

IR Мы предлагаем очередную, пятую главу из новой книги *В.В. Волкова* «Силовое предпринимательство в современной России». Она посвящена неформальным силовым структурам. Оригинал книги на английском языке недавно вышел в Cornell University Press. Наши поздравления автору! А только что заверченный российский вариант уже сдан в издательство. Мы же тем временем продолжаем публиковать книгу частями.

Глава 5 НЕФОРМАЛЬНАЯ СИЛОВАЯ СТРУКТУРА

Волков Вадим Викторович

Европейский университет в Санкт-Петербурге

Email: volkov@eu.spb.ru

Определив силовое предпринимательство как методы и организационные решения, обеспечивающие конвертацию организованной силы в деньги на постоянной основе, мы можем теперь рассмотреть преступные группировки с точки зрения этого определения. В действительности можно обнаружить почти столько же видов организованных преступных группировок (ОПГ), сколько существует видов противозаконной деятельности. Некоторые эксперты из правоохранительных органов отнесли бы сюда группы мошенников, угонщиков, квартирных воров, фальшивомонетчиков, наркоторговцев, производителей подпольного алкоголя и т.д., поскольку все они действуют как группы, функции которых распределены между участниками и хорошо координированы. Если преступление совершается индивидом в составе группы, это служит отягчающим обстоятельством и ведет к ужесточению наказания. Соответственно любая группа из трех или более человек, совершивших несколько скоординированных преступлений, уже может считаться ОПГ.

В настоящем исследовании ОПГ будет определяться иначе. Наблюдения и интервью показывают, что традиционные преступные группировки (мошенники, угонщики, наркодельцы и т.п.) в большинстве случаев «приписаны» к некоторой «основной» группировке. Выражаясь их языком, они «работают с» или «под» этой группировкой. Сама основная группировка редко непосредственно участвует в каких-либо преступлениях, за исключением незаконного использования силы или угроз. Она выполняет охранительные и управляющие функции по отношению к другим группам, занимающимся традиционными преступными промыслами. Руководство такой группировки рассматривает другие преступные группы как своего рода предприятия, отчисляющие в его пользу часть дохода. Более того, под «основной» группировкой могут находиться не только криминальные, но и легальные, «белые», предприятия или компании. Для нее обе категории предприятий являются объектами налогообложения и управления. Если формы и сферы деятельности тех, кто «работает» с «основной» группировкой, могут варьироваться от проституции до торговли компьютерами, то бизнес «основной» группировки всегда один и тот же – силовое предпринимательство.

В данном исследовании под организованной преступностью или ОПГ мы будем понимать именно «основные» группировки или организации и рассматривать их отдельно от связанных с ними групп или предприятий вне зависимости от их положения в правовом поле. ОПГ, таким образом, определяется нами исключительно в связи с ее деятельностью как силовой структуры, т.е. как субъекта силового предпринимательства. Это аналитическое определение, выделяющее в качестве основного признака наличие силового ресурса и способность им управлять, на эмпирическом уровне выражается в специфической организации, образцах нормативной культуры и практиках, которые выделяют эти группировки из общей массы преступных групп. Исходя из этого можно

сформулировать основное методологическое правило для дальнейшего анализа: следует выделять и анализировать те аспекты ОПГ, которые относятся к их способности управлять организованным насилием и извлекать из этого доход на постоянной основе.

Организованная преступная группировка

Слова и выражения, с помощью которых участники преступных группировок говорят о своих организациях, принципиально отличаются от языка, используемого правоохранительными органами. Язык участников тесно связан с их практикой и формой жизни и служит инструментальным целям. Концепты такого языка отличаются расплывчатостью и контекстуальной зависимостью; их содержание часто подразумевается и редко проговаривается. И наоборот, замена контекстуализированного языка практики на четкие объективные определения является неотъемлемой частью деятельности многих социальных институтов, особенно тех, которые связаны с правоправлением или научными исследованиями. В юридической практике определения не являются нейтральным отражением некоей действительности. Они используются в качестве инструментов борьбы с преступностью; их следует поставить в один ряд с наручниками или дубинками. Так, термин *associazione a delinquere* («преступное сообщество»), пишет Блок, «был изначально придуман властями для того, чтобы упростить массовые аресты мафиози в 1926–1927 годах, проводимые Чезаре Мори, префектом Палермо того времени»¹.

Сами участники «преступных группировок» или «сообществ», наоборот, стремятся избегать каких-либо терминов, обозначающих организации, в которых они состоят. Сицилийские мафиози не были авторами термина «мафия» и не использовали его (они говорили об «уважаемых людях» или «друзьях наших друзей»), а их коллеги в США иногда называли свой мир и его традиции *cosa nostra*, т.е. попросту «наше дело», но при этом не подразумевали какую-либо конкретную организацию². Российские бандиты используют термин *бригада* для обозначения основной организационной единицы, но само это слово, как известно, не принадлежит преступному миру и им не ограничивается. Слова, обозначающего преступную организацию вообще, у них нет.

Российские правоохранительные органы пользуются двумя родовыми понятиями: *организованная преступная группировка* (ОПГ) и *организованное преступное сообщество* (ОПС). ОПС может включать несколько полуавтономных ОПГ (иногда под ОПГ подразумевают бригады), оно является учредителем ряда компаний и имеет устойчивые связи в местных органах исполнительной власти или своих депутатов в законодательных органах. В дальнейшем я буду пользоваться и терминами, принятыми в кругу участников, и терминами, изобретенными правоохранительными органами («группировка», ОПГ, ОПС, «неформальная силовая структура»), в значении, описанном выше.

Названия и клички

Каким образом о преступных группировках говорят сами участники? Упомянув ту или иную группировку, они употребляют некое название во множественном числе, оканчивающееся на «-ские» или «-ые» и обозначающее принадлежность и происхождение, например, *подольские*, *мальшевские*,

¹ Blok, Anton. *The Mafia of A Sicilian Village: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs*. Oxford: Basil Blackwell, 1974. P. 144.

² Gambetta, Diego. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993. P. 138.

центровые, бауманские и т.п.³ Название группировки обычно отсылает к территории, имени лидера или некоторому типу связей, на которых изначально было основано данное сообщество, – например, спортивным или этническим. Вариации в названиях отражают различия в механизмах формирования группировок. Так, в Ленинграде первые *бригады*, занимавшиеся охранным рэкетом, выросли на базе студенческих землячеств и спортивных школ. В конце 1980-х гг. несколько студентов, приехавших учиться в ленинградских вузах (включая Институт физкультуры) из Тамбова, образовали бригаду, которая стала называться *тамбовскими* или *тамбовцами* (в правоохранительных органах – *тамбовская ОПГ*). Землячества, представлявшие другие города (Мурманск, Воркуту, Пермь, Казань), стали центрами притяжения молодых мигрантов спортивной или криминальной ориентации. Так появлялись *мурманские, воркутинские, пермские, казанские* и т.п., т.е. бригады, позже объединенные лидерами в группировки. Группы же местных спортсменов (борцов, каратистов, боксеров), групповая солидарность и изначальное доверие которых возникли еще в связи с совместными спортивными карьерами, образовывали свои бригады. В отличие от топонимических названий мигрантских бригад, местные ленинградские бригады получали свои названия либо в соответствии с видом спорта – например, *борцовская*, либо по имени лидера – *комаровские* (Ю. Комаров), *мальшевские* (А. Мальшев), *кудряшевские* (П. Кудряшев), *кирпичевские* (В. Кирпичев). В Нижнем Тагиле одна из группировок называлась *Фортуна* – по имени спортивного клуба, на базе которого она выросла и пополнялась. Этнические группировки, активно действовавшие во всех крупных российских городах, называли как в соответствии с конкретной этничностью (*азербайджанцы, чеченцы*), так и с регионом (*кавказцы*). В некоторых регионах названия группировок были связаны с определенной субкультурой, как, например, *синие* или *афганцы* в Екатеринбурге.

В Москве преобладали топонимические названия. Основные группировки возникли в конце 1980-х гг. в окраинных районах города (Солнцево, Измайлово, Люберцы, Орехово) и пригородах (Подольск, Балашиха, Коптев, Долгопрудный, Ногинск). Исключение составляет *таганская ОПГ*, название которой связано с одним из центральных районов столицы. Хотя фигурирующие в названиях территории и были на протяжении некоторого времени местом формирования и «базирования» соответствующих группировок, из этого не следует, что их деятельность привязана к этой территории. Если у группировки этническое название, это также не означает, что в ней участвуют исключительно представители данной этнической группы. Группировки быстро пополнялись участниками, не имевшими отношения ни к определенной местности, ни к этнической группе, а их сфера деятельности выходила за пределы первоначальной топографии. По прошествии определенного времени *солнцевские* или *таганские* стали так же мало связаны с районами Москвы, как *курганские* или *новокузнецкие* с сибирскими городами.

Клички представителей нижнего и среднего звена бандитских группировок часто отсылают к животным (слонам, быкам, котам и т.п.), инструментам (кувалдам, гвоздям, болтам и пр.) или другим подходящим предметам или признакам. Среди представителей более высокого ранга преобладает другой образец. Клички многих (но не всех) лидеров ОПГ образуются тем же способом, что и названия группировок. К имени прибавляется топонимическое прилагательное, отсылающее к определенной местности, часто той, откуда прибыл или где родился тот или иной авторитет: Витя «Курганский», Степа «Ульяновский», Федя «Крымский» и т.п. Способ образования таких кличек похож на способ образования «фамилий» средневековой военной знати. Во времена, когда институт фамилий как таковой в Европе отсутствовал, наличие передававшихся по наследству дополнений к именам было редкой привилегией; эти дополнения происходили от названий земель, которыми владел или правил тот или иной знатный род, и образовывались путем прибавления частиц «de» во французском, «of» в английском и компонента «-ский» в польском и русском. Это не значит, что

³ Из этого правила есть, естественно, исключения – например, *Слоны* (г. Рязань) или названия группировок в Казани, использующих собственную топонимику: «Жилка», «Новотатарские», «Тяп-ляп», «Кинопленка» и т.п.

бандитские авторитеты стремились облагородить себя, подражая средневековой знати. Скорее наоборот: так называемые «фамилии» средневековой воинственной знати функционировали как клички.

Флаги, репутации, торговые марки

Многие группировки постепенно утратили изначальную связь с определенной местностью, этничностью или конкретным человеком. Но если название группировки на самом деле ничего не означает, т.е. ничего не отражает, это еще не значит, что оно бесполезно. Важнейшая роль названий становится очевидной, если посмотреть на их практическое употребление (их роль в языковой игре). Иными словами, смысл названия группировки – не в представлении кого-то или чего-то (местности, этничности), а в практическом использовании. В практике силового предпринимательства названия группировок и имена (клички) авторитетов функционируют как флаги или как торговые марки, в которых воплощена определенная репутация.

