

УДК 32**От монополии государства к частной войне: ключевые идеи
Питера У. Сингера****Трубицин Константин Андреевич**

Аспирант,
Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского
603022, Российская Федерация, Нижний Новгород, просп. Гагарина, 23;
e-mail: swat2020@mail.ru

Аннотация

В статье рассматриваются ключевые идеи, изложенные в книге Питера Уоррена Сингера «Корпоративные войны: взлет приватизированной военной индустрии». Исследование посвящено историческому развитию, организационным особенностям и этическим аспектам деятельности частных военных компаний (ЧВК), акцентируется внимание на трансформации государственной монополии на применение силы в приватизированный военный сектор. Структура статьи следует логике книги и включает три основных раздела: исторический обзор развития ЧВК, анализ их организационной структуры и функционирования мирового рынка частных военных услуг, а также обсуждение ключевых выводов и вызовов, обозначенных в исследовании. Методологическая основа включает методы анализа и синтеза, аналогии, абстрагирования, а также исторический и логический подходы. Особое внимание уделено значению работы Сингера для современной политической науки и ее роли в осмыслении деятельности ЧВК в контексте международных отношений XXI века.

Для цитирования в научных исследованиях

Трубицин К.А. От монополии государства к частной войне: ключевые идеи Питера У. Сингера // Теории и проблемы политических исследований. 2024. Том 13. № 12А. С. 87-102.

Ключевые слова

Международная безопасность, приватизация военной сферы, ЧВК, частные военные компании, частные военно-охранные компании, ЧВОК, частная военная индустрия.

Введение

Данная статья представляет собой обзорную работу, в которой будет предпринята попытка рассмотреть политологические концепции, изложенные в книге П.У. Сингера «Корпоративные воины: развитие частной военной индустрии» (англ. «Corporate warriors: The rise of the privatized military industry»). Мысли автора на данный счет изначально были опубликованы в статье 2001 года. Однако уже через несколько лет идеи, изложенные в небольшом исследовании на 35 страниц, получили развитие и сформировались в полноценную книгу, которая выиграла не одну престижную награду, в том числе и звание лучшей книги года по теме политики по версии Американской ассоциации политической науки в 2004 году, а одно из ее последних изданий вышло в свет в 2010 году [Singer, 2010], и именно оно было выбрано для данного обзора.

Статья, на основе которой была написана книга, до сих пор активно цитируется различными исследователями (так, на портале JSTOR.ORG на момент написания настоящей работы на нее сослались почти 600 раз [Singer, 2001]). Однако в настоящей работе в качестве объекта исследования выступает именно книга, как более полный источник, ориентируясь на который можно лучше раскрыть позицию автора.

Свою работу профессор Сингер посвятил частным военным компаниям, их истории и организационной структуре. Также в своем исследовании автор делает попытку поднять самые разные вопросы, связанные с деятельностью частных военных компаний. Как отмечает сам автор, в центре данной книги находится процесс превращения государственной монополии на ведение войны в частную военную индустрию.

Структурно настоящая работа будет следовать логике рассматриваемой книги:

- Первая часть будет посвящена истории, а также тем вопросам, которые автор затрагивает в ходе краткого изложения истории частных военных компаний.
- Во второй части мы постараемся рассмотреть организационную структуру частных военных компаний, мировой рынок частных военных услуг, известные компании, а также роль фирмы Brown & Root на рынке ЧВК в момент написания книги.
- В третьей, заключительной части, мы постараемся сделать обзор основных выводов, к которым приходит автор, и тех проблем, которые он выявляет в ходе своего исследования, включая вопросы морали.

Используемые в настоящей работе методы сводятся к совокупности анализа и синтеза, аналогии, абстрагированию, сочетанию исторического и логического анализа.

Также нельзя не сказать несколько слов о самом авторе. Питер Уоррен Сингер – американский политолог, профессор Аризонского государственного университета, специалист по международным отношениям и особенностям ведения войны в XXI веке, выпускник Принстонского и Гарвардского университетов, автор других известных работ, таких как «Война лайков: вооружение социальных медиа» или «Кибербезопасность и кибервойна: что должен знать каждый».

Общая характеристика деятельности ЧВК П.У. Сингером, а также краткое изложение истории рынка частных военных услуг в контексте международных отношений и конфликтов

В первой главе данной книги автор задается вопросом: обладает ли государство монополией на ведение войны? Чтобы подвести читателей к выводу и проиллюстрировать свою позицию,

профессор Сингер сначала приводит историческую справку об участии различных наемных вооруженных сил в различных событиях со времен Древней Греции до конца XX века, и в качестве современного примера описывает три военных конфликта (в Сьерра-Леоне, бывшей Югославии [Silber, Little, 1997] и Косово), которые имели место после окончания холодной войны, обращая наше внимание на то, что поворотный момент в ходе боевых действий наступил отнюдь не в результате использования традиционных средств ведения войны, но после привлечения частных вооруженных сил [Eager, 1995].

Профессор Сингер рассуждает, где проходит граница между частным и публичным сектором. Он отмечает, что в публичном, государственном секторе граждане получают государственные услуги и общественные блага в качестве своего рода встречного удовлетворения за уплаченные налоги, в то время как в частном секторе источник финансирования и порядок оплаты другой – покупатели (потребители) самостоятельно приобретают необходимые товары и услуги на открытом рынке и расплачиваются находящимися в их распоряжении денежными средствами. И если публичный сектор представлен в виде государства или государств, когда речь идет о международной арене, то частный сектор состоит из различных бизнес-единиц, мотивированных прибылью.

Вопрос о границе между государственной и частной сферами важен потому, что он, как отмечает автор, находится в центре дебатов о роли правительства и называется одной из нескольких «великих дихотомий западной политической мысли» (“grand dichotomies of western political thought” [Jones, Newburn, 29, 2000]).

