

## ЦЕННОСТИ И НОРМЫ НЕЛЕГАЛЬНЫХ СИЛОВЫХ СТРУКТУР

Данная статья является частью более широкого исследования роли организованного насилия, как криминального, так и легализованного, в становлении новой экономической системы и формировании нового государства в постсоветской России. Одним из ключевых понятий этого исследования является «силовое предпринимательство» — совокупность методов и организационных решений, позволяющих на постоянной основе конвертировать организованную силу в денежные и иные ресурсы, имеющие рыночную ценность. Субъектами силового предпринимательства являются организованные преступные группировки (ОПГ), частные охранные предприятия (ЧОП) и неформальные группы работников правоохранительных органов, действующие как частные лица. Извлечение дохода является непосредственной, *явной* целью инстанций, распоряжающихся организованной силой. Однако достижение этой цели путем силового предпринимательства увязано с выполнением важных *латентных* функций — прежде всего с созданием определенных элементов институциональной структуры экономики рыночного типа, обеспечивающих безопасность, гарантирование контрактных обязательств, решение споров, охрану собственности и информационное обеспечение. В специфических условиях переходной экономики эти функции приобрели характер услуг, имеющих рыночную цену и предоставляемых согласно формальному или неформальному контракту между инстанциями организованного насилия и агентами экономической деятельности.

С точки зрения процесса формирования современных государств превращение организованной силы в рыночный ресурс, находящийся под частным, а не общественным контролем, фактически означает фрагментацию государства за счет утраты им монополии легитимного насилия. Поэтому, как указывалось в предыдущих статьях, современную динамику организованного насилия следует рассматривать не только в контексте становления рынков, но и в соотношении с процессом формирования государства\*.

В этой статье делается попытка более детального рассмотрения *ценностей и норм*, играющих важную роль в воспроизводстве *сообществ* (прежде всего криминальных), основным способом действия которых является использование силы. Мы покажем, как нормы и ценности, на которые ориентируются члены таких сообществ, делают возможным выполнение латентных функций в сфере экономики.

\* Подробнее об этом см. [1–2].

**Волков Вадим Викторович** (р. 1962) — доктор социологии, декан факультета политических наук и социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Адрес: 191187, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, д. 3.

Тел.: (812) 275-5137. E-mail: volkov@eu.spb.ru

### **«Выдрессировать животное, смеющееся обещать...»**

Вторая часть «Генеалогии морали» Фридриха Ницше посвящена происхождению в человеке совести и обязательности, способности обещать и отвечать за свои слова, платить по долгам, соблюдать контракты и вообще быть субъектом права [3]. Генеалогия этих качеств, считающихся сегодня естественной сущностью европейского человека, восходит к древним техникам вколачивания памяти, мнемотехнике и долговому праву. В их основе лежит принцип эквивалентности экономического и физического ущерба. Кредитор получал право неограниченного физического господства — право причинять боль должнику в качестве компенсации за невозвращенный долг. Так посредством страха в человека, еще не наделенного внутренней обязательностью, вколачивалась память и способность отвечать за свои действия. Вменение вины и наказание как право сильного столетиями воспитывало в европейском человеке то, что потом стало называться совестью, которая, в конце концов, превратилась в его основную добродетель.

Идея ницшевской генеалогии состоит в том, что внутреннее господство человека над самим собой, та самая способность давать обещания и ответственность за них, есть результат длительной истории господства — истории наказания, пытки, страха и других форм внешнего принуждения, перешедшего в самопринуждение, в то, что называется ответственностью. Поэтому контрактная дисциплина и взаимное доверие, без которых была бы невозможна современная либеральная экономическая система, вначале покоились на институтах внешнего и жестокого принуждения, многочисленных санкциях и суровых наказаниях. Последующая гуманизация правовой системы, отнявшая у сильных право на наказание и сделавшая систему наказания менее кровавой, но более закрытой, безличной и методичной, способствовала, как показал Мишель Фуко, превращению внешних форм контроля и дисциплины во внутренние [4].

