

*Вестник Ивановского государственного университета.  
Серия: Гуманитарные науки. 2022. Вып. 3. С. 125—140.*

*Ivanovo State University Bulletin. Series: Humanities. 2022. Iss. 3. P. 125—140.*

Научная статья

УДК 341.3

DOI: 10.46726/И.2022.3.14

## **ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА СПЕЦИФИКУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧАСТНЫХ ВОЕННЫХ КОМПАНИЙ В РАМКАХ СИСТЕМЫ ВОЕННЫХ УСЛУГ**

***Роман Николаевич Соколов***

Нижегородский государственный лингвистический университет им.  
Н.А. Добролюбова, г. Нижний Новгород, Россия, romasokolov777@gmail.com

***Игорь Валерьевич Рыжов***

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, Россия

Нижегородский государственный лингвистический университет  
им. Н.А. Добролюбова, г. Нижний Новгород, Россия, ivr@fmo.unn.ru

***Евгения Михайловна Рогожина***

Нижегородский государственный лингвистический университет  
им. Н.А. Добролюбова, г. Нижний Новгород, Россия, evgenia-amiga@yandex.ru

**Аннотация.** Частные военные компании функционируют в исключительных условиях. Их образ в обществе, политика государств в регулировании их деятельности, условия рынка и стоимость контрактов зависят от двух основных факторов: воли частной военной компании и условий окружающей ее среды. В данном исследовании авторами рассматриваются частные военные компании как черный ящик, когда как фокусом исследования является окружающая их среда, условия в которых ЧВК существуют и работают. Последовательно рассматриваются три основных сферы: сфера контрактных взаимоотношений (сфера клиентов), в рамках которой авторами выделяются стратегии ЧВК в отношении выбора клиентов, что влияет на конкурентное преимущество; оперативная сфера — сфера военных действий и основные, общие ее характеристики, которые определяют модели поведения сотрудников ЧВК, а также сфера локального законодательства стран — цели в военных операциях, которая формирует возможность для ЧВК применения незаконных методов ведения военных действий. Последняя часть статьи посвящена практическому рассмотрению влияния внешней среды на деятельность ЧВК в рамках операций «серого рынка» частных военных услуг. Авторами применяется широкий методологический инструментарий: основным методом в работе является метод системного анализа, применяемый для исследования факторов в их взаимозависимости, направленных на ЧВК, общенаучные методы синтеза и дедукции используются для проведения обобщения материала и прогнозирования. Нормативно-институциональный метод используется для установления несовершенства национальных законодательств, используемых ЧВК в корыстных целях.

**Ключевые слова:** частные военные компании, международное право, международное гуманитарное право, международная безопасность, современные международные отношения, рынок военных услуг

---

© Соколов Р.Н., Рыжов И.В., Рогожина Е.М., 2022

*Для цитирования:* Соколов Р.Н., Рыжов И.В., Рогожина Е.М. Влияние внешних факторов на специфику деятельности частных военных компаний в рамках системы военных услуг // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. 2022. Вып. 3. С. 125—140.

Original article

## **INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS ON THE SPECIFIC ACTIVITIES OF PRIVATE MILITARY COMPANIES IN THE FRAMEWORK OF THE MILITARY SERVICES SYSTEM**

***Roman N. Sokolov***

Nizhny Novgorod State Linguistic University named after N.A. Dobrolyubov, Nizhny Novgorod, Russian Federation, romasokolov777@gmail.com

***Igor V. Ryzhov***

National Research Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod, Russian Federation

Nizhny Novgorod State Linguistic University named after N.A. Dobrolyubov, Nizhny Novgorod, Russian Federation, ivr@fmo.unn.ru

***Evgenia M. Rogozhina***

Nizhny Novgorod State Linguistic University named after N.A. Dobrolyubov, Nizhny Novgorod, Russian Federation, evgenia-amiga@yandex.ru

**Abstract.** Private military companies operate under exceptional conditions. Their image in society, the policy of states in regulating their activities, market conditions and the cost of contracts depend on two main factors: the will of a private military company and the conditions of its environment. In this study, the authors consider private military companies as a black box, when the focus of the study is their environment, the conditions in which PMCs exist and work. Three main areas are consistently considered: the sphere of contractual relations (the sphere of clients), within which the authors single out PMC strategies in relation to the choice of clients, which affects the competitive advantage, the operational sphere — the sphere of military operations and its main, general characteristics that determine the behavior patterns of employees PMCs and the scope of local legislation of target countries in military operations, which creates the possibility for PMCs to use illegal methods of warfare. The last part of the article is devoted to a practical consideration of the influence of the external environment on the activities of PMCs in the framework of the “grey market” operations of private military services. The authors use a wide methodological toolkit: the main method in the work is the system analysis method used to study factors in their interdependence aimed at PMCs, general scientific methods of synthesis and deduction are used to generalize the material and forecast. The normative-institutional method is used to establish the imperfection of national legislation used by PMCs for personal gain.

**Keywords:** private military companies, international law, international security, modern international relations, market for military services, international humanitarian law

**For citation:** Sokolov R.N., Ryzhov I.V., Rogozhina E.M. Influence of external factors on the specific activities of private military companies in the framework of the military services system, *Ivanovo State University Bulletin, Series: Humanities*, 2022, iss. 3, pp. 125—140.

Современное функционирование Частных военных корпораций привлекало внимание множества западных ученых, поскольку вопрос целесообразности их применения дискуссионен, четкого мнения по поводу этой проблемы в научном сообществе не сложилось.

Наиболее комплексное исследование феномена частных военных компаний провел Peter W. Singer в своей книге *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry* [Singer 2007], также он исследовал специфику деятельности ЧВК в одной из стран рассматриваемого региона, а именно в Ираке [Singer 2008]. К комплексным исследованиям феномена наёмничества и его современного состояния, неразрывно связанного с частными военными компаниями, можно отнести также работы Sean McFate «*Mercenaries and War: Understanding Private Armies Today*» [McFate 2019], и Spicer T. «*An Unorthodox Soldier: Peace and War And The Sandline Affair*» [Spicer 1999]. Отдельно считаем необходимым выделить работы «*Mercenary, Inc.?*» и «*Privatizing War*» за авторством Ken Silverstein, который предпринял попытку проанализировать деятельность ЧВК как индустрии, системы взаимосвязанных частных военных акторов.

