

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

В.В. Волков

РЫНОК ОХРАННЫХ УСЛУГ

Препринт WP4/2003/05
Серия WP4
Социология рынков

Москва
ГУ ВШЭ
2003

В 67 **Волков В.В.** Рынок охранных услуг. Препринт WP4/2003/05 — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 24 с.

Работа посвящена выявлению специфики рынка охранных услуг. Для этого автор использует как имеющиеся экономико-социологические подходы к исследованию коммерческого применения силы, так и результаты собственных исследований силового предпринимательства в России. В частности, дается анализ ценообразования, конкуренции, маркетинга, заключения контрактов. В статье также рассмотрены специфика и этапы развития рынка охранных услуг в России.

УДК 338.46
ББК 65.49

Volkov V.V. The Market of Protection. Working paper WP4/2003/05 — Moscow: State University — Higher School of Economics, 2003. — 24 p. (in Russian).

Dwelling upon existing studies in economic sociology and theories of deterrence as well as on his own research, the author focuses on use-value, price formation, competition, promotion and contracting proper to the market of protection. The paper also gives an account of the formation of protection market in contemporary Russia.

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте:
<http://www.hse.ru/science/preprint/>

© Волков В.В., 2003
© Оформление. ГУ ВШЭ, 2003

Вводные замечания

Переход от системы государственного социализма к рыночной экономике в России содержал не только ряд сознательных политико-экономических преобразований, но и множество непреднамеренных последствий, которые в не меньшей степени определили специфику переходной экономики. Так, если приватизация экономических активов, ранее принадлежавших государству, была одним из ключевых элементов плана реформ, то бурное развитие частного охранного бизнеса, приватизация производства безопасности, включая рост как организованных преступных группировок, так и легальных охранных фирм, стала важнейшим непреднамеренным результатом реформаторской политики. В 1990-е годы в России произошла стихийная приватизация государственных силовых и арбитражных функций. Это не значило ни в одном проекте рыночных реформ, но очень быстро стало реальностью¹. Закон “О частной детективной и охранной деятельности”, принятый 14 марта 1992 г. и начавший активно применяться с 1993 г., легализовал этот вид предпринимательства. В результате, в 1990-е гг. сформировался рынок охранных услуг, который, продолжает функционировать по сей день, хотя и в изменившихся формах.

Проблематика формирования рынков охранных услуг нашла отражение в ряде российских и зарубежных работ, в основном под рубрикой исследований “организованной преступности”, “мафии” или частного сектора безопасности². Цель данной статьи, как и предыдущего исследования автора, — создать более широкую экономико-социологическую концепцию, которая позволила бы свести воедино различные исследования роли силы и силовых организаций в экономической жизни обществ³.

Безопасность или охрана могут пониматься двояко: в узком и широком смысле. Узкое понимание охраны или безопасности предполагает прежде всего физическую защиту жизни или собственности от конкретных, явных угроз. При этом предполагается наличие силового дифферен-

¹ См.: Волков В. Монополия на насилие и скрытая фрагментация российского государства (исследовательская гипотеза) // Полис, 1998. № 5. С. 39—47.

² Гилинский Я. Организованная преступность в России: теория и реальность. СПб.: Институт социологии, 1996; Сафонов В. Организованное вымогательство: уголовно-правовой и криминологический анализ. СПб.: Знание, 2000; Латов Ю. Экономика вне закона: очерки по теории и истории теневой экономики. М.: МОНФ, 2001; Handelman S. Comrade Criminal: Russia's New Mafia. New Heaven: Yale University Press, 1996; Varese F. The Russian Mafia. Oxford: Oxford University Press, 2001.

³ См.: Волков В. Силовое предпринимательство. М.: Летний сад, 2002.

циала: объект защиты (клиент) не обладает достаточными средствами обеспечения безопасности, его силовой потенциал значительно меньше, чем у источника угрозы, поэтому необходима кооперация с носителем силового потенциала, адекватного угрозе. Такая кооперация может принимать форму коммерческих отношений, то есть предоставления безопасности как конкретной оплачиваемой услуги.

Широкое понимание охраны или безопасности соответствует английскому термину *protection*, который подразумевает защиту интересов, то есть, как безопасность, так и своего рода “протекционизм”. Широкое толкование безопасности предполагает также сдерживание потенциальных или неспецифицированных угроз, обеспечение благоприятной среды для экономической деятельности, информационное обеспечение, реализацию интересов клиента в конфликтных ситуациях, предоставление конкурентных преимуществ. Далее мы будем понимать охрану или безопасность именно в широком смысле.

Предоставление охраны или обеспечение безопасности является проявлением элементарных политических отношений. Оно также подчиняется логике экономического действия, и поэтому принадлежит равным образом как сфере политики, так и сфере экономики. С одной стороны, в основе охранного бизнеса лежит использование силы или принуждение, что является базовым политическим ресурсом и элементарной формой политической власти⁴. Поэтому, будучи организациями, обладающими сравнительным преимуществом в физической силе, охранные предприятия имеют возможности регулировать экономическую деятельность хозяйствующих субъектов, а также активно заниматься “политикой” в форме решений о применении силы, заключении союзов с одними охранными предприятиями против других (*balance-of-power politics*), и т.п. С другой стороны, явной или скрытой целью охранной деятельности является извлечение дохода посредством отношений обмена с клиентами. Следовательно, политика является также охранным бизнесом (в отношении государств это очевидно в международной политике, но не так очевидно во внутренней) и предполагает конвертацию силового ресурса в рыночные блага, продвижение, продажу этих благ и, соответственно, ориентацию на закономерности рынка, то есть силовое предпринимательство⁵. Деятельность любого охранного предприятия, обладающего достаточной степенью автономии, обнаруживает ряд универсальных политико-экономических за-

⁴ Poggi G. *The State: Its Nature, Development and Prospects*. Stanford: Stanford University Press, 1990, P. 3—33.

