

**В.В. ВОЛКОВ**

**СИЛОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО  
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

---

*ВОЛКОВ Вадим Викторович - доктор философии (Ph.D.), декан факультета политических наук и социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге.*

---

Разложение социалистических форм хозяйствования и государственного управления и попытки строительства рыночной экономики рождают новые, на первый взгляд неожиданные и не предусмотренные теоретическими моделями институты и формы жизни. Одним из центральных, если не главным, явлением стало в 90-х гг. "силовое предпринимательство". Это реакция на кризис государства и встраивание его в рыночные механизмы. Силовое предпринимательство можно определить как набор решений и стратегий, позволяющих на постоянной основе конвертировать организованную силу в денежный доход или иные блага, имеющие рыночную ценность. Если для финансового предпринимательства основным ресурсом являются деньги, для торгового - потребительские товары, для промышленного - факторы производства, для информационного - знания и т.д., то для ведения силового предпринимательства

основным ресурсом выступает организованная сила или физическое насилие, как реальное, так и потенциальное.

Основную единицу силового предпринимательства в современной России мы будем называть "силовой предпринимательской структурой". Такие структуры можно условно подразделить на следующие виды: государственные, но нелегальные (подразделения государственных органов правопорядка и безопасности, выступающие как частные субъекты); негосударственные, но легальные (зарегистрированные частные охранные предприятия); частные и нелегальные (так называемые преступные или бандитские группировки). Силловые предпринимательские структуры различны по размерам, принципам организации и правовому статусу, но сходны по методам предпринимательской деятельности и функциям, выполняемым ими на российском рынке. Их основной ресурс — организованная сила, а основная функция связана с "силовым партнерством". Таким образом, категория силового предпринимательства позволяет, с одной стороны, аналитически отделить его от других типов бизнеса (или преступности), а, с другой стороны, — объединить на основе сходных функций и практик различные или даже противоположные инстанции организованного насилия.

Цель статьи — разработка концептуального аппарата для экономико-социологического анализа силового предпринимательства, включая определение его функций и роли в становлении российского рынка, описание некоторых практик, методов и стратегий, а также прояснение его связи с кризисом российского государства и попытками его преодоления. Нижеследующий текст является обобщением результатов пилотажного исследования, основанного на изучении периодической печати, интервью с представителями частных силовых структур, журналистами-экспертами и работниками правоохранительных органов, а также на наблюдениях автора.

### **Институт силового партнерства**

Силовое партнерство 90-х выросло из рэкета конца 80-х, который следует аналитически отделять от вымогательства. В отличие от рэкета, вымогательство не носило регулярный характер, не отсылало к некоторой организации, от имени которой собирались деньги и не претендовало на предоставление каких-либо, пусть даже мнимых, услуг. Тем не менее, исторически, рэкет стал продолжением практики вымогательства, которому подвергались со стороны уголовников теневые дельцы советского времени, не имевшие возможности обращаться за защитой к правоохранительным органам.

Как институт, силовое партнерство стало формироваться в 1987-1988 гг. в результате превращения эпизодического вымогательства в регулярный рэкет. Нелегальное происхождение части капиталов предпринимателей "первой волны", уходящее корнями в советскую теневую экономику, делало их отношения с правоохранительными органами нежелательными, а их самих — более уязвимыми. Однако, несмотря на легальность первых кооперативов и товариществ, государственные органы охраны правопорядка еще не рассматривали их как полноправных объектов защиты — во многом благодаря моральному неприятию частного предпринимательства. В такой ситуации альтернативные группы, предлагавшие охрану от угроз, которые они же и создавали, быстро нашли себе прибыльную нишу на растущем частном рынке [1]. За 1987-1988 гг. был зарегистрирован 30-процентный рост рэкета, однако лишь каждый четвертый пострадавший обращался в милицию. Милиция реагировала всего на 80% заявлений; привлекался к ответственности каждый шестой рэкетир, а попадал в тюрьму только каждый одиннадцатый и не более чем на три года [2].