В некоторых интервью, когда участники говорили о вступлении в группировку, они употребляли выражение «встать под флаг». Бригадир *комаровских* о механизме образования группировок:

«Есть костяк, а к ним уже потом обращается молодежь – мол, хотим встать под ваш флаг. Их включают в группу. Чаще всего дают 500 долларов в месяц каждому и на двоих машину и сотовый телефон. Те могут спросить: «А зачем нам телефон?» А им скажут: «Телефон нужен не вам, а нам, чтобы вы были под руками». Работают в основном по двое, один должен хорошо работать языком и головой, другой быть поздоровее и работать руками, если что. Один ведет переговоры, другой стоит рядом, молчит внушительно. В начале девяностых тамбовские чуть ли не объявления на столбах вешали, людей под свой флаг набирали» [4].

Флаги являются прежде всего символами военных соединений; вступление в такое соединение предполагает идентификацию с флагом и лояльность. В случае ОПГ, которые, конечно, не имели флагов в прямом смысле, «встать под флаг» означало подчиняться правилам и отстаивать интересы группировки. Респондент о *казанской ОПГ*: *«Обычно казанские работали отдельными не связанными друг с другом группами. Но в случае конфликта быстро могли собрать под свои знамена до сотни бойцов» [14].*

Роль символов в идентификации и поддержании групповой солидарности, наиболее полно раскрытая Эмилем Дюркгеймом, не является, тем не менее, первостепенным основанием отождествления названий группировок с флагами. Названия гораздо более важны в сфере межгрупповых отношений, чем для поддержания внутригрупповой солидарности. Именно в практике силового предпринимательства, предполагающего постоянный раздел сфер контроля и поддержание границ, название группировки функционирует как флаг. Представим себе крепость или господствующую высоту, взятую под контроль некоторой армией или военным отрядом: логическим завершением операции будет поднятие флага. Это означает не только то, что территория успешно завоевана. Флаг дает знать другим претендентам, что данный объект или территория находятся под защитой данной вооруженной группы, т.е. являются ее протекторатом. Флаг функционирует как знак охраны и способ сдерживания. Поднятие британского флага над Фолклендскими островами, например, означало не только успешное завершение военной операции против Аргентины, но также восстановление суверенитета британского государства на этой территории и сдерживание повторной агрессии, поскольку во флаге воплощена укрепленная репутация британского флота.

Названия преступных группировок функционируют точно так же. Как только группировка *X* установила охраняющие отношения с фирмой *Y*, руководство последней должно сообщать ее название или имя (кличку) авторитета всякий раз, когда другая такая же группировка будет проявлять интерес

к данной фирме или угрожать ей. Подобное цитирование имен и группировок столь же рутинно, сколь и поиск «свободных объектов» самими группировками. «Объект» идентифицируется как «свободный», когда руководство не в состоянии назвать охранное предприятие. Если название происходит (и наличие «крыши» подтверждается рутинной «пробивкой» – см. ниже о практиках) и это оказывает должный эффект, то новые претенденты на охрану, как правило, отступают. Таким образом, названия и имена служат группировкам символами охраны друг от друга и инструментами сдерживания.

Следующая логическая ступень – материализация имени или названия и использование материального знака вместо постоянного цитирования, превращение его в маркер охраняемого объекта. В Петербурге в начале 1990-х гг. на дверях киосков и магазинов можно было встретить табличку следующего содержания: «Безопасность обеспечивается А.И. Малышевым»⁴. Это была не констатация факта, а сообщение, адресованное потенциальным конкурентам от лица одного из самых влиятельных авторитетов города. Позже эту инновацию переняли легализовавшиеся охранные предприятия, имеющие свои гербы и даже флаги. Они стали производить специальные наклейки с названием и гербом охранного предприятия и его телефоном, которые прикреплялись к дверям офисов компаний или ресторанов с тем, чтобы потенциальные конкуренты сразу получали нужную информацию и лишней раз не нарушали рабочий ритм заведения.

Однако название ОПГ, равно как и любого охранного предприятия, может функционировать как знак охраны и инструмент сдерживания, только если в нем воплощена определенная репутация. Описывая механизм действия сицилийской мафии, Д. Гамбетта подчеркивает важность репутации в частном охранном бизнесе. Под репутацией он подразумевает «доброе имя», которое играет роль ценного актива в коммерческой деятельности, отсылая к ожидаемому качеству и надежности товара или дилера, и выступает как путеводитель для покупателя⁵. Коммерческая репутация является продуктом длительных отношений между производителем или поставщиком некоторого товара и его клиентами.

Чисто экономическая модель, которую Гамбетта применяет для анализа мафии, недооценивает другой тип репутации. В понятие репутации необходимо внести существенное уточнение. В той сфере, где использование силы имеет первостепенное значение, репутации строятся на основе отношений, отличных от коммерческой надежности. В теории международных отношений есть понятие «репутация решительности» [reputation for resolve]. Такая репутация приписывается силовым организациям, прежде всего государствам. Она говорит о степени готовности применить силу в случае конфликта или для защиты своих интересов и соответственно определяет способность сдерживать другие угрозы. При анализе сценариев международных конфликтов репутация решительности является одной из важнейших переменных⁶. Репутация решительности принадлежит сфере отношений между владельцами средств насилия и не имеет непосредственной связи с клиентами или покупателями. Она возникает на основе прецедентов решительного, последовательного и успешного применения силы и отличается от коммерческой репутации, принадлежащей области «мирных» экономических отношений. Формально и та, и другая являются репутацией: обе представляют собой определенную веру в то, что кто-либо имеет некоторое устойчивое свойство, неоднократно подтвержденное прошлым поведением, которое используется для предсказания будущего поведения. Но в отличие от обычной коммерции, где коллективная вера клиентов является основным источником репутации поставщика каких-либо товаров, в сфере силовых отношений, в охранном бизнесе, в частности, клиенты играют второстепенную роль. Здесь репутации возникают в процессе стратегической конкуренции, а не за счет добрых отношений с

⁴ *Топильская Е.* Организованная преступность. СПб.: Юридический центр, 1999. С. 43.

⁵ *Gambetta, Diego.* *The Sicilian Mafia.* P. 43.

⁶ *Mercer, Jonathan.* *Reputation and International Politics.* Ithaca: Cornell University Press, 1996.

клиентами. В случае мафии, государства на международной арене или любой другой организации, наделенной возможностью использовать силу по своему усмотрению, их коммерческая репутация как поставщика охранных услуг будет зависеть от репутации решительности и других качеств, обеспечивающих надежное сдерживание потенциальных угроз. Признание охранного предприятия клиентами является следствием его признания другими владельцами силы, поскольку репутация охранного предприятия как надежного защитника на самом деле производна от его репутации как серьезной угрозы, с которой нельзя не считаться.

Название преступной группировки является носителем, в первую очередь, репутации решительности. Изначально это не более чем сумма репутаций отдельных ее участников, заработанных в столкновениях с представителями других группировок. На репутацию и статус бандитов влияет то, как они проявляют себя в физических противостояниях друг с другом. В Ленинграде рубежа девяностых многие репутации делались у Медного озера, одного из главных мест «разборок». Фольклор «дуэлей» на Медном озере до сих пор сохранился в коллективной памяти в соответствующих кругах Петербурга. Одна такая история, например, повествует о конфликте между *азербайджанцами* и местными бандитами по поводу некой символической суммы («каких-то двести баксов», по утверждению рассказчика). Во время дискуссии о том, кто кому должен, бандит Вася Брянский выхватил пистолет, но азербайджанец не испугался, а наоборот, указав на свой лоб, сказал: «Ну, стреляй». Тем самым он собирался показать всем, что у Васи не хватает решительности, и получить преимущество в споре. Но прием не сработал. Вася выстрелил в лоб своему оппоненту [9].

Репутация ОПГ нарабатывается постепенно через прецеденты решительных силовых действий и необходима для последующего успешного «решения вопросов». Вместо термина «репутация» часто используется слово «авторитет», которое применяется также по отношению к конкретному лицу, обладающему репутацией и на основе этого осуществляющему руководство группировкой.

Однако неправомерно сводить силовое предпринимательство лишь к применению физического насилия. Физическая охрана не является его основным элементом. В некоторый момент времени, как только индивид или группировка заработали определенный авторитет, они могут переключаться на более сложные виды деятельности, в которых авторитет будет уже не целью, а средством. Авторитет дает право участвовать в переговорах, касающихся имущественных споров, в распределении деловых возможностей, заключать контракты и гарантировать их исполнение и т.п. – т.е. «решать вопросы». С этого момента репутация решительности приобретает черты коммерческой репутации и обеспечивает авторитету приток клиентов, нуждающихся в решении проблем, которые им не под силу решить самостоятельно. Из интервью с бригадиром: *«Я так думаю, что когда ты создаешь себе определенную репутацию, определенный имидж, то люди сами к тебе приходят. [...] А откуда иначе люди получают темы, откуда люди получают, так сказать, коммерсантов? Если ты будешь сидеть и бездействовать, то к тебе не потянется народ»* [19].

Таким образом, в основе силового предпринимательства лежит репутация решительности, но на практике ее необходимо превратить в коммерческую репутацию, служащую расширению сети клиентов и позволяющую вести силовое предпринимательство более эффективно.

Когда репутация отчуждается от своего носителя и коммодифицируется, т.е. превращается в товар, она становится торговой маркой. Упоминание имен, как уже говорилось, является важнейшей составляющей силового предпринимательства и происходит в рамках особого ритуала представления: «мы такие-то и такие-то» или «мы работаем с тем-то». Лицензия на использование торговой марки *X* или *Y* практически означает право представляться соответственно: «мы работаем с [группировкой] *X*» или «с авторитетом [или вором] *Y*». Право на использование имени, т.е. торговой марки, дается авторитетом бригаде или индивидуальным участникам, как правило, после того, как они были проверены в действии. Например, в январе 1996 г. некий Андрей Ф. получил за заказное убийство управляющего петербургского аэропорта «Ржевка» Н. Суханова 500 долларов наличными и

право представляться *мурманским*⁷. Величина денежной суммы в данном случае является незначительной. Более важным является получение молодым бандитом права на использование торговой марки.

Имя или название признается в мире охранного бизнеса (в широком смысле) и вследствие этого является торговой маркой, предоставляющей своего рода гарантию надежной охраны. Лицензия на использование имени для занятия силовым предпринимательством, т.е. право выступать в качестве силового партнера и зарабатывать на этом деньги, предполагает неформальный контракт между лидером (или авторитетом) и бригадой (или отдельными лицами), которые выступают от его имени. Контракт предполагает обязательство отчислять определенную сумму в общак или в пользу авторитета и отстаивать интересы группировки в случае конфликтов. Бригада, не имеющая лицензии от одного из признанных авторитетов или использующая торговую марку без соответствующей лицензии, будет либо уничтожена, либо «сдана» правоохранительным органам.

