# Введение

В данной курсовой работе рассматривается роль института нелегальной защиты прав собственности в развитии постсоветской России. Сделана попытка провести комплексный анализ нелегальной правоохранительной деятельности в разных ее аспектах. Дана характеристика функции организованной преступности как теневого правительства, когда именно рэкет-бизнес является ее исходным криминальным промыслом. Экскурс в дореволюционную историю показывает, что элементы феномена “оседлого бандитизма” наблюдались в России еще в XVI—XVII вв. Рассмотрены различные нелегальные и легальные (но не государственные) системы защиты прав собственности в России 1990-х годов, прослеживается их эволюция, сравниваются их достоинства и недостатки.

Криминализация российской постсоветской экономики сделала общепринятым утверждение, будто Россия превратилась в “мафиократию”, при которой власть уголовной организованной преступности заменяет и вытесняет официальные государственные структуры, а российская экономика превращается в экономику рэкета. Подобная рэкетизация рассматривается как один из главных барьеров экономического развития. Чтобы разобраться в том, в какой степени “русская мафия” в ходе рыночных реформ брала на себя экономические функции “теневого правительства” и насколько успешно их выполняла, надо сначала выяснить, свойственны ли вообще мафии такие функции.

Криминальный рэкет рассматривается как явление, которое имманентно присуще постсоветской российской экономике. Приведено сравнение экономики рэкета России и других постсоциалистических государств, выделяя черты их сходства и различия.

# 1. Организованная преступность как экономический феномен

Изучение организованной преступности как экономического феномена началось еще в 1960-е годы, когда возникло новое направление неоинституционализма — экономическая теория преступности, особым разделом которой стала экономическая теория организованной преступности. Экономический анализ показывает, что организованная преступность является неоднозначным явлением, в нем определенным образом соединяются признаки сразу трех институтов — фирмы, государства и общины. Для изучения рассматриваемой проблемы наиболее важна вторая ипостась мафии.

* 1. ***Преступное сообщество как теневое правительство***

Профессиональная преступность столь же стара, как и цивилизация. Примерно такой же возраст имеет и организованная преступность: пиратские флотилии и разбойничьи банды встречаются уже на самых первых страницах истории. Однако современная организованная преступность, возникшая примерно век тому назад, имеет принципиальные отличия от преступных организаций доиндустриальных обществ. Возникновение организованной преступности современного типа — это качественно новый этап развития преступного мира. Если “архаичные” бандиты являлись маргиналами, аутсайдерами общества, то деятельность современных мафиози строится в основном по законам бизнеса, а потому мафия стала довольно органичным институтом рыночного хозяйства.

Но деятельность тех преступных организаций, которые считаются типичными для организованной преступности (мафиозные “семьи” Италии, якудза в Японии, китайские триады и др.), отнюдь не сводится к нелегальному предпринимательству. Все эти мафиозные организации существовали еще до того, как сформировались современные нелегальные рынки (рынок наркотиков, “живого товара”, оружия, антиквариата, угнанных автомашин и т. д.): если рынки нелегальных товаров стали складываться только после Второй мировой войны, то почти все знаменитые мафиозные ассоциации (за исключением американской “Коза Ностра”) активно действовали по меньшей мере с середины XIX в. Превращение преступных сообществ в подобия легальных фирм соответствует, очевидно, достаточно развитому уровню их развития. На ранних стадиях мафиозные организации играют роль, скорее, своего рода теневых правительств. Впоследствии эти черты сходства заметно ослабевают, но полностью не исчезают. Чтобы доказать это, рассмотрим рэкет-бизнес, с которого, как правило, и начинается история любой мафиозной организации.

*Рэкет — это сбор гангстерами “дани” под угрозой причинения физического и имущественного вреда.* Собирая дань, преступная организация обычно гарантирует обложенным “данью” предпринимателям защиту от вымогательств других преступных групп или преступников-одиночек. Чтобы гарантировать стабильную плату, рэкетиры стремятся брать на себя роль верховного арбитра в спорных ситуациях, связанных с имущественными спорами между своими клиентами (долговые обязательства, исполнение контрактных соглашений).

Занимаясь рэкетом, преступная организация продает услуги по защите прав собственности — защите от всех криминальных элементов, в том числе и от членов данной организации. Правоохранительные услуги всегда относят к числу общественных благ (public goods), производство которых является монополией государства. Поэтому развитие рэкета следует рассматривать как форму *криминального политогенеза*, создания теневого эрзац-правительства, конкурирующего с официальным правительством.“*…Мафия выполняет функции правительства* (исполнение законов и криминальное судопроизводство), — пишет по этому поводу известный американский экономист-криминолог Э. Эндерсон, *—* в той сфере, где законная судебная система терпит фиаско в осуществлении своих полномочий. Выполнять функции криминального правительства, которое берет на себя организацию “теневого” правосудия, по силу не преступникам-одиночкам и не мелким конкурирующим бандам, а только крупным организациям, действующим долгие годы. Кроме того, возникает необходимость в постоянной координации действий различных преступных организаций с целью предотвращения взаимных столкновений из-за спорных территорий. Для этого создаются специальные “советы директоров”, состоящие из руководителей крупнейших преступных “семей”, на регулярных собраниях которых осуществляется стратегическое планирование криминальной деятельности и урегулирование конфликтов.

Начав с *монополизации публично-правовых функций*, крупные преступные организации быстро переходят к *монополизации отдельных видов криминального производства* — осуществляют своего рода “национализацию”. В сущности, каждая преступная организация стремится создать вместо гангстерского рыночного хозяйства гангстерскую командную экономику, полностью заменив конкуренцию централизованным распределением. Однако в полной мере это невыполнимо: помимо противодействия со стороны других преступных организаций и правоохранительных органов полной монополизации преступного бизнеса препятствует сама технология криминального производства.

Давно уже отмечено, что различные “черные” рынки — рынки запрещенных товаров и услуг — подвержены организованности и монополизации в разной степени. Например, наркобизнес контролируется организованной преступностью в большей степени, чем проституция, а среди наркорынков сильнее монополизированы рынки героина и кокаина, чем марихуаны и гашиша. В преступных промыслах, как и в легальных, монополизируются лишь те отрасли, где объективно существуют монополистические барьеры: эффект масштаба, возможность захватить редкие сырьевые ресурсы. Поскольку во многих сферах криминального бизнеса (в том числе и в рэкет-бизнесе) таких барьеров нет, то сколько-нибудь полная его монополизация заведомо невозможна. Поэтому “национализация” каких-либо криминальных промыслов “теневым правительством” не удается. Развитая организованная преступность предстает перед исследователем как сеть локально-монополистических фирм, схожих с суверенными княжествами, между которыми не прекращается конкуренция за передел старых и освоение новых рынков.

Таким образом, *говорить о мафии как о “государстве в государстве” можно лишь тогда, когда преступная организация занимается правоохранительным бизнесом, либо выступает как монополист на рынке каких-либо товаров и услуг.*

* 1. ***Экономическая эволюция организованной преступности***

Для развития организованной преступности необходим устойчивый и высокий спрос на запрещенные законом или остродефицитные товары и услуги. Поэтому экономическая история организованной преступности — это поиск лидерами мафий особых рыночных ниш, закрепление и расширение своих позиций в ожесточенной конкурентной борьбе, а также периодическое “перепрофилирование”, вызванное изменениями рыночной конъюнктуры. Экономическая история “долгоживущих” мафиозных сообществ показывает, что при всей национальной специфике набор основных преступных промыслов и даже последовательность их смены очень схожи (см. табл. 1).

Таблица 1 Стадии экономической эволюции крупнейших организованных преступных сообществ

Неразвитость рыночного хозяйства, отсутствие элементарных условий безопасности бизнеса допускает широкое развитие “услуг безопасности” (рэкета). Когда рыночный строй стабилизируется и правоохранительные функции в основном возвращаются в руки государства, мафия проникает в инфраструктурные виды бизнеса (погрузочно-разгрузочные работы, строительство), которые не вызывают интереса у “большого капитала”. На более высокой стадии развития мафия приобретает способность к саморазвитию относительно независимо от легального бизнеса. Если раньше гангстеры занимались в основном нелегальным производством легальных услуг для предпринимателей, то теперь они начинают заниматься производством запрещенных товаров. Становление “общества массового потребления” вызывает переориентацию на ростовщичество и азартные игры, а недовольство этим обществом порождает наркобизнес. Во всех случаях мафия следует за общественным спросом, одновременно искусственно стимулируя его.