Кооператоры и мелкие торговцы стали объектом тех, кто до того занимался выбиванием карточных долгов или рэкетом-охраной теневого и нелегального бизнеса. Вместе с тем формировались и новые сообщества, начавшие извлекать доход из продаж (поначалу мнимых) охранных услуг мелким предпринимателям [3]. В Петер-

бурге такой группой была "тамбовская", которая в массовом порядке облагала данью легальные кооперативы и товарищества [4].

Еще одним фактором, породившим спрос на силовых партнеров, явился высокий риск предпринимательства, как физический, так и экономический, вызванный невозвратом долгов, несоблюдением контрактов и многочисленными формами мошенничества. Следствием высокого риска стал низкий уровень доверия [5]. Такие условия диктовали необходимость дополнительных издержек на охрану, сбор информации о деловых партнерах и, прежде всего на посредников, которые являлись бы гарантами сделок. Это способствовало формированию специфического рынка охранно-силовых услуг, который до начала 90-х годов был практически монополизирован так называемыми "организованными преступными группировками". На начальном этапе функциями силовых партнеров являлись охрана от других силовых партнеров, контроль контрактных обязательств ("смотреть, чтобы не наезжали и не кидали") и возврат долгов.

По мере развития частного предпринимательства усложнялись функции силового партнерства. Неприспособленность государственного арбитража к рынку, слабость системы судебных исполнителей, неразвитость законодательной базы - все это создавало спрос и позволяло силовым партнерам активно включаться в переговорные процессы, превращало их в основных контрагентов заключения коммерческих сделок. Наши данные свидетельствуют о том, что ни одна крупная сделка не проходила без участия силовых партнеров. Если таковых не было, вероятность "кидка" многократно возрастала, даже если участниками сделки выступали знакомые. Надежность коммерческой фирмы определялась репутацией ее силового партнера. Помимо обеспечения безопасности они брали на себя функцию "решения вопроса" с властями - выбивание лицензий и льгот, а также использования властей (пожарной охраны, милиции, санэпидстанций и т.д.) в конкурентной борьбе с другими коммерческими фирмами.

Эволюция нелегального силового партнерства описывается его участниками с помощью трех понятий: получать - контролировать - быть в доле. "Получать" означает обложить какую-либо фирму данью, охранять ее от других претендентов и, в случае если ей нанесен ущерб, добиться компенсации. Силовой 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. Инвестиция денежных средств в развитие данной фирмы и вхождение представителей силового партнера в правление уже означает переход к долевым участию. Таким образом, со стороны криминальных структур, институционализация силового партнерства связана с переходом от прямого насилия и вымогательства к более сложным и долговременным отношениям с подконтрольным бизнесом, а со стороны бизнеса - к появлению специфической формы издержек.

## **Политэкономия силы**

Несмотря на то, что силовые партнеры, представленные преступными группировками, были доминирующей силой, их деятельность ограничивалась не столько правоохранительными органами, сколько экономическими параметрами. Иными словами, дань должна быть экономически рациональной, не увеличивающей издержки фирмы сверх пределов, но оставляющей фирме средства на развитие. Поначалу силовые партнеры, как и обычные фирмы, были заинтересованы в крупных единовременных доходах, получаемых любым способом, включая невыполнение контракта и невозврат кредита ("кидки"). Отсюда необходимость "разборок", резко увеличивавших издержки. Добавим рост количества конкурирующих силовых партнеров. Для них выгоднее стало создавать благоприятные экономические условия подконтрольным фирмам, снижение уровня насилия и повышение контроля за соблюдением общих правил игры.

Стоимость услуг силового партнерства не была стабильной. Она варьировалась в зависимости от прибыли фирмы, долгосрочности ее отношений с силовыми партнерами и стиля деятельности последних. Часто на вопрос о том, сколько будут стоить их услуги, следовал ответ: "нам надо на вас посмотреть". Однако средняя тенденция охранной дани - 20-30% прибыли, а цена возврата долга стабилизировалась на уровне 50% от его суммы [5, с. 175]. Силовое партнерство важно не только как средство избежать ущерба, который намного выше охранных издержек, но и как фактор снижения предпринимательского риска, гарантия выполнения контрактных отношений.