Влияние применения частных военных компаний на региональную и международную безопасность исследовали такие ученые как: James Adams [Adams], David Shichor [Shichor], John D. Hanrahan [Hanrahan], Al J. Vente [Vente], C. J. Van Bergen Thirion [The Privatization...] и другие.

Исследования положения частных военных компаний и их сотрудников в международном праве проводили Menon P.K., Clapham, A. [Clapham], Shearer D. [Shearer] и другие.

### **Клиенты рынка частных военных услуг как определяющий фактор стратегии деятельности ЧВК**

*Aequitas sequitur legem* — «справедливость следует за законом».

Клиенты частных военных компаний это, по праву, наиболее спорная и вызывающая общественное негодование тема в индустрии. Считается, что все частные военные компании в попытке максимизировать прибыль готовы работать на любого заказчика и при любых условиях. В реальности это не совсем так. В тоже время высокая диверсификация бизнеса играет против ЧВК, поскольку они, в сущности, становятся одинаковыми. Снижение цен на свои услуги компаниям невыгодно, поскольку ведет к уменьшению прибыли, другие способы выделиться требуют затрат ресурсов и времени. При этом типичные подходы к увеличению потока клиентов в долгосрочной перспективе обходятся фирмам значительно дешевле простого снижения стоимости услуг. Такая ситуация приводит к разделению ЧВК на два основных типа по основной стратегии привлечения клиентов. Выделяют два основных подхода.

1. Традиционный — данный подход выражается в классическом построении имиджа компании как успешной, независимой и авторитетной фирмы, оказывающий услуги легитимным акторам системы международных отношений, имеющей открытую финансовую отчетность и прозрачные механизмы работы. В этом случае на протяжении достаточно долгого периода времени компании выполняют заказы с четким соблюдением норм международного права, не злоупотребляют заключением дополнительных соглашений, которые повышают стоимость миссии для клиента, выполняют работу в срок, демонстрируют высокие показатели эффективности. Основным требованием

к заказчику в таком случае становится наличие четких и прозрачных целей операции, возможность реализовать ее в срок с минимальным применением военной силы и объективная законность положения заказчика в системе международного права и международных институтов. Этот подход в долгосрочной перспективе является довольно перспективным, но у него имеются и некоторые недостатки.

К ним можно отнести снижение уровня прибыли на этапе построения репутации либо посредством проведения рекламных мероприятий, закупки сверхсовременного оборудования (для привлечения потенциальных клиентов), демпинга цен на свои услуги, что может помочь сформировать первичную клиентскую базу.

Ограниченный пул клиентов. На этапе формирования цепочки законов и доброго имени ЧВК вынуждена завышать требования к клиентам, однако наиболее «респектабельные клиенты» редко сотрудничают с малоизвестными частными военными подрядчиками. Условие заключения контракта в таком случае — значительный демпинг цен или же предоставление уникального сервиса, аналогов которому на рынке услуг нет. И первый, и второй подходы не могут быть реализованы ЧВК без уменьшения собственной прибыли, связанной с демпингом цен или же уникальным оборудованием и специалистами. Эксклюзивность обходится в этой индустрии дорого, что в свою очередь влияет на дальнейший успех развития фирмы [Black: 23].

Третьей немаловажной проблемой является уязвимость в период расширения бизнеса. Закономерным на рынке частных военных услуг является увеличение внимания различных общественных объединений, СМИ и международных правозащитных НКО соразмерно увеличению размеров компании, роста числа ее контрактов и персонала. В действительности в западных СМИ сообщения о деятельности ЧВК чаще всего поступают о гигантах рынка: Academia, CASI, Spearhead limited, Executive Outcomes, тогда как о малых и средних фирмах информации практически нет. В моменты резкого увеличения численности персонала и объема работы частные военные компании довольно уязвимы, поскольку ошибки в планировании, нарушения МПП или просто участие в «сомнительных операциях» могут серьезно подпортить репутацию компании, которую придется выстраивать заново [RogueWave...].

2. «Рынок с низкой арендной платой». Клиент частной военной компании — это, в первую очередь, продавец. В отличие от других рынков, спрос на услуги ЧВК достаточно высокий, тогда как предложение ограничено [Соколов, Рогожина, Рыжов 2022]. ЧВК средние и малые зачастую не могут выполнять более чем 2—3 миссии одновременно ввиду дефицита техники, персонала или же логистических трудностей. Гиганты индустрии получают наиболее выгодные контракты, однако они ограничены в выборе клиентов. Как и на любом другом рынке, существует ликвидный товар и менее ликвидный, в данном случае товаром являются военные операции, которые ЧВК могут свободно выбирать. Сложившаяся ситуация, когда практически все компании способны выполнять полный цикл миссий, приводит к низкому уровню заинтересованности заказчика в конкретном подрядчике, если речь идет о малых и средних ЧВК. Все военные операции различаются не только по своей сути, но и по типам заказчиков.

В зависимости от типа заказчиков и функционала ЧВК в миссии авторами выделяются: «операции с высоким уровнем законности» и операции с «низким уровнем законности».

Такая категоризация не совсем зависит от наличия или отсутствия правовых оснований для проведения операции, скорее она включает в себя широкий спектр факторов: кто является нанимателем (легитимное правительство, группа лиц фактически выполняющая функции правительства, частные компании, международные формальные организации, международные неформальные организации, террористические, экстремистские, квази-террористические и квази-государственные акторы, организованная преступность и т. д.); степень законности операции (уровень соответствия цели и задач операции нормам международного публичного права и, в частности, международного гуманитарного права); тип основного противника (государственная армия, террористические / экстремистские формирования, мятежники или организованная оппозиция и т. д.); уровень конфликта (локальный, региональный и международный).