Профессор Сингер отмечает, что государства время от времени передают какие-либо из своих обязанностей частному сектору по различным причинам, будь то сложности, связанные с затратами, качеством, эффективностью или меняющимися представлениями о государственных обязанностях. В качестве примера можно привести здравоохранение, поддержание общественного порядка, тюрьмы, вывоз мусора, почтовые услуги, сбор налогов, коммунальные услуги, образование и т.д. Автор использует термин «приватизация» в контексте описания процесса переноса отдельных услуг из государственной сферы в частную. Профессор Сингер подчеркивает, однако, что на момент написания книги никогда не поднимались споры о том, к какой сфере: публичной или частной должны относиться военные силы, на которых стоит защита общества. Обеспечение национальной безопасности и безопасности своих граждан во все времена считалось важнейшей сферой деятельности правительства [McNeill, 272, 1982], а различные мыслители, выступающие за полную передачу рынку всей полноты оказываемых государством услуг, всегда делали исключение для сферы военной безопасности.

В начале работы автор демонстрирует, каким образом частные военные компании могут повлиять на исход пусть и небольшого, но военного конфликта. Это организации, которые специализируются на оказании военных услуг, включая участие в боевых операциях, стратегическое планирование, разведку, оценку рисков, оперативную поддержку, обучение и технические услуги. Само их существование нарушает давно сложившееся и существовавшее на протяжении длительного времени представление о том, что именно входит в исключительные полномочия и обязанности правительства [Weber, 154, 1964].

Что шокирует автора в большей степени, так это то, что рынок частных военных компаний не просто существует, но и, уже на момент написания книги, представлен на мировом уровне. Автор отмечает, что, начиная с 1990-х годов ЧВК активно осуществляют свою деятельность в зонах конфликтов и военных действий, а также в период смены правительства по всему миру: от Албании до Замбии, и зачастую влияют и на процесс, и на исход конфликтов. Их

деятельность не ограничивается одной географической областью или государствами одного типа (например, одной формы правления), не связана одним континентом или принадлежностью к какой-либо стране [Brooks, Solomon, 2000].

Далее автор делает небольшой обзор особенностей деятельности ЧВК на отдельных континентах и начинается с Африки.

Страны этого континента традиционно характеризуются как слабостью структур государственной власти, в особенности связанных с осуществлением легитимного насилия, так и большим количеством постоянно вспыхивающих конфликтов разного типа. На момент написания книги, частные военные компании уже были распространены здесь повсеместно и принимали активное участие во многих конфликтах, например, во время войны в Анголе [Venter, 1998]. Кадровый состав ЧВК, работавших в Африке в то время, состоял из бывших военных со всего мира: «зеленые береты» США, участники французского иностранного легиона, бывшие десантники армии ЮАР, украинские пилоты, и даже бойцы элитной непальской «гуркхской» дивизии.

Одной из первых частных военных компаний, появившейся в этом регионе, является Executive Outcomes, которую в 1993 году наняли для переподготовки военнослужащих ангольской армии и последующего командования ими. Другая фирма, IDAS, также приняла участие и оказала помощь правительству Анголы в защите алмазных месторождений и блокировки маршрутов снабжения повстанческих сил. Другие компании, такие как Airscan и Ronco & DSL также принимали активное участие, осуществляя, например, воздушную разведку, разминирование и оказывая другие военные услуги.

Не только Ангола, но и Демократическая Республика Конго стала театром военных действий в конце прошлого века, а представители частной военной индустрии не преминули этим воспользоваться и предложить свои услуги той или иной стороны. Так, в ходе конфликта в Демократической Республике Конго в 1990-х годах ЧВК представляли интересы как Лорана Кабила¹, так и сторонников Мобуту², заключивших контракт с фирмой Stabilco. Ангола, ДРК, Эритрея, Эфиопия, Судан, Берег слоновой кости, Кения, Уганда, Алжир – это лишь малая часть тех стран, войны в которых можно привести в пример, когда речь заходит об участии частных военных компаний в военных конфликтах 1990-х и начала 2000-х годов (на момент написания книги) [O'Brien, 78-105, 1998].

Отметим, что 14 лет спустя после выхода книги профессора Сингера в свет частные военные компании играют еще более значимую роль на африканском континенте, из самых ярких примеров последних лет можно выделить следующие:

- Работу южноафриканской ЧВК STEPP (основанной, между прочим, тем же человеком, что и упомянутая выше Executive Outcomes – отставной генерал-лейтенант Сил безопасности ЮАР Эбен Барлоу) по укреплению боеспособности нигерийской армии, что, в свою очередь, сыграло важнейшую роль в борьбе с боевиками «Боко Харам»³ и освобождении от них значительной части страны.
- Участие инструкторов турецкой компании «оборонного консалтинга» SADAT в обучении

¹ Кабила, Лоран-Дезире – бывший президент Демократической Республики Конго, предводитель восстания, в ходе которого была свергнута диктатура Мобуту.

² Мобуту Сесе Секо – бывший президент Демократической Республики Конго, диктатор.

³ Запрещена на территории РФ.

солдат ПНС в Ливии в 2019-2020 гг. правильному обращению с современным турецким вооружением и техникой, что привело к дальнейшей эскалации гражданской войны в этой стране.

- Деятельность российских инструкторов из «Содружества офицеров за международную безопасность» в ЦАР по подготовке сотрудников полицейских и армейских подразделений, благодаря чему удалось добиться невиданных результатов в борьбе с боевиками различных повстанческих группировок и обеспечить более безопасную жизнь для мирных граждан.

Говоря о примерах участия частных военных компаний в различных событиях в Европе того периода, автор рассказывает о военной реструктуризации Македонии и Венгрии, конфликтах в Косово и Боснии и многих других. Не говоря уже о том, что штаб-квартиры многих ЧВК расположены в различных европейских государствах. Так, например, Лондон являлся (и во многом сохраняет это звание и теперь) одним из неофициальных центров частной военной отрасли.