По мере того как мафиозное сообщество обогащается и “окультуривается”, оно проявляет все более глубокий интерес к инфильтрации в легальный бизнес. Эта тенденция особенно усиливается в условиях активного экономического роста, дающего возможность делать “большие деньги” законным или полузаконным образом. Можно предположить, что “беловоротничковая” мафиозная преступность есть преддверие полного растворения гангстерского сообщества в законном бизнесе (пока таких примеров еще нет).

Таким образом модель экономической эволюции организованных преступных сообществ выглядит следующим образом: рэкет - контроль над инфраструктурой - азартные игры, ростовщичество - наркобизнес - “беловоротничковая” преступность - легальный бизнес. Эта модель отражает обобщенную закономерность развития, очищенную от случайных обстоятельств (каким был, например, “сухой закон” в США, породивший массовое бутлеггерство и резко ускоривший развитие и консолидацию организованной преступности в стране). Некоторые стадии в этой модели могут меняться местами, сжиматься и даже выпадать.

Из этой схемы четко видно, что называть “государством в государстве” можно, скорее, ранние формы организованной преступности, специализированные прежде всего на рэкет - бизнесе, чем развитые, ориентированные на преобладание иных форм извлечения доходов. Впрочем, в той мере, в какой отдельным преступным организациям удается приблизиться к монополизации подпольного ростовщичества, наркобизнеса и т. д., зрелые формы организованной преступности также приобретают сходство с государственными институтами.

* 1. ***Социальная опасность организованной преступности***

Самый важный аспект в экономической теории организованной преступности — это вопрос о степени ее общественной опасности. В современной отечественной криминологической литературе (особенно, популярной) господствует мнение, что именно организованная преступность несет обществу наибольшую опасность и потому должна быть главным объектом правоохранительной деятельности. Экономисты глядят на эту проблему принципиально иначе.

Для анализа рэкет - бизнеса целесообразно использовать предложенную американским экономистом М. Олсоном логическую модель, сравнивающую “бандита-гастролера” и “оседлого бандита”. Рациональный преступник, который постоянно меняет объекты преступных посягательств (воровства или грабежа), практически совершенно не заинтересован в благосостоянии своих жертв и потому будет забирать у них все, что только можно. Естественно, “в мире, где действуют бандиты-гастролеры, никто не видит никаких… побудительных мотивов производить или накапливать все, что может быть похищено…” Ситуация принципиально меняется, указывает М. Олсон, когда вместо многих кочующих из одного района в другой бандитов-гастролеров формируется одна преступная организация, монополизирующая преступную деятельность на какой-либо территории. “Пастуху” выгодно, чтобы его “овцы” были сыты; чтобы у мафиозной “семьи” были стабильно высокие доходы, ей необходимо заботиться о процветании местных жителей и бизнесменов. Поэтому рациональная мафиозная “семья”-монополист не будет воровать или грабить на своей территории сама и не позволит делать это посторонним преступникам. Преступная организация “увеличит свою выручку, торгуя “охраной”, защитой от преступлений, которые она готова совершить сама (если ей не заплатят), и преступлений, которые совершат другие (если она не будет держать на расстоянии посторонних преступников). Следовательно, если какая-либо “семья” имеет абсолютные возможности для того, чтобы совершать и монополизировать преступления на конкретной территории, преступность там будет невелика, или (за исключением “охранного” рэкета) ее не будет вообще. Это может показаться удивительным, но модель М. Олсона убеждает, что с экономической точки зрения и преступники, и законопослушные граждане заинтересованы в максимальной монополизации криминальных промыслов.

Таким образом, экономическая теория доказывает, что для общества организованная преступность (монополизация преступных промыслов) предпочтительнее преступности дезорганизованной (конкурентной организации преступных промыслов). Экономисты авторитетно предостерегают против популистских “крестовых походов” на организованную преступность, результатом которых станет не снижение, а увеличение социальных издержек.

Таковы основные идеи общей экономической теории мафиозного рэкет - бизнеса. Посмотрим теперь, в какой степени их можно использовать для понимания российских реалий.

**2. Причины возникновения экономики рэкета в постсоветской России**

Американский политолог Стивен Фиш (профессор Калифорнийского университета, Беркли) в своей статье рассматривает криминальный рэкет как явление, которое имманентно присуще постсоветской российской экономике. Особую ценность данной статье придает компаративистский подход, при котором автор сравнивает экономику рэкета России и других постсоциалистических государств, выделяя черты их сходства и различия.

“Российская экономика рэкета – стала результатом слияния пяти факторов. Ни один из них не является уникально присущим лишь России, каждый, как правило, можно обнаружить и в некоторых других странах посткоммунистического и иного мира”. Однако совокупная комбинация этих факторов – явление достаточно необычное.

**Факторы формирования экономики рэкета:**

***1. Проклятие достатка****.* Первая причина возникновения в России экономики рэкета – избыток (supremacy) сырья и продукции добывающих отраслей промышленности. Отчасти это результат наличия крупных месторождений полезных ископаемых (цветных металлов, драгоценных камней, нефти, газа и др.) на территории России. Кроме того, во времена коммунистического режима правительство целенаправленно развивало именно сырьедобывающие отрасли, используя их продукцию для экспорта. Особенно эта деятельность активизировалась в постхрущевский период, когда доходы от добычи и экспорта сырья позволяли игнорировать необходимость модернизации советской экономики.

Поскольку в постсоветский период конкурентоспособными на мировом уровне оставались лишь топливная энергетика, добыча драгоценных металлов и прочих полезных ископаемых, это стимулировало политические игры вокруг доступа к доходам от продажи природных ресурсов. Подобная ситуация является обычной для многих стран, богатых природных ресурсами (Нигерия, Заир, Венесуэла, Индонезия и др.)

***2. Приватизация государственной политики****.* Другая причина возникновения экономики рэкета кроется в своеобразии экономических реформ, проводимых в России после 1992 г.

Российская ваучерная приватизация привела на практике к приобретению контрольных пакетов акций новых фирм представителями заводской администрации, которая ранее только руководила этими предприятиями, но не владела ими. Не случайно в России она стала известна как “номенклатурная приватизация”. После завершения ваучерной приватизации началась вторая фаза приватизации, по принципу “loans-for-shares”, когда правительство стало продавать свои доли акций многих крупнейших фирм (в том числе нефтяных) за ничтожные суммы в управление (clutch) частным банкам.

В результате осуществления подобной программы приватизации в частном секторе постсоветской России стала доминировать олигархия “финансово-промышленных групп” (ФПГ), состоявших обычно из сети предприятий (часто из разных отраслей) под контролем банка. К концу 1996 г. эти ФПГ во многом сильно напоминали довоенные японские “дзайбацу” и послевоенные корейские “чоболи”. История Японии и Южной Кореи показала, что подобные организационные структуры способствовали экономическому процветанию этих стран, хотя и есть сомнения в том, что их господство будет способствовать экономическому динамизму в современных условиях. Для исследуемой темы важно подчеркнуть, что такое сосредоточение власти и богатства в руках немногих олигархов рождает коррумпирование политиков, объединение экономической и политической власти, стирание грани между частным и государственным. Если такая ситуация складывалась в Японии и Корее, то в России она проявилась в особенно гипертрофированной форме. В результате олигархические ФПГ смогли проникнуть в государственную администрацию – такие лица, как Борис Березовский из “Сибнефти” и Владимир Потанин из “ОНЭКСимбанка” пользовались де-факто статусом министров, не прекращая при этом руководить своим бизнесом. “Захват государственного аппарата лидерами ФПГ стирает различия между государственным и частным, коррумпируя политическую систему”. Близкие к правительству олигархи добиваются для своих фирм непозволительных налоговых льгот и привилегий, что снижает налоговые поступления до ничтожных 40% от ожидаемого дохода (в процентном отношении к ВВП налоги в России на 1/3 ниже, чем в Польше или Чехии.)

Специфическая форма олигополизма, когда капиталисты и политики – одни и те же люди, встречается в некоторых странах третьего мира, где султаны и их родственники являются не только правителями, но и крупнейшими собственниками. Однако российский олигополизм, в отличие от режимов Дювалье (Гаити), Самосы (Никарагуа) или Сухарто (Индонезия), не основан на семейных связях. “Фактически те связи, что объединяют сейчас участников большинства ФПГ, не старее, чем сам постсоветский период”.