Соответственно, чем более законные акторы участвуют в операции, чем больше ее цели и принципы соответствуют общепринятым правовым нормам и чем «чище» требуется исполнение задач частной военной компанией, тем более высокий уровень «законности» операции. Сторонники второго подхода исходят из противоположной гипотезы: чем меньше операция похожа на «законную», тем более интересна она ЧВК.

В отличие от первого подхода, где имидж компании и долгосрочное планирование являются приоритетом, сторонники данного подхода стремятся как можно быстрее получить контракт с «рынка низкой арендной платы» [Herbst], репутация в данном случае не имеет большой важности, что действительно имеет значение — это возможность быстро получить прибыль.

Следует отметить, что далеко не все представители индустрии, избравшие второй метод увеличения прибыли и клиентской базы, готовы и выполняют операции, напрямую связанные с незаконной по МПП деятельностью. Практически ни одна существующая фирма не будет участвовать в военных действиях, целью которых является геноцид, насилие над мирным населением и применение оружия массового поражения или же в которых невозможно преуспеть без применения неконвенционального оружия. В реальности «ЧВК второго типа» готовы выполнять контракты с низким уровнем поддержки населения, связанные с не совсем легитимными заказчиками и тому подобное. Совершение военных преступлений на сегодняшний день не является целью операционной деятельности ни одной легально зарегистрированной ЧВК.

### **Особенности операционной деятельности Частных военных компаний**

Частные военные компании работают в исключительных условиях. Вооружённые конфликты вне зависимости от количества вовлеченных сторон характеризуются изменчивостью и индивидуальностью условий и ситуаций. Несомненно, в исследовании конфликтов требуется обратить особое внимание на тактику ведения боевых действий, их интенсивность, применяемую технику и т. д. По нашему мнению, существуют два основных критерия, которые непосредственно определяют степень эффективности деятельности и ответственности за причиненный ущерб частных военных компаний, осуществляющих свою деятельность в условия конфликта.

1. Изменчивость среды конфликта. Любой современный международный конфликт характеризуется вовлечением в него нескольких сторон. Даже

внутренние конфликты в форме локальных столкновений между этносами или гражданской войны неминуемо затрагивают соседние страны, которые прямо или косвенно поддерживают противоборствующие стороны, мировое сообщество в лице Организации Объединенных Наций, которая следит за течением конфликта и предпринимает усилия по мирному его урегулированию и разграничению сторон. Третьи страны, непосредственно не граничащие с областью конфликта, также могут иметь свой собственный национальный интерес в регионе и оказывать влияние на стороны с целью получения выгоды. Из этого утверждения следует комплексная и сложная по своей структуре система расстановки сил в конфликте, потому расчет успеха каждого участника вооруженного конфликта в доминировании над другими и, как следствие, реализации собственного интереса представляется затруднительным, если ни невозможным. Достаточно просто предугадать исход конфликта, если одна из его сторон обладает относительно большим военным потенциалом, уникальными видами вооружения или просто хорошо обученной армией [Fabricius], однако все не так однозначно при оценке участников современных вооруженных конфликтов. Со времен холодной войны желание великих держав вмешиваться в войны между малыми странами далеко за пределами Европы и юго-восточной Азии снизилось. Массовое снабжение противоборствующих сторон оружием на безвозмездной основе, равно как и участие собственных военных специалистов, уже не такая распространенная практика. Из этого следует тезис о сложности подсчета наступательного потенциала и выявления вероятного победителя в большинстве современных конфликтов. Все меняется, когда в конфликт входят сотрудники ЧВК. Они могут поддерживать как одну из сторон в военных действиях, так и работать на третьей стороне или корпоративные структуры, имеющие собственные цели на территории, охваченной войной. Баланс сил в таком случае меняется стремительно, и если нанимателем выступает сторона конфликта, то вопрос о стратегическом преимуществе очевиден. Когда же ЧВК действует в интересах третьей стороны, то военная помощь оказывается сторонам конфликта попеременно либо же не оказывается вовсе. Значимость расчета потенциального победителя обуславливается необходимостью понимания уровня изменчивости в конфликте, ведь чем меньше доминирование одной стороны над другой, тем чаще в конфликте происходят непредвиденные ситуации. Высокий уровень изменчивости определяет повышенный уровень риска при выполнении задач для частных военных компаний, что влияет на методы и средства достижения цели. Закономерность в данном случае можно описать следующим образом: чем выше вероятность коренных изменений в ходе вооруженного конфликта, тем больше стоимость военной операции для заказчика и тем выше интенсивность действий ЧВК в решении поставленных задач, что может выражаться в повышении уровня применения насильственных методов.

2. Объективность информации. Вне зависимости от функций частных военных компаний они, согласно контракту, так или иначе действуют на поле боя. ЧВК могут осуществлять вооруженную и невооруженную поддержку операций на поле боя, самостоятельно вести боевые действия, работать в системе командования национальной армии заказчика, осуществлять обучение подразделений, которые в следующий день или месяц уже будут выполнять распоряжения своего правительства [Рогожина, Рыжов, Соколов 2020]. Сфера обслуживания военной техники и объектов также непосредственно связана с ситуацией на поле боя, поскольку от этого зависит приоритетность выполнения

задач и конкретная скорость проведения, например, ремонтных работ. Объективность и полнота информации играет ключевую роль в деятельности частных военных компаний и определяет степень и меру успешности ее применения в вооружённом конфликте, полноту ответственности за проводимые мероприятия. ЧВК не так уж и часто действуют в регионе своей регистрации, потому что в своей деятельности они вынуждены полагаться на местных проводников, информацию от нанимателя и собственные разведывательные данные, полученные преимущественно с помощью технических средств (поскольку не каждая ЧВК обладает широкой агентурной сетью по всему миру, способной быстро и в полной мере передавать сведения). Ресурсы ЧВК в этом отношении ограничены, что, к сожалению, часто приводит к казусам и нарушениям международного законодательства. Одним из частных примеров неполноты информации, которая привела к крупному скандалу в индустрии, является миссия США и союзников в Боснии. Албанская вооруженная группа «Армия независимости Косово» получала тактическое обучение в рамках программ MPRI в Боснии, согласно отчетам, сотрудники компании и не подозревали, что проводят обучение не личного состава боснийской армии, для чего компания и была нанята [Stephen]. Отсутствие достоверной информации и специфических знаний о регионе проведения операции, ошибки в системе командования и планирования и просто странное стечение обстоятельств привели к тому, что компания обучала противников своего нанимателя.