Немаловажную роль в этом сыграли и действия Министерства обороны Великобритании, которое в 2001 году выступило с инициативой «Sponsored reserves» («Спонсируемых резервов»), планом, по которому ключевые военные услуги, включая, например, авиационную поддержку Королевского военно-морского флота, транспортировку танков Королевской армии и другие, были переданы частным военным компаниям [Sheppard, 1999, 2000].

В Израиле в то время базировалось (некоторые из перечисленных существуют и по сей день) множество известных ЧВК, таких как Levdan, которая проявила себя во время конфликта в Конго, Ango-Segu Ltd., участвовавшая в конфликте в Анголе, Silver Shadows, принимавшая участие в борьбе с наркокартелями в Колумбии. Интересно отметить, что в 1987 году также израильская частная военная компания под названием Spearhead, основанная отставным подполковником МОССАД Яйаром Клейном, занималась подготовкой боевиков (или, как их называют в самой Латинской Америке, «Сикарио») связанных с Медельинским наркокартелем и праворадикальными группировками.

Многие государства Персидского залива продемонстрировали к моменту написания книги существенную зависимость от частных военных фирм, например Саудовская Аравия, в которой действовала компания Vinnell. Именно эта ЧВК тренировала и консультировала национальную гвардию Саудовской Аравии. В ней работало 1400 сотрудников, которые были рассредоточены на различных объектах по всей стране, многие из которых являются бывшими военнослужащими сил специального назначения США, а совокупная сумма контракта превышала тогда 46 миллиардов долларов.

Исторически расцвет частных военных компаний в современном смысле этого слова приходится на период конца холодной войны. Противостояние двух супердержав предопределило политические процессы во всем мире на многие десятилетия. С падением Берлинской стены сложившийся порядок пришлось пересматривать полностью. Как результат – в одночасье возникший пробел на рынке военных услуг, которым не преминул воспользоваться частный сектор.

В конце данного раздела автор приводит свою классификацию причин, которые, по его мнению, привели к оформлению рынка частных военных услуг в глобальную индустрию. Помимо уже так или иначе упомянутых причин, связанных с окончанием холодной войны, таких как массовое сокращение вооруженных сил по всему миру, оставившее без работы сотни тысяч профессиональных военных и приведшее к тому, что «на продажу» было выставлено

колоссальное количество различного вооружения и военной техники, в котором, ввиду сокращения личного состава крупнейших армий мира, больше не было нужды, П.У. Сингер также выделяет и такие факторы, как изменившийся характер ведения войны (понимая под этим в первую очередь рост числа внутригосударственных конфликтов на религиозной и этнической почве, а также научно-техническую революцию в сфере ВиВТ⁴ и усиление, во всех смыслах, различных негосударственных участников вооруженных противостояний), ослабление роли глобальных и региональных международных организаций в разрешении конфликтов, а также в общей тенденции на «приватизацию» государственных функций, также упомянутую ранее как самим П.У. Сингером, так и в данной работе.

Структура рынка частных военных услуг и особенности организации частных военных компаний, по мнению П.У. Сингера, в качестве предмета анализа для политической науки

Во второй главе автор делает акцент на общей характеристике рынка частных военных услуг, на причинах его возникновения и на описании структуры ЧВК в целом и отдельных компаний в частности.

Автор уточняет, что рынок частных военных услуг не являлся на тот момент капиталоемким сектором экономики по сравнению с такими традиционными отраслями, как обрабатывающая промышленность или, что более уместно, военно-промышленным комплексом – тогда это была одна из важнейших особенностей отрасли. Ввиду перечисленного «Барьеры» для входа в отрасль были не самые жесткие, отмечает П.У. Сингер.

По финансовым причинам, став опытными и ценными специалистами, военнослужащие, как и в момент написания книги, так и сейчас, предпочитают работу в частной военной сфере продолжению службы в вооруженных силах своей страны.

Таким компаниям зачастую не нужно иметь постоянный штат сотрудников, так как нанять военных можно в любое время и в любом месте по мере необходимости. Многие ЧВК, как правило, расположены в оффшорных зонах, они могут в любой момент быть преобразованы, сменить название и юридический адрес (профессор Сингер называл такие фирмы «виртуальными»).

Как правило, сотрудники ЧВК – бывшие военные и сотрудники правоохранительных органов (в основном-полицейских подразделений специального назначения) из самых разных областей и специальностей. Солдаты по всему миру оставляют службу в вооруженных силах и правоохранительных органах своей страны задолго до официального выхода на пенсию по выслуге лет из-за некоторой неудовлетворенности службой или в результате сокращения по политическим причинам (на момент написания книги, ввиду окончания холодной войны и окончания противостояния двух военно-политических блоков, данная проблема стояла весьма остро). Многие сотрудники ЧВК, выходящие на пенсию ввиду возраста, все еще могут поделиться своим бесценным опытом с молодыми сотрудниками, которым не хватает военного опыта. Сами же компании практически не несут таким образом затраты на обучение и подготовку, так как-либо нанимают уже ветеранов реальной службы, либо же опытные солдаты дают инструкции молодым бойцам.

⁴ Вооружения и военной техники.

Вернувшись домой после окончания службы, ветераны всегда могут обратиться к уже существующей сети контактов, которая предоставляет им конфиденциальную информацию и контракты по трудоустройству в своей области [Can Anybody Curb Africa' Dogs of War?..., 1999].

К сожалению, отсутствие полной прозрачности в отрасли препятствует точному сбору экономических данных. Приблизительные оценки доходности сферы ЧВК таковы, что годовой доход варьируется в диапазоне 100 миллиардов долларов, что указывает на ее успех и процветание (данные соответствуют ситуации на момент выхода первого издания книги). Автор книги тогда делал прогноз, что в течение следующих 10 лет оборот этой сферы вырастит в разы. Нет никаких сомнений в том, что предоставление военных услуг являлось в то время бурно развивающейся отраслью. На протяжении более десяти лет расширение сектора носило экспоненциальный характер, при этом строчки доходов ЧВК постоянно росли.