### **Генезис силового предпринимательства**

Массовое появление в городах СССР в 1987–1989 гг. разнообразных неформальных групп, состоящих из спортсменов, «качков» или бывших уголовников и занимавшихся собиранием дани с первых кооператоров и частных торговцев, стало зачатком новой формы преступности, связанной с переходом к частному предпринимательству. От простого вымогательства под угрозой физического насилия эти группы перешли к получению постоянного дохода в обмен на мнимую или реальную услугу под названием «охрана». По мере развития частного предпринимательства — роста числа и размеров частных предприятий, экономических связей и трансакций — росло число и размеры ОПГ, получавших регулярный доход в форме фиксированной выплаты, доли от прибыли или ренты [5–7].

Качественным изменением в формах деятельности ОПГ стал переход к постоянным отношениям с частными предприятиями и появление новых видов «услуг»: возврат долгов, надзор за выполнением контрактных обязательств, предоставление средств на инвестиции. Закон от 11 марта 1992 г., позволивший создавать ЧОП, практически совпал с массовой приватизацией, развитием бан-

ковской системы и частичной утратой государством контроля за экспортно-импортной деятельностью. Тогда же ОПГ и ЧОП окончательно утвердились в качестве необходимого института новой рыночной экономики, который в обиходе получил название «крыша». ЧОП создавались бывшими сотрудниками государственных силовых ведомств (МВД, ФСБ, ГРУ) и лидерами ОПГ. К концу 1996 г. органами МВД было зарегистрировано около 10 тыс. ЧОП и служб безопасности [8]. Количество ОПГ оценивалось примерно в 7 тыс. [9]. При этом, конечно, следует иметь в виду, что количество крупных и действительно влиятельных частных силовых структур, способных предоставлять весь спектр вышеуказанных «крышных» услуг, измеряется лишь несколькими десятками. Именно в этой форме организованная сила превратилась в ключевой рыночный ресурс, конвертируемый в деньги или собственность посредством силового предпринимательства. Следует отметить, что во многих случаях услуги, которые оказывали неформальные силовые структуры частному бизнесу, были мнимыми: те, кто претендовал на охрану и возврат долгов сами предпринимали многочисленные действия для повышения риска экономической деятельности, чтобы потом самим же снижать уровень этого риска за дополнительную плату.

Вместе с тем, появлению и развитию ОПГ и ЧОП способствовал ряд структурных потребностей, созданных спецификой советского наследия и особенностями перехода к рынку.

1. Унаследованная от советских времен моральная установка, содержащая негативное отношение к частникам и кооператорам, способствовала тому, что они не получали адекватной защиты со стороны органов правопорядка.

2. Отсутствие деловой этики, ответственности способствовало повышенному уровню недоверия и склонности к легким и нечестным способам зарабатывания денег посредством намеренного невыполнения контрактных обязательств [10, с. 61].

3. В то время, как количество приватизированной собственности и частных предприятий росло, четкого и стабильного законодательства, регулирующего права собственности и процедуры ее передачи и регистрации принято не было.

4. Устранение государства (Госплана и др.) как посредника всех экономических связей и резкое увеличение прямых трансакций и, соответственно, споров и осложнений не сопровождалось созданием эффективной арбитражной системы и системы судебных исполнителей [11, с. 254].

Запутанный, постоянно меняющийся характер налогового законодательства в сочетании с высоким уровнем налогов создавали у частных предпринимателей стимулы по уклонению от налогов и полному или частичному переходу в теневой сектор [12].

Так возник серьезный дисбаланс, вызванный номинальным и быстрым созданием отдельных элементов рыночной экономики, прежде всего свободных цен и частных собственников, при отсутствии адекватной институциональной структуры, регулирующей фактическое поведение субъектов экономической деятельности. Анализ идеологических и политических причин этого дисбаланса не входит в задачи данного исследования. То, что государство своевременно не создало формальной системы правил игры в новых условиях, предопределило то, что источником такой системы правил стали другие сообщества, не имевшие отношения к государству. Иными словами, функциональная потребность в оп-

ределенных институтах рыночной экономики, неудовлетворенная государством, была удовлетворена альтернативными государству инстанциями организованного насилия.