Данные характеристики вооруженных конфликтов обуславливают деятельность частных военных подрядчиков при выполнении своей работы. Не только экономические и политические мотивы движут ЧВК, но и изменяющиеся условия конфликтов, сложность в прогнозировании и простое отсутствие информации становятся причинами морально правильного и неправильного поведения сотрудников частных военных компаний, склоняя их к выбору конкретных форм и методов ведения военных действий.

Так, благонадежная компания из традиционного сектора частных военных услуг может оказаться злостным нарушителем МГП, причем не всегда по осознанному решению собственного командования и, наоборот, компании с рынка «низкой арендной платы» могут показывать гораздо более высокие показатели эффективности, демократичности и законности собственных действий. Из этого прямо следует, что последствия деятельности частных военных компаний, вне зависимости от их фактических намерений и фактического клиента, предугадать сложно, равно как и дополнительные, непредвиденные и не калькулируемые результаты операционной деятельности ЧВК возможны, эти результаты притом имеют различную морально-нравственную окраску, могут быть как «плохими», так и «хорошими».

Резюмируя, стоит отметить, что частная военная индустрия представляет собой крайне специфичную отрасль, в которой законы рынка и конкуренции отходят на второй план. Система взаимодействия с клиентами построена таким образом, что каждый возможный заказчик, от кровавого диктатора в пустынях Африки до президента какой-нибудь европейской страны, способен в кратчайшие сроки найти себе подрядчика [Соколов, Рогожина, Рыжов 2022]. Компании стараются охватить весь спектр клиентов, поскольку таким образом они способны избежать конкуренции и повысить свою продуктивность. Нет никакой нужды конкурировать с гигантами отрасли, если можно предложить свои услуги вооруженной оппозиции и получить сверхприбыль благодаря большому количеству контрактов. Фактическое

отсутствие способов привлечь компанию к ответственности приводит к общей безнаказанности и агрессивности ведения военных действий со стороны некоторых подрядчиков. Деятельность ЧВК напрямую связана с войной, и вне зависимости от конкретных функций в рамках контракта, вероятность непосредственного участия в боевых действиях у этих компаний чрезвычайно высока.

### **Право как основа незаконной деятельности в сфере военных услуг**

Система международного и национального права большинства государств мира не адаптирована к существованию частной военной индустрии. В сложившейся ситуации вопрос юрисдикции также не всегда является очевидным. Таким образом, в настоящий момент сформировано правовое пространство, которое фактически не может классифицировать преступления ЧВК как нарушения корпоративной структуры, что является одним из нескольких несовершенств системы законов, успешно используем ЧВК в своих целях. В настоящем параграфе авторами рассматривается влияние правовой среды на частные военные компании и механизмы эксплуатации права в интересах ЧВК.

В сложившейся системе законов ЧВК могут, с полным осознанием последствий собственных действий, выполнять свои контрактные обязательства условно законными методами. При этом такая политика не является прямым нарушением международных законов, однако действия ЧВК в таком случае далеки от духа закона, но соответствуют букве. Неверно будет утверждать, что сама структура рынка вынуждает ЧВК работать в серой зоне международного права, однако, несомненно, сложившаяся ситуация на рынке частных военных услуг влияет на методы и принципы деятельности ЧВК.

Рынок частных военных услуг обладает некоторыми особенностями, главная из которых состоит в низком уровне конкуренции в отрасли при условии высокой конкуренции в рамках специализации [Соколов, Рогожина, Рыжов 2022]. Способов выделиться в таком случае у компаний немного. Как уже говорилось ранее — это либо построение хорошего имиджа при ограниченных доходах на этапе развития бизнеса (мало заказов ввиду отсутствия рекламы и доверия со стороны клиентов), либо работа на менее благонадежных клиентах, что сулит значительную прибыль, но минимизирует шанс сотрудничества с правительствами развитых стран в будущем.

Ослабленные государства, не способные позволить найм престижных компаний, охотно обращаются к агентам с низкой или нулевой репутацией, поскольку их услуги стоят значительно меньше.

Вопросы нарушения законодательства в данном случае не являются большой проблемой: в случае предъявления обвинений в одной из развитых стран мира, что ведет к закрытию компании, регистрация ЧВК в странах с менее развитым законодательством или в офшорных зонах (например, Сингапур, Каймановы острова и некоторые заморские территории Великобритании) не занимает более нескольких недель [Rogue Wave...].

Отдельная специализация частных военных компаний на работу с определенными типами клиентов, как то террористически и экстремистские организации или наркокартели, позволяет выживать на рынке военных услуг и получать вполне выгодные контракты. Стоит отметить, что компании не скрывают с кем и для кого они работают, некоторые даже активно демонстрируют эту информацию на своих официальных сайтах. Такая свобода действий обуславливается слабостью законодательства страны-регистрации или его отсутствием полностью. Например, экспорт оружия террористическим



организациям запрещен во многих странах, но обучение силовых подразделений террористов тактике ведения боевых действий едва ли прописано в уголовном кодексе большинства стран-регистрации ЧВК. Более того, одни и те же группировки в законодательствах разных стран классифицируются по-разному: в спектре от сил умеренной оппозиции до террористических и экстремистских организаций.