Торговая марка позволяет лидеру получать специфическую ренту от предоставления бригадам своего имени для повседневного ведения бизнеса. Торговлей лицензиями на свою торговую марку наиболее активно занимался крупнейший петербургский авторитет А.И. Малышев, собирая ренту («долю») с бригад, оперировавших его именем, и стремясь объединить под своим командованием разрозненные бригады и небольшие группировки⁸. На этой стадии непосредственное физическое присутствие авторитета уже не обязательно, он может находиться за границей или в местах заключения. Знак репутации успешно функционирует и в отсутствие своего физического носителя. Это одна из причин, по которым многие группировки продолжают действовать и сохранять прежнее название после заключения в тюрьму или гибели своего лидера. Вместе с тем продолжительность действия механизма приобретения лицензий ограничена, и *малышевская* «империя» распалась на независимые «княжества» после эмиграции лидера.

Структура ОПГ

ОПГ может формироваться как «снизу вверх», т.е. путем слияния нескольких бригад и последующего складывания иерархии, так и «сверху вниз», т.е. усилиями уголовного авторитета, стремящегося создать свою «структуру». Но в итоге получается сходный тип организации, приспособленный для ведения силового предпринимательства. Группировки «спортсменов» изначально представляли собой бригады по 7–10 человек без четкой вертикальной иерархии. По мере участия в различных проектах (таких, как охрана наперсточников на рынках, кооперативных ларьков, контроль за подпольной торговлей алкогольными напитками) у бригады появлялся лидер, который впоследствии становился лидером растущей группировки. В других случаях бригады присоединялись к уже существующим более крупным группировкам. Так, группа спортсменов-самбистов из Владивостока мигрировала в Москву, где присоединилась к *ореховской* ОПГ, действовавшей под начальством Сильвестра, и стала известна как *дальневосточная* бригада.

Бригады образуют основной оперативный ресурс группировки; их роль сравнима с офицерским корпусом в армии. Бригадир несет ответственность за все действия членов бригады и внутреннюю дисциплину. Как становятся бригадирами? «Вадим» присоединился к *комаровской* ОПГ в 1992 г. в качестве бойца, но вскоре был «произведен» в бригады. Вот как он описывает причину повышения статуса:

«Я какое-то время работал в охранном агентстве. Но на бригаду меня поставили после одного случая, когда мы сопровождали состав с машинами для Назарбаева. Две платформы с дорогами

⁷ *Оперативное прикрытие*, 1997. № 2. С. 10.

⁸ *Константинов А.* Бандитский Петербург. СПб.: Фолио-пресс, 1997. С. 182-184.

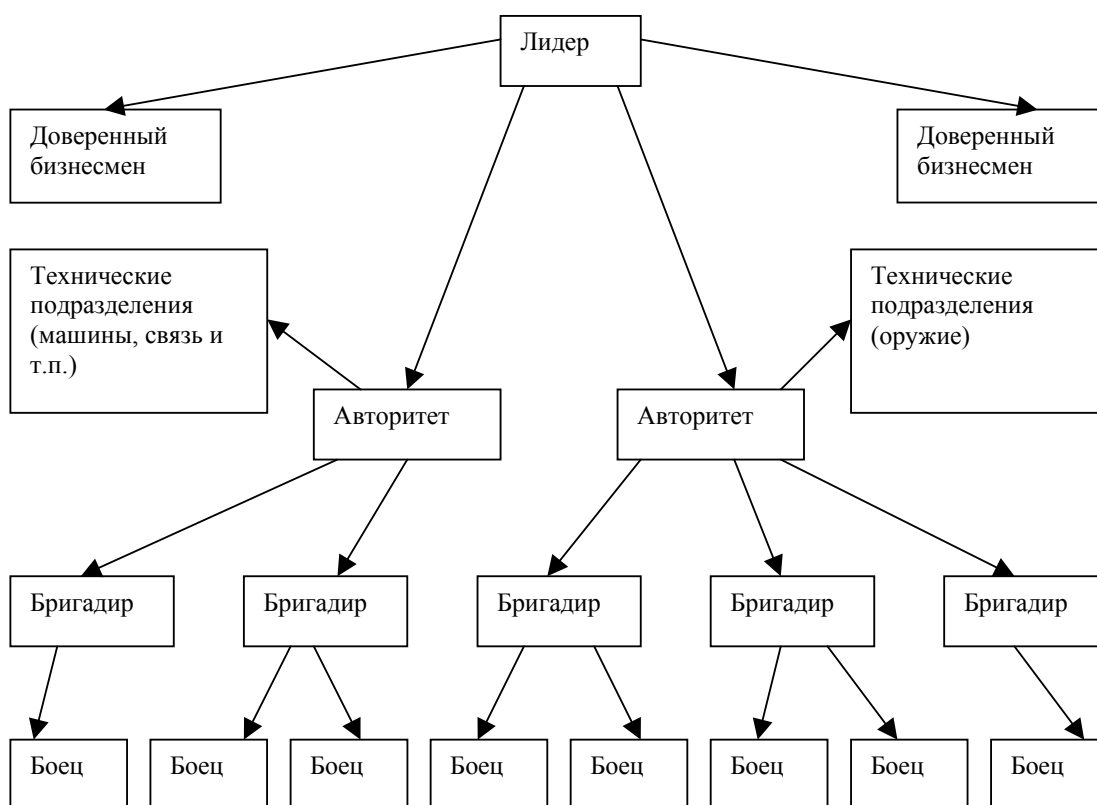
машинами, тысяч по 60–70 каждая. Поезд остановили в чистом поле. Подъехали какие-то бандиты, хотели отцепить вагоны. Мы тоже стволы высунули из бронированного вагона. Стали стрелять вдоль поезда, чтобы им было не подойти. Чтобы выиграть время и вызвать помощь. Связь сработала и мы вызвали вертолет из воинской части. Он прилетел, те поняли, что не выйдут, и уехали» [4].

Бригадиры напрямую подчиняются авторитету. Последних в составе группировки чаще всего несколько, это своего рода «генералы». Иногда над авторитетами стоит лидер; в других случаях группировкой руководят одновременно несколько авторитетов со своими бригадами, как, например, в случае *коптевской* ОПГ, руководство которой состояло из братьев Наумовых и бывшего офицера спецназа Сергея Зимина. Особым случаем являются группировки в г. Казани. Каждая из 97-ми ОПГ этого города состоит из нескольких бригад и управляется советом бригадиров [14].

Представители традиционного уголовного мира, воры в законе, обычно формируют свои «структуры» сверху вниз. Вор в законе и его ближайшие сподвижники по местам заключения образуют будущее руководство группировки, вор становится лидером, а сподвижники – смотрящими, или положенцами. Последние набирают свои бригады, состав которых может варьироваться от бывших уголовников до спортсменов, но бригадирами воровских ОПГ, как правило, являются приверженцы воровской идеи и люди с тюремным стажем.

В состав ОПГ также входят технические подразделения, ответственные за автотранспорт, оружие и средства связи. Эти три компонента являются стандартными «средствами производства» для силовых предпринимателей, поскольку они обеспечивают мобильность, боевые возможности и координацию. Кроме того, в состав ОПГ обычно входит ряд доверенных бизнесменов; их отношения с руководством ОПГ существенно отличаются от обычных клиентов, с которых ОПГ «получает». Доверенные бизнесмены ответственны за инвестиции ОПГ в легальный бизнес, осуществляют управление активами и поиск новых возможностей. Часто они занимают должности генеральных директоров и выступают совладельцами компаний наряду с авторитетами, которые, в свою очередь, числятся в качестве заместителей по вопросам безопасности. Когда в такой организации появляется еще одно звено – депутаты законодательных или работники исполнительных органов, – то такая группировка классифицируется правоохранительными органами как организованное преступное сообщество, ОПС.

Схема 1. Структура организованной преступной группировки



Борьба за выживание

В начале 1990-х гг. количество ОПГ стремительно росло. Согласно официальной статистике их число выросло с 952 в 1991 г. до 4 300 в 1992 г., затем до 5 691 в 1993 г. и достигло максимума в 14 050 ОПГ в 1995 г. Для сравнения, количество ОПГ в 1988 г. составляло 50⁹. Столь высокий уровень оценок скорее всего основан на широком понимании организованной преступности и не учитывает размер, профиль деятельности, возможности группировок и другие признаки. Ниже приводится таблица, первая строка которой, по-видимому, включает все возможные ОПГ, в том числе состоящие всего из нескольких человек. Данные в нижней части таблицы представляют другой подход, позволяющий улучшить «разрешительную способность» статистических оценок, и включают дополнительные признаки – такие, как «международные», «межрегиональные» и «коррупционные» связи, которые обычно характеризуют более крупные и влиятельные ОПГ. Введение этих признаков существенно меняет картину.

Таблица 1. Число организованных преступных формирований по данным МВД, 1993–1997 гг.

	1993	1994	1995	1996	1997
Выявлено организованных преступных формирований	5 691	12 849	14 050	12 684	12 500

⁹ Гилинский Я. Организованная преступность в России: теория и реальность. СПб.: Институт социологии РАН, 1996. С. 77.

– в них участников	27 630	50 572	57 545	59 389	60 000
В том числе со связями:					
– международными	307	461	363	176	222
– межрегиональными	1 011	1 258	1 065	589	354
– коррумпированными	801	1 037	857	424	Нет данных

Источник: Долгова А. (ред.) Организованная преступность-4. М.: Криминологическая ассоциация, 1998. С. 258.

Что в действительности происходило с группировками, стоящими за этими цифрами? В 1989–1991 гг. пригородные группировки начали агрессивно продвигаться в городские зоны торговли и предпринимательства. Периферийные города (такие, как Казань, Курган, Воркута, Пермь) и южные республики России активно «экспортировали» свои группировки в Москву и Петербург. Некоторые из них успешно закреплялись и расширяли сферу деятельности, другие терпели поражение. *Казанские* и *пермские*, например, были гораздо успешнее в Петербурге, чем в Москве. Зато в Москве прочно обосновались многочисленные этнические группировки – *чеченские*, *азербайджанские* и *грузинские*. Этнические группировки функционировали по-разному. *Чеченские* были более закрытыми и полагались на свои родовые структуры, в то время как другие, особенно *грузинские*, включали в свой состав воров в законе и имели обширные связи в уголовном мире. Кроме новых российских группировок, объединенных под начальством авторитетов новой формации, вышедших из спорта или имевших военный опыт, в крупных городах действовали воровские сообщества, тяготеющие к традиционной уголовной культуре, но быстро адаптировавшиеся к высокому уровню вооруженного насилия и коммерции.

