в судах и слабости исполнительной системы. Приватизация собственности проходила в контексте недостаточно специфицированных прав собственности, неполноты корпоративного законодательства и отсутствия механизмов контроля. Эту ситуацию часто называли «правовым вакуумом». С 1992 г. основная нагрузка по рассмотрению имущественных споров была возложена на арбитражные суды. Согласно принятым

методы разрешения споров, а 40% воздержались от ответа. См. Тамбовцев В. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: Теис, 1997. С. 76. Опрос, проведенный в 1996-97 гг., показал, что 11% предпринимателей были готовы применять силовые методы для решения спорных вопросов, 42% испытывали эти методы на себе, а 53% признали регулярные расходы на безопасность, причем более трети из них оценили эти расходы как значительные. Радаев В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. С. 129, 174, 185.

²⁵ Radaev, V. Corruption and Violence in Russian Business in the Late 1990s, in: Ledeneva, A. and M. Kurkchian, *Economic Crime in Russia*. L.: Kluwer, 2000. P. 79-81.

нормам они должны были рассматривать дела в течение двух месяцев со дня принятия к рассмотрению. На практике, однако, большая часть дел в 1993-97 гг. рассматривались с превышением установленных сроков (в среднем три-четыре месяца, при этом тысячи дел тянулись более одного года)²⁶.

Но даже вынесение судебных решений еще не означало окончательного торжества справедливости, поскольку их исполнение представляло собой еще большую трудность. Формально этим должны заниматься судебные исполнители или приставы, но распространенные приемы саботажа делали их практически бессильными. Судебные органы не обязаны заниматься розыском должника или его имущества, если его нет по номинальному адресу, и дополнительных ресурсов на это приставам не выделяется. Проблема поиска, таким образом, переключается на заинтересованную сторону, которая должна решать ее в частном порядке. Кроме того, предвидя судебные осложнения, компании-должники часто переводят свои активы на имя других компаний. Подобные действия могут предпринимать и частные лица, переписывая собственность на родственников, жен, любовниц и т.д. Это объясняет, например, неожиданно высокую долю женщин (более 35%) среди номинальных владельцев наиболее дорогого и престижного автомобиля Мерседес-600 в Петербурге²⁷. В случае, если судебный исполнитель не обнаружит какой-либо собственности или ценностей у должника, единственный возможный выход – наложить на должника обязательство выплачивать половину зарплаты в пользу кредитора, что, разумеется, во многих случаях не является приемлемым решением проблемы. Согласно данным, опубликованным министром юстиции в апреле 1995 г., в то время удавалось исполнить в среднем лишь половину судебных решений. Он также отметил опасную тенденцию снижения количества подаваемых в суды заявлений, касавшихся разрешения имущественных споров, и объяснил это тем, что граждане предпочитают внесудебные способы²⁸. По другим источникам, показатель доли исполненных судебных решений за 1997 г. еще ниже – около 32%²⁹.

Низкая эффективность работы судебных органов и низкая результативность официальных способов исполнения решений были не единственными факторами, способствовавшими тому, что многие граждане или хозяйствующие субъекты игнорировали государственную судебную систему. К ним следует добавить чрезмерно высокие издержки легальной экономической деятельности, т. е. высокую цену доступа к государственной судебной системе, которая подталкивала к поиску альтернативных (теневых) судебных механизмов³⁰. Согласно различным источникам, на протяжении

²⁶ В 1993 г. количество дел, рассмотренных с превышением нормативных сроков, составило более 236 тыс. (всего за год было рассмотрено 275 тыс.); в 1994 г. – 254 тыс. (из 285 тыс.), из которых более 16 тыс. дел находились в судах более года. Эта тенденция сохранялась по крайней мере до 1997 г. См. *Скобников П.* Взыскание долгов и криминал. М.: Юрист, 1999. С. 45.

²⁷ Данные собраны совместно с Агентством журналистских исследований. Автор также благодарит Елену Богданову (Европейский университет) за помощь в анализе данных.

²⁸ *Правда*, 19 июля 1995 г.

²⁹ См. *Скобников П.* Взыскание долгов и криминал. М.: Юрист, 1999. С. 30.

³⁰ Об издержках легальной экономической деятельности см.: *Панеях Э.* Издержки легальной экономической деятельности и налоговое поведение российских предпринимателей / Конкуренция за налогоплательщика: исследования по фискальной социологии. Под ред. В.Волкова. М.: МОНФ, 2000. С. 26-48.