Однако потребность, сколь угодно сильная, не могла сама по себе создать институты, способные ее удовлетворить. Такие институты уже существовали, но в советском обществе они выполняли другие функции и находились преимущественно вне сферы экономической деятельности. Речь прежде всего идет о спортивных организациях и действующих или бывших служащих силовых ведомств или вооруженных сил. Кризис бюджетного финансирования и сокращение этих организаций стимулировали их активную адаптацию к изменившимся условиям и поиск нового применения. Постепенно эти институты приспосабливались для решения других задач. Важно подчеркнуть то, что специалисты в области насилия не имели никакого представления о выполняемых ими функциях и о социальном благе не помышляли. Они просто открывали новые способы зарабатывания денег и нарабатывали ряд методов того, как это делать постоянно и эффективно в условиях расширения частнопредпринимательской среды. Непреднамеренным результатом их деятельности стало появление, хотя и в уродливой форме, институтов рыночной экономики, обеспечивающих передачу или обмен собственности и относительно предсказуемое поведение субъектов экономической деятельности. Таким образом институт силового партнерства возник в результате открытия, распространения и закрепления определенных способов действия (навыков, практик), позволявших конвертировать силу в деньги. Но поскольку источником денег или иных благ являлись экономические субъекты, которые должны быть хотя бы минимально эффективны (речь не идет о многочисленных случаях простого разворовывания государственной собственности), то происходил постепенный отбор и закрепление тех действий силовых партнеров, которые являлись экономически целесообразными.

Задача дальнейших рассуждений состоит именно в том, чтобы объяснить, каким образом ценности и нормы, принятые в сообществах, распоряжающихся организованной силой (ОПГ, ЧОП), позволили этим сообществам выполнять определенные функции в рамках более широкой экономической системы, и каким образом эти сообщества приобрели устойчивость и способность к самовоспроизводству.

### **Ценность силы и ценность жизни**

В анализе системы действия следует различать цель действия (извлечение дохода, например) и социокультурную организацию действия (или его структуру). Последняя сводится к набору культурно заданных смыслов и институционализированных норм и образцов, придающих действию специфический узнаваемый и устойчивый характер. Структура действия, свойственная определенному сообществу, связана, с одной стороны, с индивидуальными мотивами действия ее членов, а с другой стороны — с функциями того института, в который входит данное сообщество. Тогда анализ системы действия должен выявить определенное соответствие между структурой и функцией. Это, собственно, и есть суть структурно-функционального анализа, наиболее полно разработанного Талкоттом Парсонсом [13].

Далее речь пойдет о некоторых аспектах системы так называемых «понятий», т.е. ценностных и нормативных установок, на которых ориентированы действия членов любых сообществ, основное занятие и доход которых связаны с умелым использованием физического насилия. Основной интегрирующей ценностью таких сообществ является сочетание высокой ценности силы и низкой ценности (собственной) жизни.

**Ценность силы.** Основным ресурсом силового предпринимательства является физическая сила, точнее, навыки ее демонстрации и применения. Важно отметить, что речь идет не о силе как таковой, а о специфическом силовом дифференциале или превосходстве, которое может достигаться и поддерживаться не столько за счет номинальной силы, сколько за счет особых навыков, организации или дисциплины. Сам факт силового превосходства является первым важнейшим источником претензии носителей силы на господство. Силовое превосходство дает возможность управления действиями других людей, реализовывая тем самым элементарную форму политической власти.