Разного рода утверждения о том, что в определенный момент в России сложилась некая единая преступная организация или что страна была четко поделена на сферы влияния, лишены основания. Наоборот, изучая преступный мир 1990-х гг., мы сталкиваемся с гетерогенной, мозаичной, подвижной реальностью, в которой территории, предприятия, торговые площади и разного рода коммерческие возможности постоянно дробятся, переплетаются и перекраиваются в процессе жесткой конкуренции между группировками различного происхождения и направленности. Хотя группировки часто заявляют о своем контроле за некоторой территорией, объектами конкуренции, передела или сотрудничества являются не столько территории или отрасли хозяйства, сколько конкретные коммерческие возможности или проекты («темы»). Эти возможности со временем меняются: городские рынки, экспорт цветных металлов, операции с ваучерами, финансовые пирамиды, фальшивые авизо, обналичивание, присвоение бюджетных денег и т.п. Выживание группировок зависит как от силового потенциала, так и от предпринимательских усилий по организации и контролю за различными проектами, способности находить новые «темы», в реализации которых члены ОПГ выступают не как технические исполнители, а как организующее и контролирующее начало.

Между многочисленными и разнообразными группировками, возникшими для освоения открывшихся коммерческих возможностей, быстро начали возникать противоречия и соответственно конфликты. При всем обилии возможностей извлечения дохода за счет умелого использования силового потенциала, объем этих возможностей был, тем не менее, ограничен, и группировки, не расширявшие сферу своей деятельности, слабели. Они вливались в более сильные или уничтожались ими. В ходе многочисленных конфликтов происходило укрупнение отдельных более успешных группировок; другие выбывали из борьбы. В 1992–1993 гг. в Перми разворачивался интенсивный конфликт между набиравшей силу *грузинской* ОПГ и объединенным «фронтом» славянских группировок. Общее руководство последними осуществлял вор в законе Николай Зыков

(«Якутенок»), находившийся тогда в нижнетагильской колонии. В результате серии столкновений и заказных убийств славянские группировки вышли более сильными, а представителям Кавказа пришлось покинуть регион¹⁰. Борьба за выживание 1992–1995 гг. периодически обострялась и доходила до крупных перестрелок, как, например, столкновение *балашихинской* и *подольской* ОПГ в Москве в мае 1992 г.¹¹ В табл. 2 приведены данные, дающие некоторое представление о количестве вооруженных столкновений в 1991–1997 гг. В силу очевидных причин эти данные не могут быть абсолютно точными по содержанию, но представляется, что они адекватно отражают общую динамику насилия во времени.

Таблица 2. Число зарегистрированных конфликтных ситуаций между организованными преступными формированиями, для разрешения которых использовалось насилие

Годы	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Количество вооруженных столкновений между ОПГ	144	305	610	690	630	620	600

Источник: Долгова А. (ред.) Организованная преступность-4. С. 258.

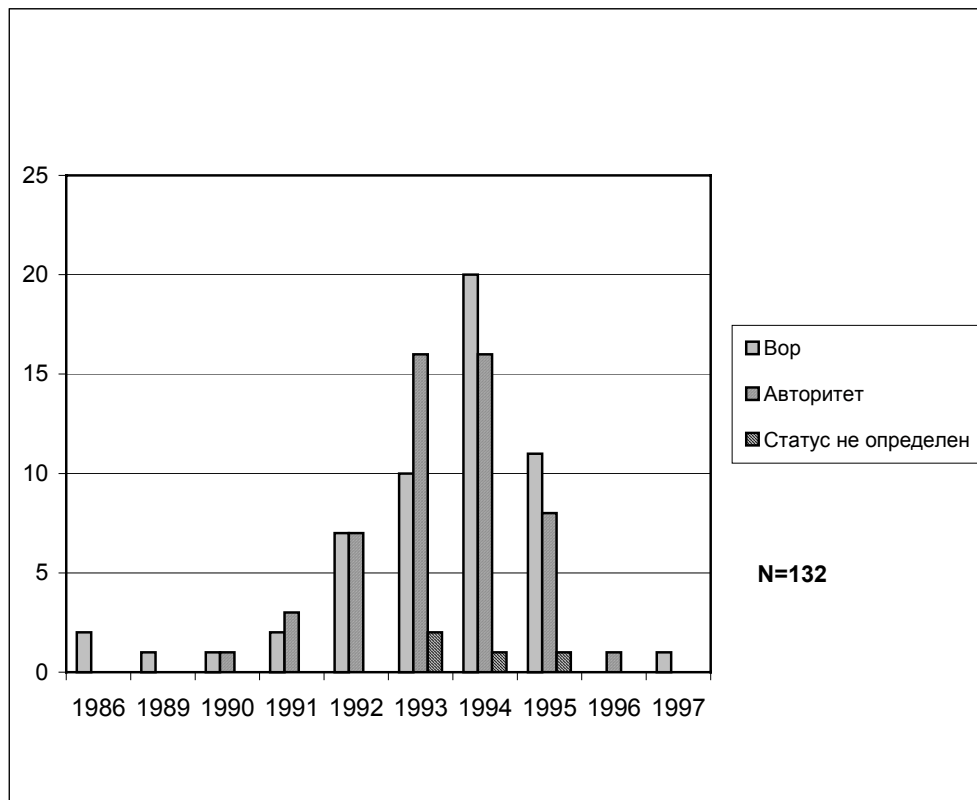
Наличие сильного лидера было одним из важнейших факторов консолидации и успешной деятельности ОПГ. При этом сами лидеры редко принимали непосредственное участие в вооруженных столкновениях. Поэтому тщательно спланированные покушения на лидеров ОПГ становились все более важным методом решения конфликтов. Действия подразделений по борьбе с организованной преступностью также оказывали влияние на расстановку сил в преступном мире. Аресты лидеров ОПГ лишали их возможности участвовать в активной деятельности (хотя и временно), что, безусловно, играло на руку конкурентам. Правоохранительные органы использовали конфликты между ОПГ для борьбы с ними, но и сами могли прямо или косвенно служить инструментом конкуренции в преступной среде. Следующий график отражает частоту «нейтрализации» лидеров ОПГ в 1986–1997 гг., т.е. ежегодное количество покушений и арестов авторитетов и воров в законе. График составлен автором на основе публикаций прессы и не претендует на количественную точность¹². В данном случае важны относительные величины, позволяющие косвенно судить о динамике насилия и остроте конкуренции.

График 2. Число убийств, покушений и арестов лидеров криминальных групп, 1986–1997 гг.

¹⁰ Varese, Federico. The Emergence of The Russian Mafia: Dispute Settlement and Protection in a New Market Economy, *A D.Phil. Thesis Submitted to Oxford University*, 1996. P. 205-206.

¹¹ Подробности см.: *Модестов Н.* Москва бандитская. М.: Центрполиграф, 1996. С. 354.

¹² Автор благодарит А. Улыбаева и Е. Богданову за помощь в сборе данных и составлении графика.



Из первоначальных лидеров–основателей ОПГ выжили лишь немногие. Смертность среди среднего и рядового состава ОПГ была еще более высокой. По свидетельству одного из участников, из 27 человек, приехавших в Ленинград в 1991 г. из Воркуты и образовавших *воркутинскую* ОПГ, к 2000 г. в живых осталось 12 [25].

Пик насильственной конкуренции пришелся на 1994–1995 гг. В целом в большинстве российских городов период 1992–1995 гг. отмечен многочисленными войнами и конфликтами: между славянскими и кавказскими ОПГ, между местными и приезжими бригадами, между ОПГ традиционной уголовной направленности, возглавляемыми ворами в законе, и новыми ОПГ, руководимыми авторитетами, вышедшими из спорта или государственных силовых структур. Наиболее значимыми причинами конфликтов были коммерческие возможности, лидерство и различия в нормативных системах. Но независимо от конкретных причин и поводов силовые конфликты и криминальные войны способствовали одному общему результату – уменьшению числа ОПГ и формированию немногих более многочисленных и организованных преступных сообществ, лучше интегрированных в рыночную экономику. Эта тенденция может служить объяснением статистически зафиксированному в табл. 1 уменьшению числа ОПГ с межрегиональными и международными связями (за этими категориями, по-видимому, стоят именно более крупные организованные сообщества).

Образцы нормативной культуры

В социологии любое исследование системы действия должно содержать различие между целью действия и его социокультурной организацией (структурой). Последняя может быть сведена к набору культурно заданных смыслов и институционализированных норм, которые придают действию устойчивый и легко узнаваемый характер. Структура социального действия, характерная для какого-либо сообщества, согласуется, с одной стороны, с личными мотивами участников, а с другой стороны, с функциями того социального института, к которому принадлежит данное сообщество.

Анализ системы действия заключается в артикуляции соответствия между структурой социального действия и функцией социального института. Этот подход известен в социологии как структурно-функциональный¹³. Ценности и нормы составляют «образцы нормативной культуры»; они способствуют поддержанию определенного уровня интеграции сообщества и его воспроизводству. Ценности являются общими ориентирами для более широких сообществ, в то время как нормы представляют собой некоторый набор социально заданных предписаний (отличных от чисто технических норм), регулирующих деятельность более узких профессиональных групп и позволяющих им эффективно справляться с поставленными задачами, например, врачам – лечить пациентов, ученым – производить научное знание, военным – вести войну и т.д.¹⁴ Соответственно задачами данного раздела являются анализ ценностей и норм, принятых в среде силовых предпринимателей, и объяснение того, как именно образцы нормативной культуры способствуют выполнению основных задач – таких, как охрана и принуждение к исполнению.

Высокая ценность силы, низкая ценность жизни

Поэмы Гомера описывают различные подвиги и прославляют героев, возвышая их над смертными. Легко заметить, что эти подвиги представляют собой в основном всевозможные поединки и столкновения между индивидами, группами, армиями, городами-государствами или вымышленными существами, причем ни их причина, ни даже исход не имеет такого первостепенного значения, как сам драматизм насилия и коварство стратегем, позволяющих одержать победу. Агрессивное поведение и готовность к насилию являлись не просто нормой античного мира, в котором жил Гомер: эти черты были идеалом этого мира. Соответственно навыки применения силы и высокий уровень агрессивности в сочетании с готовностью к смерти являлись наиболее высоко ценимыми и прославляемыми качествами¹⁵. Аналогичным образом средневековая воспитательная литература убеждала читателя в том, что, проявляя храбрость на поле брани, человек мог не только снискать почести и уважение, но и заслужить спасение после смерти. Жизнеописания святых часто делали акцент на навыках владения оружием и личной храбрости, так что святые становились похожими на рыцарей¹⁶. Даже кодексы чести относительно миролюбивых джентльменов нового времени сохраняют многие черты более ранних рыцарских кодексов, особенно в части применения силы.