***3. Примитивный либерализм, или дикая и беззаконная свобода.*** Третьим фактором, который содействовал развитию экономики рэкета, было решение либеральных лидеров начала 1990-х гг. об отказе государства от правового регулирования бизнеса. Воистину трагично, что либералы (такие, как Е. Гайдар, В. Шейнис, Г. Явлинский) не понимали необходимости в сильном правоохранительном аппарате. Как следствие, либеральная политика ненамеренно создала в России климат безнаказанности: каждый, кто занимается преступной деятельностью, практически не сталкивается с риском быть пойманным и наказанным. Показательно, в частности, что за 1994–1997 гг. не было раскрыто ни одно заказное убийство.

Пренебрежение проблемой поддержания государственного порядка свойственно не только российским либералам – скорее, это основная черта всех версий классического либерализма со времен Локка и Канта. Однако в современных странах Запада господствует более реалистическое понимание принципов либерализма, допускающее узаконенное применения насилия. В России же государство не склонно брать на себя какую-либо ответственность за пресечение преступлений против личности или нарушение контрактов. Отказ государства от правоохранительных функций привел к стремительному и буйному росту частного рэкета, что не имеет аналогов ни в советские времена, ни во времена генезиса капитализма на Западе. Даже в эпоху “баронов = разбойников” (“robber baron”) в США продолжала действовать комплексная система уголовного и гражданского судопроизводства и защиты прав собственности, чего нет в современной России.

“Невидимая рука рынка в постсоветской России держит свой палец на курке “Калашникова”. Такая криминализация всей экономики и коллапс общественного порядка в целом отнюдь не способствуют приходу капитализма.

***4. Моральный вакуум.*** Следующая причина возникновения экономики рэкета кроется в отсутствии (особенно у политической и экономической элиты, а отчасти и у обычных граждан) того, что хотя бы немного напоминало нормы этики в делах, касающихся общественной жизни, – в экономике и политике.

Советская мораль основывалась на преданности КПСС. Крах партийного режима разрушил и фундамент общественной морали.

В большинстве современных обществ основным источникам этических норм общественной жизни выступают религиозные традиции. Однако в СССР православие и другие религиозные движения целенаправленно искоренялись – вплоть до физического уничтожения священнослужителей или замены их агентами государственной безопасности. Поверхностность и неестественность возрождения православия в постсоветской России показывают, что за десятки лет религиозные традиции (по крайней мере, традиции православия) были основательно уничтожены. Любопытный факт: мигранты из России в Израиль постоянно поражают “коренных” израильтян отсутствием интереса к иудаизму. В других же посткоммунистических странах, где религиозные традиции и организации не были разрушены до такой степени, криминализация общественной и особенно хозяйственной жизни даже не приблизилась к российскому уровню.

Национальное сознание россиян также находится в кризисном состоянии. Хотя нет недостатка в патриотической риторике, в России автор статьи видит “национализм Виши, а не Де Голля” Это национализм ксенофобии и ностальгии, который не вдохновляет на самопожертвование во имя более свободного общества. В решениях по проблемам экономической политики политические лидеры откровенно игнорируют национальные интересы. В качестве примера можно сослаться на разрушение в середине 1990-х гг. производства персональных компьютеров в Зеленограде: законодатели парламента (включая “патриотов”) приняли тогда закон, уступающий российский рынок производителям из Восточной Азии и ликвидировавший возможность создать отечественный наукотехнополис типа американской Кремниевой Долины.

***5. Беспомощность гражданского общества.*** Пятой причиной экономики рэкета является слабость социальных организаций. Россия переживает описанное еще Э. Дюркгеймом положение, когда новые формы социального общения (associability) развиваются гораздо медленнее, чем под действием экономических изменений исчезают старые формы солидарности.

Тотальное огосударствление в СССР блокировало появление автономных организаций гражданского общества – обычных политических партий и профсоюзов, благотворительных организаций, торговых союзов. В 1990-е гг. советские организации в значительной степени распались, а новые только начинают возникать, причем с большими трудностями – у людей слабо выработаны навыки самоорганизации. Одним из следствий стало своеобразие президентских выборов 1996 г., когда избирателю приходилось выбирать между неприятным и непопулярным действующим президентом и еще менее приглядным лидером КПРФ – единственной крупной и хорошо организованной партии. Конечно, и на Западе политическая жизнь далека от идеала, однако там вряд ли возможна борьба за президентское кресло между кандидатами, один из которых поддерживает разрушение демократических институтов, а другой проводит основное время вдали от рабочего кабинета, борясь со своими болезнями и личными проблемами.

Очень трудно оценить, привела ли реализация приватизационных программ в других постсоциалистических государствах к такому же формированию олигархии и концентрации благосостояния, как в России. Существуют все же некоторые очевидные факты. Несомненно, что экономические преобразования в более реформированных государствах – тех, в которых приватизация и либерализация развивались очень быстро (Польша, Венгрия, страны Балтии), – не породили патологий, которые наблюдаются в России. Программы приватизации в этих странах очень сильно различались, но все они содержали механизмы, направленные на распространение благосостояния среди значительной части населения. Ни одна из них не была основана на создании привилегий для олигархов из многочисленных финансово-промышленных конгломератов. Интересно, хотя и не удивительно, что в менее реформированных странах тоже не возник тот тип олигархии, который наблюдается в современной России: Азербайджан, Белоруссия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан просто не осуществили достаточно широкой программы приватизации, чтобы в этих странах началось формирование ФПГ российского типа.

Отказ государства от регулирования экономики имел место, помимо России, только в некоторых странах. В одних случаях (как в Грузии и Таджикистане) гражданские войны почти полностью разрушили возможности государства осуществлять какое-либо законное принуждение. В других странах (таких, как Венгрия, Казахстан и Молдова) государство не прекращало обеспечивать общественную защиту, хотя его возможности сильно снизились, что привело к серьезному ухудшению общественного порядка. Единственный случай, который очень напоминает российский, когда государство воздерживалось от мер по защите правопорядка, но не в результате неспособности делать это, а по высокоидеалистическим соображениям захвативших политическую власть либералов, – это Албания под руководством настроенного крайне либерально авторитарного президента Сали Бериша. В большинстве других случаев либо демократическим правительствам удавалось объединить стремление к политической и экономической свободе и усилия, нацеленные на предотвращение распада общественного порядка, либо авторитарные или полудемократические правительства вообще отказывались от либеральной политики, придавая основное значение поддержанию порядка. Польша, Латвия и Эстония относятся к первому типу; Белоруссия после 1994 г., Узбекистан и Хорватия относятся ко второму.

Невозможно точно оценить, существуют или отсутствуют в каком-либо обществе моральные основы для экономического и политического порядка. Но, бесспорно, можно сказать, что большинство стран Восточной Европы, Балтии и Кавказа оставались даже в советские времена под сильным влиянием либо стойкой религиозной традиции, либо сильных национальных традиций, либо и тех и других. Польша, Эстония, Армения, Хорватия, Словакия и Венгрия показывают яркий пример тех обществ, где важны обе традиции. Славянские республики и республики Центральной Азии бывшего СССР, вероятно, являются теми странами, где религиозные традиции и национальная солидарность были в значительной степени уничтожены (или их появление было очень эффективно предотвращено) коммунистическим режимом. Эти общества сейчас оказались загнанными в ловушку морального и этического вакуума, который ведет к криминализации общества.

Наконец, стоит сказать, что большинство стран восточноевропейского и евразийского регионов вошли в посткоммунистический период с очень ослабленными инфраструктурами автономных организаций. Только Польша демонстрирует несомненное наличие сильного гражданского общества. Венгрия и страны бывшей Югославии, вероятно, должны быть отнесены к категории стран, где гражданское общество сохранилось лишь частично. Чешская Республика и страны Балтии – это примеры, которые также не поддаются легкой классификации. Однако про другие постсоциалистические страны следует сказать, что они начали свое посткоммунистическое развитие с очень слабым или вообще несуществующим гражданским обществом.