Другими словами, экономические и политические кризисы подпитывают спрос на наемные армии. Тем не менее, все еще находясь в зачаточном состоянии (на момент выхода первой книги), отрасли еще предстояло пережить обязательные периоды зрелости или даже общий кризисный и спад активности на рынке, которые наблюдаются в большинстве сфер. Индустрия на момент написания первой книги только начинала процветать во всем мире и приспосабливаться к меняющемуся характеру войны. Более того, бум в отрасли оказывал саморекламу. Успешные операции часто освещались в прессе. Их успешная активность усиливала ощущение незащищенности среди тех, кто на тот момент не являлись бенефициарами деятельности ЧВК. Это способствовало дальнейшему росту спроса на рынке военных услуг. Например, правительство Сьерра-Леоне наняло сотрудников ЧВК после того, как ознакомилось посредством средств массовой информации с успешной деятельностью фирмы в Анголе. Еще одним структурным преимуществом частных военных компаний является то, что зависимость клиента их услуг растет с каждым разом, ка они обращаются к услугам той или иной фирмы. Собственные вооруженные или полицейские силы клиента (если речь идет о взаимодействии ЧВК с государствами) теряют собственный военный опыт и привыкают к использованию профессиональных наемников. Это одна из причин небывалого роста отрасли.

Только в Лондоне на момент написания первого издания книги находились штаб-квартиры по меньшей мере 10 фирм, имевших зарубежные контракты на сумму более 100 миллионов фунтов стерлингов (примерно 160 миллионов долларов). В этих фирмах в качестве сотрудников числилось более 8000 бывших британских солдат [Silverstein, 2001]. Аналогичным образом, по меньшей мере несколько десятков фирм, базировавшихся в Соединенных Штатах, специализировавшихся на предоставлении тактических и консультативных военных услуг. Еще 60 подобных фирм работали в то время в подсекторе разминирования.

Если расширить подсчет в области ЧВК, включив в них вспомогательные фирмы военной поддержки или аффилированные фирмы, то число умножается. Считается, что небольших организаций, которые в основном работают за рубежом как офшоры, еще больше, но их труднее отследить. Многие из них обоснованы по всему миру в дружественных для корпораций регионах и часто представляют собой нечто большее, чем именитое название с базой данных подходящих к найму сотрудников. Только в Африке около 100 таких частных фирм регулярно приходили и уходили с рынка частных военных услуг в момент написания книги [Brown, 2000].

Из-за «молодости» отрасли в тот период времени, по-видимому, все еще существовало значительное рыночное пространство, открытое для новых компаний. Например, существовало около 250 фирм на рынке военных услуг в США. При сравнении с точки зрения получаемой выручки доминировали, безусловно, крупные фирмы (такие как Brown & Root, Stabilco, Silver

Shadows и другие). Таким образом, частная военная сфера все еще находилась в относительно зачаточном состоянии, но, по мнению автора, настоящий бум должен был только наступить. Причина такого оптимизма заключается в том, что потенциальная клиентская база потребителей частных военных услуг на тот момент только формировалась, что означает, что рынок далек от «насыщения».

Стоимость контрактов в области частных военных услуг тогда (на момент написания книги) варьировалась от менее чем 1 миллиона долларов до 100 миллионов долларов и более. Автор отдельно отмечает, что, деловые соглашения в этой отрасли часто включают скрытые льготы, побочные сделки, дополнительные доходы и вторичные контракты, которые на самом деле могут увеличить официальные экономические показатели контрактов в четыре или пять раз. Самые крупные контракты были связаны с поддержкой операций вооруженных сил таких стран как США, Объединенные Арабские Эмираты и других.

Хотя правительства разных стран и их силовые ведомства остаются наиболее очевидными клиентами в этой отрасли, список потребителей индустрии военных услуг также постоянно растет и включает в себя транснациональные корпорации, неправительственные организации, а также ООН и другие региональные и международные организации.

Транснациональные корпорации в предыдущие десятилетия подвергались самым большим рискам, когда вели коммерческую деятельность в бедных странах, там они подвергались национализации и конфискации их активов местными властями. В 1960-х годах и в 1970-х годах, например, частные компании потеряли нефтяные месторождения в Венесуэле и Иране, а известная фирма Anglo-American потеряла свои шахты в Замбии. Однако в последнее время (на момент написания книги) такие формализованные экспроприации стали редкостью. Вместо этого реальный риск для инвестиций, размещенных в развивающихся странах, связан с насилием, направленным против сотрудников или объектов ТНК со стороны террористических образований.

Государственный департамент США насчитывал тогда 74 страны, в которых физическая безопасность может являться проблемой, а в 34 из них тогда бушевала настоящая гражданская война. Во многих из этих мест объекты транснациональных корпораций часто находились в эпицентре конфликтов.

Например, объекты нефтяной промышленности, в частности районы расположения трубопроводов, являлись (как минимум на момент написания книги) центром боевых действий в Азербайджане, а объекты горнодобывающей корпорации подвергались риску в Конго, Сьерра-Леоне и Анголе.

Опасность работы в этих зонах была довольно высока. В Колумбии, например, повстанцы атаковали корпоративные трубопроводы и другие объекты нефтяной промышленности 985 раз в период 1986-1996 годов; только в 2001 году 480-мильный трубопровод Лимон Ковенас подвергался попыткам подрыва 170 раз. После трагедии 11 сентября риски, связанные с деятельностью в арабском мире, как оказалось, также усилились.

Во многом ведение бизнеса в зонах конфликтов часто воспринимается как настоящая азартная игра. Наиболее простым решением для различных ТНК было бы уйти из рискованных районов и ограничить свою деятельность более безопасными рамками. Но, к счастью для них, на себя эти риски берут ЧВК по всему миру с гарантией и активной готовностью решить любую оборонительную или даже наступательную задачу для своего клиента.