1990-х гг. доля теневой экономики колебалась в пределах от 20 до 45% ВВП³¹. Среди основных причин роста теневой экономики исследователи приводят высокий уровень налогов и запутанную систему их взимания, нестабильность бюрократических норм, коррупцию и непредсказуемость исполнительной власти, особенно на местах³². При этом необходимо оговориться, что лишь относительно небольшая доля теневой экономики является содержательно криминальной, т. е. имеющей дело с запрещенными законом товарами и услугами. Содержание значительных сегментов «теневой», «серой» или «неформальной» экономики вполне законно. Именно уход (полный или частичный) от отношений с государственными органами регистрации и налогообложения или нарушение установленных этими органами правил впоследствии делает государственную судебную систему недоступной для многих экономических субъектов. Отсутствие налогового кодекса и ситуация постоянно меняющихся правил и ставок, к тому же произвольно трактуемых налоговыми органами на местах, привели к тому, что в конце 1990х гг. фактическое налогообложение могло превышать 80% прибыли, не считая неформальных поборов. «Мы готовы работать с рэкетом, потому что он берет 10%. Государство берет 90% в виде налогов и еще больше в виде разного рода поборов и штрафов»,³³ – это высказывание предпринимателя из Омска хотя и содержит некоторые искажения (бандиты берут до 30%, а иногда и больше; от государства можно откупиться меньшими потерями), тем не менее хорошо отражает установку определенной части мелкого и среднего бизнеса.

Наконец, кроме низкой эффективности и запретительной цены доступа, ограниченное пользование государственной судебной системой было обусловлено и некоторыми более «тонкими» социокультурными факторами. Так, согласно одному исследованию деловых отношений в России, «суды не используются часто потому, что они, по мнению участников, разрушают человеческие отношения»³⁴. Для определенной части управленцев человеческие (дружеские) отношения рассматриваются как важный актив, и судебное разбирательство может действительно представляться чем-то неэтичным. Судебное разбирательство деперсонифицирует отношения и тем самым потенциально снижает значимость личностного компонента. По мнению некоторых исследователей, это часто является более важным соображением, нежели эффективность или цена судебного разбирательства. «Сдвиг в сторону частных арбитражных инстанций», – пишет Кэтрин Хэндли, – «является более логичным направлением развития, чем сдвиг в

³¹ МВД дает следующие пропорции доли теневой экономики в ВВП по годам: 1991 г. – 10-11%; 1993 г. – 27%; 1994 г. – 39%; 1995 – 45%; 1996 г. – 46%. Госкомстат приводит более низкие проценты: 1992-94 гг. – 9-10%; 1995 г. – 20%; 1996 г. – 23%. См.: Косалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма // *Вопросы экономики*, 1998, № 10. С. 59.

³² См., например: *Исправников В., Куприянов В. Теневая экономика в России*. М.: Фонд перспективных технологий, 1997; *Неформальный сектор в российской экономике* / Под ред. Т. Долгопятовой. М.: ИСАРП, 1998.

³³ Цит. по: *Чурикова А. Женщина во главе фирмы*. М.: Институт социологии РАН, 1998. С. 179-180.

³⁴ Hertz N., *Russian Business Relationships in the Wake of Reform*. Oxford: Macmillan, 1996. P. 111.

сторону верховенства закона, поскольку здесь генеральный директор не должен отдавать свою власть безличным силам».³⁵

Силовое партнерство и силовое посредничество

На деловом языке услуги силового партнерства обозначались скромной фразой «решать вопросы». Что это означало? На более ранних этапах преступные группировки занимались в основном простой физической охраной и страхованием от явного мошенничества («смотрели, чтобы не наезжали и не кидали»). Сюда же входило сопровождение торговых перевозок, в основном импорта, от границы до пункта назначения. «Был у нас вначале предприниматель, который ездил в Швецию за товаром. Мы встречали его у границы и сопровождали до Ленинграда. Но это были маленькие заработки и чаще конкретными товарами» [7].

