



АКТУАЛЬНЫЕ ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 355

ПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЕМНИЧЕСТВА

Шашкин Павел Александрович,

канд. филос. наук, старший научный сотрудник, Финансовый университет;
доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации, Москва, Россия
paulshashkin@list.ru

Аннотация. Институт наемничества исторически зарекомендовал себя как крайне эффективный инструмент силовой экономики, цель которой – внеэкономическое принуждение конкурента либо его полное уничтожение для повышения собственной конкурентоспособности. Наемничество, используемое для реализации политической и экономической экспансии, было и остается незаменимым институтом военной политики, а в настоящее время также выступает как ключевой инструмент силовой экономики, наиболее востребованный в конфликтах, связанных с захватом и перераспределением природных ресурсов и удержанием стратегических коммуникаций, необходимых для их транспортировки. Частные военные и охранные компании (ЧВОК), не подпадая под категорию наемничества в классическом смысле этого определения, по своей сути служат тем же целям и обладают аналогичными признаками. Несмотря на очевидные различия в их структуре и функциях, ЧВОК служат определенной цели – экспансии в интересах конкретных элитных групп. В статье описываются два типа современных наемных формирований: частные корпоративные армии и корпоративно-государственные вооруженные формирования смешанного типа.

Ключевые слова: наемники; частные военные компании; военная организация государства; силовая экономика; военно-гражданское сотрудничество.

POLITICAL ASPECTS OF MERCENARISM

Shashkin P.A.,

PhD in Philosophy, Senior Researcher, Financial University;
Associate Professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia
paulshashkin@list.ru

Abstract. The mercenary institute has historically established itself as an extremely effective tool of the “power economy”, the goal of which is the non-economic coercion of a competitor, or its complete destruction as a factor in increasing its own competitiveness. The mercenarism used to realize political and economic expansion was and remains an indispensable institution of military policy. Nowadays hired armed forces also acts as a key tool of the “power economy”, the most in demand in conflicts related to the seizure and redistribution of natural resources and the retention of strategic communications necessary for their transportation. The author notes that private military and security companies, not falling under the category of mercenarism in the classical sense of this definition, essentially serve the same purposes and have similar characteristics.

Despite the obvious differences they serve a specific purpose – expansion in the interests of elite groups. It is appropriate to talk about two types of modern mercenary formations: private corporate armies and corporate-state armed formations of a mixed type.

Keywords: mercenaries; private military companies; military system of the state; power economy; civil-military cooperation.

Политическая роль института наемничества остается сегодня во многом недооцененной, несмотря на многочисленные исследования, посвященные тематике «приватизации войны». Бытует представление о наемничестве как о неком историческом пережитке и криминальном явлении, несовместимом с действующими нормами международного и национально-права. Приходится слышать тезис и о том, что современные вооруженные силы национальных государств представляют собой более прогрессивный тип военной организации по сравнению с наемными формированиями — утверждение, основанное, вероятно, на линейном видении концепции прогресса. Нисколько не оправдывая наемничество в чистом виде как вид преступления, классифицированный таким образом в уголовном законодательстве многих государств, включая Российскую Федерацию, обратим внимание на те существенные политические и экономические функции, которые определяют, на наш взгляд, устойчивость и востребованность данного института и по сей день.

Известный отечественный военный теоретик А. А. Свечин, предлагая свое видение соотношения войны и политики, в свое время дал следующую характеристику войне: «Война — часть политической борьбы. Таким образом, внешние и гражданские войны не представляют чего-либо самодовлеющего, а образуют только часть непрерывного политического взаимодействия человеческих группировок. Политическое искусство заключается в том, чтобы отстаивать интересы определенной группировки среди всех других» [1].

Задача политики применительно к военному делу, таким образом, заключается в согласовании вооруженной, экономической, социальной борьбы на всех фронтах между максимально большим количеством акторов — государственных и негосударственных, преследующих общую цель. Но только победа в противоборстве определенной политической элитной группы, преследующей корпоративный (классовый или иной) интерес и навязавшей свою волю всем остальным, завершает противостояние. Как правило, подобная группа всегда стремится обладать в той или иной степени подчиненной только ее целям вооруженной силой.

Очевидной целью такой борьбы является политическое и экономическое господство, предполагающее контроль ресурсов, коммуникаций их доставки и институтов, отвечающих за регулирование ключевых политических и экономических процессов в обществе. В этом контексте уместно будет сослаться на концепцию «силовой экономики» А. И. Агеева, через призму которой институт наемничества может рассматриваться вовсе не как пережиток или нечто второстепенное по отношению к вооруженной борьбе на протяжении всей мировой истории.