⁵ Определение и теорию силового предпринимательства см.: Волков В. Силовое предпринимательство... С. 47—58.

кономерностей. Анализ таких закономерностей можно найти как в теориях международной политики (сфера, где охранные предприятия, называемые государствами, свободно и часто с применением силы конкурируют друг с другом для обеспечения интересов своих клиентов — совокупности национальных хозяйствующих субъектов), так и в экономических подходах к деятельности мафии или других охранных предприятий. В данной статье наш анализ будет, в основном, сосредоточен на экономической составляющей, хотя полностью абстрагироваться от политической составляющей невозможно.

Основные авторы и их вклад в прояснение проблемы

Совокупность работ, исследующих деятельность охранных предприятий, можно разделить на те, которые тяготеют к политическому типу анализа, и те, которые ближе к экономическому типу анализа, хотя в некоторых работах оба подхода переплетаются. К политическим следует отнести исследования закономерностей формирования государств как монополий легитимного насилия и неореализм в теории международной политики. Уже М. Вебер в своей теории “политического сообщества” анализирует процесс формирования государств как силовую конкуренцию за источники дохода, в результате которой устанавливаются стабильные монополии силы, а защита источников дани превращается в защиту прав собственников (или гражданских прав) после введения политического представительства последних⁶. Исследования этих процессов в европейской истории были продолжены социологом Н. Элиасом, а в теории — политическим философом Р. Нозиком⁷. Антрополог А. Блок, исследовавший деятельность мафии в сицилийской деревне, использовал социологический подход Н. Элиаса, определяя мафию как “фигурацию политических посредников” и объясняя ее появление и воспроизводство неравномерностью формирования итальянского государства⁸. Специалист по теории игр и взаимозависимых решений в области международной политики Т. Шеллинг известен также своими новаторскими работами по теории организованной преступности. Согласно его концепции, организованная преступность играет в сфере теневой экономики такую же роль, какую правительство — в сфе-

⁶ Weber M. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press, 1978. Vol. 1. P. 54.

⁷ Elias N. *The Civilizing Process*. Oxford: Basil Blackwell, 1995. Vols. 1, 2. Vol. 2.; Nozick R. *Anarchy, State, and Utopia*. N.Y.: Basic Books, 1974.

⁸ Blok A. *The Mafia of A Sicilian Village: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs*. Oxford: Basil Blackwell, 1974.

ре легального предпринимательства⁹. Радикальная и последовательная критика государства как охранного рэкета содержится в историко-социологических работах Ч. Тилли¹⁰. Неореализм К. Уолтца в значительной мере основан на структуралистском анализе отношений между охранными предприятиями — государствами как автономными владельцами силы, находящимися в условиях свободной конкуренции. С точки зрения К. Уолтца, международная политика аналогична рынку, но с одним существенным отличием: в ней сняты жесткие ограничения на использование силы. Поэтому в международной политике господствует иная система коллективных ожиданий, определяющая поведения каждого агента и, соответственно, постоянно происходит создание уравнивающих друг друга враждебных коалиций¹¹.

Одним из родоначальников экономического анализа деятельности охранных предприятий, включая правительства, является историк Ф. Лэйн. Ему принадлежит первенство в использовании модели рыночного обмена для описания деятельности охранных предприятий, преимущественно в сфере международной торговли в эпоху раннего капитализма (отношения между производителями и потребителями охранных услуг)¹². Работа П. Арлакки, посвященная сицилийской мафии, построена, как и большинство других исследований этого явления, вокруг механизмов власти мафиозо и его социально-политических функций, однако она также содержит и описание процесса превращения мафии в капиталистическое предприятие и ее подчинение закономерностям воспроизводства капитала¹³. Наиболее последовательный экономический анализ деятельности охранного предприятия был разработан социологом Д. Гамбетта на примере все той же сицилийской мафии. Важнейшими элементами его исследования являются, во-первых, концептуальное отделение рынка охранных услуг от рынка других товаров и услуг вне зависимости от их легальности и, во-вторых, анализ деятельности мафии как предприятия, то есть специфики спроса и предложения, ресурсов, прав собственности, маркетинга, и т.д.¹⁴. В дальнейшем мы будем опираться как на идеи вышеуказанных авторов, так и на результаты собственных исследований.

⁹ Schelling T. Choice and Consequence. Cambridge (MA): Harvard University Press, 1984. P. 182.

¹⁰ Tilly C. War Making and State Making as Organized Crime // Bringing the State Back In. P. Evans, D. Rueschemeyer, T. Skocpol (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 173.

¹¹ Waltz K. Theory of International Politics. Reading (MA): Addison-Wesley, 1979.