Компании – субъекты частного военного сектора — не похожи одна на другую, они различаются в зависимости от своей рыночной капитализации, численности персонала, истории

фирмы, взаимоотношениям внутри корпорации, опыту и другим характеристикам своих сотрудников и даже географическому положению. В качестве единственного универсального признака можно было бы выдвинуть характер предлагаемых услуг, поскольку все они так или иначе относятся к военной сфере. Но следует понимать, что эти услуги довольно разнообразны.

Так, южноафриканская EO⁵ и британская Sandline предлагали услуги по непосредственному проведению военных операций, Saladin Security и Armorgroup – по проведению военной подготовки, Levdan оказывала посреднические услуги при закупке оружия, MPRI проводила консультации и занималась стратегическим анализом, Asmara и Network Security Management осуществляли свою деятельность в области разведки, в то время как Brown & Root занималась военной логистикой. Отметим, что многие из указанных компаний до сих ведут активную коммерческую деятельность.

Существуют и другие основания для классификации: по общему характеру деятельности фирмы, таким образом ЧВК подразделяются на «активные» и «пассивные». В рамках этой классификации компании, которые участвуют в боевых действиях, такие как Executive Outcomes, попадают в категорию «активных», в то время как организации, которые лишь обороняют территории, занимаются обучением или консультированием, оказываются в категории «пассивных». Автор отмечает, что данная классификация оказалась неудачной и с теоретической, и с практической точек зрения и служит простым целям вроде удобного подспорья для самоопределения таких фирм, не помогает строить объяснительные модели или заниматься прогнозированием. Главная проблема заключается в том, что концептуально и «активные», и «пассивные» фирмы взаимозаменяемы, равно как и их результаты. Подобное деление весьма субъективно. Даже защита ключевых объектов может восприниматься одной стороной как пассивное, а другой, как вполне активное действие.

Основание для еще одной классификации вытекает из теории наступления и обороны, иными словами, мы можем классифицировать ЧВК, исходя из того, предназначены ли они для усиления или для сдерживания агрессии. Однако эта классификация, по мнению автора, страдает от тех же проблем, что и предыдущая, как минимум потому, что применение почти любого оружия влечет последствия как с точки зрения наступления, так и с точки зрения обороны.

Решение проблемы, связанной с классифицированием ЧВК, по мнению автора, возможно, лежит в том, чтобы признать двойственность, заложенную в самой природе частного военного сектора, опирающегося как на военные, так и на экономические составляющие. Успешная типология таким образом должна учитывать оба этих элемента.

Автор заимствует критерий «Острия копья» у американской военной теории. Согласно ему, от того, насколько близко к «линии фронта», т.е. к реальным боевым действиям осуществляет свою деятельность частная военная компания, зависит уровень подготовки сотрудников такой фирмы, престиж подразделения, роли сотрудников в бою и т.д. Например, солдат пехоты, находящийся на передовой (т.е. на самом «наконечнике копья»), обладает совершенно иным опытом и даже перспективами, чем тот, кто служит в подразделении материально-технического обеспечения.

Таким образом, заключает Сингер, можно подразделить ЧВК на три основных группы:

- компании, поставляющие военную продукцию и логистические услуги (англ. military

⁵ Executive Outcomes.

support companies);

- компании, оказывающие военно-консультационные услуги или, говоря словами автора, услуги военного консалтинга (англ. *military consulting companies*)
- компании, оказывающие услуги непосредственно в зоне боевых действий (англ. *military provider companies*)

Также, исходя из принципа «Острия копья», замечает автор, возможно классифицировать ЧВК на другие три группы:

- компании, вовлеченные в ту или иную войну в целом, но не принимающие прямого участия в военных и боевых операциях,
- компании, принимающие участие в военных операциях, не на «передовой»
- компании, непосредственно участвующие в боевых действиях.

Проблемы, возникающие в рамках сотрудничества частных военных компаний с заказчиками как вызов для политической науки, с точки зрения П.У. Сингера

В третьей главе автор пытается раскрыть те проблемы, которые неизбежно возникают в связи с деятельностью ЧВК.

Автор отмечает, что всякий раз, когда мы заключаем договор на оказание каких-либо услуг, будь то услуги сантехника или юридическая помощь, у нас возникают всевозможные проблемы, такие как контроль качества выполняемых работ или оказываемых услуг, включая как, собственно, качество выполненных работ или услуг, так и наблюдение за ходом самой работы. Также остро стоит вопрос цены: порой бывает довольно сложно проконтролировать справедливость размера выставляемого счета. В дополнение к этим сложностям особая природа деятельности ЧВК добавляет очередные сложности, связанные с тем, что частная военная деятельность представляет собой необычный синтез различных экономических интересов, политических и военных нужд, в связи с этим одной из сложностей, с которыми приходится сталкиваться клиентам частных военных компаний, заключается в том, что предмет договора для них зачастую имеет решающее значение по причинам, например, национальной безопасности. В то же самое время необходимо помнить о том, что в силу частного характера, подобные компании преследуют в первую очередь и преимущественно коммерческие интересы, а на самом рынке наблюдается высокая конкуренция.

Сложности агентских отношений ЧВК и их клиентов заключаются в том, что имеет место явная напряженность между целями клиентов, которые стремятся обеспечить собственную безопасность, и частными военными компаниями, стремящимися максимизировать свою прибыль. Агентом в данном случае двигают не честь и добрая воля, не общественные интересы, а скорее выгода. Именно в этом состоит первая и одна из важнейших проблем, сопряженных с деятельностью ЧВК, из которой уже вытекают многие остальные.

Другая трудность связана с неполнотой информации и трудностями, возникающими при попытках проверить деятельность агентов. Принципалу фактически зачастую приходится полагаться на информацию, которую он получает от агентов. Проблема мониторинга и надзора является одной из наиболее существенных в контексте частных военных компаний. ЧВК предъявляют к своим сотрудникам довольно высокие требования, и у многих заявленные стандарты достаточно высоки, однако очень часто деятельность агентов таким стандартам не

соответствует. Например, во время кампании в Косово компания DynCorp «обманула» правительство США, предоставив неподходящих (пожилых либо страдающих излишним весом) сотрудников для проведения миротворческой операции под эгидой ООН.