Мастерство в применении силы естественным образом составляет высшую ценность для любого военизированного сообщества, даже несмотря на то, что успех военных действий может в большей степени определяться организацией и уровнем технологии, чем индивидуальной доблестью. Не менее важной, однако, является привычка к постоянному риску смерти. Культивирование низкой ценности жизни, которая выражается в специфической повседневной готовности к смерти, является не менее важной ценностной компонентой, чем сила и боевое мастерство. Готовность расстаться с жизнью часто дает ее носителю преимущества, которые могут в силовом противостоянии сполна

¹³ Наиболее четкое и доступное изложение этого подхода см.: Parsons, Talcott. An Outline of the Social System, in: Parsons, T., E. Shils, A. Naegele, and J. Pitts (eds.). *Theories of Society*. N.Y.: Free Press, 1961. P. 30-79. См. также: Парсонс Т. Структура социального действия. М.: Академический проект, 2000.

¹⁴ Одним из наиболее продуктивных примеров применения данного подхода является анализ Робертом Мертоном нормативной системы науки. См.: Merton, Robert. *Social Theory and Social Structure*. Enlarged edition. N.Y.: Free Press, 1968. P. 604-615.

¹⁵ Van Wees, Hans. *Status Warriors: War, Violence, and Society in Homer and History*. Amsterdam: J.C. Gieben, 1992.

¹⁶ Vale, Malcolm. *War and Chivalry: Warfare and Aristocratic Culture in England, France and Burgundy at the End of the Middle Ages*. L.: Duckworth, 1981. P. 31.

компенсировать недостаток физической силы: сильнее тот, кто готов умереть. Сражаться не ради того, чтобы выжить, а несмотря на риск погибнуть – вот что на самом деле составляет ценностное ядро любого традиционного воинского сообщества. В своем исследовании Дюркгейм упоминает низкую ценность жизни в воинских сообществах и называет связанное с этим поведение «альтруистическим самоубийством»¹⁷. В своей книге по истории морали польский социолог Мария Оссовская показывает высокую степень преемственности рыцарско-аристократической морали в различных культурах и в различные эпохи и так же отмечает свойственное этой морали сочетание высокой ценности физической силы и презрения к смерти¹⁸.

Это ценностное сочетание является условием, повышающим возможности применения силы. Поэтому неудивительно, что мы находим его и в среде неформальных или нелегитимных групп, специализирующихся на использовании силы и в этом родственных военной знати и ее современным аналогам. Исследования сицилийской мафии, например, содержат описание культа силы и риска, специфического агрессивного поведения, с помощью которого мафиози отстаивают то, что они называют «честью», и стремятся повысить свой статус¹⁹. Ценности и нормы, принятые в российской бандитской среде, особенно в тех ее сегментах, которые выросли из спорта или военной среды, во многом сходны с описанными выше. Часто культ силы и презрительное отношение к смерти проявляется у них в несколько примитивизированном виде. Культ агрессивности проявляется в мифологизированных историях, наделяющих лидеров ОПГ необычными качествами. Так, 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...»²⁰ Про Колю-кратэ, лидера первой в Ленинграде 1980-х гг. банды рэкетиров, ходил миф о том, что он умел наносить некие «энергетические» удары и владел приемами бесконтактного кунг-фу²¹. Социализация многих силовых предпринимателей, источником которой была длительная карьера, связанная с силовыми видами спорта, предопределила их последующую склонность к принятию ценности агрессии и риска. Предприниматель Сергей Михайлов, известный как «Михась», основатель *солнцевской* ОПГ, вскоре после вынесения ему оправдательного приговора швейцарским судом и выхода на свободу дал интервью одному из ведущих российских еженедельных журналов. Несмотря на стремление представить себя как «просто бизнесмена», Михайлов все же не мог не подчеркнуть своих физических навыков. На вопрос журналиста о том, что Михайлов будет делать, если его офис подвергнется нападению, а охрана и милиция не смогут ему помочь, он ответил: «Тогда я буду драться сам. Вы не знаете, но поверьте мне на слово: дерусь я очень профессионально. Как-никак мастер спорта по борьбе»²².

Однако источником претензий на господство и статус в бандитской среде являлась не столько физическая сила, сколько способность рисковать жизнью при решении споров или в каких-либо экстремальных ситуациях. Роман, бывший боксер и ветеран нескольких локальных войн, включая Афганистан и Боснию, сделал быструю карьеру силового предпринимателя, поднялся до уровня бригадира и стремится попасть в авторитеты. В интервью он многократно употребляет слово «честь» и постоянно говорит о важности преодоления страха смерти:

¹⁷ Durkheim, Emile. *Suicide: A Study in Sociology*. L.: Routledge, 1951. P. 234, 238.

¹⁸ *Оссовская М.* Рыцарь и буржуа: исследования по истории морали. М.: Прогресс, 1987.

¹⁹ Hess, Henner. *Mafia and Mafiosi: The Structure of Power*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1973.

²⁰ *Константинов А.* Бандитский Петербург - 98. СПб.: Фолио-пресс, 1999. С. 214.

²¹ *Константинов А.* Бандитский Петербург. СПб.: Фолио-пресс, 1997. С. 142.

²² *Профиль*. 1999. № 3. С. 31.

«Я искренне считаю, что в нашей стране экономика делается людьми, доказавшими всем свое презрение к смерти. [...] ...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» [19].

Постоянное употребление прилагательного «реальный» не случайно. Это распространенное слово в среде силовых предпринимателей, характеристика, имеющая положительную коннотацию, часто применяющаяся к тому, кто воплощает в себе ценности данной среды и являет собой образец следования ее нормам. В данном контексте «реальный» понимается как «настоящий», но также и как «сильный». Согласно приведенной характеристике, это тот, кто способен и к решительному применению силы вопреки риску, и к ведению ответственных переговоров (реальные люди, «которые реально могут решать проблемы, одновременно и стреляя, и разговаривая»). Некто «реальный», или «реальный бандит», «реальный пацан», – это совокупность некоторых черт, составляющих нормативного бандита или идеально-типическую его характеристику.

Нормы являются отражением ценностей на уровне конкретных социальных или профессиональных групп, они регулируют поведение группы в соответствии с задачами, отведенными данной группе в общественной системе разделения труда. Наблюдения и интервью позволяют сгруппировать нормы, принятые в среде силовых предпринимателей, (имеются в виду прежде всего нелегальные силовые структуры) в три основные группы: нормы, регулирующие применение силы; нормы, регулирующие использование языка (речевые действия), и нормы, предписывающие отношение к собственной профессии. Мы назвали их соответственно «силовой принципиальностью», «ответственностью за речевые действия» и «квазипрофессиональной ориентацией».

Силовая принципиальность

Силовая принципиальность включает совокупность норм демонстрации или применения физической силы. Она подразумевает высокую готовность к насилию, наглядную способность защитить себя, свои интересы, свою собственность, а также активную и агрессивную позицию по отношению к окружающему миру. Но это лишь часть, причем во многом внешняя. Данный комплекс норм также предполагает умение управлять действиями других людей без активного применения силы, ограничиваясь демонстрацией наличия силового ресурса и возможных последствий его применения. Важной, но не всегда очевидной составляющей силовой принципиальности является то, что эта система норм не столько санкционирует применение силы, сколько ставит ограничения. Неконтролируемая агрессия и неоправданное насилие на самом деле считаются серьезным проступком, подлежащим наказанию. Такое поведение получило название «беспредел», а его субъекты известны как «беспредельщики» или «отморозки». Эпизоды применения силы или конфискации собственности под угрозой расправы обычно обсуждаются в среде членов ОПГ. К подобным эпизодам применяются аргументы обычного права или справедливости, и в случае, если применение силы квалифицируется в процессе таких обсуждений как чрезмерное или неоправданное, членам ОПГ, допустившим его, может быть публично предъявлено обвинение в «беспределе». Такое обвинение предполагает компенсацию или наказание, а в случае отказа оправдывает ответные силовые действия пострадавшей стороны. Репутация «беспредельщиков» может закрепиться за ОПГ в целом, и тогда со стороны других ОПГ по отношению к ней может быть вынесен приговор. По мнению некоторых экспертов, устранение агрессивных лидеров *балашихинской* ОПГ в июне-июле 1992 г. было приведением в исполнение приговора, вынесенного ей другими ОПГ после неоднократных обвинений в «беспределе»²³.

²³ Модестов Н. *Москва бандитская*. С. 160.

Слово «беспредел», изначально употреблявшееся исключительно в преступной среде, постепенно вошло в повседневный лексикон других групп и теперь стало общеупотребительным. Время от времени его используют в публичных выступлениях члены российского политического руководства. Так, в марте 1999 г., выражая негодование по поводу бомбардировок Югославии авиацией НАТО, министр обороны маршал Игорь Сергеев назвал действия Североатлантического альянса «беспределом». Более того, этот термин, как оказалось, легко вписывается в риторику построения правового государства. В кратком выступлении 3 февраля 2000 г., показанном в телевизионных новостях, тогда еще исполнявший обязанности президента РФ Владимир Путин доходчиво объяснил необходимость укрепления государства: «Без правовой системы и диктатуры закона свобода превращается в беспредел».

Функциональное предназначение норм, регулирующих применение силы, состоит в ограничении насилия в отношениях внутри преступной среды и более эффективном его использовании вовне. И хотя силовая принципиальность требует от «реальных» бандитов готовности к насилию, никто лучше них не знает его разрушительных последствий. Тогда негативно маркированная концепция «беспредела» помогает сохранять равновесие между необходимостью поддерживать определенную репутацию, требующую эпизодического насилия, и спонтанным насилием, выходящим за рамки экономической целесообразности.

Ответственность за речевые действия

Ответственность за речевые действия представляет собой совокупность норм, регулирующих использование языка членами ОПГ и другими индивидами, занятыми силовым предпринимательством. Эти нормы можно свести к следующим требованиям. «Реальный» бандит должен быть «конкретным» в своих утверждениях, обещаниях, угрозах, определениях и других речевых действиях, а также брать на себя полную ответственность за сказанное. Бандит не может сказать «я не имел этого в виду» или «я просто пошутил», поскольку в любой момент его слова могут быть приняты с предельной серьезностью как друзьями, так и врагами. Тем самым слова возымеют некоторый материальный эффект. Если это угроза, то она должна быть приведена в исполнение и будет восприниматься конкретно, т.е. как нечто вполне осязаемое, материальное, теми, к кому она относится. Любое обещание должно выполняться; фактически любое речевое действие рассматривается как своего рода обещание, и любой бандит знает, что его могут заставить выполнить обещание или отвечать за последствия его невыполнения. Можно сказать, что норма ответственности за речевые действия способствует наделению слов материальной силой и приравнивает их к делам. Нормы, принятые в среде ОПГ, предполагают также систему санкций за неспособность отвечать за свои слова («базар»), оскорбление или нарушение каких-либо других норм. ОПГ Андрея Маленького (Волова), активно действовавшая в Петербурге до ареста ее верхушки в июле 2000 г, была известна жестокой системой наказаний, включая отрезание пальцев и даже казнь участников, нарушавших правила²⁴.