В конце 80-х - начала 90-х годов силовые партнеры превратились в необходимый элемент предпринимательства, предоставляя уже не мнимые, а реальные услуги, спрос на которые был создан также действиями самих силовых партнеров. То, что для силовых партнеров имеет форму дани, для опекаемых фирм выступает как транзакционные издержки. Транзакционные издержки представляют собой издержки, связанные с доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений. Они составляют институциональный аспект функционирования рынка [6]. В нормальных условиях такие издержки представляют собой выплаты государству за ряд общественных благ и услуг (безопасность, арбитраж, законотворчество), создающих условия для предпринимательской деятельности. Немаловажно и то, что силовые партнеры оказались наиболее эффективными в обслуживании потребностей бизнеса по охране и передаче собственности в решении споров и снижении риска. Высокие издержки легальной деятельности приводили к тому, что предпринимателю было выгоднее работать с ними, чем платить налоги государству и пользоваться услугами милиции. По данным МВД на конец 1997 г. в России 40 тыс. хозяйственных субъектов, включая 1,5 тыс. госпредприятий, более 500 совместных предприятий и более 500 банков контролировалось преступными группировками [7]. Если сопоставить эту статистику с масштабами хозяйственной деятельности в стране, то получится, что доля криминальных хозяйственных субъектов составляет около 1,8% от общего их числа и около 0,6% от числа госпредприятий. Но статистический учет подконтрольных криминалу предприятий затруднен. Скорее всего, доля хозяйств, взаимодействующих с нелегальными структурами, значительно выше. Например, по данным упоминавшегося исследования российских предпринимателей, 11% склонны решать свои проблемы при помощи силовых методов, а сталкивались лично с применением силовых методов 42%. Об издержках на безопасность заявили 53% опрошенных предпринимателей, причем треть признала уровень издержек значительным [5, с. 129, 174, 185]. Эти данные могут означать и то, что большая часть предпринимателей пользуется услугами силовых партнеров, которых не относят к разряду криминальных.

### **Силовые партнеры "в штатском"**

В 1992 г. произошли события, изменившие соотношение сил в этой сфере. С принятием 11 марта Федерального закона "О частной детективной и охранной деятельности", а 14 августа 1992 г. Постановления правительства РФ о принятии "Положения о вневедомственной охране при органах внутренних дел" в конкуренцию на рынке охранно-силовых услуг легально вступили бывшие сотрудники государственных организаций - МВД и ФСБ. Участие профессионалов происходило и раньше. Именно с ним связано распространение термина "крыша" (бандиты просто "получали" или "контролировали"). В связи с этим в бизнес-лексику вошли термины "ментовская крыша", "комитетовская крыша", "бандитская крыша" - как стандартный комплекс услуг силового партнерства, различающихся своим происхождением. Одновременно начали быстро расти службы безопасности крупных банков и компаний, также укомплектованные бывшими работниками МВД и КГБ-ФСБ.

Ко времени принятия новых законов, регулирующих охранную деятельность, уже

сформировался рынок охранно-силовых услуг и определилось место силовых партнеров в рыночной экономике. Отток квалифицированных кадров, кризис бюджетного финансирования, "поиск внебюджетных средств" финансирования аккумулировал адаптацию бывших госструктур к новой ситуации. Занятие частной охранной деятельностью сначала было частью оперативной работы этих ведомств по контролю криминального бизнеса "изнутри", но потом оперативные интересы удачно совпали с коммерческими. В конце 1997 г. в России существовало 10,2 тыс. частных охранных и детективных структур, в которых работали 140,6 тыс. человек. В Москве и области в 1,5 тыс. частных легальных силовых структурах занято около 30 тыс. человек [8]. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области их 765, в них занято около 15 тыс. человек [9]. Однако крупными и влиятельными надо считать лишь несколько десятков охранных предприятий и концернов [10]. Число охранных структур пропорционально масштабам хозяйственной деятельности города. Так, в Челябинске и области зарегистрировано 150 охранных предприятий, в Новгороде - от 50 до 60. По мнению большинства экспертов, рынок охранно-силовых услуг уже поделен, и дальнейшего роста этой отрасли не наблюдается.