В общем, те факторы, которые способствовали развитию экономики рэкета в России, не являются особенными или необычными, необычным является лишь наличие всех пяти в одной стране. По мнению автора статьи, эта уникальность России связана преимущественно с советским наследием. Даже “дикий оптимизм” и невежество российских либерал-реформаторов можно объяснить почти полным отсутствием у них понимания, как же на самом деле функционирует рыночная экономика. Е. Гайдар, Б. Ельцин, А. Чубайс, Б. Федоров и прочие “архитекторы” великой экономической трансформации не имели личных впечатлений о том, как выглядит рынок, кроме тех, какие они извлекли по крупицам из небольшого числа западных учебников по экономике и философских трактатов, которые были доступны в Москве 1980-х гг. Никто из новых либеральных лидеров, пришедших к власти в 1991–1992 гг., не получал диплома на Западе и не проводил там сколько-нибудь значительного времени. Сам Е. Гайдар обладал некоторым заграничным опытом, но его знания относились к Югославии, а его лучший иностранный язык – сербо-хорватский. “Невежество российских реформаторов сделало их наивными в отношении того, как перейти от плана к рынку, не приближаясь к фазе бедствия (disasters)”. Разработчики экономических реформ первых посткоммунистических лет, таким образом, сочетали в себе фанатичную ненависть к тому, что они собрались разрушить, с простодушием и наивностью, порожденными неведением того, что они собирались построить, а также уверенностью в своих талантах, которая была обусловлена их статусом жителей интеллектуальной и политической столицы. Только Россия имела столь своеобразных постсоветских лидеров с таким специфическим и парадоксальным набором характерных черт. И именно подобным руководителям Россия во многом обязана формированием экономики рэкета.

**3. Особенности российского национального рэкета**

Мимолетнее замечание А. Смита о невидимой руке рынка, которая оптимально руководит производством, стало одним из краеугольных камней неоклассического “экономикса”. Однако представление о полной стихийности формирования и развития рыночных институтов является, скорее, своего рода “сакральным мифом” экономистов, нежели отражением объективных фактов.

Даже в Великобритании, чья история считается каноническим образцом капиталистического строя, рынок выступает во многом как результат социального конструирования, на что обратил внимание еще К. Поланьи. Чем позже формируются национальные модели рыночного хозяйства, тем отчетливее в них видны следы рукотворности. Современная американская модель рыночного хозяйства несет на себе явный отпечаток “нового курса” Ф. Рузвельта, германская модель — программ Л. Эрхарда, японская модель — концепций американских администраторов оккупационного периода. Еще заметнее сознательное институциональное строительство в новых индустриальных странах и в постсоциалистических странах, осуществлявших рыночную модернизацию в последнюю треть XX в.

Чтобы подчеркнуть качественные различия национальных путей рыночной модернизации, современные американские экономисты Т. Фрей и А. Шляйфер предложили выделять три основных типа условий развития бизнеса в переходных обществах — модель “невидимой руки” (invisible hand), модель “поддерживающей руки” (helping hand) и модель “грабящей руки” (grabbing hand) (табл. 2). Эти модели различаются, прежде всего, тем, насколько обеспечены права собственности предпринимателей и как это осуществляется: в первом случае эти права защищаются законом, во втором случае — правительственными чиновниками, в третьем случае — мафией.

Табл. 2Основные типы условий развития бизнеса в экономиках переходного типа

В принципе, даже то, что Т. Фрей и А. Шляйфер называют моделью “невидимой руки”, отнюдь не тождественно полному невмешательству государства в дела бизнеса. Просто в данном случае государство выступает в роли не “доброго деспота”, как в модели “поддерживающей руки”, а стража порядка, который вырабатывает единые для всех эффективные “правила игры” и следит за их выполнением — защищает права собственности, что есть первейшая функция государства в рыночном хозяйстве. Но и эта модель является своего рода идеальным типом, реальная же ситуация в различных странах с модернизируемой экономикой представляют собой, как правило, “смешение всех трех типов”.

Таким образом, распространенное среди отечественных либералов (особенно, в начале 1990-х годов) представление, будто для рыночной модернизации достаточно дать экономическую свободу и затем все наладится наилучшим образом, следует считать вредной утопией. Чтобы обеспечить защиту прав собственности зарождающегося бизнеса, надо выбирать между “невидимой рукой” закона, “поддерживающей рукой” государственного чиновника и “грабящими руками” бюрократов, коррупционеров и бандитов.

По классификации Т. Фрея и А. Шляйфера, постсоветские республики относятся к модели “грабящей руки”: хотя на словах бюрократы придерживаются риторики в духе “поддерживающей руки”, в действительности бизнесмены оказываются во враждебном окружении. Кто и как отщипывает “крошки” от предпринимательского “пирога”? Для ответа на этот вопрос обратимся к данным компаративистских исследований условий развития бизнеса, проводившихся в 1996 и 1997 гг. в некоторых постсоциалистических странах под несомненным влиянием и по образцу знаменитых исследований Э. де Сото (табл. 3 и 4).

Таблица 3***Сравнение условий развития мелкого торгового бизнеса в Москве и Варшаве, 1996 г***

Таблица 4 ***Сравнение условий развития бизнеса в пяти постсоциалистических странах, 1997 г.***

Согласно социологическим опросам, в “грабеже” российских предпринимателей первоочередную роль играют государственные чиновники. Взимая довольно высокие налоги (порядка 30 % от выручки), они не обеспечивают взамен предпринимателям сколько-нибудь эффективной поддержкой. Регистрационные процедуры довольно длительны. Предприниматели реже, чем хотели бы, обращаются в суды для разрешения конфликтов, поскольку судебные процедуры длительны и дорогостоящи, а решения судов не всегда предсказуемы и не имеют обязательной силы. Государственные службы буквально терроризируют бизнесменов (особенно, мелких) требованиями мелочной отчетности (на нее уходит почти 20 % рабочего времени руководителей фирм) и частыми инспекциями (в мелких магазинчиках Москвы, по данным опроса 1996 г., — в среднем полтора раза в месяц), участники которых считают своим святым долгом наложить штраф. Кредитная поддержка бизнеса находится в жалком состоянии. В такой ситуации даже честные чиновники (те, кто не берут взяток) воспринимались бы бизнесменами как грабители: уплатив государству налоги, предприниматель получает взамен не просто полное равнодушие к своим потребностям, а еще и лишние заботы. Такие налоги заставляют вспомнить “поминки”, которыми Российское государство в XVI—XVIII вв. откупалось от слишком ожесточенных набегов крымских татар (по принципу “заплатишь — будешь иметь беду, не заплатишь — будешь иметь еще большую беду”).

Однако честный, не вымогающий взяток чиновник в современной России рискует оказаться музейным экспонатом. Опросы свидетельствуют, что примерно 9 бизнесменов из 10 считают взяточничество повседневным явлением: давать “барашка в бумажке” приходится и при регистрации фирмы, и при регулярных “наездах” проверяющих инспекций. Взятки, с одной стороны, снижают издержки бюрократического надзора (вместо выполнения массы формальностей достаточно выполнить “просьбу” проверяющего инспектора). С другой стороны, повальное взяточничество приучает бизнесменов видеть в государственных чиновниках не доброжелательных помощников, а обладателей “лицензии на грабеж”. Соответственно, и государственные служащие привыкают рассматривать свой пост как своего рода “кормление” (по образцу институтов средневекового Московского государства), не связанное к тому же с полезной деятельностью. Возникает одна из институциональных ловушек, когда сиюминутный выигрыш оборачивается тупиком в скором будущем.

Позиция рэкетира выглядит едва ли не наиболее благопристойно. Когда бизнесмен платит дань представителям организованной преступности, он знает, что идет на сомнительную сделку с заведомыми нарушителями закона, не прикрывающимися служебным удостоверением, а потому здесь не возникает искаженного представления об общественных функциях. Частота столкновений с уголовным рэкетом оказывается примерно такой же, что и частота встреч с чиновниками-вымогателями.

Таким образом, в постсоветской России мы видим не одну “грабящую руку”, а целых три: бюрократа, который не помогает бизнесмену, но взимает с него налоги и выматывает административным контролем; взяточника, отказывающегося одобрять деятельность предпринимателя без “бакшиша”; рэкетира, обеспечивающего защиту прав собственности бизнесмена (часто — защиту только от насилия самого рэкетира) в обмен на уплату дани. Первые две социальные роли на практике обычно персонифицируются одним лицом — чиновники налагают на предпринимателей административную узду, чтобы затем иметь возможность ослаблять ее за личное вознаграждение. Такую ситуацию американский советолог Стивен Фиш называет “*экономикой рэкета*”: вымогательство у предпринимателей, постоянные посягательства на их права собственности становятся нормой действий и нелегальных, и легальных структур. “Экономика рэкета” — это институциональная форма российского бизнеса второй половины 1990-х годов.