Израильская компания Spearhead Limited известна в кругу специалистов как активный помощник повстанческих организаций и наркокартелей. В частности, основными клиентами этой компании выступали в разное время силы освобождения южного Судана, нарко-империя Пабло Эскобара и Хосе Гонзало Родригеса Гачи в Колумбии. Компания специализируется на защите территории и проведении обучения личного состава вооруженных подразделений нанимателя. Spearhead Limited также занималась тренировкой солдат картеля Калли и так называемых ультраправых эскадронов смерти. Компания причастна к убийству 2-х кандидатов в президенты Колумбии и взрыву пассажирского самолета, в результате которого погибло 111 человек [Who Is Yair...].

Подполковник израильской армии в запасе Яр Кляйн (Yair Klein) является руководителем Spearhead Limited. Ему было предъявлено обвинение за деятельность его компании, и он понес заслуженное наказание в виде штрафа в 13400 долларов США за нарушение израильского законодательства об экспорте оружия и защите информации.

Еще одним примером компании со специфическим списком клиентов является Malhama Tactical, зарегистрированная в Узбекистане. Она работает исключительно на джихадистских экстремистов. Все наемники этой компании — сунниты, однако не все они являются представителями радикальных направлений религиозной идеологии, как их клиенты.

Компания предоставляет целый спектр сервисов, сосредоточенных преимущественно в сфере вооруженной поддержки операций на поле боя, хотя они также поставляют оружие и проводят обучение специфическим боевым навыкам. Основным проектом Malhama Tactical на сегодняшний день является вооруженная поддержка операций фронта ан-Нусра, одного из ответвлений террористической группировки Аль-Каида, и Исламской партии Туркестана, сирийского отделения уйгурской экстремистской группировки, базирующейся в Китае [McFate 2008].

Современное международное право — основная причина безнаказанности частных военных компаний при работе в серой зоне. Оно во многом направлено на предотвращение наемничества, было признано неприменимым к сфере частных военных услуг и солдатам этих фирм [Zarate]. Из этого следует, что возможность наступления ответственности для компании практически отсутствует. Кроме того, не существует системы принципов и механизмов контроля за деятельностью частных военных как для традиционных вооруженных сил. Кроме держателей акций и совета директоров, не существует более никакой системы сдержек и противовесов в частной военной индустрии [Aoul et al.].

Как следствие происходит размывание цепочки общества — государство — частная военная компания в сфере распределения контроля. Общественный контроль за действиями ЧВК значительно ограничен, если сравнивать его с возможностями общества в отношении традиционных вооруженных сил. Государство-наниматель при этом имеет крайне ограниченный инструментальный воздействия на ЧВК, так как последние не входят в его непосредственную юрисдикцию. Размывание цепочки ответственности за нарушение МПП и просто

не совсем законную деятельность подрядчика являются результатом сложившейся ситуации. Вопрос о том, кто регулирует, контролирует и наказывает частного подрядчика в военной сфере остается открытым. Международное право не дает четкого ответа на этот вопрос, возможности национального права при этом ограничены. Это происходит из-за отсутствия четкой практики на международном уровне, свода принципов и законов, которые устанавливали бы четкий порядок деятельности ЧВК, стандарты оценки их работы, принципы организации и управления. ЧВК, будучи развитыми корпоративными структурами, прекрасно осознают риски своей деятельности, в том числе и репутационные. Решением проблемы высокого риска является регистрация в офшорных зонах и странах с неразвитым законодательством в отношении частных военных. Такая практика снижает риск наступления последствий и еще больше усложняет механизм определения юрисдикции.

Если бы индустрия частных военных услуг была традиционным бизнесом, то вопрос о регулировании ее деятельности решался бы в рамках местного законодательства стран, в которых компании осуществляют свою деятельность. В случае ЧВК местная власть обычно настолько не способна контролировать внутренние дела, что вынуждена нанимать военные фирмы для наведения порядка, что приводит нас к простому заключению: она вряд ли способна каким-либо образом контролировать деятельность своих подрядчиков.

Будет предвзятым не рассмотреть обратную сторону вопроса, позицию самих частных военных компаний в существующих условиях рынка и законодательной базы.

Как существуют правительства, которые применяют свои вооруженные силы против мирного населения, что напрямую нарушает международное гуманитарное право в личных корыстных целях, так и есть частные военные компании, которые обслуживают серую зону рынка, т. е. работают на не совсем законных или откровенно незаконных клиентов. Такая ситуация — это не причина, но следствие существующей обстановки вокруг ЧВК.

Большинство частных военных компаний работают в легальной и полуполюгальной сфере, поскольку дорожат своей репутацией и охотятся за более выгодными государственными контрактами. Согласно статистическим данным, частные военные подрядчики реализуют вооруженные операции в среднем с 15—20 процентов меньшим уровнем насилия, чем вооруженные силы развитых стран. В сравнении с слабообученными, малоэффективными военными формированиями развивающихся стран этот показатель еще выше. В то же время стоит отметить и чисто технический фактор в вооруженных операциях с применением частных военных компаний, который играет в их пользу. Средний уровень сопутствующего ущерба при реализации миссий ЧВК значительно меньше по сравнению с схожими операциями, выполняемыми военными несостоявшихся государств (Failed states).

Эта тенденция напрямую связана с применяемыми видами вооружений. Частные военные компании располагают арсеналом сравнительно более нового оружия, которое в свою очередь надежнее и соответствует современным стандартам, как то имеет избирательное действие и не наносит чрезмерный урон.

ЧВК работают в основном в развивающихся регионах, поскольку именно там сосредоточены основные мировые конфликты, поэтому сравнение эффективности деятельности ЧВК и государственных армий в этих регионах мира является оправданным.

Все это приводит, как это ни странно, к снижению преступлений против прав человека, его здоровья и благополучия со стороны военных

(в данном случае сотрудников ЧВК), при условии, что компании действуют в рамках «белого» рынка.