Легализация частного охранного бизнеса представляет дополнительные возможности преступным сообществам. Многие стремятся взаимодействовать с другими "крышами", в результате чего появился феномен так называемых "комбинированных крыш", "когда часть вопросов у фирмы решают бандиты, а часть - менты" [11]. В Петербурге, например, до 1994 года существовало охранный предприятие "Барс" (директор А. Жуков), созданное "мальшевским" преступным сообществом [12]. До декабря 1994 года активно работало одно из самых старых в городе охранных предприятий "Скорпион", возглавляемое А. Ефимовым (по кличке "Фима"), связанным с "гамбовцами". Через это охранный предприятие к деятельности "гамбовской" группировки активно привлекались сотрудники правоохранительных органов [13]. По официальному договору с одним из московских отделов вневедомственной охраны бойцы спецподразделения ГУВД "Сатурн" осуществляли охрану авторитета "коптевской" группировки В. Наумова ("Наума") и его фирмы "Мерандо" - до момента, когда на него было совершено успешное покушение в январе 1997 г. [14].

## **Воры и бандиты**

В криминальной журналистике можно встретить утверждения, что мир воровской и мир бандитский живут по разным принципам и даже враждуют друг с другом. Воровской - более старый, сформировавшийся еще в местах заключения в ранне-советское время; бандитский - новый, вызванный к жизни переменами 80-х и 90-х. У воров большое количество запретов, особенно на то, что касается легальной деятельности, сотрудничества с властями и применения физического насилия к "своим". Центральным элементом воровской системы является так называемый "общак", куда поступают все деньги, добываемые воровскими методами. Каждый вор получает долю из общака, из него же берутся основные средства для поддержания отбывающих срок. Общакими распоряжаются "воры в законе".

Однако в отличие от бандитов, воры не являются силовыми предпринимателями. Основная задача вора - воровство и стремление избежать поимки. Воры ничего не производят. Вор должен быть незаметен. Бандит же, напротив, считает себя в некоторой мере производителем определенных услуг, вытекающих из возможности распоряжения организованной силой, которая должна быть наглядна, поскольку представляет собой основной рыночный ресурс группы. Если доход вора состоит из присвоения *личного имущества* других граждан, то бандит претендует на долю *прибыли* других *предпринимателей*, которая, как он считает, произведена при покровительстве или содействии организованной группы, которую он представляет. Поэтому его доход носит характер налога. Поскольку бандиты, будучи предпринимателями, стремятся получать доход на постоянной основе и долговременных отношениях, они

часто претендуют на право охраны порядка и в силу этого могут даже бороться с воровством, например, выгоняя воров с вещевых рынков.

Воровская этика представляет собой проекцию ценностей и правил тюремной жизни в нормальную жизнь. Сроки, проведенные в тюрьмах и колониях, служат источником воровского авторитета. Бандитские понятия сформировались на воле, поэтому они гораздо практичнее и рациональнее, без многочисленных запретов. Бандитский авторитет формируется не столько в тюрьме, сколько через решительные силовые действия, умение применять силу в сочетании с организаторскими способностями. Многие бандитские группировки культивировали здоровый образ жизни, запрещая, в отличие от воров, алкоголь и наркотики и поддерживая физическую форму в спортивных залах. Наконец, в отличие от воровского общака, который функционирует больше по социалистическому принципу центральной перераспределительной системы, бандитские общаки больше напоминают банки, капитал которых складывается из процентных отчислений членов группировок и может использоваться как для крупномасштабного подкупа властей, так и для инвестиций в легальный бизнес. Если воровской мир - продукт сильного репрессивного государства, то бандитский мир вырастает из незаконного использования силы в условиях слабого государства.

В Петербурге первые (бандитские) силовые предпринимательские структуры, называемые "бригадами", создавались за счет использования уже существовавших типов связей, обеспечивающих первоначальный уровень доверия: землячеств и спортивных школ. Так, самая влиятельная "тамбовская" группировка выросла из объединения нескольких бывших студентов Ленинградских ВУЗов (в том числе Института физкультуры), приехавших из Тамбова или Тамбовской области в 80-е. Так появились "казанские", "мурманские", "воркутинские", "пермские" бригады, позже объединенные в группировки под началом "авторитетов". Группы местных спортсменов, борцов, каратистов, боксеров образовывали свои бригады - борцовские или по фамилии лидеров. По такому принципу появлялись, например, "малышевские" или "кудряшёвские". Авторитетами становились, как правило, люди, владеющие искусством силовых единоборств (бокс, борьба, каратэ) и обладающие организаторскими способностями.