По мере развития экономического рынка и стремительного роста числа сделок функции силового партнерства становились более сложными и разнообразными. Стандартной функцией силовых партнеров стало сопровождение сделок. Она заключалась в сборе информации о потенциальных партнерах или контрагентах, обмене гарантиями, контроле за выполнением обязательств. В случае возникновения осложнений силовые партнеры, представлявшие стороны в сделке, вырабатывали схемы их преодоления или возмещения ущерба и контролировали исполнение. Из интервью с бригадиром одной из петербургских ОПГ:

Вопрос: А чем в основном занимались?

Ответ: Чем конкретно занимались? Например, если у нас оптовый склад, то мы проверяли покупателей, собирали на них информацию, ездили смотрели их офис, находили возможности сделать так, чтобы они не кинули. В общем, работали, как обычная служба безопасности. Или встречались с партнерами других коммерсантов, которые просили об отсрочке. Мы их спрашивали: «Ручаетесь?» Они ручались. Или, наоборот, если наш коммерсант не мог расплатиться, мы вырабатывали схему погашения, рассчитывали, когда он сможет отдать и давали обязательства.

Вопрос: А не проще ли кинуть – меньше усилий, легкий заработок?

Ответ: А зачем? Потом конфликт, или надо прятаться. Кидают, когда речь идет об очень больших деньгах [10].

По мнению и участников, и экспертов, большая часть контрактов на сумму более 10 тыс. долларов заключалась лишь при участии и под гарантии силовых партнеров, причем в качестве последних могли выступать самые разные лица или организации – от уголовных авторитетов до начальников служб безопасности или даже действующих сотрудников внутренних дел. Наиболее важным моментом в этой связи было взаимное признание силовых партнеров, основанное на предыдущем опыте, проверяемой информации и репутации. Если же у одной из сторон не оказывалось силового партнера, то либо снижалась вероятность заключения сделки, либо значительно возрастал риск – в зависимости от того, выступала ли эта сторона в качестве кредитора или получателя.

³⁵ Hendley, K. Legal Developments in Post-Soviet Russia, *Post-Soviet Affairs*, 1997. Vol. 13, No.3. P. 242.

«Не так давно одна московская фирма наметила удачную сделку по следующей схеме: в Польше закупается партия шоколада (что с учетом всех накладных расходов обошлось бы в 25 тыс. долл. США) и перепродается в России оптовому покупателю за 50 тыс. долл. США. С поставщиком и покупателем были достигнуты договоренности, и дело оставалось за малым – получить в банке кредит. Но возникло неожиданное препятствие. Руководство банка поставило неременное условие, чтобы “крыша” заемщика встретилась со службой безопасности банка. Поскольку “крыши” у этой фирмы не было, ее руководителю пришлось обратиться к товарищу детства, который во взрослой жизни стал криминальным авторитетом: “Поприсутствуй на переговорах, как будто бы ты моя «крыша». В результате кредит был выдан”³⁶.

«Решение вопросов» силовыми партнерами включало также отношения с государственной бюрократией по поводу получения лицензий, льгот, разрешений и т.п. для фирм клиентов. Наиболее ценным «активом» была далеко не всегда доступная способность «решать вопросы» с налоговой инспекцией – как для создания более благоприятных условий «своим» предприятиям, так и для оказания давления на конкурентов.

В целом на протяжении 1990-х гг. наблюдался сдвиг от угроз или прямого насилия в отношении должников или конкурентов в сторону использования в тех же целях государственных регулирующих органов (налоговой полиции, пожарной охраны, санитарно-эпидемиологического контроля). «Раньше, если кто-то там отказывался платить или создавал проблемы, просто сжигали магазин или, там, чью-нибудь машину. Теперь поняли, что проще и дешевле послать пожарную охрану, чтобы закрыть эту фирму или магазин, там, на неделю. Эффект один тот же» [9].

В какой форме происходит оплата силового партнерства? Эволюция силового партнерства описывается его участниками с помощью трех основных понятий: «получать» – «контролировать» – «быть в доле». «Получать» означает обложить какую-либо торговую точку или фирму данью, охранять ее от других претендентов и, если ей нанесен ущерб, добиться компенсации. Размер дани лишь отдаленно соотносится с экономическими показателями или возможностями предприятия-клиента и устанавливается исключительно исходя из субъективных потребностей и оценок бандитов. Силовым партнер «контролирует» тот или иной бизнес, если он через «своего» аудитора или бухгалтера имеет доступ к информации о финансовой деятельности компании, финансовых потоках, всех ее операциях и контактах, обеспечивая надзор и подстраховку. Именно на этой стадии происходит перерастание охранного рэкета в отношения силового партнерства. Инвестиция денежных средств в развитие данной фирмы и вхождение представителей силового партнера в правление уже означают переход к долевному участию. Кроме отчислений в денежной форме (если есть возможности постоянного обналачивания средств), которые поддерживаются на уровне 20-30% от прибыли, оплата силового партнерства может производиться во множестве других натуральных, наличных или безналичных форм (таких, как консультационные услуги, арендная плата, страховка, благотворительность и т.п.).