Все меняется, если ЧВК выступают в качестве подрядчиков в военных миссиях с серого рынка частных военных услуг. Обучение и снабжение групп вооруженной оппозиции еще технически вписывается в международное и национальное законодательство стран-регистрации, когда как непосредственное участие в боевых действиях на стороне террористических организаций является преступлением на международном уровне. При этом компании серого сектора открыто и полно заявляют о своей работе, публикуют отчеты и даже ведут странички в социальных сетях. Почему же их не привлекают к ответственности?

Вопрос, кто виновен в том или ином нарушении МГП или человеческих жертвах, остается сложным для понимания. Было ли это желание сотрудников ЧВК выполнить работу поскорее, но с большими жертвами, приказ начальства внутри ЧВК, требование заказчика или просто несчастливое стечение обстоятельств? В каждом конкретном случае это приходится устанавливать отдельно, и стандартизация здесь невозможна. Существующее законодательство, с одной стороны, открывает ЧВК массу возможностей по ведению не совсем законной деятельности. При этом статистика утверждает, что в регионах активной работы ЧВК эффективность и чистота выполнения миссий частными компаниями выше, чем военными стран-региона. ЧВК — наименее заинтересованная сторона конфликта в причинении высокого сопутствующего ущерба, поскольку это влияет на репутацию и на отношения местного населения к сотрудникам, а значит, повышает риски для жизни солдат. Подход в рамках большинства представителей индустрии состоит в том, что один хорошо обученный военный гораздо лучше 10 мало обученных. Не все профессионалы своего дела готовы открывать огонь по гражданским лицам, более того не все готовы участвовать в миссиях, где потенциально такое требование может возникнуть. Несмотря на общий подход к отсутствию заботы о репутации у ЧВК «рынка низкой арендной платы», активное нарушение МГП и создание условий для военных преступлений может снизить желание даже самых незаконных акторов МО к найму такой компании.

Резюмируя, авторами отмечается, что право формирует структуру деятельности ЧВК, однако в современном его развитии содержит много «дыр» и неточностей, которые позволяют ЧВК уходить от ответственности в случае умышленного и не умышленного нарушения норм международного и национального законодательства.

### **Участники «серого» рынка частных военных услуг**

Для одного — террорист, для другого борец — за свободу. Подобная дилемма — один из главных вопросов современных международных отношений. Особенно остро этот вопрос встает в контексте соотношения подобных явлений с легитимными и нелегитимными политическими режимами, с классификацией вооружённых негосударственных акторов, в том числе и террористических и экстремистских организаций.

Для того чтобы определить, нарушает ли частная военная компания закон, требуется установить, насколько легитимным является заказчик, обладает ли заказчик каким-либо официальным статусом, может ли он быть классифицирован как законный участник конфликта или международного процесса.

Вначале необходимо обратить внимание на вооруженных негосударственных акторов, классификация которых происходит в основном на национальном

уровне. В разных государствах одно и то же движение классифицируется по-разному. Одни и те же вооруженные группы могут классифицироваться как террористические организации или как умеренная вооруженная оппозиция. В этой связи для определения законности сотрудничества ЧВК эксперты должны полагаться на национальное законодательство и позицию государства-регистрации, поскольку общепризнанного реестра террористических организаций не существует.

С правительствами и квази-государственными образованиями все обстоит несколько сложнее.

Вопрос их легитимности и в мирное время остается спорным, решается преимущественно механизмом международного признания мировым сообществом. В условиях военных действий определить агрессора, легитимные правительства участников конфликта, легитимные группы освобождения и другие легальные не государственные вооруженные группы задача сложная, а подчас и невыполнимая. Основной институт легитимации акторов — признание мировым сообществом. Прямое или косвенное признание правительства государства или определенной территории как самостоятельного участника конфликта в условиях вооруженного конфликта не имеет различия при выборе ЧВК своего заказчика. Фактическое начало торговых и политических отношений с каким-либо политико-территориальным правительством одного из мировых центров индустрии уже достаточный сигнал для участников рынка, что формальная законность потенциальной операции установлена.

Признание мировым сообществом той или иной государственной власти в стране, охваченной войной, требует времени. Более того не существует стандартных, общепризнанных критериев для установления легитимности какого-либо политико-территориального образования как полноправного участника конфликта. Напротив, ЧВК нанимаются правительствами в момент падения его легитимности с целью предотвращения этого процесса.

В условиях военных действий — единственный достоверный критерий определения легитимности того или иного правительства — фактическое нахождение у власти и управление государством. Вопрос состоит в другом: ограничение деятельности ЧВК сотрудничеством исключительно с легитимными правительствами привело бы к приобретению компаниями нового статуса-агентов статуса-кво: компании оказывали бы поддержку исключительно режимам с достаточными финансовыми ресурсами с целью возвращения власти в стране, при этом потенциально подавляя более легитимные и демократические движения сопротивления. Другим результатом такой деятельности может быть затягивание конфликта и препятствие его перехода в завершающую стадию с дальнейшими мирными переговорами.

Ярким примером таких демократических движения является африканский национальный конгресс под предводительством Нельсона Манделы и даже анти-британское движение Отцов Основателей США. Обе группы в определенный период истории классифицировались как мятежники и террористы, и, только свергнув непопулярные режимы в своих странах, они были признаны лимитными демократическими правительствами во всем мире. С другой стороны, правительство может быть признано мировым сообществом, но в тоже время не признаваться легитимным большинством населения государства, или же это легитимное правительство может действовать прямо, нарушая законодательство. Примером того может быть деятельность компании ЕО на Руандское правительство Хуту против мятежников Патриотического Фронта Руанды (народ Тутси) [Nisse].

Используя критерий легитимности правительства как нахождение последнего у власти, фирма в полной мере была права в действиях, однако то же самое правительство была на полпути к организации одного из самых масштабных геноцидов XX века.