¹² Lane F. Profits from Power: Readings in Protection Rent and Violence-controlling Enterprises. Albany: State University of New York Press, 1979; Lane F. Venice and History: The Collected Papers of Frederick C. Lane. Baltimore: The John Hopkins Press, 1966.

¹³ Arlacchi P. Mafia Business: The Mafia and the Spirit of Capitalism. L.: Verso, 1986.

¹⁴ Gambetta D. The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection. Cambridge (MA): Harvard University Press, 1993.

Охрана и безопасность (*protection*): специфика услуги

Безопасность следует отнести к базовым благам (как пища или жилье), которые обеспечивают условие возможности любой другой постоянной деятельности. Но в отличие от естественных потребностей или защиты от природных угроз, спрос на безопасность непосредственно связан с угрозами, производимыми самими людьми, поэтому предоставление безопасности — это управление людьми.

Какие специфические черты присущи охране или безопасности как услуге? На наш взгляд, можно выделить три основные и тесно взаимосвязанные особенности:

Во-первых, безопасность — трудно квантифицируемое благо, особенно когда она относится к состоянию среды, а не к защите от конкретных угроз. Ее исчисление и, соответственно, денежное измерение, затруднено; в пределе безопасность превращается в бинарную переменную (она либо есть, либо нет). (Это однако, не означает, что нельзя определить эффективность конкретного охранного предприятия).

Во-вторых, безопасность связана с субъективным восприятием или ожиданиями, то есть с воспринимаемым уровнем угрозы и уровнем защищенности. По сути, в долгосрочном измерении безопасность основана на управлении ожиданиями, а не на физическом насилии.

В-третьих, предоставление безопасности осуществляется не столько как взаимодействие с клиентом, сколько как взаимодействие с другими охранными предприятиями (или другими источниками угрозы) от имени или в интересах клиента. Таким образом, данная услуга основана на предстательстве и посредничестве.

Что производят охранные предприятия? По мнению Д. Гамбетты, рассматривавшего в качестве охранного предприятия сицилийскую мафиозную семью, мафиозо производит гарантии — заменитель доверия на рынках с повышенным уровнем риска. Высокий риск здесь является следствием высокого уровня насилия, отсутствия деловой этики, склонности к недобросовестному поведению. Без посредничества мафиозо партнеры не рискуют вступать в обмен, а комиссионные мафии — плата, которую вносят хозяйствующие субъекты за возможность получать блага посредством обмена. Если нанесен ущерб, мафиозо обеспечивает компенсацию. Если есть физический риск, мафиозо предоставляет охрану или сдерживает потенциальные угрозы¹⁵.

¹⁵ Gambetta D. The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection... P. 15—33.

По нашему мнению, охранные предприятия производят не столько доверие или его заменитель (это психологическая категория), сколько информацию, понимаемую в широком смысле как предсказуемость. Это достигается за счет способности управлять действиями других посредством умелого применения силы или угрозы (включая просто наглядность наличия силового ресурса). В основе деятельности охранных предприятий лежит использование ресурса принуждения по отношению: а) к другим владельцам силы (вероятным угрозам), обеспечивая сдерживание угроз; б) к хозяйствующим субъектам, обеспечивая исполнение взятых обязательств (добросовестное поведение). И в том, и в другом случае деятельность охранного предприятия состоит в постановке и поддержании ограничений на действия других участников, обеспечивая таким образом необходимую степень предсказуемости их действий. Можно сказать, что это производство знания того, “как будет”, производство информации. Вот почему использование силового ресурса в условиях рынка можно свести к производству информации по типу: “А будет поступать так-то и так-то” (не нападать или выполнять свои обязательства). Собственно, в этом и заключается полезное свойство охраны в широком понимании.

Таким образом, можно утверждать, что охранный бизнес — одна из разновидностей управления информацией или решения проблемы асимметрии (наряду со многими другими). Эффективное производство охраны или безопасности подразумевает не только присутствие или применение силы, но наличие информации или представления. Например, в сфере розничной торговли в России в начале 1990-х гг. охраняемые объекты начали “помечать”. В частности, к дверям магазинов могла прикрепляться табличка следующего содержания: “Безопасность обеспечивается А. Малышевым”¹⁶. Это давало соответствующую информацию другим претендентам на получение охранной дани, производило эффект сдерживания и обеспечивало большую предсказуемость. Позже многие частные охранные предприятия стали производить “стикеры” с названием и эмблемой — “объект охраняется таким-то охранным предприятием”, что должно было обеспечивать более благоприятную среду для повседневной деятельности “помеченного” предприятия.

Переходя от общего характера охранной услуги к ее конкретным формам, необходимо упомянуть следующие:

- физическая безопасность персонала (граждан) и собственности;
- экономическая безопасность (гарантии выполнения деловых обязательств);
- предоставление информации о других участниках рынка;

¹⁶ Топильская Е. Организованная преступность. СПб.: Юридический центр, 1999. С. 43.

- решение конфликтов и обеспечение исполнения решений;
- охрана от конкурентов или создание конкурентных преимуществ (нанесение ущерба другим или увеличение их охранных издержек).