**3.2. Препятствия для легальной защиты прав собственности**

***Негативный имидж российского бизнеса***. Почему же отечественные предприниматели оказались в столь незавидном положении, когда все рассматривают их как объект вымогательства, но никто не спешит на помощь? Можно назвать много причин, препятствующих нормальной, легальной защите прав предпринимателей: низкая законопослушность россиян (традиция неправовой свободы); слабость и малоэффективность самих законодательных норм, направленных на защиту прав собственности; низкие ресурсы органов правопорядка, которые не в силах поддерживать даже те законодательные нормы, которые уже есть. Однако по большому счету все эти факторы трудно назвать первостепенными. Главная причина заключается в том, что большинство россиян (включая законодателей и стражей закона) просто не считают защиту бизнеса первостепенной задачей. В самом деле, с начала радикальных рыночных реформ прошло почти десятилетие, а степень защищенности предпринимателей если и улучшилась, то отнюдь не качественно.

Почему же беды предпринимателя в постсоветской России не считают объектом первостепенных забот? Для любого россиянина ответ не составит особого труда: *в бизнесменах видят не трудолюбивых производителей, а нахрапистых и аморальных хищников, грабить которых — не преступление, а своего рода восстановление социальной справедливости* (“экспроприация экспроприаторов”).

*Негативный имидж* бизнесменов в глазах основной массы россиян можно, в принципе, принять за аксиому, не требующую доказательств в силу ее постоянного подтверждения повседневным опытом.

Таблица 5 Мнения россиян о том, что необходимо для занятия бизнесом (по данным социологического обследования в Санкт-Петербурге, 1998 г.)

*Примечания*: В рубрику “Неопределенные факторы” сведены те ответы, в которых названы качества предпринимателей, не определяемые однозначно как позитивные или негативные.

Таким образом, спустя десятилетие после начала “воспитания” уважения к предпринимательской деятельности во “второй столице” России примерно половина людей считает бизнесменов скорее “проклятыми буржуями”, чем “солью земли русской”. Понятно, что в провинции, где народ живет победнее, и где либеральная ментальность укоренилась гораздо слабее, имидж бизнесменов еще менее привлекателен.

Если “бизнес” прочно ассоциируется с “криминалом” и “воровством”, то вполне понятно, почему никто не торопится протянуть молодому российскому бизнесу руку помощи. *Большинство явно или неявно считает предпринимателей своего рода “легальными преступниками” и уверено, что относиться к ним надо именно в соответствии с криминальными “понятиями”, то есть по принципу “права силы”.*

***Криминальность российского бизнеса***. В какой степени, однако, оправдан негативный имидж российского бизнеса? Быть может, отечественные предприниматели — “без вины виноватые”? Нет, российских предпринимателей трудно назвать невинными овечками. Представления “простых людей” о предпринимателях как о жуликах, увы, не слишком расходятся с реальным положением дел.

Действительно, в 1990-е годы главным генератором криминогенности в России стал именно молодой бизнес. Кажется, будто отечественные предприниматели задались специальной целью подтвердить крылатую фразу из “Золотого теленка”, что “все крупные современные состояния нажиты самым бесчестным путем”. Впрочем, складывается впечатление, что и не слишком крупные наживаются примерно таким же образом.

Криминальность в поведении российских бизнесменов можно проследить по трем направлениям: отношения с клиентами, отношения с государством, отношения с коллегами по бизнесу.

Что касается отношений с клиентами, то здесь на поверхности наиболее заметен банальный, но массовый их обман. Хрестоматийным примером может служить история с “МММ”, после которой у десятков тысяч людей ненависть к бизнесменам стала своего рода условным рефлексом. Если, однако, глубже рассмотреть главные источники доходов новых “акул бизнеса”, то выяснится, что само первоначальное накопление капиталов в конце 1980-х — начале 1990-х годов было основано именно на злоупотреблениях по отношению к рядовым гражданам. В экономической теории широко используется термин “*рентоориентированное поведение*” — так называют погоню за прибылью, извлечение которой основано не на конкуренции за рубль покупателя, а на использовании каких-либо привилегий. Зарубежные исследователи “загадочной России” давно отмечают, что в начале 1990-х годов Россия превратилась буквально в “рай для присвоения ренты”. По оценке А. Ослунда, в 1992 г. рентные доходы превышали 80 % российского ВВП (в т. ч. 30 % — от спекуляции энергоресурсами и металлами, еще 30 % — от льготных кредитов). Это “рентоискательство” заложило фундамент практически всех крупных состояний, по существу оно стало перераспределением национального богатства в пользу “новых русских”. Поскольку подобное предпринимательство деструктивно для общества (выгоды “рентоискателей” — это потери остальных членов общества), то вполне естественно, что рядовые граждане считают такой бизнес криминальным, даже если формально нарушения правовых норм и не происходит.

Хотя без негласной санкции правительства радикал-реформаторов массовое извлечение ренты в принципе было бы невозможным, в отношениях с правительством бизнес тоже не придерживается честных “правил игры”. Уклонение от регистрации сделок и уплаты налогов, подкуп правительственных чиновников, тайный вывоз капиталов за рубеж — все это стало настолько заурядным, что воспринимается как часть профессиональных навыков для тех, кто решает плавать в мутной воде бизнеса. Сошлемся для примера хотя бы на данные о масштабах неоформленных сделок: их доля в выручке отечественных предпринимателей в 1997 г. составила, по оптимистическим оценкам, порядка 8—15 %, а по пессимистическим — около 30 % . В 1994 г. российское правительство считало, что более 42 % фирм не могут считаться легитимными, поскольку не платят налогов и даже не имеют официального разрешения заниматься бизнесом. Российская экономика быстро приобрела “пестрый” характер — настолько тесно в ней официальная деятельность переплетается с неофициальной, теневой.

Наконец, и в отношениях друг с другом бизнесмены не склонны быть слишком щепетильными. По данным анкетного опроса российских предпринимателей, проведенного в 1997 г. под руководством В.В. Радаева, с нарушениями деловых обязательств сталкиваются 82 % предпринимателей, из них 50 % — иногда, а 32 % — часто. Систематическое нарушение деловых обязательств и нечестная конкуренция естественным образом дополняются (и ограничиваются) использованием услуг мафии для выбивания долгов и устранения конкурентов. Предпринимателей убивают едва ли не так же часто, как главарей мафиозных группировок, что заставляет усомниться в существовании заметных различий между легальным и мафиозным бизнесом.

Возникает вопрос: почему в российском бизнесе девиантное (с точки зрения нормального рядового гражданина) поведение выступает скорее правилом, чем исключением? Часто это объясняют тем, что правительство навязало предпринимателям “правила игры”, честно соблюдать которые просто невозможно (очень сильный “налоговый пресс”, слабая законодательная база, низкая эффективность реальной правоохранительной деятельности и т. д.). В таком объяснении есть большая доля истины. Однако тогда остается непонятным, почему отечественные предприниматели и прочие россияне без особого возмущения приняли подобные “правила” и “играют” по ним уже лет десять. Для понимания глубины проблемы зададимся вопросом: в какой степени российская экономическая ментальность *в принципе* признает и одобряет бизнес как индивидуальное стремление к обогащению?

 ***3.3. Роль экономической культуры в развитии предпринимательства***

Когда российские “шокотерапевты” начинали реформы, они были твердо убеждены, что, подобно тому, как вода всюду течет сверху вниз, реформирование экономики любой страны происходит на основе универсальных рецептов неоклассического “экономикса”. Неудачи радикальных рыночных реформ в России стали началом разочарования в универсализме неоклассических рецептов. В наши дни становится очевидным: методов “лечения” экономики, в равной степени пригодных и для Америки, и для Японии, и для Новой Гвинеи, к сожалению, нет. Дело в том, что развитие любой экономической системы (рыночной ли, командной или смешанной) в какой-либо конкретной стране ограничено рамками национальной экономической культуры, которая во многом определяет лицо национальной модели экономики.

*Экономическая (хозяйственная) культура* есть совокупность стереотипов и ценностей, влияющих на хозяйственное поведение. Эти стереотипы и ценности являются общими для крупных социальных общностей (этносов, конфессий). Национальная хозяйственная культура нематериальна и часто трудноуловима, но именно она определяет форму развития экономических систем в той или иной стране. Важнейшим компонентом экономической культуры являются господствующие представления об этически допустимых (“правильных”) формах и образцах поведения, которые становятся фундаментом правовой культуры. Национальная экономическая культура обуславливает, в свою очередь, специфику развития преобладающих форм криминального поведения.

Каковы культурологические основы современного рыночного хозяйства? Вспомним полемику по этому поводу между двумя великими немецкими экономистами-социологами рубежа XIX—XX вв.Максом Вебером и Вернером Зомбартом.

В. Зомбарт считал “духом” капитализма всякое стремление к получению денежного богатства. В таком случае предпосылкой развития капитализма, по Зомбарту, является стремление к роскоши, расточительству, престижному потреблению. Перечисляя основные типы капиталистических предпринимателей, он называл среди них разбойников и феодалов, спекулянтов и купцов.