Многие силовые структуры и криминальные авторитеты занимались «долговой темой», когда к ним обращались с соответствующими запросами. Тогда они выступали в качестве единовременных посредников. Петр Скоблицов в своем исследовании нелегального истребования долгов выделяет три основных метода улаживания долговой

³⁶ Скоблицов П. Взыскание долгов. М.: Юрист, 1999. С. 73.

проблемы. Первый метод предполагает встречу силовых партнеров кредитора и должника, и, если кредитор предоставляет убедительные доказательства задолженности, противоположная сторона может признать долг, гарантировать его возврат и оказать давление на «своего» задолжавшего бизнесмена для урегулирования проблемы. На практике это часто включает большой объем оперативной и информационной работы по нахождению должника, оценке его активов и установлению его силовых партнеров, если таковые имеются. В случае, если силовых партнеров нет, на должника или членов его семьи оказывается прямое давление, вплоть до насильственного отчуждения имущества. В таких случаях должник часто вынужден сначала подыскать силового партнера, а уже потом заниматься урегулированием самой проблемы. По разным оценкам, плата за возвращение долга таким способом колеблется в пределах 30-50% от его суммы.

Другой способ – откровенно криминальный. Он предполагает либо использование жестких угроз для того, чтобы заставить кредитора списать долг, либо физическое устранение кредитора в случае, если сумма долга значительно превышает затраты на организацию заказного убийства. Вероятность выбора именно этого решения – если отбросить моральные факторы – зависит от наличия у кредитора эффективного силового партнера. Согласно опросу предпринимателей, на жизнь которых были совершены покушения, в 40% от них требовалось списать крупный долг³⁷.

К третьему способу прибегают в ситуации, когда силовым партнерам не удастся самим урегулировать проблему, и при этом они не рискуют прибегать к активным силовым действиям. В этом случае с согласия обеих сторон может быть привлечен вор в законе для решения проблемы по воровским понятиям, т. е. в соответствии с неформальным кодексом уголовного мира. Решение вора в таких случаях считается обязательным для обеих сторон, а его вознаграждение – те же «полдоли», то есть 50% от оспариваемой суммы.³⁸

Функции силовых партнеров основаны на двух типах действия: реактивном и превентивном. Реактивное действие возникает в ситуации нанесения какого-либо ущерба членам силовой структуры или подконтрольным хозяйственным субъектам. В общем виде это действие направлено на то, чтобы добиться материальной компенсации ущерба посредством переговоров/угроз или нанести ответный ущерб другой стороне (как, например в случае «кидков» или других недобросовестных действий). На языке силовых предпринимателей это иногда называется «ответной комбинацией».

Превентивные действия направлены на контроль за будущим поведением других реальных или потенциальных участников деловых отношений, как за счет информационного обеспечения, так и за счет репутации и соответствующего эффекта сдерживания. Если реактивное действие часто включает угрозы и насилие, то превентивное предполагает демонстрацию силы без ее активного применения, а также использование информационных возможностей. В начале 1990-х гг. реактивные действия часто перерастали в конфликты, сопровождавшиеся значительными жертвами и экономическими издержками. Поначалу силовые партнеры (как, впрочем, и работавшие с ними бизнесмены) были больше заинтересованы в крупных единовременных доходах, получаемых любыми способами, включая невыполнение контрактных обязательств или невозврат кредитов. Однако это приводило к многочисленным силовым разрешениям споров. Постепенное осознание

³⁷ Мазеин В. Тактика выживания бизнесмена, коммерсанта // *Мир безопасности*, 1998, № 5. С. 23-27.

³⁸ Скобликов П. Взыскание долгов. М.: Юрист, 1999. С. 76-81.