Довольно часто отсутствуют устоявшиеся, конкретные и понятные методы систематической оценки затрачиваемых ресурсов, в связи с чем довольно часто возникает существенный перерасход средств. Наиболее показательные примеры можно обнаружить при изучении деятельности ЧВК в Центральной Азии [General Accounting Office, 2000]. Как отмечает автор, в вопросах контроля качества клиент (принципал) зачастую полностью полагается на агента [Hanrahan, 115, 1983].

Если углубляться в данную проблему сильнее, то также можно отметить, заявляет автор, что не только контроль за деятельностью ЧВК значительно усложнен, но и санкции, которые клиенты могут применить к своим контрагентам существенно ограничены. Различные государства стараются минимизировать такие риски разными способами, например, США стремится заключать контракты такого рода лишь с фирмами, которые базируются на территории США, что ограничивает конкуренцию и, возможно, несколько негативно сказывается на качестве оказываемых услуг.

Мошенничество и намеренное завышение цен также является одной из основных проблем. Очень часто при оценке понесенных расходов ЧВК исходят не из своих фактических затрат, а из того, насколько большая сумма, которую они запрашивают у клиента, может сойти им с рук. История знает немало примеров, когда ЧВК, например, набирали персонал значительно большим числом, чем было необходимо для проведения той или иной операции. Например, в Боснии в 1999, когда армия США решила передать управление некоторыми военными базами в частные руки, фирма-подрядчик выставила счет за свои услуги, в котором указывалось, что для эффективного исполнения задачи, необходимо 116 сотрудников. При этом, как выяснилось впоследствии, было необходимо лишь 66 человек личного состава, а 40% вообще не были заняты в ходе работы [General Accounting Office, 2000]. Известен также пример привлечения отдельными фирмами, например, DynCorp, которая уже упоминалась ранее, неквалифицированных сотрудников (точнее, выставления для осуществления той или иной деятельности сотрудников с неподходящей для соответствующего задания квалификацией).

Кроме того, регулярно отмечается, что компании оказывают услуги ненадлежащего качества, пытаясь сэкономить ресурсы (и именно в этом заключается одно из многочисленных следствий общей ориентации на максимизацию прибыли, в противопоставление мотивации, обусловленной общественными или национальными интересами, что проявляется, например, в ходе операций по разминированию, когда сотрудники частных военных компаний расчищают лишь главные дороги, оставляя без внимания менее крупные, включая сельские дороги и территории вокруг школ.

Еще одна проблема – уже упомянутая сменяемость кадров. Опытные сотрудники довольно часто покидают свою частную военную компанию, исключая тем самым всяческую преемственность.

Кроме того, поскольку кадровый состав ЧВК зачастую формируется из бывших военных, находящихся ранее на службе того или иного государства, иногда встает вопрос национальных интересов, от влияния которых сотрудники ЧВК полностью не освободились. Поэтому многие фирмы стараются работать в так называемых «серых зонах», где национальные интересы не так ясны, а мотивы частных служащих не будут искажаться личными предубеждениями. Так, например, в ходе чеченского конфликта уволились до 30% военнотружеников, привлеченных

вооруженными силами России для проведения операций на контрактной основе.

Также автор повторно отмечает, что конкуренция на рынке частных военных компаний несовершенна, и обусловлено это, в числе прочего, тем, что многие контракты являются относительно долгосрочными, из-за чего создается своего рода монополия в той или иной сфере. Кроме того, первичные торги могут необъективно отражать условия контракта, поскольку частные военные компании зачастую договариваются о дополнительных условиях позднее. Довольно распространена практика, когда ЧВК заключают договор с клиентом на наиболее выгодных условиях, а затем, в момент наибольшей уязвимости клиента и наибольшей заинтересованности в исходе конфликта, в момент, когда зависимость от своего агента является наиболее существенной, пересматривают условия договора.

В целом, как подчеркивает автор, не совсем очевидно, есть какая-либо экономия в том, чтобы заключать контракты с агентами, которые оказывают военные услуги «на аутсорсе». Автор ссылается на опрос, проведенный аудиторской компанией Deloitte среди 1500 руководителей высшего звена из различных отраслей экономики и государственного сектора, в ходе которого было выявлено, что лишь 31% таких руководителей считали привлечение специалистов со стороны мерой, которая бы обеспечила значительную экономию средств, в том время как 69% были разочарованы своим опытом, связанным с аутсорсом [Washington, 79-86, 1997].

Аналогично отчет RAND⁶ не выявил какого-либо финансового значимого результата в ходе проведения военных образовательных программ частными компаниями.

Кроме того, связи одной частной военной компании с другими аналогичными компаниями могут повлиять на ее деятельность в ущерб интересам клиента. Например, в ходе конфликта в Сьерра-Леоне отдельные ЧВК на определенном этапе вынуждены были выделить часть участвующих в операциях сотрудников для защиты своих бизнес-объектов или объектов своих партнеров.

Другая проблема состоит в том, что клиент может стать чрезмерно зависимым от ЧВК, при этом сама ЧВК может испытывать самые разные сложности с исполнением договора, например, связанные с дезертирством сотрудников. Юридически увольнение с должности не будет являться дезертирством, лишь нарушением контракта, принудительно исполнить который довольно затруднительно. Как таковые средства принуждения очень ограничены, и воспрепятствовать дезертирству сотрудников зачастую не представляется возможным. Разумеется, в таких ситуациях ЧВК могут обеспечить замену состава, но это не всегда возможно и довольно часто подразумевает задержки, которые не всегда допустимы.

В целом, выгоды от использования ЧВК существенны, поскольку все риски, включая в значительной степени политические риски, переносятся на стороннюю организацию. Стоимость войны снижается. Если раньше глобализацию и распространение капитализма по всему миру рассматривали как факторы, уменьшающие стимулы для возникновения насильственных конфликтов, то появление новой разновидности транснациональных корпораций, включая ЧВК, привело к тому, что теперь отдельные субъекты рынка по самой

⁶ Американская некоммерческая организация, занимающаяся исследованиями и осуществляющее научно-технические разработки по заказам американских вооружённых сил, Правительства США и некоторых других сопряжённых организаций. Официальный сайт RAND доступен по ссылке. URL: <https://www.rand.org/> (дата обращения: 12.12.2021).