Напротив, М. Вебер отмечал, что объяснять сущность буржуазного предпринимательства только лишь “стремлением к денежному богатству” принципиально недостаточно. Он выделил два качественно различных типа “стремления к наживе”: один основан на использовании различных форм насилия (обман, грабеж, взятки и т. д.), другой — на использовании добровольного и взаимовыгодного обмена. Жажда наживы любой ценой, по его мнению, не только не является буржуазной, но, напротив, тормозит развитие нормального рыночного хозяйства. “Повсеместное господство *абсолютной беззастенчивости* и своекорыстия в деле добывания денег, — подчеркивает Вебер, — было специфической характерной чертой именно тех стран, которые по своему буржуазно-капиталистическому развитию являются “отсталыми” по западноевропейским масштабам”. Формирование “нормального” капитализма возможно, по Веберу, только там и тогда, где и когда побеждает мораль “честной наживы”, предполагающая взаимовыгодность экономических отношений для всех ее участников. Если капитализм “по Зомбарту” имманентно предполагает принцип “не обманешь — не продашь”, то капитализм “по Веберу” основан на морали “честность — лучшая политика”.

Экономическая история ХХ в., когда к рыночному хозяйству стали приобщаться страны “третьего мира”, предоставила обильный материал для сравнения возможностей развития капитализма “по Зомбарту” и “по Веберу”. Там, где бизнес приобретал черты своеобразного общественного служения (это, прежде всего, регион конфуцианской цивилизации), рыночное хозяйство развивалось весьма эффективно, ускоряя развитие общества. Если же предпринимательство воспринималось как своекорыстная нажива любой ценой (как, например, во многих странах Африки), то рыночное хозяйство приобретало форму нароста, паразитирующего на национальной экономике. Сама история вынесла своеобразный вердикт: *чтобы предпринимательство стало основой экономической жизни общества, оно должно иметь в глазах большинства населения имидж честного и достойного занятия.*

***3.4. Этическая оценка предпринимательства в российской экономической культуре***

 Когда радикал-реформаторы в 1992 г. закладывали фундамент российской модели переходной экономики, то за желаемый образец явно или неявно брали американское хозяйство. Американская либеральная модель рыночного хозяйства есть наиболее чистое выражение идеологии “протестантской этики” с характерными для нее фигурой himselfmademan`а (в буквальном переводе — “человек, который сделал себя сам”) как образцом жизнедеятельности и культом “честной наживы”. Но в какой степени эти этические нормы совместимы с российской культурой?

Существует ли в российской экономической культуре благожелательное отношение к деятельному индивиду, обязанному своей карьерой только самому себе? Для ответа на этот вопрос необходимо выяснить, насколько велика в российской культуре ценность индивидуализма. Мнение, что русские, в отличие от западноевропейцев и тем более американцев, ставят коллективистские ценности намного выше индивидуалистических, встречается настолько часто, что его можно считать тривиальным. Сравнительные этнокультурологические исследования в общем подтверждают эту точку зрения. Англо-саксонские страны (США, Великобритания, Австралия), где доминирует протестантская этика, характеризуются самыми высокими индексами индивидуализма, в странах Западной Европы с преобладанием католицизма индивидуализм развит слабее, еще слабее — в конфуцианских и мусульманских странах Азии и в православной Восточной Европе. *При слабости индивидуалистических ценностей “человек, сделавший себя сам” воспринимается большинством окружающих как выскочка, который делает свою карьеру, “идя по головам”.* Естественно, что в таких условиях бизнесмен классического типа как единоличный лидер выглядит аномалией, антиобщественным элементом.

Существует ли, в российской экономической культуре качественное разграничение “честного” и “нечестного” бизнеса? И на этот вопрос также придется дать отрицательный ответ. Дело отнюдь не сводится к тому, что в советскую эпоху жажда богатства клеймилась как моральное извращение. Характерная деталь: в классической русской литературе XIX в. нет буквально ни одного вполне положительного образа предпринимателя, зато отрицательных — сколько угодно. Дореволюционные русские писатели, от А.С. Грибоедова до А.П. Чехова, считали людей, отдавших свои силы презренной материальной наживе, “мертвыми душами”, рядом с которыми даже лентяй Обломов выглядит положительным персонажем. Ничего похожего на поэтизацию предпринимательства в духе О. Бальзака, Дж. Лондона и Т. Драйзера в отечественной литературе нет и в помине. Схожую картину рисует знакомство с русским фольклором: среди народных пословиц многие осуждают погоню за богатством (сошлемся лишь на общеизвестное “От трудов праведных не наживешь палат каменных”), но трудно найти ее одобряющие. О чем-либо похожем на “Поучения Простака Ричарда” Б. Франклина не может быть и речи. Можно, видимо, утверждать, что *традиционная российская экономическая ментальность в принципе не знает понятия “честная нажива” и склонна негативно оценивать любые способы индивидуалистического обогащения*. Конечно, в советский период это осуждение не могло не усилиться, но семена падали на хорошо подготовленную почву.

В принципе современная ситуация в российском бизнесе не так уж сильно отличается от ситуации в той России, “которую мы потеряли”. Специалисты по экономической истории хорошо знают, что отечественные предприниматели дореволюционного периода также не служили образцом морального образа действий. “Рентоискательство” у власть имущих, обман покупателей и продавцов, ложные банкротства были вполне обыденными явлениями, а “честный бизнес” конфессиональных меньшинств (старообрядцы, евреи) — исключением, подтверждающим общее правило. Современное развитие бизнеса происходит, однако, в условиях более низкой правовой защищенности (у “купцов-аршинников” взятки мог вымогать городничий или городовой, но не уголовный рэкетир), потому девиантное поведение предпринимателей проявляется в более явных, откровенных формах, чем в дореволюционный период.

***3.5. Криминальность бизнеса как следствие культурологического стереотипа***

Говорят, будто с падением коммунистического режима исчезли и “советские” предрассудки о “греховности” индивидуального обогащения. На самом деле российская традиция этического осуждения погони за богатством не исчезла, а приобрела превращенную форму.

“Прорабы реформ” были в известном смысле революционерами, стремясь сделать индивидуалистический бизнес вместо третируемой аномалии одобряемой нормой. Но, как это часто бывает у революционеров, они, не замечая того, находились в плену у тех культурных норм, с которыми боролись. Изначально, в полном соответствии с российской традицией, *либеральные радикал-реформаторы не видели принципиальной разницы между “честным” и “бесчестным” бизнесом, равно приветствуя любое частное предпринимательство. При отсутствии этики бизнеса и господстве представлений о заведомой аморальности бизнеса это было воспринято (не могло не быть воспринято) как разрешение “делать деньги” любыми средствами*.

Предпринимательство стало легальным и официально одобряемым, однако культурологический стереотип, представляющий занятие бизнесом как этическую аномалию, продолжает действовать. Человек, решившийся стать предпринимателем, сразу попадает в ситуацию морального вакуума: для подавляющего большинства россиян бизнес (любой бизнес!) однозначно ассоциируется не столько с “трудолюбием” и “инициативностью”, сколько с “нечестностью” и “обманом”. Начинающий предприниматель априори подвергнут со стороны общества моральному осуждению, и сам себя осознает стоящим за чертой общепринятых норм. *Поскольку бизнесмен обречен* (независимо от своего личного поведения) *олицетворять для сограждан вора и жулика, то у него отсутствуют этические “тормоза”. Заранее “осужденный”, он с легкостью совершает противоправные действия: его уже подвергли моральному остракизму, и потому действительно совершаемые правонарушения мало вредят его репутации*.

Таким образом, главную причину криминальности российского бизнесаи, соответственно, слабости легальной защиты прав бизнесменов мы видим не столько в ошибках правящей элиты, сколько в принципиальной рассогласованности ценностей классического либерализма и российских культурных традиций*. Попытка механически привить к российской “почве” западную модель индивидуалистического бизнеса оборачивается тотальной криминализацией экономики. Российская экономическая этика неизбежно провоцирует развитие в процессе рыночных реформ криминального капитализма, который*, в свою очередь, *закрепляет стереотип аморальности* предпринимательства. Образуются порочные круги (рис. 1), обрекающие отечественного предпринимателя на незавидную роль “чужого среди своих”, к которому испытывают сложную смесь чувств зависти и брезгливости, и к которому ни официальные лица, ни рядовые граждане не торопятся прийти на помощь.