Упомянутая ранее статья Лихачева, посвященная особенностям воровской речи, была написана под влиянием французских антропологических исследований примитивных обществ. Заметив, что в воровской среде слова приобретают материальные свойства, Лихачев был склонен толковать это наблюдение как проявление магического отношения к действительности, свойственного первобытным людям²⁵. В случае с современными бандитами, которые демонстрируют аналогичное отношение к словам, можно выдвинуть несколько иное предположение. Повышенная ответственность и серьезное отношение к речевым действиям, которые наделяют последние

²⁴ *Ваш тайный советник*. 1999. № 2. С. 25.

²⁵ *Лихачев Д.* Черты первобытного примитивизма... С. 360-361.

материальной силой, имеют непосредственное отношение к функции бандитов как посредников в деловых отношениях, которые дают гарантии и принуждают к исполнению контрактов. Обыденные представления однозначно ассоциируют современных бандитов с насилием – образ, который они сами активно поддерживают. Но на практике система норм позволяет им вести повседневный бизнес в основном с помощью слов, а не с помощью кулаков или «стволов».

Для пояснения этого тезиса необходимо обратиться к знаменитой работе английского философа Джона Остина «Как делать дела с помощью слов» и ее социологическому прочтению Пьером Бурдьё. Остин обнаружил в языковой практике особый класс высказываний, которые не описывают (отражают) некоторое положение вещей в действительности, а выполняют некоторое действие, меняя действительность. Он назвал их «перформативными высказываниями», или «перформативами»²⁶. Фраза «согласен», произнесенная во время брачной церемонии, или «я называю этот корабль “Королева Елизавета”», сказанная одновременно с разбиванием о борт бутылки шампанского, или обещание «я ставлю шесть пенсов на то, что завтра пойдет дождь» являются способами *делать* вещи (или делать что-либо), нежели *говорить о* них. Многие перформативы, утверждает Остин, являются контрактными («я обещаю» или «ставлю *N* пенсов») или декларативными («я объявляю войну») высказываниями. Он также высказывает предположение, что материальные эффекты перформативных высказываний связаны не с особой лингвистической формой и не с обстоятельствами, в которых эти высказывания произносятся. Эти эффекты порождаются так называемой «иллокутивной» силой, т.е. способностью каким-либо образом влиять на реальность.

Согласно Бурдьё, Остин все же не смог дать удовлетворительное объяснение происхождению иллокутивной силы, поскольку он уделял слишком много внимания лингвистической форме перформативных высказываний²⁷. На самом деле перформативное высказывание содержит явную претензию на обладание некоторой властью. Именно власть или сила некоторого социального института дает его представителю иллокутивную силу, позволяя ему «делать дела с помощью слов».

Предельным случаем перформативного высказывания является правовой акт, который, будучи произнесенным должным образом, тем, кто имеет право это сделать, т.е. представителем, действующим от лица целой группы, может заменить действие словом, что возымеет определенный эффект: судье достаточно лишь произнести: «Я считаю вас виновным», поскольку за ним стоит ряд агентов и институтов, которые гарантируют исполнение приговора²⁸.

Таким образом, способность делать дела с помощью слов, т.е. способность заменять действия словами, которая может, на первый взгляд, показаться свойством самого языка или личным даром говорящего, на самом деле зависит от некоторой совокупности фоновых практик и институтов.

Теперь мы можем лучше понять механизм силового партнерства. Мы также можем лучше увидеть различие между грабежом и силовым предпринимательством, между рэкетом и силовым партнерством. Силовое предпринимательство – это не просто насилие, напрямую конвертируемое в то, что грабитель может извлечь из карманов своей жертвы, а совсем иная форма применения силы, социально организованная так, чтобы производить речевые действия, имеющие рыночную ценность в силу того, что они могут управлять транзакциями, т.е. обменом материальных благ. Когда встречаются два силовых партнера, они обмениваются некими словами, и комиссионные, которые они при этом получают, есть денежное выражение ценности этих слов. Тем не менее сами силовые партнеры считают, что сделали при этом некоторое дело (санкционировали контракт, дали гарантии, обеспечили постоянство деловых отношений, договорились об условиях компенсации и т.п.). Это

²⁶ Austin, John. *How to Do Things with Words*. Cambridge: Harvard University Press, 1962. P. 2.

²⁷ Bourdieu, Pierre. *Language and Symbolic Power*. Translated by Gino Raymond and Matthew Adamson. Cambridge: Polity Press, 1991. P. 74-75.

²⁸ Ibid. P. 75.

становится возможным, поскольку за ними стоят организации, от лица которых они выступают, их репутации, воплощенные в их именах, внешние регалии, по которым бандиты распознают друг друга, совокупность норм, которые они в себе воплощают и которые связывают речевые действия с организованным насилием.

При встрече силовые партнеры дают гарантии от лица «своих» коммерсантов, т.к. слова последних недостаточно для гарантии осуществления постоянных отношений экономического обмена. Действительно, бизнесмены или коммерсанты часто попадали, особенно в ранний период развития предпринимательства, в ситуации невыполнимых обязательств, больших долгов или сталкивались с недобросовестным поведением контрагентов, и им приходилось обращаться к силовым партнерам, чтобы разрешить споры или вернуть деньги. Коммерсанты воспринимались бандитами как безответственные и бесхарактерные люди, не способные вызывать доверие, – настолько бесхарактерные и пугливые, что обирать их считалось почти что моральным долгом. Коммерсанты («барыги») воспринимались бандитами («реальными пацанами») как морально неполноценная группа постольку, поскольку они не могли себя защитить и боялись за свою жизнь. Бандиты же, наоборот, постоянно рисковали жизнью (или постоянно об этом заявляли); их жизнь была залогом, гарантировавшим сделки. Взаимные гарантии силовых партнеров работали постольку, поскольку их слово имело силу закона. Часто различие между вымогательством и предоставлением действительных услуг было весьма условным. Бандиты были заняты тем, что вменяли коммерсантам вину за что-либо, ставя их в позицию должников, а затем получали предполагаемые долги. Платежи или комиссионные, которые силовые партнеры получали за то, что они дополняли или даже подменяли взаимные обязательства экономических субъектов своими обязательствами, или за то, что заставляли коммерсантов выполнять свои обязательства, выступали в качестве денежного выражения их (силовых партнеров) морального господства. Если отбросить конкретные денежные интересы, то общественный результат всех этих запутанных и жестоких игр по принуждению к исполнению можно выразить известной строкой Фридриха Ницше из второй части «К генеалогии морали»: «Выдрессировать животное, смеющееся обещать...»²⁹.

Квазипрофессиональная ориентация

Квазипрофессиональная ориентация – это любопытный набор норм, выражающих отношение «реальных бандитов» к своей работе. Это отношение представляет собой вариацию известного этоса «праздного класса», блестяще описанного социологом Торстейном Вебленом в его классической работе³⁰. Этика членов праздного класса, который Веблен также называет «воинственным», или «хищным», классом [predatory class], запрещает им работать или заниматься каким-либо производительным трудом, а позволяет лишь воевать, заниматься государственным управлением и спортом. В своем чистом виде бандитский кодекс (или кодекс «правильного пацана») также содержит запрет на любые виды труда, включая занятие коммерцией или работу клерка. Бандит должен жить с того, что он «получает». Иными словами, бандит претендует на право получать доход (дань) прежде всего за то, что он таковым является, т.е. за свой статус, а не за какую-либо конкретную работу. С. Хэнделман в своей книге цитирует хвастливое утверждение некоего преступного авторитета: «Сегодня можно получать деньги, не делая ничего»³¹. Другой аспект этого же комплекса норм подчеркивает превосходство бандита над коммерсантом и обязывает последнего платить просто «по

²⁹ «Выдрессировать животное, смеющееся обещать – не есть ли это как раз та парадоксальная задача, которую поставила себе природа относительно человека? Не есть ли это собственно проблема человека?..». Ницше Ф. К генеалогии морали. Соч. в 2-х т. Т. 2. М.: Мысль, 1989. С. 439.

³⁰ Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

³¹ Handelman, *Comrade Criminal*. P. 14.

определению». Бандит же не должен никому платить; его призвание – «получать». Согласно одному из респондентов, когда на встрече представителей двух ОПГ выяснилось, что один из *мальшевских* занялся коммерцией, лидер *пермских* Александр Ткаченко («Ткач») произнес фразу, воспринятую как оскорбление и послужившую причиной конфликта: «Теперь мы должны получать с тебя» [9]. Бандиты стремятся всячески показать (а многие искренне верят), что они получают деньги за свои личные качества и репутацию. А. Константинов цитирует откровения авторитета Руслана Коляка: «...Я не боюсь, что меня убьют. Я получаю деньги за свое имя, и для меня это очень важно... Меня убить можно, а получить с меня невозможно»³².

Но действительно ли демонстративное отрицание какой-либо полезности или работы не позволяет бандитам производить реальные услуги, выполнять полезные функции и именно зарабатывать, а не «получать»? Для того, чтобы участвовать в какой-либо деятельности, людям не обязательно понимать истинную природу этой деятельности. Более того, коллективный отказ от того, чтобы открыто признать ее истинную природу, может составлять важнейшую часть самой этой деятельности. Описывая архаичную экономику обмена, основанную на отношениях дарения, Бурдьё выводит необходимость того, что он называет коллективным «неузнаванием» [*méconnaissance*]. Важная форма обмена во многих обществах и возникающие при этом социальные связи сделались бы невозможными, если бы антрополог открыл участникам и заставил их признать факт того, что практика дарения прикрыта «искренней фикцией незаинтересованного обмена»³³. Чтобы система работала, участники не должны пребывать в полном неведении относительно истины отношений обмена (дарения), которая высказывается в явном виде только в моделях ученых-антропологов, и в то же время они должны отказываться познать и, более всего, принять эту истину³⁴.

Для представителей праздного класса, будь то военная знать прошлого или «уважаемые люди» сегодняшнего дня, поддержание «коллективного неузнавания» природы собственной деятельности как отличной от деятельности наемных работников являлось важной частью их воспроизводства в качестве господствующей группы. Для рыцаря или воина признать, что ему платят за конкретную работу, значило бы уравнивать его с другими группами и сделать зависимым, наемным, а значит, в чем-то несвободным. Понятие о чести скорее заставит представителя праздного класса сделать что-либо бесплатно, чем признать факт предоставления платной услуги. Исторически понижение социального статуса военной знати и ее постепенное подчинение буржуазии, т.е. владельцам капитала или гражданскому обществу, происходило, помимо прочего, путем развенчания этоса праздного класса и замены его этосом профессиональной службы.