долговременных экономических интересов и соответственно стремление избежать дорогостоящих конфликтов, эффект репутации, а также формирование системы неформальных правил взаимодействия силовых партнеров друг с другом и с экономическими субъектами вызвали переориентацию силовых партнеров на превентивный контроль рисков, снижение уровня насилия и создание благоприятных условий для работы клиентов. Это вовсе не означает, что в один прекрасный день участники неформальных силовых структур вдруг стали более рациональными и решили ограничить уровень насилия. На самом деле рациональность, переориентация на долгосрочные интересы и последовавшие за этим изменения в способах действия силовых партнеров были, скорее, результатом конкуренции и вынужденной адаптации, нежели каким-либо осознанным проектом.

Еще одной формой силового посредничества стали так называемые «схемы обналичивания», т. е. выстраивание бартерных цепочек и контроль за ними с целью заработать на разнице между безналичной и наличной стоимостью товаров или услуг. Прибыль в таких «схемах» извлекалась за счет помещения в цепочку и продажи за наличные деньги товаров повышенного спроса (бензин, алкоголь, сахар или другие продукты)³⁹. Предприятиям, страдавшим от дефицита наличности и работавшим только благодаря бартеру, услуги специалистов по бартерным «схемам» позволяли выживать и продолжать работу в условиях рыночных ограничений, а силовым структурам (в основном, преступным группировкам) – извлекать доход, осуществляя контроль над участниками запутанных цепочек и обеспечивая обмен товарами в каждом из звеньев. Силовое посредничество, в отличие от силового партнерства, не предполагает постоянных отношений с какими-либо хозяйственными субъектами, а сводится к поиску посреднических возможностей. Тем не менее, оно сходно с другими способами силового предпринимательства в том, что так же основывается на способности управлять поведением других людей и тем самым контролировать выполнение соглашений.

С конца 1980-х гг. различные частные силовые структуры путем стихийного изобретательства, имитаций, проб и ошибок открывали и нарабатывали ряд действий, позволявших им на постоянной основе извлекать выгоду в условиях перехода к частной собственности и рыночному типу хозяйствования. Мы обозначили совокупность этих способов как силовое предпринимательство и условно выделили три вида: охрана, силовое партнерство и силовое посредничество. Охранные отношения (и охранный рэкет как пограничный случай) являются первой и наиболее простой формой силового предпринимательства, заключающейся в использовании силы для сдерживания потенциальных угроз, исходящих от других силовых структур. Силовое партнерство предполагает постоянные отношения владельцев средств насилия с хозяйствующими субъектами по контролю за рисками и выполнением этими субъектами контрактных обязательств, а также другие услуги, связанные с обеспечением благоприятной хозяйственной среды на предприятиях клиентов («деловое сопровождение»). Силовое посредничество – это оказание различных одноразовых или нерегулярных посреднических услуг при нахождении соответствующих возможностей или поступлении запросов (таких, как возврат долгов или разрешение хозяйственных споров, обналичивание средств и организация бартерного обмена).

При разнообразии практик и сфер приложения соответствующих навыков (сдерживание, обеспечение гарантий, сбор информации, оказание давления, нанесение ущерба, многочисленные формы переговоров и т.п.) каждый из трех основных видов силового предпринимательства содержит, по сути, один и тот же ключевой элемент – способность

³⁹ Пример бартерной «схемы» см. там же. С. 84-85.

определять или ограничивать действия других участников экономической деятельности как посредством прямого принуждения, так и за счет влияния на их ожидания. Эта способность и представляет собой полезную функцию или «услугу», которая позволяет хозяйствующим субъектам продолжать или расширять свою деятельность («оставаться в бизнесе») и которая соответственно оплачивается ими на постоянной основе. Ее приобретение является вынужденным шагом, хотя в условиях разнообразия силовых структур конкретный ее поставщик может быть предметом выбора, а цена – предметом переговоров.

Структурным результатом деятельности силовых предпринимателей, отличным от непосредственных ими осознаваемых целей (получение дохода, выживание, расширение сферы деятельности), стало стихийное складывание системы ограничений, т.е. структурированной среды, упорядочивавшей действия участников (как хозяйственных субъектов, так и силовых структур) на непредсказуемых («диких») формирующихся рынках переходной экономики. Имея неформальный статус, эта совокупность правил и способов принуждения к их исполнению была далека от идеальных правовых систем по своей четкости и экономической эффективности. Тем не менее, она была более понятной, легко адаптируемой, а главное – более жестко контролируемой, чем находившаяся в зачаточном состоянии государственная система.