Силовая экономика — это, прежде всего, внеэкономическое принуждение конкурента либо его полное уничтожение, по мере необходимости, как фактор повышения собственной конкурентоспособности. Как отмечает А. И. Агеев, «силовая экономика охватывает обширное множество институтов, деятельность которых распространяется за рамки военно-промышленного комплекса и не исчерпывается сращиванием госаппарата с обеспечением интересов корпораций реального и финансового секторов... Силовая экономика означает такую организацию экономической деятельности, которая опирается не на принцип сотрудничества и даже не на эксплуатацию факторов производства, включающими труд и источники капиталобразования, а на принуждение (вплоть до применения военной силы и развязывания войны) в аспектах целей, средств, условий и результатов хозяйственной деятельности» [2].

Таким образом, изначальной парадигмой силовой экономики является захват ресурсов любыми, в том числе и неправовыми методами. Последующее правовое оформление захвата и легитимизация его последствий — задача второго этапа. Согласимся с тезисом южноафриканского исследователя частных военных компаний Харина Печа, который утверждает, что наемные армии в основном создавались и служили ключевой цели — первоначальному строительству неформальных «экономических империй», которые в дальнейшем становились легитимными структурами. Более того, подобные «экономические империи» нередко трансформировались в успешные державы, приобретая форму и качество политических институций, как правило, колониальных империй. В этом смысле говорить о «приватизации

войны» так же поверхностно, как и прямолинейно противопоставлять частный интерес общему, общество — государству, корпорации и их интересы — абстрактным национальным политическим интересам. Поэтому наемничество, используемое для реализации экспансии в рамках силовой экономики, было и остается незаменимым институтом обеспечения политического доминирования элитных групп. Использование профессиональных наемных вооруженных формирований для захвата ресурсов и коммуникаций, а равно — для обеспечения контроля над политическими институтами, прослеживается как устойчивое явление на протяжении всей истории человечества.

Не случайно на каждом конкретном историческом этапе наблюдается переход от ополчения к профессиональным наемным формированиям, определяемый задачами экспансии, для эффективного решения которых явно недостаточно сил ополчения или профессиональных армий национальных государств, набираемых из числа граждан.

Именно наемники стали важнейшим политическим инструментом, обеспечившим переход от иррегулярной к профессиональной армии, от системы феодальной раздробленности — к национальным государствам, а затем и колониальным империям Нового времени. Собственно, сама Вестфальская система, формально закрепившая монопольное право государств на привлечение наемной военной силы, заложила тем самым и основы будущих профессиональных армий национальных государств, рекрутируемых из собственных граждан. Но формирование национальных государств и их вооруженных сил зафиксировало лишь определенный исторический этап распределения сфер влияния и контроля над ресурсами, который вследствие последующей эрозии Вестфальской системы естественным образом подошел к своему историческому пределу уже в наши дни. В сложившихся условиях маховик силовой экономики — сам ход исторического процесса — подталкивает к использованию проверенных и зарекомендовавших себя форм обеспечения передела ресурсов и экспансии в XXI в. С этим, как представляется, и связан рост рынка частных военных услуг. Разнообразные частные военные и охранные компании (ЧВОК) уже стали инструментами решения экономических и политических задач глобальной

элиты на современном этапе. Представляется, что их роль будет в дальнейшем только возрастать. Принципиально нового в происходящем сегодня нет, есть воспроизводство устоявшихся схем прошлого. Легитимизация же экспансии и вооруженного насилия воспоследуют уже по результатам оформления «нового мирового порядка», как это бывало, и не раз, в истории.

Приведем в связи с этим некоторые исторические примеры, прежде чем обратимся к современной ситуации.

АНТИЧНЫЙ МИР

«Наемные армии появились на смену существовавшей ранее основе военной организации — ополчению (милиционному в Риме и гоплитскому в Греции), поскольку такой способ комплектования армии показал профессиональную слабость и несостоятельность ополченцев, состоявших только из граждан государства (полиса)» [3, с. 249–250]. Тезис верный, но требующий поправки в том смысле, что армия ополченцев скорее не способна выполнять задачи долгосрочной экспансии, нежели экспансии в принципе. Римская армия периода Республики не была преимущественно наемной, однако сумела обеспечить успех завоевательной политики, используя в основном военные ресурсы самого Рима и Италии.