Теперь мы можем понять, почему бандиты как силовые партнеры часто определяют себя посредством риторики праздного класса и склонны отрицать какую-либо содержательную оплачиваемую работу, а также почему отождествление с коммерсантом или служащим может восприниматься как оскорбление. Ведь это не только противоречило бы той риторике, с помощью которой они обосновывают свое господство над коммерческим классом и право на получение дани, но и какой-то мере символически приравнивало их к работникам правоохранительных органов. Квазипрофессиональная ориентация, выражающаяся в риторике праздного класса, помогает силовым предпринимателям согласовать социальный (господство) и экономический (оказание услуг) аспекты их существования. Далее, как уже упоминалось, важность имени и утверждение права на получение дохода только за счет имени и «уважухи» скрывают столько же, сколько и проясняют. Действительно, авторитетный бандит, по видимости, получает за свое имя и уважение, т.е. за репутацию. Но он должен сначала долго работать на репутацию, чтобы репутация потом работала на

³² Константинов А. Бандитский Петербург, 98. С. 276, 278.

³³ Bourdieu, Pierre. *Outline of A Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press, 1977. P. 171.

³⁴ Ibid. P. 6.

него. Искренняя вера в особые привилегии, закрепленные за именем, не мешают силовому партнеру выполнять большое количество специализированной работы, зарабатывая тем самым на жизнь. Но признание этого поставило бы его в иные, зависимые отношения с источниками дохода (коммерсантами). Один из респондентов упомянул о том, что на определенном этапе лидер ОПГ раздал всем бригадирам персональные ежедневники, чтобы более эффективно организовывать увеличивающийся объем работы [10].

Практики

В своей повседневной деятельности силовые предприниматели используют ряд технических терминов, обозначающих различные формы своей деятельности. Некоторые из таких терминов вошли в обиходный язык и получили более широкое употребление, некоторые до сих пор используются только в профессиональном языке или жаргоне бандитов. Смысл этих терминов понятен только на фоне определенных практик. Под практиками мы будем понимать социокультурную форму основных видов человеческой активности, тот аспект, который относится к образу действия – к «как», а не к «что». Например, все люди должны есть (принимать пищу), но практики еды или питья демонстрируют потрясающее разнообразие в зависимости от конкретной культуры или исторической эпохи. То же относится и к практикам ведения войны, обучения, ухода за детьми, лечения болезней, наказания и т.д.³⁵ В этом разделе мы обратимся к этнографии и дадим описание некоторых базовых практик силовых предпринимателей. Наиболее удобный способ сгруппировать все многообразие повседневных практик – соотнести их с основными техническими терминами: «пробивка», «наезд», «стрелка», «разборка», «разводка»³⁶.

Пробивка

В практике силового предпринимательства информация о компаниях и предприятиях и об их силовых партнерах имеет стратегическое значение. Информация также экономит время и усилия. Силовой предприниматель должен знать, кто есть кто в данном регионе или сфере деятельности или кто с кем работает. Информация о вновь открывающихся предприятиях ценна тем, что может принести новых клиентов. Информация об их силовых партнерах может помочь оценить уровень их надежности и предсказать их поведение. В случае конфликта определенная информация может заменить физическую силу или оружие и способствовать «решению вопроса». Сторона, лучше осведомленная о своем противнике, имеет больше шансов выиграть спор. С другой стороны, силовым предпринимателям часто приходится действовать в ситуации недостатка информации и низкого уровня предсказуемости. Действительно ли эта торговая фирма находится под «крышей» ФСБ или ее директор пытается нас обмануть? Кто стоит за компанией Z? Будут ли их силовые партнеры применять силу или искать компромисс? Какова реальная стоимость активов компании X, не вернувшей долги? Какая ОПГ стоит за этой компанией?

Поиск ответов на подобные вопросы и обработка полученной информации занимают большую часть повседневной деятельности силовых предпринимателей. Эта практика обычно называется «пробивкой». В ранний период развития предпринимательства элементарная пробивка выглядела следующим образом. БМВ (или другая грязноватая иномарка) с тонированными стеклами подъезжала к офису недавно открытого магазина или частной фирмы, и ее пассажиры заходили к

³⁵ Подробнее см.: Волков В. О концепции практик в социальных науках // Социологические исследования. 1997. № 6. С. 9-23.

³⁶ Впервые значение этих терминов было раскрыто А. Константиновым и другими авторами Агентства журналистских расследований в книге «Бандитский Петербург».

директору поинтересоваться – в этом случае более или менее миролюбиво, – кто охраняет данную «точку» и что будет делать ее хозяин, если возникнут проблемы. Кружение по городу с целью добывания такой информации и поиска новых клиентов было одной из основных форм занятости в начале 1990-х гг. Соответственно только те компании, которые надлежащим образом позаботились о своей безопасности, могли позволить себе иметь офис и вывеску на одной из престижных центральных улиц. И наоборот, офис в полуподвальном этаже во дворе дома подальше от крупных улиц позволял экономить не только на оплате за помещение, но и на охранных издержках. Это также объясняет, почему деловые справочники «Желтые страницы» были такими тонкими в те годы: как только компания начинала себя рекламировать, пробивка становилась неизбежной. Позже ОПГ начали внедрять своих людей в местные администрации и банки с целью сбора информации о вновь открывшихся компаниях и их счетах. По мере того как информаторы предоставляли названия, имена и адреса, лидеры ставили задачи бригадирам, и мобильные бригады выезжали на пробивку.

В дальнейшем, по мере роста сложности частной экономической деятельности и имущественных споров, усложнялась и практика сбора информации. Она требовала создания специализированных баз данных и использования методов деловой разведки. Формальные сведения можно было получать в региональных администрациях, но получение сведений более конфиденциального характера требовало доступа к базам данных МВД или ФСБ. Это называлось «пробить по базам данных». Тем самым повышалась ценность информационного ресурса, которым обладали сотрудники силовых ведомств. Если на более ранней стадии пробивкой занимались бандиты и сотрудники силовых структур по их заказу, то после 1993 г. на этом стали специализироваться частные охранные предприятия и службы безопасности (см. главу 8).

Наезд

ОПГ разработали множество разнообразных способов оказывать давление на бизнесменов. Самые простые методы, практиковавшиеся начинающими рэкетирами, известны читателям из западных фильмов про гангстеров и мафию. Слово «наезд» обозначает различные способы демонстрации силы, включая нанесение некоторого ущерба. По словам Константинова, «наезд – это способ психологического, а иногда и физического давления на бизнесмена – в основном для стимуляции его искренности и деморализации»³⁷. Он может принимать различные формы: от визита страшных бандитов, крушащих оргтехнику, угрожающих персоналу физической расправой и обливающих офис бензином с обещаниями сжечь все к чертовой матери, до более или менее вежливых визитов пожарной, эпидемиологической или налоговой инспекции с явным намерением закрыть фирму. По понятным причинам наезд считается крайней формой давления и наиболее грубым способом вызвать желаемые поведенческие реакции: ускорить выплату долга (или просто «навесить» долг), обеспечить регулярную выплату дани, оказать давление на конкурентов и т.д. Этот термин также вошел в повседневный лексикон бизнесменов, политиков и журналистов. Так, визиты налоговой полиции в офисы крупнейших российских компаний и действия Генеральной прокуратуры в отношении группы «Мост» летом 2000 г. описывались прессой как «наезды».

Стрелка

В результате пробивки бизнесмена или фирмы ОПГ может получить имена тех, кто якобы является их «крышей». Следующей стадией будет проверка этой информации. Если названные имена знакомы, то представители данной ОПГ могут просто позвонить и удостовериться, действительно ли такой-то «барыга» им платит. В другом случае представителям предполагаемой «крыши» может быть назначена встреча, чтобы посмотреть на них и лично получить подтверждение. Считается, что бандит

³⁷ Константинов А. Бандитский Петербург - 98. С. 127.

не должен обманывать другого бандита, тем более при личной встрече и при свидетелях. Обман может быть расценен как оскорбление и «предъявлен». Поэтому многие ситуации, и ситуации конфликта в особенности, требуют личных встреч. Согласно правилам («понятиям»), любой бандит или группировка может назначить встречу любому другому бандиту или группировке. Такие встречи и обсуждения называются «стрелки».

Основная часть взаимодействий силовых предпринимателей по поводу споров, гарантий, соглашений, сотрудничества и т.д. происходит (или происходила до конца 1990-х гг.) посредством многочисленных стрелок. Поэтому стрелка является наиболее частым повседневным событием или рабочим моментом силовых предпринимателей. Стрелку нельзя пропустить или проигнорировать: это не только приведет к проигрышу по конкретному вопросу, обсуждаемому на стрелке, но и повредит репутации. Опоздание также не приветствуется и может поставить опоздавшую сторону в невыгодную ситуацию с самого начала. Наиболее примечательным аспектом стрелок является, пожалуй, их семиотика. «Забывая» стрелку, участники не оговаривают всех ее деталей и условий, но существуют особые знаки или признаки, которые помогают предсказать ее характер и исход. Все силовые предприниматели чувствительны к таким знакам и умеют их распознавать, а те, кто не умеют, значительно уменьшают ожидаемую продолжительность своей жизни. Наиболее важным является умение определить вероятность применения силы и соответственно подготовиться. Сколько человек нужно взять на стрелку? Нужно ли брать оружие? А что, если приедет милиция и всех арестует с оружием? Стоит ли рисковать? Что подсказывает репутация бандитов, назначивших стрелку?

Как силовые предприниматели принимают решения? В своих решениях они, скорее всего, руководствуются интуицией и опытом; именно интуиция, а не рациональный анализ и расчет, чаще всего спасает жизнь. Тем не менее можно указать несколько руководящих принципов. Прежде всего, конечно, необходимо было учитывать репутацию ОПГ, с представителями которой предстоит стрелка. Некоторые ОПГ (такие, как *чеченцы* в Москве в начале 1990-х или *казанские* в Петербурге) были известны своей бескомпромиссностью и повышенной агрессивностью. Вероятность мирной стрелки с ними была значительно ниже. Далее, место, в котором назначена стрелка, также может служить признаком ее вероятного исхода. Если стороны хотят избежать насилия и убедить друг друга в этом намерении, то стрелка назначается в людном публичном месте – кафе, гостиничном баре или ресторане, где применение оружия затруднено многими обстоятельствами. В менее примечательном месте при назначении стрелки может быть оговорено ограничение на количество машин (считают машины, а не людей). Например, у входа в такой-то парк, по одной машине с каждой стороны. Но если место встречи звучит как «55-й километр кольцевой дороги» или «в шесть у Медного озера», то приехать на такую стрелку малым числом и без оружия означало бы серьезный просчет или крайнюю храбрость. В начале 1990-х гг. стрелки с участием десятков машин с каждой стороны были частым событием в крупных городах.