**Ценность жизни.** Вторым источником претензий на господство является наличие ценностного дифференциала, т.е. заниженной относительно других групп ценности собственной жизни. Иными словами, готовность рисковать собственной жизнью, специфическая готовность к смерти всегда является необходимым дополнением, актуализирующим силовое превосходство. Меньшая номинальная сила может обладать превосходством, если ей сопутствует более низкая ценность жизни. Исторически культ силы всегда сопровождался культивированием низкой ценности собственной жизни — это выражалось в самых различных понятиях воинской доблести и бесстрашия [14]. Поскольку выполнение приказов в условиях силовых противостояний, как правило, связано с риском для жизни, то пониженная ценность собственной жизни также является одним из необходимых предпосылок воинской дисциплины.

Таким образом, физическая сила (и навыки ее применения) и готовность рисковать жизнью (или нести физический ущерб) являются универсальными ценностями, разделяемыми всеми сообществами, для которых насилие является основным занятием. Силовой и ценностный дифференциал выступает источником претензий на господство и получение специфического дохода, а в некоторых социально-исторических контекстах также и источником морального превосходства. Эти универсальные ценности могут находить выражение в самых различных нормах, на поверхности часто совершенно не похожих друг на друга. Но у всех сообществ, занимающихся профессиональным насилием (военные касты, армии, школы боевых искусств, спортивные клубы, бандитские сообщества), всегда есть специфические понятия, выражающие сочетание высокой ценности силы и низкой ценности жизни.

Практически все крупные лидеры ОПГ вышли либо из спортсменов, занимавшихся рукопашными единоборствами, либо из государственных силовых ведомств. Бандитским авторитетам свойственно сочетание высокой физической силы и агрессивности, жестокости и решительности в применении силы. На этом, как правило, строилась значительная часть репутации лидера и мифология о его особых качествах. Лидер казанской группировки Марат Абдурахманов («Мартин») слыл человеком страшным и непредсказуемым. «Говорили, что он мог, сидя в ресторане, улыбнуться собеседнику, а потом разбить о его голову

бутылку...» [15, с. 214]. Про «Колю-каратэ», лидера первой в Ленинграде 80-х банды рэкетиров, ходил миф о том, что он умел наносить некие «энергетические» удары и владел приемами бесконтактного кунг-фу [5, с. 119]. Готовность к риску для жизни также составляет главный источник чувства превосходства и специфического бандитского достоинства. Из беседы с бывшим «бригадиром» ОПГ: «Реальных людей, на самом деле, очень мало. Реальных людей, которые реально могут решать проблемы, одновременно и стреляя и разговаривая, — в городе настолько дефицит... Что любой человек может, в принципе, сейчас еще подняться. Любой человек, который готов погибнуть в любой момент».

### «Пацан» и «барыга»

Нормы являются частным выражением ценностей на уровне конкретных сообществ. Не претендуя на исчерпывающее знание и абсолютную точность, попробуем вычленив некоторые основные нормы бандитских группировок и указать их функциональную нагрузку. Система норм, регулирующая поведение членов ОПГ, воплощена в понятии «правильного пацана» или «реального бандита». «Правильный» или «реальный» пацан — это совокупность определенных поведенческих норм и запретов, некоторый аналог «джигита» или «воина», примитивизированный кодекс «рыцарской» чести. Вот некоторые из основных норм, входящих в комплекс «правильного пацана».

**Силовая принципиальность.** Это комплекс норм демонстрации и использования физической силы. Он предполагает наглядное умение «стоять за себя», «отвечать за себя», быть источником активного действия, занимать активную позицию, постоянно демонстрируя готовность к силовому действию. Однако важнейший навык, лежащий в основе силового предпринимательства, состоит в умении управлять действиями других без активного применения силы, используя, скорее, демонстрацию ее наличия и возможные последствия ее применения. Сила же выступает, скорее, как стратегический ресурс при ведении переговоров и мирном «решении вопросов», поскольку применение силы часто ведет к большим потерям и экономическим издержкам. Поэтому использование силы заключено в определенные рамки, которые, с одной стороны, должны способствовать упрочению соответствующей репутации, но с другой — ограничивать ее активное приложение за пределами экономической рациональности. Уступить или стерпеть оскорбление означает лишиться статуса «реального пацана». Но неограниченное и необоснованное применение силы называется беспределом, а его субъект — «отморозком». Беспредел может быть «предъявлен» и за него субъект несет материальный или физический ущерб, вплоть до устранения. Аналогичные нормы действуют и на уровне ОПГ в целом. Уступить давлению других группировок значит понизить свой авторитет и потерять потенциальных клиентов. Но склонность решать все вопросы при помощи автомата рано или поздно принесет репутацию «беспредельщиков», а за этим последует коллективный приговор со стороны других ОПГ. По обвинению в «беспределе», например, был в 1993 г. в Москве застрелен один из беспорных лидеров криминального мира Валерий Длугач («Глобус») [16, с. 119].