Рис.1. Порочные круги отчуждения российского бизнеса от общества

**3.6. Нелегальная защита прав собственности в советском и постсоветском бизнесе**

В условиях, когда предприниматель не может рассчитывать на сколько-нибудь существенную поддержку официальных инстанций в защите своих прав собственности, ему приходится искать суррогаты государственной системе. Спрос на нелегальную защиту прав собственности бизнесменов не мог не породить предложения. Сформировавшаяся в России теневая система защиты прав собственности получила название “крыша”, которое на протяжении 1990-х годов постепенно входит в международный лексикон, как ранее в него вошли “колхоз”, “ГУЛАГ” и “спутник”.

Можно выделить три направления “крышестроительства”: использование покровительства организованной преступности (“бандитские крыши”), создание частных служб безопасности (коммерческие “крыши”) и, наконец, использование неформального покровительства официальных правоохранительных органов (“милицейские крыши”). В каждом из этих случае наблюдается *ползучая приватизация правоохранительной деятельности* — перетекание реального выполнения этой функции в руки внегосударственных институтов.

Исторически и логически первичной формой теневой защиты прав собственности предпринимателей в России могла быть только “бандитская крыша”. Как уже указывалось в начале данной главы, предпринимательство в России стало зарождаться еще в советский период, когда примерно с 1960—1970-х гг. “цеховики” и спекулянты начали создавать настоящие подпольные фирмы. Естественно, новоиспеченные “буржуи” сразу оказались под пристальным вниманием отечественного криминалитета. Первоначально отношения между подпольными миллионерами и уголовниками повторяли сюжет “Золотого теленка”, причем для облегчения мошны новоявленных Корейко использовались методы не столько артистичного Остапа Бендера, сколько недалекого Паниковского. Когда бандиты “наезжали” на теневых дельцов и забирали у них все, что только можно, те, понятное дело, не рисковали обращаться в милицию. Однако противостояние теневых предпринимателей и криминалитета долго продолжаться не могло, поскольку объективно не было выгодно ни тем, ни другим.

Важным рубежом в экономической истории отечественной организованной преступности стала совместная сходка “воров в законе” и “цеховиков” в 1979 г. в Кисловодске, когда неорганизованные поборы были заменены планомерной выплатой подпольными предпринимателями 10 % от их доходов в обмен на гарантированную безопасность от преступного мира. “Кисловодская конвенция” первоначально действовала только в южных регионах СССР, где подпольное предпринимательство цвело особенно пышно, но затем постепенно стала тем образцом, по которому строились отношения теневых предпринимателей с уголовниками и в других регионах.

С тех пор и по сей день основным видом доходов российской организованной преступности остается рэкет — взимание поборов за безопасность сначала с нелегальных, а с конца 1980-х годов — и с большинства легальных предпринимателей. Поскольку новоиспеченные предприниматели не получали сколько-нибудь существенной правовой поддержки (статью Уголовного кодекса, объявляющую предпринимательство уголовным преступлением, отменили лишь в декабре 1991 г.), они были обречены оказаться “в объятиях” мафии. К середине 1990-х годов под контролем “бандитских крыш” находилось, по некоторым оценкам, около 85 % коммерческих предприятий — в сущности все, кроме занятых охранным бизнесом или работающих под прямой протекцией правоохранительных органов. Впрочем, подобную оценку можно считать существенно завышенной по принципу “у страха глаза велики”: по данным социологических опросов предпринимателей, с силовыми вымогательствами сталкиваются только 30—45. Это можно объяснить тем, что подавляющая доля предприятий являются крайне мелкими и неустойчивыми, поэтому у их руководителей не возникает особой нужды в защите, а у бандитов — желания обкладывать их данью.

Введенная “кисловодской конвенцией” бандитская “десятина” превратилась в устойчивый компонент издержек российского предпринимательства: в начале 1990-х годов А. Лившиц оценил потери коммерческих структур от рэкета той же цифрой — 10 %. Когда криминальные авторитеты помогают своим подопечным “налаживать отношения” с нерадивыми должниками, то “крыша” забирает еще 50 % от суммы возвращенного долга. Поскольку использование альтернативных легальных институтов в защите прав собственности предпринимателей остается крайне малорезультативным, подобные тарифы признаются приемлемыми. Возмущение у бизнесменов вызывают не регулярные платежи как таковые, а нередкие случаи, когда криминальные правоохранители теряют чувство меры и назначают за свои услуги слишком высокую дань, либо стремятся полностью подчинить контролируемые фирмы. Если же криминальные правоохранители имеют “чувство меры”, то российские предприниматели сами ищут с ними контакт, не дожидаясь визита криминальных “инспекторов”.

К середине 1990-х годов в России сформировалась настоящая система “криминальной юстиции”, выполняющая функции полиции, арбитража и судебных исполнителей. Высокая плата за ее услуги во многом компенсировалась скоростью и безусловностью решений. Механизмы деятельности этой системы станут более-менее известны еще не скоро, поскольку никто из ее участников не заинтересован в разглашении тайн “первоначального капиталистического накопления”. Известен лишь результат: уголовный рэкет, по свидетельству предпринимателей, смог снизить накал “государственного” рэкета (вымогателей из санэпидемстанций, налоговых и пожарных инспекций, ОБХСС и т. д.). Новорожденный российский бизнес получил минимально приемлемые условия для своего развития.

Отношения предпринимателей и криминальных правоохранителей с самого начала существенно варьировались в зависимости от масштабов фирм. Мелкие предприниматели не в силах использовать какие-либо альтернативные механизмы защиты своих прав, и потому они наиболее беззащитны перед мафиозным “беспределом”. Свободно выбирать, покровительство какой группировки более выгодно, предприниматель не может, поскольку рэкет-бизнес организован по принципу локального монополизма типа картеля. Единственная “инстанция”, в которой теоретически можно обжаловать действия слишком нахрапистого “защитника”, — это криминальный авторитет более высокого ранга, контролирующий данную территорию или вид бизнеса. Довольно действенной защитой от чрезмерных посягательств для многих предпринимателей служит сама незначительность их бизнеса, не вызывающая особого аппетита у бандитов и позволяющая при необходимости уйти из зоны контроля “отморозков”.

Чем крупнее фирмы, тем чаще “бандитская крыша” становится лишь одним из субститутов, наряду с частными службами безопасности и “милицейскими крышами”. Для большого бизнеса бандитские авторитеты становятся обыкновенными наемниками, которых используют для отдельных поручений. Характерна в этом отношении судьба знаменитого “вора в законе” В.И. Иванькова (“Япончика”): в конце 1960-х — начале 1970-х годов он в составе банды Г.А. Карькова (“Монгола”) грабил цеховиков, ювелиров и антикваров; в начале 1980-х годов “Япончик” этим промыслом занимался уже во главе собственной банды; в начале 1990-х гг. он эмигрирует в США, где в 1995 г. был арестован за выбивание долгов для банка “Чара”. Эту криминальную биографию можно считать своего рода символом изменения ролей во взаимоотношениях отечественных бизнесменов и бандитов.

Усиливающаяся конкуренция между “коммерческими” и “милицейскими крышами” неизбежно ведет к тому, что после бурного всплеска первой половины 1990-х годов криминальное силовое предпринимательство постепенно возвращается к исходной ситуации, существовавшей до легализации бизнеса. К концу 1990-х годов под “бандитскими крышами” остаются в основном те сегменты рынка, где высока доля нелегальных операций и где оплата происходит наличными (прежде всего это сфера розничной торговли). Сохранению “бандитских крыш” в ситуациях, когда их использование становится для бизнесмена невыгодным, способствовал нерыночный характер взаимоотношений между “защитником” и охраняемым, которому крайне трудно разорвать ранее заключенный контракт с мафией без помощи альтернативных правоохранительных служб (по принципу “вход — рубль, выход — два”).

**3.7. Негосударственная полулегальная и легальная защита прав собственности в постсоветском бизнесе**

Монополия бандитов на охранный бизнес стала давать трещины, когда в начале 1990-х гг. в бизнес пошли уже не отчаянные авантюристы, а бывшие номенклатурщики высоких рангов. “Бандитская крыша” хороша для защиты от мелкой шпаны и от других уголовников, но вряд ли ей по плечу противодействие используемым крупным бизнесом современным методам “грязной” конкуренции, включающим воровство информации, переманивание специалистов, силовое устранение конкурентов руками наемных киллеров и т. д. Поэтому крупный бизнес предъявил спрос на “крыши”, чьи работники имеют не только грубую силу, но и ум, умение использовать специальную аппаратуру, многие особые навыки. Одновременно появилось и предложение нужных кадров: после крупных реорганизаций КГБ/ФСБ, МВД и армии из силовых структур толпами стали уходить многие профессионалы, желающие найти новую работу в соответствии со своей квалификацией, но за “настоящие деньги”. Первые частные охранные агентства сформировались еще в 1991 г. под вывеской сыскных бюро, в 1992 г. частная охранная деятельность была официально узаконена. Таким образом, охрана легальных предпринимателей быстро сама стала одной из отраслей предпринимательской деятельности, дающей занятость десяткам тысяч специалистов.