В то же время Карфаген, будучи крупнейшей торговой державой-корпорацией своего времени, напротив, изначально прибегал к помощи наемных войск, составлявших абсолютное большинство его военных формирований на протяжении всего периода существования государства. Широко известна та роль, которую сыграли спартанские наемники во главе с Ксантиппом в реорганизации карфагенской армии в период I Пунической войны (264–241 гг. до н.э.). Использование профессиональных наемных войск не только вывело военное строительство Карфагена на новый уровень, но и позволило этому государству довольно длительный период сдерживать экспансию более сильного противника — Рима, способствовал государственному строительству Карфагена и его переходу от строя торговой корпорации к более передовым формам государства с элементами военной диктатуры, которые, впрочем, не приняли завершенных форм, несмотря на усилия семьи Барки. Примечательно, что уже в античности, как показывает приведенный

выше пример, функционал наемников включал в себя не только непосредственное участие в боевых действиях, но и военный консалтинг, включая стратегическое планирование и услуги по реформированию вооруженных сил, дальнейшее развитие которого воспоследует уже в наше время.

СРЕДНЕВЕКОВЬЕ

«Новая волна наемничества возникает в XI в. в период феодализма, когда короли и крупные феодалы наряду с существовавшим феодально-рыцарским ополчением стали привлекать на службу небольшие отряды наемников. Постепенно вытесняя феодальное ополчение как основной способ комплектования войск, наемники служили опорой королевской власти во многих средневековых государствах в условиях феодальной раздробленности. С образованием в начале XIV в. в Западной Европе централизованных государств короли для укрепления своей власти отказались от услуг ополчения и стали создавать собственное войско из наемных солдат, преданных только им. К концу XV — началу XVI в. окончательно сложилась система комплектования наемных войск. Наемные армии и наемные флоты становятся в ряде стран, например Англии, Нидерландах, Испании, основной военной силой» [3, с. 250]. То есть, заметим, наемники становятся основной военной силой политических элит именно в тех державах, колониальная экспансия которых определила международные отношения на несколько веков вперед.

НОВОЕ ВРЕМЯ

Отмечается, что период господства наемничества, связанный с переворотом в военном деле и в целом с промышленной революцией, приходится на последнюю четверть XV — конец XVIII в. и, в свою очередь, может быть разделен на два этапа: «первый (последняя четверть XV — середина XVII в.), когда преобладают наемные войска, вербуемые на короткий срок при смешанном участии государства и частных лиц (или другого государства), и второй (середина XVII — конец XVIII в.), когда повсеместно формируются постоянные наемные войска на государственной основе» [3, с. 253]. Влияние наемничества на преобразования в политической сфере сводится в основном к выработке принципов военно-административной системы,

использованных в дальнейшем для военного строительства массовых армий национальных государств, а равно — к усилению центральной власти в этих государствах, что ознаменовало завершение определенного этапа экспансии на европейском континенте. Естественно, что с началом масштабных колониальных завоеваний и раздела сфер влияния между мировыми державами география использования наемничества перемещается преимущественно из Европы в Африку, Америку, Азию.

В связи с этим немало сказано об Ост-Индских компаниях — квазигосударствах, опиравшихся на наемные силы и создававшихся крупными колониальными державами и их торговыми корпорациями для целей экспансии. При этом не случайно именно Британская Ост-Индская компания добилась впечатляющего успеха, поскольку действовала в интересах, в первую очередь, корпоративных, без жесткого контроля со стороны государства (в отличие от Французской компании, например). Выполнив свою задачу по захвату ресурсов и коммуникаций, она передала свои функции британскому государству. Но мало кто обращает внимание на тот факт, что ее опыт многократно воспроизводился Великобританией и в дальнейшем. Так, К. А. Фурсов пишет: «Развитый Ост-Индскими компаниями принцип державы-купца был, пусть ненадолго, возрожден в эпоху империализма и нашел воплощение в Компании Британского Северного Борнео, Британской Южно-Африканской компании С. Родса и других организациях, пролагавших дорогу Британской империи в афро-азиатском мире. Кроме того, Ост-Индские компании во многих отношениях правомерно назвать предшественницами современных транснациональных корпораций (ТНК)» [4].

Впрочем, не согласимся с тезисом о том, что институт наемничества с окончанием эпохи масштабных колониальных завоеваний надолго исчез с исторической сцены, будучи замещен массовыми армиями национальных государств, и не имел своего развития, в том числе в Европе. Линейность такого подхода не вполне обоснована. Так, например, Иностранная легион успешно существует на протяжении более полутора веков, — формально как воинское подразделение национальной армии Франции, одна из ее самых элитных и боеспособных частей, фактически же как наемное подразделе-

ние, причем используемое для целей внешней экспансии (вне пределов Франции), что прямо отражено в положении о легионе. На протяжении веков военное наемничество являлось также характерной особенностью Швейцарии и было запрещено законом этой страны лишь в 1859 г. А. Г. Алибаева справедливо отмечает: «Особенность швейцарского наемничества заключалась в том, что наемные армии были частью государственной военной организации. Государство само вербовало наемников и формировало наемные войска, таким образом создавая прообраз современной армии на контрактной основе...» [3, с. 251–252]. В этом видится уникальный пример того, как наемничество заложило экономическую основу швейцарской государственности, традиции ее военной школы и военной организации страны в целом.