своей сути полагаются на основополагающий для капиталистической экономики конфликт интересов в процессе максимизации прибыли. Новый (на момент написания книги) рынок частных военных сил не только облегчает конвертацию власти в военную силу, но и, более того, не является частью государства, открывая тем самым новые возможности для применения силы. Однако также, учитывая упомянутые выше проблемы, имеют место и недостатки. Так, ЧВК в погоне за прибылью могут преувеличить масштаб располагаемых сил, тем самым введя в заблуждение клиента, у которого может сложиться впечатление, что он обладает военным преимуществом, при этом фактически он может им не обладать.

Заключение

В данной работе была предпринята попытка сделать обзор основных идей П.У. Сингера, изложенных им в своей книге. Наибольший интерес представляют, разумеется, проблемы взаимодействия частных военных компаний с различными типами заказчиков, которые так или иначе участвуют в международных отношениях. К числу таких проблем можно отнести следующие.

В первую очередь автор обращает внимание на конфликт интересов клиентов (принципалов) и агентов во взаимоотношениях заказчиков с частными военными компаниями. В отличие от привычной государственной армии, субъектом управления которой является государство, преследующее свои национальные интересы, в случае с частными военными компаниями основным мотивирующим фактором, как правило, выступает прибыль.

Также автор обращает внимание на принципиальную затрудненность контроля за качеством оказываемых услуг. Данные сложности вызваны как территориальными причинами, так и специфическим характером самих услуг, подразумевающих особый уровень экспертизы. Вкупе с первой проблемой из данного перечня это зачастую приводит к злоупотреблениям со стороны агента, таким как существенные перерасходы, некачественное оказание услуг (что выражается в числе прочего в назначении на те или иные операции недостаточно квалифицированных сотрудников) и другим сложностям. Кроме того, зачастую задача по привлечению агента к ответственности является весьма нетривиальной.

Кроме того, особый характер оказываемых услуг, наряду с их существенной стоимостью, может приводить к тому, что клиент оказывается в существенной зависимости от агента, как по материальным причинам, так и в силу нехватки других ресурсов или по причине наличия той или иной угрозы своей безопасности. П.У. Сингер отмечает, что ЧВК часто этим пользуются, чтобы пересмотреть условия договора в невыгодную для клиента сторону в наиболее неподходящий для него момент. Данный список не является исчерпывающим.

Автор также отмечает, что многие исследователи в конце XX века полагали, что время частных военных компаний подходит к концу, что ЧВК были лишь преходящим явлением, которое должно было исчезнуть вскоре после окончания холодной войны, либо что деятельность таких компаний будет ограничена отдельными регионами, богатыми полезными ископаемыми, такими как некоторые районы Африки. Однако профессор Сингер полагает, что подобные аналитики высказались слишком рано (на момент написания книги).

По мнению автора, такие аналитики упустили глобальные тенденции, масштабы частного военного сектора и разнообразия предлагаемых услуг, а также растущую клиентскую базу. Профессор Сингер заявляет, что пока существует война, будет спрос на военные услуги, а ЧВК выигрывают при наличии любого недостатка более традиционных средств обеспечения

безопасности. Наблюдается слишком мало сдерживающих факторов, в то время как спрос постоянно растет.

Автор полагает, что рынок ЧВК будет расширяться и в дальнейшем, равно как и сопутствующая нормативная база, поскольку с каждым успешным применением сил частных военных компаний расширяются границы возможного, а дополнительное предложение услуг со стороны ЧВК по закону Сзя [United Nations Commission on Human Rights, 2001] вызывает дополнительный спрос на услуги таких компаний. Как показывает настоящее время, профессор Сингер оказался прав.

Нельзя также не отметить, что реферируемое издание книги дополнено также небольшим эссе автора, написанным им в 2007 году и названным «Уроки Ирака» (англ. «The Lessons of Iraq»). В нем профессор Сингер разбирает не только причины и последствия военной операции США в Ираке, но также описывает причины такого беспрецедентного по своим масштабам⁷ привлечения сотрудников различных частных военных компаний для ее проведения.

В данной небольшой работе автор приходит к выводам о том, что привлечение частных подрядчиков было необходимо, так как, цитируя самого П.У. Сингера, «правительство США спланировало исключительно само вторжение, но не то, что делать потом», а также он подводит итог событиям, произошедшим в частной военной индустрии с момента первого издания его книги в 2003 году и констатирует факт того, что она стала еще масштабнее: расширился спектр предоставляемых услуг, в несколько раз увеличился ежегодный оборот, на рынок вышли новые фирмы, а это значит, следовательно, как резюмирует автор, что еще больше военных функций переходят из-под государственного контроля в «частные руки», и это имеет характер устойчивой тенденции.