В случае если фирмы стремятся к определению легитимности заказчика, используя иной подход, основанный на более широком, морально-этическом понимании легитимности, ответ все еще не очевиден. Об этом глава компании Sandline Тим Спайсер (Tim Spicer) говорил в своем интервью (1999 год). Компания не могла определиться, с каким бы режимом она сотрудничала в Пакистане — с новым военным правительством страны или с демократическим правительством, которое было свергнуто. Оба правительства не отличаются абсолютной народной поддержкой и имеют эпизоды незаконной деятельности [Nisse].

Государства избегают проблемы признания правительств третьих стран как легитимных посредством развития программ помощи и альянсов, в результате то правительство или политическая сила, что выгодно государствам и признаются легитимным в третьей стране.

Частные военные компании в своей деятельности, кажется, придерживаются схожего подхода. Просто рассматривая и даже поддерживая те национальные и политические силы, чьи интересы, примененные в качестве внешней и внутренней политики государства, будут способствовать получению прибыли частной военной компанией.

В реальности ЧВК, как и любая частная корпоративная структура, стремится работать на тех, у кого есть деньги, если этот заказчик еще и стоит на стороне «добра» — это является дополнительным аргументом к началу сотрудничества. Общее правило, что ЧВК «белого» рынка максимально стремятся к сотрудничеству с государствами, достаточно пластично.

Компания Sandline, например, заявляет о своем сотрудничестве исключительно с теми, кто уважает и стремится защищать права человека и способствует развитию демократии, т. е. с теми, кто в моральном компасе будет на стороне «добра», что при определенных условиях означает ведение военных действий на стороне негосударственных акторов против государств [Spicer: 50]. Компания предпринимала попытки получить разрешение на работу с группировкой «Армия независимости Косово» и была открыта к сотрудничеству с группами сопротивления в Ираке [Nisse].

История, однако, демонстрирует нам одну примечательную тенденцию. Многие политические группы, которые раньше характеризовались как террористы, становятся легитимными правительствами и ведут свои государства в поистине светлое будущее, в то время как порой силы умеренной вооруженной оппозиции становятся худшими преступниками человечества. Например, «борцы за свободу» Афганистана, которые получали помощь и обучение от американских военных в середине 1980-х годов, в современности сформировали несколько десятков террористических организаций, укрепили ряды практически средневековой по правилам и идеологии вооруженной группы Талибан [Hartung]. Если государства не способны предугадать развитие ситуации и результаты своей деятельности, то требовать подобного от частных военных компаний не представляется рациональным.

Реальность такова, что выбор относительно того, с каким заказчиком работать, основывается во многом на морально-этических представлениях хозяев частной военной компании. ЧВК не всегда следуют моральному

компасу, поскольку это может противоречить желанию заработать. В ситуации, когда выбор делается с позиции совести, морали и «правильности», никто не может дать гарантии, что заказчик останется неизменным в своей политике в долгосрочной перспективе, что он останется легитимным.

### Заключение

В целом, подводя итоги, следует отметить следующее. ЧВК — это, в первую очередь, инструмент решения задач собственного интереса. Как и любой инструмент, ЧВК полностью зависит от того, кто и в какой форме его эксплуатирует, с важным замечанием, что ЧВК способны принимать самостоятельные решения, у которых, в свою очередь, будут реальные последствия. Внешняя среда определяет порядок функционирования частных военных компаний: условия заказчика и его тип, существующая правовая база на национальном уровне, изменчивость среды конфликта — все оказывает влияние на выбор тех или иных методов проведения военной операции. Сами ЧВК оказывают влияние на внешнюю среду посредством создания сопутствующего ущерба, эксплуатации несовременных законов, что в конечном счете приводит к их пересмотру.

Авторами отмечается, что внешняя среда и ЧВК неразрывно связаны и формируют друг друга. С изменением законодательства произойдет улучшение модели функционирования частных военных фирм и снизится еще сильнее уровень чрезмерного насилия в миссиях с их участием. Отметим, что по линии взаимодействия Внешняя Среда — ЧВК, преобладающее влияние оказывает именно среда, тогда как ЧВК своими действиями настраивает среду к модификации. Частная военная индустрия развивается стремительно, и лишь коренной пересмотр условий среды в спектре от международного законодательства до создания общепринятых правил и условий деятельности ЧВК и процедуры их найма сможет структурировать отрасль и снизить риски применения частных военных для общества и населения земли в целом.

### Список литературы / References

- Рогожина Е.М., Рыжов И.В., Соколов Р.Н. Специфика деятельности частных военных компаний в XXI веке (на примере Ближнего Востока) // Конфликтология / nota bene. 2020. № 4. С. 1—18.
- (Rogozhina E.M., Ryzhov I.V., Sokolov R.N. Specifics of Private military companies' operation at the example of the Middle East, *Konfliktologija / nota bene*, 2020, iss. 4, pp. 1—18. — In Russ.)
- Соколов Р.Н., Рогожина Е.М., Рыжов И.В. Технологии функционирования рынка частных военных услуг и особенности взаимодействия Заказчик — Частная военная компания // Конфликтология / nota bene. 2022. № 1. С. 48—62.
- (Sokolov R.N., Rogozhina E.M., Ryzhov I.V. Technologies of Private military market operation and Agent — client cooperation difficulties, *Konfliktologija / nota bene*, 2022, iss. 1, pp. 48—62. — In Russ.)
- Adams J. *The Next World War*. N.Y.: New York: Simon & Schuster, 1998 URL: <https://www.simonandschuster.com/books/The-Next-World-War/James-Adams/9780743223805> (accessed 03.04.2021).
- Al J. *Venter Market Forces: How Hired Guns Succeeded Where the United Nations Failed*, Washington D.C.: Jane's International Defense Review, 2009. 79 p.