НАШИ ДНИ

Что же представляет сегодня «корпоративная армия» — частная военная или охранная компания (ЧВОК), и каковы ее задачи? Каковы политические функции, которые она выполняет? Они отнюдь не сводятся к функциям частной службы безопасности или вербовочного агентства, либо «олигархической» армии. Основной функционал наемной военной силы остается прежним — обеспечение силовой экономики.

Большинство исследователей уже традиционно разделяют частные военные и охранные компании на следующие типы: 1) компании военных услуг (*military provider company*); 2) консалтинговые компании (*military consulting company*); 3) логистические компании (*military support company*); 4) частные охранные компании (ЧОК) или компании по безопасности (*private security companies*) [5, с. 60–61].

Применительно к политическим аспектам института наемничества отметим, что ЧВОК не подпадая под категорию наемничества в классическом смысле этого определения, по своей сути служат тем же целям и обладают аналогичными признаками. В первую очередь это касается собственно «компаний поля боя» — компаний военных услуг. В меньшей степени — иных типов. Однако, несмотря на очевидные различия, служат они все той же определенной цели — экспансии в интересах конкретных элитных групп.

Различия функционала между ЧВОК обусловлены в первую очередь требованиями заказчиков предоставляемых услуг, которыми выступают либо транснациональные корпорации (ТНК), либо напрямую государства. В этом контексте уместно говорить о двух типах ЧВОК: **частных корпоративных армиях** и **корпоративно-государственных вооруженных формированиях смешанного типа**.

Использование государствами в борьбе за свои интересы компаний поля боя в массовом масштабе последний раз имело место в Африке во второй половине XX в. и связано было с процессом деколонизации и перераспределения постколониальных сфер влияния. В этом смысле наемные силы косвенно служили внешней политике своих стран, решая задачу исключения прямого вмешательства национальных вооруженных сил в конфликт. Но развитие процессов глобализации внесло определенные новации в процесс развития компаний военных услуг, заимствованные из опыта прошлого. Так возникает современная частная корпоративная армия как элемент ТНК — «преемник» армий Ост-Индских компаний и Британской Южно-Африканской компании.

Согласно характеристике, данной Харином Печом, корпоративная армия определяется как частная военная группа, чьи финансы, персонал, наступательные операции и логистика осуществляются в пределах одной коммерческой компании или посредством взаимосвязанных компаний и предприятий — консорциумом. Консорциум, как правило, управляется общим пулом директоров и имеет небольшой постоянный штат, реализуя посредством силового воздействия свои коммерческие интересы и интересы аффилированных лиц. Такие группы компаний находятся в собственности, были организованы, финансировались и развивались под контролем акционеров одной или нескольких более крупных компаний, как правило, входящих в состав ТНК [6].

Назначение **корпоративной армии** — фактический захват власти на территориях «несостоявшихся государств», преимущественно на африканском континенте и в «серых зонах» Азии и Америки. Политическая функция — создание и удержание «зон стабильности» с целью эксплуатации ресурсов, сопровождающаяся латентным замещением традиционных политических институтов своими институтами

власти. При этом, конечно, государственный аппарат «несостоявшегося государства», формально оставаясь проводником суверенной национальной власти, фактически переходит в подчиненное положение по отношению к власти корпорации и ее силовых структур.

Широко известным примером такой наемной армии является южно-африканская *Executive Outcomes (EO)*, которая начиналась как тайная компания поля боя для национальных сил обороны ЮАР, а в дальнейшем занялась прямой вербовкой военнослужащих для операций в африканских странах (Ангола и др.). С самого начала компания создавалась под контролем группы зарегистрированных в британских владениях предпринимателей (состоящей из бывших британских военнослужащих элитных подразделений и иностранных бизнесменов). На следующем этапе этой группой был создан консорциум из военных и сырьевых компаний, в котором *EO* сформировала ключевой военный компонент, причем ее директора стали акционерами в ряде дочерних компаний. Именно благодаря поддержке этого консорциума *EO* выросла в масштабную ЧВК в период между 1994 и 1997 гг. Сама по себе *EO* была лишь самой заметной частью более широкого финансово-промышленного консорциума — «*группы EO*» [6].