На первый взгляд, кажется, что речь здесь идет исключительно об охранных фирмах и их клиентах. Но по сути, государства, как во внутренней политике, так и на международной арене занимаются тем же самым, только в качестве их клиентов выступают национальные хозяйства (или наиболее крупные его субъекты). Эмблемами государств как охранных предприятий выступают гербы, на которых, как правило, изображены разного рода хищники, оружие, доспехи, и т.п.

Условия формирования рынка охранных услуг

Охранные услуги не всегда являются объектом свободной купли-продажи. Из вышеуказанного спектра охранных услуг далеко не все предоставляются посредством рыночного обмена. Масштабы и характер рынка охранных услуг могут существенно меняться в зависимости от социально-исторических условий. Рынок охранных услуг существует тогда, когда клиенты имеют возможность относительно свободного выбора поставщика и определения длительности охранных отношений, что сказывается на характере ценообразования. Соответственно, рынок предполагает множественность производителей охранных услуг.

Можно выделить два ограничения, определяющие возможность формирования рынка охранных услуг. Они связаны с двумя особенностями, присутствующими производству охраны или безопасности как таковой. Первая состоит в том, что в основе производства охраны лежит способность к принуждению, поэтому и сама реализация охранной услуги может содержать элементы явного или скрытого принуждения. В таком случае речь идет о вымогательстве (рэкете), то есть отношении, при котором нет возможности выбора поставщика, есть принуждение к покупке, а покупка, в свою очередь, во многом фиктивна, т.к. сам производитель охраны является в то же время и источником угрозы. Это крайняя персонификация охранных отношений, в которых в явном виде присутствует принудительная эксплуатация.

Второй предел — отношения, при которых охрана или безопасность (а также справедливость) производятся как “общественные блага” (*public goods*), т. е. неделимые блага, предоставляемые всем гражданам без исключения, безлично и равномерно. В этом случае охрана тоже является навязанной, но, в отличие от вымогательства, навязанной имперсонально (безлично). Общественное благо имеет свойство среды, и не потреблять его нельзя. Безличность обеспечивается не только принципом гражданства, но и тем, что предоставление услуги и ее оплата — в идеале — принци-

пиально разделены и не связаны с конкретными клиентами. При этом производитель — государство — является монополистом и предоставляет безопасность априорно и по принципу гражданства, называя это защитой гражданских прав и раз в год собирая налоги. Налог не является предметом рыночного торга, хотя может меняться посредством специальных политических процедур в рамках представительных органов. В такой системе ограничений (нет свободы выбора поставщика, объема блага, цены; нет конкуренции; цена не является равновесной, и т.п.) производство и продажа охраны так же, как и в случае прямого вымогательства (рэкета) не является деятельностью, регулируемой рынком.

Рынок охранных услуг, таким образом, возможен при ослаблении или устранении ограничений, связанных с монополизацией и прямым физическим принуждением к покупке. Его действительное формирование предполагает наличие множественности автономных организаций, распоряжающихся силовым ресурсом, возможность выбора поставщика и элементы свободного ценообразования. Это происходит либо вследствие ослабления или разрушения государства, либо в результате добровольного делегирования государством части своих функций (например, предоставление физической безопасности) частным фирмам при сохранении монополии на юстицию и налогообложение, как, например, в большинстве современных западных стран, где численность частной полиции и работников частной безопасности превышает государственную. Тогда можно говорить о том, что часть охранных услуг производится и реализуется по принципам рынка, а часть выведена за его пределы, монополизирована и является объектом политико-административной деятельности государства-монополиста. Эта граница является исторически подвижной. В ранние периоды истории, до формирования относительно стабильных национальных государств в XVII—XVIII вв. международная политика, включая сферу морской торговли, гораздо больше соответствовала рынку охранных услуг, чем сегодня, когда такие явления, как торг по поводу охранной дани или налогов (включая массовые восстания), приглашения на княжество (аналог выбора охранного предприятия), массовые миграции “под” другого принципа (короля или князя) практически не встречаются. С другой стороны, появление в конце XX в. целого ряда слабых государств в Африке и Евразии способствовало демополизации производства охранных услуг и, соответственно, расширению рынков¹⁷.

В итоге, можно предложить двоякую классификацию рынков охранных услуг, разделяя их на нерегулируемые (анархические) и регулируемые

(иерархические). Первые отличаются отсутствием вышестоящей властной инстанции (государства) или ее слабостью и, соответственно, высоким уровнем силовой конкуренции и полным набором охранных услуг, а вторые — наличием сильной вышестоящей организации, ограничивающей применение насилия и набор услуг, реализуемых посредством рыночного обмена.