Присутствие большого количества вооруженных людей и нервная обстановка, конечно, повышают вероятность силового сценария. Однако, если обе стороны адекватно подготовлены и показывают наличие силового ресурса, должен сработать механизм сдерживания, и переговоры пройдут относительно мирным образом. Часто для проведения переговоров требуется демонстративное присутствие некоей силы, которая служит фоновым аргументом или фактором, сдерживающим насилие. Один из респондентов, когда ему однажды потребовалось провести стрелку, а необходимого числа людей для поддержки не было, «просто заказал в транспортной фирме микроавтобус “Мерседес” с грузчиками, сказал, куда приехать, в какое время, и поставил их в отдалении, чтобы было видно, что есть некий автобус с людьми» [25]. В целом умение «грамотно провести стрелку» (т.е. успешно и без стрельбы), своего рода бандитская дипломатия, ценилось в преступном мире более высоко, чем умение драться или стрелять.

Разборка

Столкновение с применением силы или оружия обычно называют «разборкой». Она может произойти как спонтанно, так и в виде спланированной массовой акции, когда две или более вооруженные ОПГ встречаются в условленном месте и применяют друг против друга автоматическое оружие. Одна из самых известных разборок произошла вечером 6 мая 1992 г. в Бутово, одном из периферийных районов Москвы возле кольцевой дороги. *Балашихинская* ОПГ имела шесть автоматов Калашникова и несколько пистолетов. Противоположная сторона, также адекватно вооруженная, состояла из представителей *подольских, измайловских, чеховских* и бойцов *Сережи-Бороды*. Всего в разборке участвовало около сотни человек. Сначала лидеры вели напряженные переговоры, потом кто-то выстрелил, и началась полномасштабная разборка. Результат – трое погибших и пятеро тяжелораненых³⁸. Известен (кстати, еще с древних времен) и более экономичный способ проведения разборки. Во избежание серьезных потерь, когда исход потенциального столкновения неясен, стороны могут договориться выставить по одному бойцу для рукопашной схватки. При этом результат индивидуальной схватки зачитывается как исход разборки между группами.

Разборка является крайним и наиболее дорогостоящим методом разрешения противоречий. Интервью с участниками оставили впечатление, что на самом деле лишь небольшое количество стрелок заканчивались разборками, но зато, в отличие от рутинных стрелок, разборки, как и всякие экстраординарные события, много обсуждались и долго помнились. По-своему знаменитая разборка произошла 12 августа 1993 г. в уральском городе Нижний Тагил. Причиной конфликта стало стремление группировки выходцев с Кавказа при поддержке спортсменов местного клуба «Фортуна» захватить контроль над городским продуктовым рынком. Этому противостояла группировка *афганцев*, сформированная на базе ветеранского клуба «Герат-Урал». Нижний Тагил знаменит своим танкостроительным заводом «Уралвагонзавод», крупнейшим в мире по пространственной протяженности. Для проведения разборки группа *афганцев* остановила танк Т-90, возвращавшийся на завод с испытательного полигона, завладела им и направилась в город. Въехав в город, танк остановился возле офиса фирмы «Гонг», чтобы взять других участников группировки, и направился в сторону рынка. По тревоге были подняты милицейские силы, и бронетранспортеры МВД оперативно заблокировали дорогу на пути следования танка. Его удалось остановить около Ледового дворца, недалеко от места предполагаемой разборки. И хотя ни одного выстрела в этой разборке не прозвучало, никто не посмел оспорить победу представителей клуба «Герат-Урал». Ввиду отсутствия в Уголовном кодексе соответствующей статьи похититель и водитель танка (некто Власов) был осужден по статье «Угон автотранспорта»³⁹.

О еще более невероятном эпизоде разборки мне рассказал один из респондентов. Поставить под сомнение достоверность этого эпизода не позволяет то, что он лично занимался его подготовкой. ОПГ, к которой принадлежал респондент, находилась в состоянии конфликта с другой группировкой из Пскова. Разборка была неизбежна. «Геннадий» рассказывает:

Мы сказали им приехать, место называлось Толмачево, примерно посередине между Псковом и Петербургом. Им сказали, что нужно свернуть с шоссе около моста через Лугу, проехать мимо заброшенного пионерского лагеря, подъехать к берегу реки недалеко от моста и ждать у кучи мусора. Я заранее нашел своего приятеля-летчика, командира то ли звена, то ли чего-то еще истребителей, которые базировались на аэродроме в Сиверской, недалеко оттуда [в то время на аэродроме базировались сверхзвуковые истребители-бомбардировщики Су-17. – *Прим. авт.*]. За 500 или 700 долларов, уже не помню, он должен был сделать некий маневр, это было нормально. Они часто использовали этот мост в качестве учебной цели. Мы условились по времени, и он должен был

³⁸ Модестов Н. Москва бандитская. С. 155-156.

³⁹ Сыщик. 1993. № 2. С. 2.

пролететь очень низко, а затем уйти вверх примерно над тем местом, где куча мусора. В общем, летчик все это сделал, реактивная струя должна была разметать мусор. Не знаю точно, что с ними было, мы туда не ездили, а просто позвонили им потом и спросили, хотят ли они продолжать... Некоторое время после этого еще ходил слух, что мы крышевали аэродром.

Разводка

Этот термин обозначает один из основных тактических приемов, используемых силовыми предпринимателями. Один из респондентов определил разводку следующим образом: «Это способ дать клиенту понять, что он на самом деле хочет» [12]. Обычно разводка применяется для увеличения охранных выплат посредством искусственного завышения масштабов угрозы. Схематично она выглядит следующим образом. Некая ОПГ *X* предоставляет охранные услуги фирме *Y*, которая отчисляет за это ежемесячно определенную сумму. *X* хочет увеличить размер платежей, но поскольку отношения между *X* и *Y* партнерские или даже дружеские, *X* не может прибегнуть к прямому вымогательству. Вместо этого она договаривается с группировкой *Z* (например, кавказского происхождения), чтобы те осуществили грубый наезд на офис *Y*, возможно, даже с нанесением легкого ущерба или конфискацией какой-либо собственности. *Z* осуществляет эту акцию, и *Y*, понятно, звонит участникам *X* с рассказом о наезде и просьбой разобраться. *X* объявляет мобилизацию и забивает стрелку *Z*, чтобы потребовать возмещения. Затем они инсценируют разборку с ранениями, а *X* привозит раненых в офис *Y* и говорит, что *Z* – полные отморозки и единственный способ решить проблему – это их перестрелять. Соответственно необходимы деньги на оружие и лекарства, много денег. Сильно перепуганные коммерсанты с радостью отдают деньги. Наконец, *X* сообщает *Y* об успешном завершении операции по ее защите, делится частью дохода с *Z*, и обе ОПГ отмечают удачную разводку в каком-нибудь ресторане. Таким образом, в своей классической форме разводка – это способ увеличения размера охранных дани посредством манипуляции внешними угрозами взамен прямых угроз.

При этом практика разводов позволяет нам заметить размытость границы между вымогательством и предоставлением действительных охранных услуг. Можно легко предположить ситуацию, когда никакого сговора между *X* и *Z* не было, а *Z* действительно была агрессивной мигрантской бригадой, пытавшейся отвоевать нишу в большом городе, и вовлекла *X* в реальную, а не инсценированную разборку. Иными словами, такая ситуация могла бы произойти и без сговора, попросту ввиду присутствия множества ОПГ. А разводка логически возможна, только если сама ситуация, которую она имитирует, правдоподобна и вероятна. Поэтому разводка основана на логической взаимосвязи между угрозой и защитой, а также на том, что любого, кто не имеет своих средств безопасности, в ситуации отсутствия монопольного контроля над силовыми структурами, т.е. ситуации «больше чем одна угроза», всегда можно развести.

Приведем теперь пример «исторической» разводки, целью которой были не материальные блага, а некоторые услуги. Одиннадцатого февраля 1942 г. бывший французский пассажирский лайнер «Нормандия», переделанный американцами в военно-транспортный корабль «Лафайет», был подожжен и сгорел в доках Нью-Йорка на Гудзоне. В главном штабе ВМС США это посчитали фашистской диверсией, поскольку разведка уже долгое время подозревала рабочих дока, среди которых было много итальянских и немецких эмигрантов, в том, что они посылают сигналы фашистским подводным лодкам, находившимся у американских берегов. Власти Нью-Йорка знали, что единственной силой, способной контролировать рабочих доков, а значит, предотвратить дальнейшие диверсии, была мафия. В результате в Вашингтоне возникла идея использовать мафию для борьбы с диверсантами и была разработана операция «Подполье», а властям Нью-Йорка дана санкция на секретные переговоры с боссами мафии Франком Костелло и Мейером Лански. Последние, в свою очередь, сообщили властям, что единственный, кто действительно может гарантировать порядок в доках, – это главный босс Лаки Лучиано, который в это время отбывал свой

30-летний срок в тюрьме Даннемора. В результате было заключено секретное соглашение. За неоценимую помощь правительству Лучиано перевели в более удобную тюрьму «Грэйт Мэдоу», а после окончания войны досрочно освободили.

Как впоследствии выяснилось, корабль «Нормандия» был подожжен самой мафией. Рассказ об этом содержится в посмертных мемуарах Лучиано и записях, продиктованных Лански своим израильским биографам. Идея разводки принадлежала Альберту Анастасии, одному из ближайших помощников нью-йоркских боссов, а ее одобрение – самому Лучиано⁴⁰. Заговор мафии подвигнул правительство США придумать другой заговор, который, в свою очередь, позволил мафии получить то, что она хотела. При этом, конечно, нельзя исключить и третьего заговора, согласно которому Лански и Лучиано выдумали первый заговор, чтобы смыть с себя обвинения в действительном сотрудничестве с властями в противодействии фашистскому заговору. Ведь это было военное время, угроза была реальной, а правительственный контроль за рабочими-эмигрантами был слаб. Поскольку остальные участники заговора были мертвы, никто уже не мог подтвердить или опровергнуть откровения двух боссов нью-йоркской мафии.

Как видим, использование теории заговора ведет только к увеличению возможных заговоров и мало что объясняет. Такие теории, возможно, подходят историкам, но бесполезны для социологов. Что является очевидным в данном случае, так это то, что мафия использовала неспособность правительства обеспечить безопасность и управлять рабочими доков, чтобы управлять действиями самого правительства, т.е. помочь правительству понять, что на самом деле оно хочет освободить Лаки Лучиано. Мафия успешно манипулировала фашистской угрозой (вполне реальной в то время), чтобы повлиять на решения правительства, но она не смогла бы этого сделать, если бы правительство могло само контролировать угрозы и защищаться от них. Таким образом, наиболее важной составляющей этой ситуации являются не действия отдельных субъектов, а структура самой ситуации. Разводка, которую мы можем также определить как косвенное управление, представляет собой способ сознательного использования в своих целях уже существующей структуры, созданной присутствием и взаимозависимостью одновременно нескольких автономных силовых структур.

⁴⁰ Sifakis, Carl. *The Mafia Encyclopedia*. N.Y.: Facts on File, 1987. P. 242.