Использование услуг частных охранников — из собственной службы безопасности или нанятых из агентства имеет ощутимые преимущества в сравнении с “бандитской крышей”. Во-первых, их услуги обходятся заметно дешевле: если бандиты за возврат долга берут 50 %, то частные агентства — 15—40 %. Во-вторых, почти отсутствует риск, что защитник решит “подмять” того, кого он защищает. В-третьих, нет моральных издержек от сотрудничества с уголовниками (впрочем, эти соображения волнуют наших предпринимателей, кажется, менее всего). Слабой стороной использования этой формы защиты является необходимость постоянных весьма немалых расходов на оплату квалифицированных специалистов и на специальное оборудование — независимо от того, есть ли необходимость в их использовании в данный момент времени. Данная ситуация отчасти схожа со страховкой: платежи идут, а страхового случая может не наступить. Однако в отличии от страховки само наличие служб безопасности предотвращает возможные покушения на права собственности.

Можно усомниться в правомерности рассмотрения “коммерческих крыш” как разновидности нелегальной защиты прав собственности. Однако специалисты указывают на сходство методов их работы именно с криминальными силовыми структурами — угрозы распространения компромата на противников, постоянные контакты с бандитами в поисках приемлемого консенсуса. Проверка частных охранных фирм, проведенная МВД во второй половине 1998 г., показала, что каждое пятое из них занималось незаконной деятельностью. Еще более криминализированной может быть работа служб собственной безопасности крупных фирм, поскольку они работают на одного клиента и избавлены от пристального надзора МВД. Официальный статус “коммерческих крыш” все же является сильным ограничителем использования ими откровенно “грязных”, нелегальных методов.

Последним словом в силовом предпринимательстве стало исполнение ролей нелегальных защитников прав собственности самими официальными стражами порядка. Конечно, определенная связь бизнеса с работниками МВД и иных органов наблюдалась еще в советские времена, когда теневые предприниматели были вынуждены подкупать стражей порядка, чтобы те глядели на их деятельность сквозь пальцы. Однако к концу 1990-х годов ситуация принципиально меняется: нелегальные услуги работников охраны порядка используют легальные предприниматели, причем речь идет уже не об оплате невмешательства, а о выполнении за плату того, чем эти работники должны были бы и так заниматься по долгу службы.

Важную роль в вовлечении официальных служителей закона в коммерческую правоохранительную деятельность сыграли охранные агентства: отставные сотрудники органов сохраняли активные контакты с оставшимися на службе, используя их возможности за дополнительную плату. Соблазненные высокими доходами своих бывших коллег, которые не шли ни в какое сравнение с весьма скудной зарплатой работников милиции и иных органов, официальные стражи порядка постепенно стали по собственной инициативе использовать свое служебное положение для неофициальной правоохранительной деятельности на коммерческих началах. В создавшихся условиях такой выбор, с экономической точки зрения, абсолютно оправдан; немалое количество “чудаков”, занимающихся охраной порядка исключительно за зарплату, своим существованием лишь доказывают, что в России еще далеко не все ведут себя в соответствии с моделью “человека экономического”.

“Милицейская (фээсбэшная, руоповская и т. д.) крыша” является, с точки зрения нуждающихся в защите предпринимателей, наилучшей разновидностью силового предпринимательства. Как и при использовании услуг охранных агентств, защита оказывается за более низкую плату и с меньшим риском для самого бизнесмена. Качество же защиты оказывается еще более высоким: работающие в органах могут бесплатно использовать служебные базы данных и спецоборудование, легко маскировать выполнение заказов своих клиентов ретивым выполнением прямых служебных обязанностей (например, устраивать “охоту” именно на тех бандитов, которые угрожают опекаемым ими бизнесменам). Поэтому помощь “милицейских крыш” превращается в дефицитное благо, которое распределяется не столько по рыночному принципу “кто больше заплатит”, сколько по советскому принципу “своим людям” (тем, кто имеет своих, лично знакомых людей в органах).

Законность действий нелегальных защитников бизнеса из числа людей в мундирах весьма относительна. Не говоря уже о незаконности самого использования служебного положения в целях личного обогащения, многие работники органов с избытком используют в этой роли те “милые” традиции советских времен, которые уже давно заставляют простого обывателя бояться милиции едва ли не сильнее бандитов, — избиение задержанных, фальсификацию улик, выбивание признаний побоями и т. д. “Милицейские крыши” могут использовать силовые методы, пожалуй, даже несколько свободнее “бандитских крыш”, поскольку официальные лица имеют вполне законное право на применение насилия, границы которого определены законодательством довольно расплывчато. В крайних своих проявлениях оказание нелегальных правоохранительных услуг работниками органов ведет к появлению настоящей “милицейской мафии”.

Совмещение функций официальных и неофициальных стражей порядка определенным образом трансформирует отношение работников органов к преступникам. С одной стороны, рэкетиры начинают рассматриваться как коммерческие конкуренты, бороться с которыми надо уже не за страх и не за совесть, а за собственный кошелек. С другой стороны, защитники порядка в мундирах теряют интерес к качественному уменьшению рискованности бизнеса, поскольку это вызвало бы снижение спроса на их неофициальные услуги. Формируется *государственно-уголовный паритет*, когда государственные служащие становятся своеобразными партнерами уголовников, играя с ними в одни “игры” как партнеры, а не противники.

Таблица 6. Альтернативные механизмы защиты прав собственности предпринимателей в постсоветской России

 Таким образом, к концу 1990-х гг. в России сложилась *“плюралистическая” система защиты прав собственности*, в которой легальная государственная правоохранительная деятельность дополняется (а во многом, заменяется) двумя разновидностями нелегальной и одной легальной, но не государственной. В табл. 6 показаны основные сравнительные особенности различных существующих в современной России институтов защиты прав собственности предпринимателей.

Поскольку разные системы защиты прав собственности конкурируют друг с другом, у предпринимателей появляется определенная возможность выбора той из них, которая представляется ему наиболее оптимальной. Конечно, говорить о рынке правоохранительных услуг можно лишь с большими оговорками, поскольку “обменять” менее эффективную систему на более эффективную, мягко говоря, очень не просто. Как уже указывалось, отказаться от ставших обременительными услуг “бандитской крыши” крайне тяжело, а добиться услуг “милицейской крыши”, наоборот, весьма трудно. И все же конкуренция “крыш” существует: начинающий предприниматель стремится получать правоохранительные услуги от той структуры, которая в данных конкретных условиях места и времени будет наиболее выгодной. Наличие хотя бы потенциальных альтернатив умеряет аппетиты любого из “силовых предпринимателей”, который пожелал бы взимать слишком высокую охранную дань.

**Заключение**

Некоторый плюрализм правоохранительной деятельности отнюдь не является российской аномалией. В развитых странах есть и работающие по лицензии частные сыскные и охранные агентства, и внутренние службы безопасности крупных корпораций, и даже “вольные охотники”, отлавливающие за вознаграждение объявленных в розыск правонарушителей. Принципиальное различие между отечественной ситуацией и зарубежной практикой в другом — в обществах с устоявшимися правовыми традициями чисто коммерческие системы охраны собственности всегда дополняют государственную систему юстиции, но ни в коем случае не вытесняют ее. Причина этого вполне очевидна: коммерческие системы охраны лучше служат интересам большого бизнеса, мелким же предпринимателям они просто не по карману, и полная коммерциализация силовой защиты обрекает мелкий бизнес на роль клиентов мафиозного рэкета.

Конечно, мафиозная защита — лучше, чем полное отсутствие защиты. И все же система преобладания “бандитских крыш” и других не вполне легальных форм является только временным суррогатом нормальной системы защиты прав собственности, которая возможна лишь на основе доминирования государственных силовых структур. В последние годы уже четко обозначился вектор усиления их роли (красноречиво хотя бы то, что сам Президент вышел именно из этих структур), но до превращения государственной юстиции в неоспоримого лидера правоохранительной деятельности пройдет еще немало времени.