Особенности предложения, спроса и ценообразования

Еще одна особенность деятельности по обеспечению безопасности состоит в том, что средства, с помощью которых создается угроза, и средства обеспечения безопасности — это, по сути, одно и то же. Поэтому в условиях множественности силовых организаций (будь то ОПГ или государства в международной политике) каждая из них является одновременно и источником угрозы (или частью совокупной угрозы) и охранной инстанцией. В производстве и продаже охранных услуг инициатива всегда принадлежит силовым организациям. Соответственно, предложение охранных услуг первично по отношению к спросу: оно создает спрос. Примерами избыточного предложения и, соответственно, активного производства спроса на охранные услуги является морская торговля в XVI—XVII вв., которая в значительной степени зависела от действий военных флотов, пиратов, различных полувоенных соединений и отношений между ними,¹⁸ а также Сицилия времен отмены феодализма и окончания гражданской войны, и обилие частных армий, оставшихся без работы. Теоретически, спрос на физическую безопасность пропорционален уровню риска, но этот уровень объективно установить нельзя. Поэтому производители охранных услуг могут активно заниматься повышением воспринимаемого уровня рисков и прибегать к различным способам повышения спроса на свои услуги. По мнению политолога У. Стэнли, по такой логике десятилетиями действовали военные в Сальвадоре, когда они провоцировали, а потом с особой жестокостью подавляли крестьянские выступления и требовали от землевладельцев увеличения охранных платежей (или ренты от экспорта кофе). У. Стэнли назвал это явление “государство-рэкетир” (*protection racket state*). По сходной логике действует в настоящее время и американское государство, поддерживая высокий уровень воспринимаемых угроз и способствуя масштабному перераспределению бюджетных средств в пользу “силовых” ведомств.

¹⁷ Beyond The State Crisis: Postcolonial Africa and Post-Soviet Eurasia in Comparative Perspective. M. Beissinger, C Young (eds.) Washington: Woodrow Wilson Center Press, 2002.

¹⁸ Thompson J. Mercenaries, Pirates, and Sovereigns: State-building and Extraterritorial Violence in Early Modern Europe. Princeton: Princeton University Press, 1994.

Описывая деятельность сицилийской мафии, Д. Гамбетта говорит об “инъекциях недоверия”, то есть о периодических провокациях недобросовестных действий по отношению к слабо защищенным торговцам, для того, чтобы поддерживать высокий уровень спроса на свои услуги. В России 1990-х гг. большинство ОПГ занималось и покровительством мошенников, и защитой фирм-клиентов от недобросовестных действий, поддерживая тем самым высокий спрос на свои услуги.

Однако, следует аналитически выделить и объективный спрос на охранные услуги, который определяется спецификой институциональной среды или сравнительной силой и авторитетом альтернативных институтов рынка (бизнес-этики, деловых ассоциаций, возможностями неформального урегулирования споров, и т.п.). В условиях слабости судебной системы и неразвитой деловой этики в России охранные предприятия брали на себя весь спектр неформальных арбитражных услуг, но по мере развития деловых сетей и деловой этики, спрос на физическое принуждение стал снижаться (по словам одного из респондентов — члена *воркутинской* ОПГ, “...Коммерсанты научились договариваться и мы стали не нужны”). Рынок охранных услуг также заметно сужается по мере укрепления государства, которое оставляет частным охранным предприятиям лишь определенные сегменты, связанные с физической охраной и безопасностью, деловой информацией, но не с имущественными отношениями и спорами, как это было в 1990-е гг.

В условиях рынка хозяйствующий субъект платит за снижение неопределенности, за возможность вести дело с ненадежными партнерами, за возможность разрешения противоречий, мешающих дальнейшей деятельности, а также за определенные конкурентные преимущества. Максимальный уровень охранных платежей определяется выгодой от продолжения экономической деятельности (ограничение по транзакционным издержкам); минимальный — издержками охранного предприятия. Следует упомянуть также две формы организации, при которых рыночный обмен между охранным предприятием и хозяйствующим субъектом трансформируется в административные отношения, а цена достигает максимального и минимального уровня, соответственно: а) охранный бизнес становится собственником своего клиента посредством насильственной экспроприации активов или посредством инвестиций (интериоризация клиента); б) охранный бизнес создается как подразделение предприятия-клиента (интериоризация безопасности). В последнем случае, хотя цена охранных услуг для клиента равна издержкам производства безопасности, она может быть чрезвычайно высокой, поскольку один клиент вынужден покрывать все издержки, а экономия на масштабах охранной деятельности отсутствует. На практике, поэтому, собственные СБ создаются и поддерживаются в основном крупными предприятиями или банками.

В условиях, когда поставщик и клиент не контролируют друг друга прямыми отношениями собственности, уровень платежей (цена охранных услуг) и их форма зависят от:

- Особенности и показателей экономической деятельности предприятия-клиента. Здесь важен уровень доходности, объемы наличного оборота, степень легальности, то есть платит ли данный хозяйствующий субъект другому охранным предприятиям — государству.
- Типа охранного предприятия. Нелегальные силовые организации как правило получают процент от прибыли или оборота; легальные охранные предприятия — месячную плату плюс неформальные выплаты по конкретным услугам.
- Конкурентной ситуации на рынке.

В действительности, охранные платежи могут приобретать множество форм, в том числе скрывающих их природу. К прямым охранным платежам можно отнести налог на прибыль, налог с оборота, налог с конкретных сделок, фиксированный тариф (абонентская плата), платежи ad hoc по случаю оказания разовой услуги, компенсацию конкретных издержек (типа “пацанам на лекарства”). К косвенным охранным платежам (превращенным формам) можно отнести различные формы арендной платы (от аренды торговых точек до платы за аренду машины по продаже сигарет, устанавливаемой в каком-либо баре по указанию ОПГ), страховку, найм охранников или консультантов на постоянную работу, покупку определенных товаров у определенных компаний по завышенным ценам. Так, в истории организованной преступности США есть любопытный эпизод, называемый “петрушечный рэкет” (*parsley rackets*). Рестораны в Бруклине и Нью-Йорке платили охранную дань мафиозной семье посредством регулярной закупки петрушки у назначенного поставщика по ценам, намного превосходящим рыночные, вследствие чего большинство блюд в поданных ресторанах обильно приправлялись ненужной в таких количествах петрушкой. Понятно, что в случае судебного разбирательства косвенные платежи несут гораздо меньший риск стать доказательством вымогательства.