Между группировками есть сходства и различия. Объединяло их само название группировки, которое использовалось как своего рода торговая марка или фирменный знак. Лицензии на его использование (право представляться "такими-то" или работающими с "такими-то") выдавались "авторитетами" за определенные заслуги "в деле" или по рекомендации других. Например, Андрей Ф. получил за заказное убийство управляющего петербургского аэропорта "Ржевка" Н. Суханова в январе 1996 г. 500 долларов и право представляться "мурманским" [15].

В практике силового предпринимательства название группировки или фамилия "авторитета" выступают как гарантии качества и надежности охранно-силовых услуг и отсылают к определенной репутации, которая формируется из известных прецедентов успешного использования насилия. Средства массовой информации, нагнетающие страх перед бандитскими группировками, только способствуют повышению репутации группировок. При заключении вполне официальных контрактов прежде всего выясняется, "с кем работает" предполагаемый контрагент, и назначается встреча между представителями силовых партнеров ("стрелка"). При этом одна из сторон может по своим каналам проверить, действительно ли такие-то входят в названную группировку и есть ли у них право на переговоры и вообще насколько они сильны. Сделка может состояться лишь после взаимных гарантий силовых партнеров и в случае, если они признали друг друга. "Стрелки", мировые или силовые (с "разборкой") переговоры назначаются при срыве контракта, невозврате долга или возникновении спорной ситуации. Лицензия на пользование названием предполагает неформальный контракт с лидерами. Он включает обязательство соблюдать "понятия" и производить определенные отчисления в общак. Самозванцы, не обладающие лицензией, скорее всего будут либо устранены, либо отправлены в места

заклучения при помощи милиции ("закрты"). Репутация группировки дает возможность бригадам получать ренту за счет предоставления лицензии на использование имени. Таким лицензированием своего имени наиболее активно занимался крупнейший петербургский авторитет А.И. Малышев, собирая ренту ("долю") и стремясь объединить под своим командованием разрозненные бригады и небольшие группировки [4, с. 182-184]. На этой стадии физическое присутствие авторитета уже не обязательно, он может находиться за границей или в местах заключения.

Чем старше группировка и выше ее репутация, тем устойчивее механизм ренты. Кроме того, чем выше силовая и организационная репутация группировки, тем меньше требуется насилия - имя или название может вполне его заменить. Уменьшение реального насилия ведет к уменьшению издержек, что позволяет увеличивать доход группировки, высвобождая средства для инвестиций и перехода к долевному участию. Таким образом, экономическая логика требует снижения насилия и перехода к более "цивилизованным" методам предпринимательства.

С развитием рынка и усложнением функций силового партнерства усложнялась и силовая предпринимательская структура. В ней появлялись люди, преимущественно занимающиеся сбором и анализом информации, бухгалтеры и экономисты, специалисты по оружию ("оруженосцы"), а также все большее количество людей из правоохранительных и государственных органов, периодически привлекаемых для оказания услуг. Несмотря на то что характер деятельности бандитских группировок требует высокой мобильности и постоянной связи (автомобиль и сотовый телефон), лидеры крупных группировок имеют постоянные офисы, которые сначала находились в лучших гостиницах, а к настоящему времени "переехали" в отдельные здания. Поскольку бандитские группировки являются не только образцами организованной преступности, но также и элементарной формой определенного вида предпринимательства, то экономическая и культурная логика направляет их развитие как в сторону внутренней функциональной диверсификации, так и к постепенной замене внешних бандитских атрибутов (цепей, золотых "гаек" на пальцах, спортивных костюмов) более мирным и изысканным набором бизнесмена (чего стоят только "нулевки" - очки с простыми стеклами в тонкой золотой оправе для придания интеллигентного вида).