В целом, комплекс неформальных норм, регулирующих использование силы в зависимости от контекста, построен так, что ограничивает ее неконтролируе-

мое применение внутри группы, но при этом обеспечивает максимальный эффект при использовании вовне, т.е. в устрашении коммерсантов или других групп.

**Ответственность за речевые действия.** Это специфический комплекс норм, служащих максимальному отождествлению слова и действия. Угроза есть способ воздействия, она не должна остаться нереализованной в случае невыполнения условий. Угроза — это своего рода обещание, которое должно быть выполнено любой ценой, даже ценой жизни. Неразрывность слова и действия, закрепленная посредством специфической репутации («авторитета»), позволяет силовым предпринимателям решать вопросы, не расходуя силу, делать дела с помощью слов.

Силовое предпринимательство во многом основано на том, что философ языка Джон Остин назвал перлокутивными эффектами языка, т.е. на способах использования языка, посредством которых речевые действия создают реальность или меняют положение дел в мире [17, с. 25–107]. Так, если говорящий дает обещание сделать что-либо, или отдает приказ, или произносит угрозу, следствием которой должно стать некоторое действие другого лица, то все эти речевые действия будут перлокутивными, т.е. меняющими реальность. Но такими они будут лишь в случае, если обещание, приказ или угроза имеют реальный вес, и вероятность их невыполнения минимальна. Это и есть основной эффект «авторитета» и его репутации. Отвечать за свои слова значит приравнять их к действию и тем самым сделать их предельно конкретными и реальными. Именно подчеркивание этой нераздельности слова и дела, независимо от цены, которую приходится за это платить, объясняет частое повторение в бандитском лексиконе предикатов «реальный» и «конкретный» («приехали реальные ребята и конкретно с ним поговорили»).

Функциональное назначение этой нормы состоит в том, что дела можно делать словами, не нанося каждый раз ущерба, что является экономически более эффективным. В применении к самим бандитам принцип ответственности за речевые действия является нормативным воплощением специфической политэкономии силы, определяющей закономерности конверсии силы в экономические блага и особенности поведения субъектов, контролирующей организованную силу. Эффективность речевого действия зависит и, одновременно, закрепляется в определенной репутации, которая работает до первого сбоя. Именно поэтому забота о репутации, включающая готовность применить силу с риском для жизни, является необходимым условием ведения силового предпринимательства, т.е. эффективного управления, дачи гарантий, обеспечения ответственности определенных правил и, соответственно, получения за это денег на постоянной основе.

**Квази-профессиональная специализация.** Этот комплекс норм органически связан с первыми двумя и включает два аспекта: во-первых, запрет на работу, т.е. «правильный пацан» не может работать, не может быть бизнесменом или клерком и, во-вторых, право получать деньги просто за то, что являешься «правильным пацаном». Формула здесь достаточно простая: «Я — пацан, ты — барыга, поэтому ты будешь мне платить». Или: «Ты мне должен, потому что я есть». На поверхности эта норма выглядит как отказ от работы на кого-либо и получение денег просто «по достоинству». Однако в этом — значительный

элемент неузнавания, делающий возможным выполнение бандитами определенной институциональной работы, предоставление реальных услуг, а не просто вымогательства или взимания дармовой дани.