Описывая деятельность правителей в период раннего капитализма (XIV—XVII вв.) экономический историк Ф. Лэйн был склонен рассматривать в качестве охранных платежей как прямые административные выплаты, так и освобождение от них. Так, к охранным платежам он причислял и освобождение Византией венецианских купцов от торговых пошлин в обмен на предоставление в ее распоряжение венецианского военного флота в случае конфликтов. Вследствие этого венецианские купцы получали значительные конкурентные преимущества в торговле на восточных рынках, превращая нулевые охранные издержки в дополнительные при-

были (Ф. Лэйн называет это охранной рентой), которые потом частично шли на усиление военного флота¹⁹.

Особенности контрактов

В условиях нерегулируемого рынка охранных услуг логичным является неформальный контракт. Он обеспечивает экономию, а также преимущества “поставщику” как более сильной стороне ввиду того, что принципиально открыт для толкования. Для сицилийской мафии неформальный контракт имел тенденцию принимать вид долговременных или даже пожизненных дружеских отношений. Это позволяло экономить на издержках торговли и перезаключения контракта, не создавало ситуаций временной незащищенности, а также легитимировало охранные отношения в терминах местной неформальной культуры. Поставщик охранных услуг по определению обладает возможностью к принуждению, и формальный контракт не требуется постольку, поскольку нет третьей гарантирующей инстанции, а поставщик сам обеспечивает исполнение контракта с самим собой. Тогда почему все же появляются формальные контракты? В общей форме ответ такой: формальные контракты появляются, когда изменяется соотношение сил. Это может быть, например, рост экономического влияния клиентов, в результате которого дальнейшие отношения требуют формальных гарантий прав собственности, которые и воплощаются в различного рода хартиях. Другой источник формальных контрактов — появление монополиста, оставляющего за собой регулирование охранных дел, лишаящего автономии другие охранные предприятия и выступающего посредником и регулятором лицензируемой охранный деятельности. Наличие контрактных отношений характерно для регулируемых рынков охранных услуг.

Ресурсы

Каковы ресурсы, необходимые для производства охраны и безопасности? Согласно исследованию Д. Гамбетты, таковыми являются информация, насилие и репутация²⁰. Однако, начать следует с другого важнейшего ресурса — специфических социальных связей или организационного ресурса. Охранное предприятие формируется на основе уже существующих социальных сетей или организаций, внутри которых присутствует более высокий уровень доверия или солидарности, а также специфические навыки. Примерами такого ресурса являются этнические или се-

¹⁹ Lane F. Venice and History... P. 412—422.

²⁰ Gambetta D. The Sicilian Mafia... P. 34—52.

мейные сети, спортивные сети и организации, военные или милицеские организации, уголовные сети и субкультура. Во многих случаях охранный бизнес не создается “с нуля”, а использует уже существующую социальную организацию, которая приспособляется для решения других задач. При этом, конечно, это должна быть организация, участники которой обладают навыками и социализацией, имеющими прямое отношение к охранный деятельности, прежде всего информационными и физическими.

Мафия должна знать о своих клиентах, бизнесе, проблемах, противоречиях, новых проектах, кто с кем работает, и т.п., то есть иметь как можно более полную информацию о происходящем на ее “территории”. Сбор информации составляет основную часть ее повседневной деятельности. Мафия — сама источник информационной асимметрии, как и любая спецслужба она стремится знать все о других и не открывать ничего о себе, или открывать лишь то, что считает целесообразным. Важнейшим ресурсом любого современного охранный предприятия является база данных, содержащая информацию как о других охранных предприятиях и их персонале, так и о хозяйствующих субъектах. В России конкурентные преимущества охранных предприятий, связанных с органами МВД или ФСБ, по сравнению с ОПГ проистекали именно из доступа к различным базам данных и возможностям получения конфиденциальной информации.

Конечно, центральным элементом любого охранный предприятия является социально организованная физическая сила. Но на практике “работает” не столько сила, сколько репутация. 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 переменных²¹. 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

²¹ Mercer J. Reputation and International Politics. Ithaca: Cornell University Press, 1996.

являются репутацией в том смысле, что 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 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.

Важность репутации состоит в том, что она позволяет напрямую экономить издержки на производство безопасности. От владельца репутации не требуется постоянное применение силы или других активных действий, поскольку действие репутации — это влияние на ожидания других, эффект сдерживания. Репутация, воплощенная в имени или названии и отчуждаемая от своего носителя становится торговой маркой. Название известных ОПГ, имена авторитетов преступного мира, названия некоторых охранных предприятий (например, “Альфа” или “Вымпел”) являются торговыми марками в сфере охранных услуг.