### **Частные охранные предприятия**

Рекрутирование специалистов в частные охранные предприятия, особенно в столице, происходило в основном из трех государственных силовых структур: КГБ (ФСБ), МВД и армии (в особенности спецподразделений и ГРУ) в примерной пропорции 50, 25 и 25% соответственно [10]. Одним из первых частных охранных предприятий стало московское сыскное бюро "Алекс", образовавшееся в 1991 г. Его возглавил бывший подполковник армейской разведки Б. Макаров, который привлек к новой работе бывших сослуживцев. Позиции бюро сильно укрепились после того как его работники защищали Белый Дом в августе 1991 г. Но его первым серьезным объектом был московский ночной клуб "Найт Флайт", на защите которого (в отличие от Белого Дома) сотрудники бюро применяли боевое оружие. В том же году большая часть деятельности предприятия "Алекс" была перенесена в Петербург, где оно взяло под охрану пятизвездочные отели "Европа" и "Невский палас", а также ряд местных предприятий и магазинов [16].

Многие охранные предприятия, в особенности крупные, фактически являются ведомственными. В Петербурге, например, концерн "Защита" тяготеет к МВД и северо-западному РУОПу, охранными предприятиями "Торнадо", "Комкон", "Северная Пальмира" и "Барс-протекшн" руководят бывшие офицеры КГБ-ФСК. Соответственно, такие охранные предприятия имеют доступ к информационным, оперативным и техническим ресурсам своих ведомств через неформальные связи. Многие руково-

дители частных охранно-силовых структур открыто говорят об активном взаимодействии с органами безопасности, а также о финансовой помощи им [17].

Будучи разновидностью силовой предпринимательской структуры, подведомственные охранные предприятия в целом предоставляют стандартный комплекс так называемых "крышных" услуг: охрана, обеспечение соблюдения контрактных отношений, разрешение конфликтных ситуаций; сбор информации о партнерах и консультирование по различным организационным проблемам. Например, охранное предприятие "Комкон" в 1992 г. успешно "решало вопрос" возврата кредитов Сбербанку Петербурга и впоследствии стало его постоянным партнером [18].

Многие респонденты указывали на сходства методов работы охранных предприятий с криминальными силовыми структурами. По словам Ю. Бурыка, зам. начальника управления ГУВД по лицензионно-разрешительной работе, курирующего охранные предприятия, "охранный бизнес невозможен без общения с криминальными структурами. К так называемым "стрелкам" я лично отношусь спокойно. Они были, есть и будут. А вот то, что называется "разборка" - недопустимо" [15, с. 33]. Вместе с тем, руководители охранных предприятий утверждают, что их работа отличается от бандитской более высоким качеством, предсказуемостью и низкой ценой - плата за возврат долга или кредита составляет 15-40% его суммы [19]. Отличие также состоит в ориентации "на устранение проблемы, а не охрану". Заместитель директора службы безопасности Ассоциации российских банков А. Крылов так охарактеризовал специфику деятельности легальных силовых партнеров: "Для возврата долга вовсе не нужно прибегать к силовым мерам - достаточно просто продемонстрировать имеющиеся у вас каналы распространения компрометирующей неплательщика информации" [19].

Посредством создания частных охранных предприятий некогда всемогущее КГБ фактически сдает в коммерческую аренду свою репутацию, превращая ее тем самым в торговую марку. В дальнейшем охранные концерны, связанные с силовыми ведомствами, начинают трансформироваться в консалтинговые компании и даже заниматься инвестиционной деятельностью. Как и в случае нелегальных силовых структур, где на низовом уровне "бойцов" остаются все бандитско-спортивные атрибуты, а верхний слой приобретает черты бизнесменов, крупные охранные предприятия также внутренне разделяются на силовые подразделения бывших "десантников" и "спецназовцев" и руководство, стилизующее себя под бизнес-элиту.

### **Силовое предпринимательство и формирование государств**

Мощное развитие силового предпринимательства в современной России может показаться неожиданным отклонением от "нормального" пути к рынку. Однако аналогичные явления хорошо известны ученым, занимавшимся экономической историей капитализма и процессами формирования национальных государств.