- Aoul S. et al. Towards a Spiral of Violence? The Dangers of Privatizing Risk Management in Africa, memorandum, Working Group on Human Rights in Congo, Development and Peace, Mining Watch, 2000. 234 p.
- Black J. *European Warfare*. London, England: Macmillan, 2007, 243 p.
- Clapham A. *Human Rights Obligations Of Non-State Actors*. London: Oxford University Press, 2006. URL: <https://oxford.universitypressscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199288465.001.0001/acprof-9780199288465> (accessed 03.04.2020).
- Companies, *International Law, the New World Order*. N.Y.: *Stanford Journal of International Law*, vol. 34, 1998, pp. 75—156.
- Fabricius P. Private Security Firms Can End Africa's Wars Cheaply *Johannesburg: Saturday Star*, 2000, pp. 8—11.
- Hanrahan J.D. *Government by Contract*. London: W W Norton & Co Inc., 1998, 354 p.
- Hartung W. *Deadly Legacy Update: U.S. Arms and Training Programs in Africa*, *World Policy Institute Documents*, 2001, 78 p.
- Herbst J. (ed.) *The Regulation of Private Security Forces Cape Town: The Privatisation of Security in Africa*, 2007, 67 p.
- McFate S. *Mercenaries and Privatized Warfare Current Trends and Developments*, 2008. URL: <https://www.ohchr.org/Documents/issues/Mercenaries/WG/OtherStakeholders/sean-mcfate-submission.pdf> (accessed 05.04.2021).
- McFate S. *Mercenaries and War: Understanding Private Armies Today*, Washington D.C.: *National Defense University Press*, 2019. URL: <https://ndupress.ndu.edu/Media/News/Article/2031922/mercenaries-and-war-understanding-private-armies-today/> (accessed 07.04.2021).
- Mills G. & Strelau J. *From Mercenaries Pretoria: South Africa Institute of International Affairs*, 1999, 121 p.
- Nisse J. *Cash for Combat*. London: *Independent*, 1999. URL: <https://www.independent.co.uk/news/business/cash-for-combat-1127543.html> (accessed 05.04.2021).
- Rogue Wave-Rogue Trader: *Financial Storms Heading Towards the U.S. Economy*, *Financial Sense OnLine*, October 26, 2000. URL: <http://www.financialsense.com/series2/rogue.htm> (accessed 11.03.2022).
- Shearer D. *Private Armies and Military Intervention*, *Adelphi Paper, iss. 316*, London: *International Institute for Strategic Studies*, 1998. URL: <https://www.routledge.com/Private-Armies-and-Military-Intervention/Shearer/p/book/9780198294405> (accessed 07.04.2021).
- Shichor D. *Punishment for Profit: Private Prisons/Public Concerns*. London: *Sage Publications*, 1995, 312 p.
- Singer P.W. *Corporate Warriors: The Rise of The Privatized Military Industry*, Ithaca, London: *Cornell University Press*, 2007, 330 p.
- Singer P.W. *The private military industry and Iraq: what have we learned and where to next?* Geneva: *Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces (DCAF)*, 2008, URL: [https://www.files.ethz.ch/isn/14132/PP4\\_Singer.pdf](https://www.files.ethz.ch/isn/14132/PP4_Singer.pdf) (accessed 15.12.2022).
- Spicer T. *An Unorthodox Soldier: Peace and War and The Sandline Affair*, Edinburgh: *Mainstream*, 1999. URL: <https://search.proquest.com/openview/17a6d2d2f2ef7d3a5e118b19e40836ce/1?pq-origsite=gscholar&cbl=32579> (accessed 03.09.2021).

The Privatisation of Security: A Blessing or a Menace?, *South African Defence College Paper*, 1999, 45 p.

Who Is Yair Klein and What Is He Doing in Colombia and Sierra Leone? Democracy NOW! Program, *Pacifica Radio*, June 1, 2000; *Colombia Bulletin* 3, iss. 1, 1998, 12 p.

Zarate J.C. The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies and the New World Disorder, *Stanford Journal of International Law*, London, 1998, 74 p.

*Статья поступила в редакцию 29.04.2022; одобрена после рецензирования 05.05.2022; принята к публикации 30.06.2022.*

*The article was submitted 29.04.2022; approved after reviewing 05.05.2022; accepted for publication 30.06.2022.*

### **Информация об авторах / Information about the authors**

**Соколов Роман Николаевич** — лаборант-исследователь Международной междисциплинарной научно-исследовательской лаборатории «Изучение мировых и региональных социально-политических процессов», Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова, г. Нижний Новгород, Россия, romasokolov777@gmail.com

**Sokolov Roman Nikolaevich** — junior researcher at International interdisciplinary research laboratory "Study of international and regional socio-political processes", Nizhny Novgorod State Linguistic University named after. N.A. Dobrolyubova, Nizhny Novgorod Russian Federation, romasokolov777@gmail.com

**Рыжов Игорь Валерьевич** — доктор исторических наук, доцент, заведующий кафедрой истории и политики России, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского; старший научный сотрудник международной междисциплинарной научно-исследовательской лаборатории «Изучение мировых и социально-политических процессов», Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова, г. Нижний Новгород, Россия, ivr@fmo.unn.ru

**Ryzhov Igor Valerievich** — Doctor of History, Associate Professor, Head of the Department of History and Politics of Russia, National Research Nizhny Novgorod State University. N.I. Lobachevsky Senior Scientific Associate, International Cross-Disciplinary Research Laboratory for Studying World and Socio-Political Processes, Nizhny Novgorod Dobrolyubov State Linguistic, Nizhny Novgorod, Russian Federation, ivr@fmo.unn.ru

**Рогожина Евгения Михайловна** — кандидат политических наук, доцент кафедры международных отношений и зарубежного регионоведения, Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова, г. Нижний Новгород, Россия, evgenia-amiga@yandex.ru

**Rogozhina Evgeniya Mikhailovna** — PhD in Politics Docent, the department of International Relations and Global Political Processes, Nizhny Novgorod Dobrolyubov State Linguistic University Nizhny Novgorod, Russian Federation, evgenia-amiga@yandex.ru