Торговые марки могут сдаваться в своего рода “аренду” и приносить ренту ее владельцу. 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 группировки²². 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. Использование торговой марки происходит в виде права представляться такими-то (“тамбовскими” или “мурманскими”) или от такого-то (от авторитета Х или вора в законе Y), за что бригада обязана отчислять часть своего дохода в пользу владельца торговой марки. Понятно, что неавторизованное использование и подделка торговых марок является в охранной деятельности такой же проблемой, как и в других видах бизнеса.

²² Константинов А. Бандитский Петербург. СПб.: Фолио-пресс, 1997. С. 182—184.

Маркетинг

Продвижение охранных услуг основано как на специфических методах, так и на методах, характерных для любой предпринимательской деятельности. Для криминального охранного сектора характерен силовой маркетинг, включающий интенсивное использование угроз и оказание давления. На языке силовых предпринимателей это называется наездами, целью которых является “постановка под крышу”, то есть превращение хозяйствующего субъекта в клиента данного охранного предприятия. Более “мягкий” вид силового маркетинга — так называемые “разводки”, одна из разновидностей которых предполагает использование ОПГ для создания угрозы и провоцирования обращения хозяйствующего субъекта к другому охранному предприятию, в стоворе с которым действовала эта ОПГ. Другим распространенным маркетинговым приемом является предоставление охранным предприятием займов или стартового капитала хозяйствующему субъекту при условии дальнейшего сотрудничества. Во второй половине 1990-х гг. все большее распространение получала практика учреждения охранными предприятиями компаний, которые автоматически становились клиентами.

В качестве маркетинговых приемов могут рассматриваться также всяческие дружеские или льготные услуги, “помощь” в трудной ситуации, которая часто является также и латентной рекламой. Трудно переоценить роль СМИ, создающих в обществе повышенное чувство опасности, а также художественных фильмов, романтизирующих охранный бизнес. Тамбовская ОПГ, например, получила широкую известность благодаря серии телевизионных репортажей журналиста Александра Невзорова. По словам В. Кумарина, считающегося ее лидером, “...Невзоров начал выпускать репортаж за репортажем об ужасных “тамбовцах” — для нас это как реклама была. Так все к нам и полезли сами. Хотя было и такое, что людей искусственно заманивали, не буду отрицать”²³.

Для охранных предприятий легального сектора (хотя далеко не для всех) характерны конвенциональные стратегии, такие как создание деловых ассоциаций, членство в которых гарантирует отсутствие связей с “криминалом” и высокое качество услуг. В 1990-х г. для упрочения позиций на рынке охранных услуг и реализации интересов тех или иных государственных ведомств (МВД, ФСБ) был создан целый ряд региональных и общероссийских ассоциаций, таких как “Лига предприятий безопасности”, “Ассоциация безопасности бизнеса”, “Бизнес и личная безопасность”,

²³ Андрей Константинов. Бандитский Петербург... С. 182—184, 359.

и т.п., а также соответствующие подразделения при различных бизнес-ассоциациях. По мере обострения конкуренции, охранные предприятия диверсифицировали свои услуги, делая физическую и экономическую безопасность частью более широкого пакета консалтинговых услуг.

Конкуренция

В условиях нерегулируемого рынка прямая конкуренция, во-первых, неизбежно включает насилие или угрозы насилия, и, во-вторых, носит эпизодический, а не постоянный характер, представляя собой чередование периодов “войны” и “мира”. Сама охранный деятельность и конкуренция между охранными предприятиями предполагают друг друга. Но конкуренция с применением силы несет большие издержки или даже непоправимый ущерб, поэтому стимулирует создание олигополий и раздел рынков. Перекраивание государственных границ и передел рынков охранными предприятиями — явления однопорядковые. В условиях множества мелких охранных предприятий такие границы (будь то формальные или виртуальные) неустойчивы и постепенно приводят к формированию более крупных и устойчивых монополий, которые стремятся исключить насилие как инструмент конкуренции в сфере своей юрисдикции. Борьбу с организованной преступностью в России 1990-х гг. следует также рассматривать как прямую конкуренцию охранных предприятий, аффилированных с государством (так называемых “милиейских крыш”), с охранными предприятиями, вышедшими из спорта, криминальной субкультуры, и т.п.

Косвенная и “мирная” конкуренция как борьба за клиентов посредством влияния на их выбор, а не за счет прямого уничтожения друг друга характерна для регулируемых рынков охранных услуг. Она предполагает конкуренцию посредством повышения качества или эффективности охранных услуг, а также расширения их ассортимента, например, продвижение такой услуги как опосредование отношений с государством.

Эволюция рынка охранных услуг в России

До конца 1980-х гг. рынка охранных услуг в России не существовало. В области легальной экономики его не могло быть по причине того, что охрана была интериоризована в рамках всего народного хозяйства: государство владело основными активами, оно же их охраняло; это были своего рода “внутрифирменные” отношения. В сфере теневой экономики охранные отношения носили характер прямого вымогательства, которым занимались, в основном, традиционные уголовные элементы. На-

чало формирования рынка охранных услуг можно отнести к периоду развития мелкого частного предпринимательства и кооперативного движения. Первыми частными неформальными охранными предприятиями можно считать бригады рэкетиров, состоявшие из молодых спортсменов и качков, охранявших друг от друга кооператоров и рыночных торговцев. Значимость этого явления определялась не столько его масштабом (в то время экономически он был ничтожным), сколько открытием и институционализацией нового вида предпринимательства, нового образца социального действия, который впоследствии мобилизовал разнообразные группы и субкультуры — от традиционных уголовников до работников правоохранительных органов и от ветеранов локальных войн до участников казачьих объединений.