Территория средневековой Европы представляла собой множество феодальных княжеств, находившихся под контролем различных вооруженных формирований, возглавляемых королем, князем или иным человеком, титул и властные претензии которого проистекали из возможности эффективного применения организованной силы. Постоянным источником дохода служила дань, которую платило население, занимавшееся мирным трудом - земледелием, торговлей, промыслами, или дань, собираемая в результате успешных военных походов. Основным занятием формировавшегося класса воинов являлась охрана данной территории, защита мирного населения от конкурирующих вооруженных формирований, борьба с ними за новые территории и источники дани. Постоянные военные столкновения и затяжные войны, характерные для средневековья и начала нового времени, вели к установлению территориальной монополии силы [20]. Сильный вожь побеждал слабых или заключал с ними выгодные союзы, позволявшие мобилизовать ресурсы для усиления военной мощи. В XV-XVI веках как на западе Европы, так и на востоке, включая Московское княжество, образовывались устойчивые территориальные монополии



силы, из которых и выросли современные государства. Согласно М. Веберу, социологическое определение государства должно принимать во внимание прежде всего специфику используемого им средства господства - физического насилия. Государство, таким образом, определяется как "монополия легитимного насилия" [21]. За формированием территориальных монополий силы (и государств) стоял определенный экономический механизм. Экономический историк Ф. Лэйн отождествил вооруженное формирование, стремящееся установить территориальную монополию, с экономическим субъектом, использующим определенную стратегию для получения дохода, а именно, как предприятие, производящее определенный вид охранных услуг, - часть от угроз, которое оно же и создает [22]. Тогда его чистый доход складывается из дани, которую удастся собирать с мирного населения, минус издержки, идущие на содержание боеспособного войска и ведения войны. Если такое войско занимается лишь разовым взиманием дани под угрозой насилия (рэкет) и находится при этом в состоянии постоянной войны со своими конкурентами, то его доход будет непостоянен и мал ввиду больших издержек и слабости территориального контроля. Установление же естественной монополии на защиту и расширение территории ведут к экономии на масштабе и возможности введения регулярного налогообложения, а также легитимации господства фактором длительности и эффективности. К тому же это создает стабильные безопасные пространства для торгово-хозяйственной деятельности, увеличивая как благосостояние мирного населения, так и возможности обогащения военной аристократии с меньшим риском. Устранение конкурирующих источников приводило к снижению охранных затрат и возникновению специфического монопольного дохода, благодаря которому пышно расцветали королевские дворы в Европе XVI-XVII веков, а с ними - культ хороших манер, наук и искусств [23]. Кроме этого, возникало различие между защитой от внешних врагов и юстиции - защитой жизни и собственности подданных от внутренних опасностей [24]. В сочетании с монополией на установление единых законов и контролем за их соблюдением это составляло важнейший источник легитимности государственной власти и закладывало основы для участия силовых предпринимателей в последующем накоплении капитала. Наконец, эффективная и стабильная монополия насилия позволяла королевской власти устанавливать фискальную монополию. Постепенно создавался регулярный аппарат налогообложения, работу которого уже обеспечивала гражданская бюрократия. То, что в прошлом имело вид взимания дани под угрозой насилия, постепенно превращалось в цивилизованный сбор налогов в обмен на предоставление гражданам ряда важных общественных благ: обеспечение безопасности, законности и справедливости. Такова, вкратце, предыстория формирования европейских государств, уходящая своими истоками в столетия кровавых войн [25].

Последний и, пожалуй, наиболее интересный аспект истории силового предпринимательства касается его роли в процессе образования рынков и накопления капитала. Если инстанции, контролирующее организованное насилие (правительства), получали дань, то выгода тех, кто покупал охранные услуги, состояла в возможности получения охранный ренты. Ее механизм более сложен. Охранная рента получалась купцами или производителями каких-либо товаров в том случае, если издержки на безопасность были ниже, чем у их конкурентов. А эти издержки могли носить характер регулярных налогов, платы за охрану сухопутных караванов или морских путей от пиратов, плату другим правительствам за возможность торговли. Поэтому те купцы, которые находились под более эффективной и менее дорогостоящей защитой, выигрывали в конкуренции издержек и могли получать огромные дополнительные прибыли. Кроме того, правительства были активно вовлечены в процесс конкуренции, используя пиратов, бандитов, частные армии и другие средства для нанесения ущерба "чужим" предпринимателям, вынуждая их увеличивать охранные издержки. В доиндустриальный период манипуляция организованным насилием была одним из главных факторов конкуренции и накопления. В дальнейшем силовое предпринимательство теряло свое значение, так как решающим фактором становились технологические нововведения.