Библиография

1. Официальный сайт RAND. URL: <https://www.rand.org> (дата обращения: 12.12.2024).
2. British-Russian Security Venture // Intelligence Newsletter. 1997. No. 304.
3. Brooks D., Solomon H. From the Editor's Desk // Conflict Trends. 2000. No. 6.
4. Brown J. The Rise of the Private-Sector Military // Christian Science Monitor. 2000.
5. Can Anybody Curb Africa's Dogs of War? // Economist. 1999. No. 16.
6. Eager Ch. Invisible U.S. Army Defeats Serbs // Observer. 1995. No. 5.
7. General Accounting Office, "Contingency Operations: Army Should Do More to Control Contract Cost in the Balkans, NSDIAD-00-225, October 6, 2000".
8. Hoffman J. Beyond the State. Cambridge: Polity Press, 1995.
9. John D. Hanrahan, Government By Contract. New York: Norton, 1983.
10. Knight S. et al. The Croatian Army's Friend // U.S. News & World Report. 1995. August 21. P. 41.
11. McNeill W. The Pursuit of Power. Chicago: University of Chicago Press, 1982. 272 p.
12. Newburn J. Private Security and Public Policing.
13. O'Brien K. Military-Advisory Groups and African Security: Privatized Peacekeeping // International Peacekeeping. 1998. No. 3. P. 78-105.
14. Sheppard S. Soldiers for Hire // Contemporary Review. August 1999. "RAF Put Refuel Job on Market," London Times, December 22, 2000.
15. Silber L., Little A. Yugoslavia: Death of a Nation. New York: Penguin Books, 1997. 357 p.
16. Silverstein K. Mercenary, Inc.? // Washington Business Forward. April 26, 2001.
17. Singer P.W. Corporate warriors: The Rise of the Privatized Military Industry. Cornell University Press, 2010.
18. Singer P.W. Corporate warriors: The Rise of the Privatized Military Industry and Its Ramifications for International Security // JSTOR website. Mode of access: <https://www.jstor.org/stable/3092094> (дата обращения: 12.12.2024).

⁷ По различным оценкам, в Ираке в разные периоды кампании находилось от 100 до 120 тыс. сотрудников ЧВК.

19. United Nations Commission on Human Rights, Report on the question of the use of mercenaries as an means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination.' // 57th Session, Item 7, Special Rapporteur, January 2001.
20. Van Creveld M. The Rise and Decline of the State. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
21. Venter Al J. Market Forces: How Hired Guns Succeeded Where the United Nations Failed // Jane's International Defense Review. 1998.
22. Washington W. Subcontracting as a Solution, Not a Problem in Outsourcing", Acquisition Review Quarterly // Winter. 1997. P. 79-86.
23. Weber M. Theory of Social and Economic Organization. New York: Free Press, 1964. 154 p.

From state monopoly to private warfare: key ideas of peter W. Singer

Konstantin A. Trubitsin

Postgraduate student,
Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky,
603022, 23 Gagarina ave., Nizhny Novgorod, Russian Federation;
e-mail: swat2020@mail.ru

Abstract

This article examines the principal ideas explored in Peter Warren Singer's seminal work *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*. The study delves into the historical evolution, structural organization, and ethical dilemmas associated with private military companies (PMCs), emphasizing the shift from a state-controlled monopoly on warfare to the emergence of a privatized military sector. The article mirrors the book's tripartite structure, covering the historical trajectory of PMCs, their organizational frameworks, and the operational dynamics of the global private military market, while also addressing the key conclusions and challenges outlined by Singer. The methodology incorporates analytical and synthetic approaches, analogy, abstraction, and historical-logical methods. Particular emphasis is placed on Singer's contribution to contemporary political science, as well as the relevance of his findings for understanding PMCs in the broader context of 21st-century global politics and security.

For citation

Trubitsin K.A. (2024) Ot monopolii gosudarstva k chastnoi voine: klyuchevye idei Pitera U. Singera [From state monopoly to private warfare: key ideas of peter W. Singer]. *Teorii i problemy politicheskikh issledovaniy* [Theories and Problems of Political Studies], 13 (12A), pp. 87-102.

Keywords

International security, privatization of the military sphere, PMCs, private military companies, private military and security companies, PMSC, private military industry.

References

1. British-Russian Security Venture (1997). *Intelligence Newsletter*.
2. Brooks D., Solomon H. (2000) From the Editor's Desk. *Conflict Trends*, 6.
3. Brown J. (2000) The Rise of the Private-Sector Military. *Christian Science Monitor*.
4. Can Anybody Curb Africa' Dogs o War? (1999). *Economist*, 16.
5. Eager Ch. (1995) Invisible U.S. Army Defeats Serbs. *Observer*, 5.

6. General Accounting Office, "Contingency Operations: Army Should Do More to Control Contract Cost in the Balkans, NSDIAD-00-225, October 6 (2000).
7. Hoffman J. (1995) *Beyond the State*. Cambridge: Polity Pres.
8. John D. (1983) *Hanrahan, Government By Contract*. New York: Norton,.
9. Knight S. et al. (1995) The Croatian Army's Friend. *U.S. News & World Report*, p. 41.
10. McNeill W. (1982) *The Pursuit of Power*. Chicago: University of Chicago Press.
11. Newburn J. *Private Security and Public Policing*.
12. O'Brien K. (1998) Military-Advisory Groups and African Security: Privatized Peacekeeping. *International Peacekeeping*, 3, pp. 78-105.
13. Official RAND website. Available at: <https://www.rand.org> [Accessed 12.12.2024].
14. Sheppard S. Soldiers for Hire (2000). *Contemporary Review*. August 1999. "RAF Put Refuel Job on Market," London Times, December 22.
15. Silber L., Little A. (1997) *Yugoslavia: Death of a Nation*. New York: Penguin Books.
16. Silverstein K. (2001) Mercenary, Inc.? *Washington Business Forward*. April.
17. Singer P.W. (2010) *Corporate warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*. Cornell University Press.
18. Singer P.W. Corporate warriors: The Rise of the Privatized Military Industry and Its Ramifications for International Security. *JSTOR website*. Mode of access: <https://www.jstor.org/stable/3092094> [Accessed 12.12.2024].
19. United Nations Commission on Human Rights, Report on the question of the use of mercenaries as an means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination.' (2001). *57th Session, Item 7, Special Rapporteur*, January.
20. Van Creveld M. (1999) *The Rise and Decline of the State*. Cambridge: Cambridge University Press.
21. Venter Al J. (1998) Market Forces: How Hired Guns Succeeded Where the United Nations Failed. *Jane's International Defense Review*.
22. Washington W. (1997) Subcontracting as a Solution, Not a Problem in Outsourcing", *Acquisition Review Quarterly*. Winter, pp. 79-86.
23. Weber M. (1964) *Theory of Social and Economic Organization*. New York: Free Press.