«Правильный пацан» или «реальный бандит» действительно получает только за то, что он таковым является. Однако, чтобы им быть, он должен постоянно доказывать это, поддерживать этот статус, подтверждать свою репутацию. А это можно делать только решая конкретные вопросы. «Решать вопросы», скромный, но наиболее часто употребляемый термин, — это и есть силовое партнерство, выполнение определенных бизнес-функций, начиная от простой охраны и дачи гарантий по сделкам, до более сложных ситуаций решения споров, возврата долгов, получения кредитов или ведения переговоров. Бандитская репутация, как и всякая репутация, является не просто личностной (т.е. благодаря неким внутренним качествам), а прецедентной, требующей постоянного подтверждения конкретным делом. В контексте экономической деятельности эти конкретные дела являются определенными услугами, имеющими полезность и цену. Поэтому за риторикой «я — пацан, ты — барыга, поэтому плати» на самом деле стоит вполне профессиональная специализация, которая не всегда узнается как таковая или прикрыта коллективным мифом. К тому же мало какой коммерсант будет отдавать деньги просто так, хотя раньше это случалось намного чаще.

Таким образом, из основных ценностей, которые конститутивны для любого силового сообщества на любом этапе истории — повышенная ценность силы и пониженная ценность жизни — вырастает определенный комплекс норм, ориентирующий действия конкретного сообщества, в нашем случае — бандитов или ОПГ. Нормы, на которые совершенно добровольно и с неподдельной гордостью ориентируются «правильные пацаны» и «реальные бандиты», делают возможным их функционально полезное встраивание в механизмы экономического предпринимательства на этапе формирования рыночных институтов. Эти нормы — силовая принципиальность, ответственность за речевые действия и квази-профессиональная специализация — структурируют поведение и бандитов и предпринимателей так, что в итоге создается более или менее устойчивая и предсказуемая поведенческая система, управляемая правилами, подчинение которым гарантируется с помощью силы. Центральным элементом этой системы является репутация или авторитет, который сначала закреплён за личностью, потом за ОПГ или ЧОП. В дальнейшем личностный или групповой авторитет имеет тенденцию к превращению в авторитет уже безличной системы правил, источником которой являлись стихийные носители силы и хранители понятий. Как в любом буржуазном обществе с усилением влияния владельцев капитала ценностное сочетание, некогда отражавшее иерархию рыцарско-феодалного общества, меняется на противоположное: низкая ценность силы, высокая ценность жизни.

## Литература

1. Волков В. В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования. 1999. № 1.
2. Волков В. В. Монополия на насилие и скрытая фрагментация российского государства: Исследовательская гипотеза // Полис. 1998. № 5.



3. Ницше Ф. Сочинения: В 2-х т. Т. 2. М.: Мысль, 1990.
4. Foucault M. Discipline and Punish: The Birth of Prison. London: Peregrine Press, 1977.
5. Константинов А. Бандитский Петербург. СПб.: Фолио-пресс, 1997.
6. Максимов А. Российская преступность: Кто есть кто. М.: Эксимо-пресс, 1998.
7. Карышев В. Солнцевская братва: История группировки. М.: Эксимо-пресс, 1998.
8. Оперативное прикрытие. 1997. № 4–5.
9. Преступность и реформы в России / Под ред. А. Долгова. М.: Криминологическая ассоциация, 1998.
10. Радаев В. Формирование новых российских рынков: Трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
11. Hendley K. Legal Development in Post Soviet Russia // Post-Soviet Affairs. 1997. Vol. 13. № 3.
12. Неформальный сектор в российской экономике / Под ред. Т. М. Долгопятова. М.: ИСАРИ, 1998.
13. Parsons T. The Social System. New York: The Free Press, 1951.
14. Оссовская М. Рыцарь и буржуа: Исследования по истории морали / Пер. К. Душенко. М.: Прогресс, 1987.
15. Константинов А. Бандитский Петербург 98. СПб.: Фолио-пресс, 1999.
16. Модестов Н. Москва бандитская. М.: Центрполиграф, 1996.
17. Austin J. How to Do Things with Words. Oxford: Oxford University Press, 1962.