## Фрагментация и реконструкция российского государства

Рассмотрение силового предпринимательства с исторической точки зрения демонстрирует его связь - сегодня уже совсем не очевидную - с образованием и трансформацией государств. Это, в свою очередь, помогает связать развитие силового предпринимательства в современной России не только со становлением рынков, но и с динамикой российского государства. Масштабы и практика частного силового предпринимательства позволяет утверждать, что российское государство утратило монополию насилия, налогообложения и охраны правопорядка. Бюджетный кризис и потеря легитимности власти - прямое следствие этого. Произошедшее можно определить как скрытую фрагментацию государства, то есть появление конкурирующих и неподконтрольных государству источников насилия и инстанций налогообложения на территории, находящейся под формальной юрисдикцией государства. И речь идет не только о многочисленных преступных группировках, но и о различных полуавтономных вооруженных формированиях, начиная со службы президентской охраны, ведомственных и региональных спецподразделений и кончая связанными с ними охранными предприятиями. Поэтому так называемая "борьба с организованной преступностью" не может изменить ситуацию. Вместо этого более продуктивно говорить о процессе реконструкции государства как постепенном восстановлении монополии насилия.

Кроме возрастающего участия государства в создании институциональных условий для развития рынка, сказывается и определенная экономическая логика создающая заинтересованность в уменьшении уровня насилия и переходе к цивилизованным формам предпринимательства. Наиболее агрессивная часть силовых предпринимателей ("отмороженные") подвержена более высокому риску физического уничтожения и поэтому сокращается. Остальные вынуждены считаться с экономическими ограничениями и формирующейся мировой культурой.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Карышев В.* Записки "бандитского адвоката": закулисная жизнь братвы глазами "защитника мафии". М.: Центрполиграф, 1998. С. 30-40.
2. *Организованная преступность* / Под ред. Долговой А. и Дьякова СМ.: Юридическая литература, 1989.
3. *Клейменов М., Дмитриев О.* Рэкет в Сибири // Социологические исследования. 1995. № 3. С. 115-121.
4. *Константинов А.* Бандитский Петербург. СПб.: Фолио-Пресс, 1997. С. 148.
5. *Радаев В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. С. 116-127.
6. *North D.* Institutions, Institutional Changes and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990.
7. *Защита и безопасность.* 1998. № 2. С. 4-5.
8. *Оперативное прикрытие.* 1997. № 3(9). С. 36.
9. *Безопасность личности и бизнеса.* Справочник'98. СПб.: Агентство АТ, 1998. С. 4.
10. *Крытановская О.* Нелегальные структуры в России // Социологические исследования. 1995. № 8.
11. *Константинов А., Дикселуис М.* Бандитская Россия. СПб.: Библиополис. 1997. С. 219.
12. *Оперативное прикрытие.* 1997. № 6(12). С. 38.
13. *Оперативное прикрытие.* 1997. № 1(7). С. 8-9.
14. *Максимов А.* Российская преступность: кто есть кто. М: Эксим-пресс. 1998. С. 260-266.
15. *Оперативное прикрытие.* 1997. № 2(8). С. 10.
16. *Оперативное прикрытие.* 1997. № 1(7). С. 32-33.
17. *Оперативное прикрытие.* 1997. № 3(9). С. 34-36.
18. *Оперативное прикрытие.* 1996. № 6. С. 9.
19. *Эксперт.* 1996. № 2. С. 20.
20. *Elias N.* The Civilizing Process. Volume two. State Formation and Civilization. Oxford, 1993.
21. *Вебер М.* Избранные произведения. М. С. 648-650.
22. *Lane F.* Economic Consequences of Organized Violence // The Journal of Economic History. 1958. vol. XVIII, December. P. 402-405.
23. *Elias N.* The Civilizing Process. Volume one. The History of Manners. Oxford, 1993.
24. *Ames E. and Papp R.* The Birth and Death of Taxes: A Hypothesis // The Journal of Economic History, 1977. Vol. XXXVII. March. P. 166-167.
25. *Tilly C.* War Making and State Making as Organized Crime / Evans P. et al (eds). Bringing the State Back in. Cambridge, 1986.