Этап 1988—1992 гг. можно обозначить как формирование нерегулируемого (анархического) рынка охранных услуг. Для него было характерно отсутствие стабильных цен и принципов ценообразования, узкий спектр услуг (в основном физическая охрана), относительно низкий уровень насилия.

После 1992 г. развитие рынка охранных услуг определялось тремя основными процессами: массовой приватизацией экономики и развитием частных финансовых институтов; кризисом государства и массовым исходом кадров из “силовых” ведомств; легализацией частной охранный деятельности и появлением новых типов охранных предприятий (ЧОПов и СБ). Нижеследующая таблица показывает динамику частного легального охранный сектора, высший менеджмент которого пополнялся, в основном, выходцами из государственных силовых ведомств.

В целом, этап 1993—1997 гг. можно охарактеризовать как расцвет нерегулируемого (анархического) рынка охранных услуг. Для него характерно предельное расширение спектра услуг: в компетенцию охранных предприятий входила не только физическая охрана, но и гарантирование сделок, урегулирование имущественных споров, принуждение к исполнению, оценка надежности деловых партнеров, частная детективная деятельность, создание конкурентных преимуществ. Таким образом, произошел переход к обеспечению охраны и безопасности в широком понимании. Одновременно сформировался единый неформальный кодекс охранный деятельности (единые “понятия” и стандартный язык переговоров), позволявший взаимодействовать охранным предприятиям совершенно различного социокультурного происхождения. Также сформировались стандартные ставки неформального налогообложения (30% от дохода, 50% возвращаемого долга, и т.п.) и тарифы различных услуг, включая применение силы. При этом к середине 1990-х гг. значительно возросла интенсивность насилия, пик которого приходится на 1995—1996 гг.

Таблица 1. Развитие легального охранного сектора, 1993—2000 гг.

	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Общее число охранных агентств	0	4540	6605	7987	9863	10487	10804	11652	12620
Частные охранные предприятия	0	1237	1586	3247	4434	5280	5995	6775	7521
Частные службы безопасности	0	2356	2931	4591	5247	5005	4580	4612	4834
Агентства, закрытые контролирующими органами			73	640	622	978	1364	1277	

Этап 1998—2001 гг. следует охарактеризовать как формирование регулируемого (иерархического рынка). Его основным содержанием стало укрепление государства в форме активизации и усиления его отдельных сегментов, прежде всего силовых, и особенно на региональном уровне. В результате происходило интенсивное вытеснение ОПГ неформальными охранными предприятиями, аффилированными с государством (фактически — действующими сотрудниками силовых ведомств), а также легальными частными охранными предприятиями, которые постепенно вытесняли ОПГ в процессе косвенной конкуренции. С другой стороны, капитализация охранной дани привела к переливу капитала в легальные сектора экономики, что превратило многие ОПГ в коммерческие холдинги и бизнес-группы, нанимавшие, в свою очередь, бывших государственных служащих для обеспечения безопасности. Параллельно усиливалась государственная арбитражная система, обслуживая растущее число имущественных споров. Еще одной важной тенденцией стало усиление регулирования деятельности легального частного сектора безопасности. Наконец, дополнительный политический и идеологический импульс в направлении консолидации государства был дан сменой исполнительной власти и провозглашением В. Путиным в 2000 г. нового политического курса.

В результате взаимодействия вышеуказанных тенденций, сузился спектр охранных услуг, производимых и реализуемых посредством свободного рынка. Так, решение имущественных споров, возврат долгов, компенсация ущерба переходили в ведение государства, хотя частные охранные

предприятия еще долгое время обеспечивали принуждение к исполнению или взаимодействовали с государственными органами от имени своих клиентов. ОПГ покидали сферу охранного бизнеса либо перемещаясь в другие сектора экономики, либо, если продолжали заниматься частной охраной, оставаясь, в основном, в традиционных нерегулируемых государством сегментах (наркоторговля, индустрия пороков). Лицензированные государством частные охранные предприятия превратились в господствующего рыночного игрока, но сталкиваясь с растущими ограничениями, вынуждены были искать новые формы услуг, сосредоточиваясь на информационном и технологическом обеспечении физической и экономической безопасности. Вместе с тем, само государство еще в сильной степени сегментировано, то есть отдельные подразделения действуют во многом автономно, участвуя в охранной деятельности скорее как частные “фирмы”, нежели как безличные регулирующие инстанции, поэтому создание полноценного регулируемого рынка охранных услуг зависит от реформы государства и может потребовать длительного времени.

Для заметок

Для заметок

Препринт WP4/2003/05
Серия WP4
Социология рынков

Вадим Викторович Волков
Рынок охранных услуг

Публикуется в авторской редакции

Зав. редакцией *Е.В. Попова*
Редактор *И.В. Васильева*
Компьютерная верстка *А.М. Кулаков*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.
Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная.
Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 1,2. Усл. печ. л. 1,4. Заказ № 173. Изд. № 402

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3