И. П. Коновалов и О. В. Валецкий пишут: «*Executive Outcomes* стала к тому времени частью холдинга *Strategic Resources*, занимавшегося целым спектром услуг, начиная с охраны и частного сыска (как, например, компании *Life Guard* и *Saracen*) до финансовых инвестиций и строительства — *Grupo el Vikingo*, *Bridge International* и *Falcone System*. В этот холдинг вошла также нефтяная компания *Heritage Oil and Gas*, основанная Букингемом, а также компания *Branch Energy*, которая занималась еще добычей алмазов и золота, а также авиационная компания *Ibis Air*. *Executive Outcomes* сотрудничала с такими компаниями, как *De Beers*, *Chevron*, *JFPI Corporation*, *Rio Tinto Zinc*, *Техасо*» [5, с. 22–23]. То есть речь идет о «*группе EO*» как консорциуме компаний преимущественно в сфере безопасности и добычи природных ресурсов, общие акционеры и спонсоры которых имели прямое отношение к военными действиями непосредственно компании поля боя *EO*. В 1994–1998 гг. эта сеть включала в общей сложности от тридцати до пятидесяти

структур. И хотя в дальнейшем военная компания *EO* и объявила о своем закрытии, новые частные военные компании заняли ее место, и консорциум фактически продолжает работать и по сей день.

Формула успеха *EO*: обеспечить иностранное военное присутствие в Африке, обеспечить рост торговых отношений в местной и мировой оружейной промышленности, получить концессию на добычу полезных ископаемых, привлечь крупных инвесторов и построить свою частную «империю» [6].

На практике, действительно, такие компании, как *EO* способны обеспечить стратегические зоны стабильности в зонах конфликтов, но не заинтересованы ни в завершении вооруженного конфликта, в который они вовлечены, ни в становлении дееспособных политических институтов государства, в котором они действуют. Их цель — создание «зон стабильности» под корпоративным контролем, поддержание и манипуляция политическими институтами «несостоявшихся государств», вплоть до организации государственных переворотов и гражданских конфликтов. Не случайно подобный сценарий начинает проглядываться в наши дни и на Украине. В связи с этим добиться полной легитимизации результатов своей деятельности *EO* не удалось, тем более получить международный миротворческий статус. Однако дело *Executive Outcomes* после ее закрытия продолжают многочисленные компании военных услуг, среди наиболее известных — британская компания *Sandline International*.

Можно выделить **этапы развития успешной частной корпоративной армии:**

- компания поля боя (военных услуг);
- бизнес-консорциум, включающий ЧВК;
- бизнес-консорциум, не оказывающий напрямую военные услуги и нанимающий на аутсорсинге внешние ЧВК разных профилей.

Иной вариант развития наемных сил представляет **тип корпоративно-государственной армии, государственно-частной военизированной системы**. Именно этот тип наиболее востребован на рынке услуг ЧВОК и ему принадлежит ближайшее будущее, так как государство остается пока безусловным лидером в применении вооруженного насилия, даже при условии передачи части функций на аутсорсинг «контракторам». В то же время необходимо отметить и тот факт, что современные военные

системы передовых государств становятся более гибкими. Сочетание традиционной иерархичности с сетевыми принципами управления, субсидиарностью и способностью в зависимости от ситуации перемещать необходимые ресурсы и кадры из государственной сферы в частную и в обратном порядке делает подобные системы более эффективными, нежели традиционные громоздкие военные системы образца индустриальной эпохи. И здесь наиболее востребованным сегментом аутсорсинга становятся не традиционные наемники, а военные консалтинговые компании, деятельность которых иногда почти не отделима от деятельности консалтинговых бизнес-агентств или политического консалтинга, и, как правило, сочетает их в себе.

В постиндустриальную эпоху компании военного консалтинга состоялись как эффективные инструменты непосредственного политического влияния в зонах вооруженных конфликтов и не только там. Не случайно, США и НАТО в целом уделяют столь пристальное внимание развитию масштабной системы военно-гражданского сотрудничества (ВГС). В первоначальном смысле ВГС, согласно словарю современных военно-политических и военных терминов, — «взаимоотношения... между командным составом войск (сил) и национальными гражданскими и военными органами власти, а также гражданским населением в районе применения или планируемого применения войск (сил)». На практике, однако, ВГС трактуется и применяется гораздо шире. Принципиальное значение приобретает ориентированность комплексного подхода на использование невоенных субъектов для содействия военным структурам в решении стратегических задач и влияния на политическую обстановку в целом, деятельность частных разведывательных корпораций. Речь идет не только и не столько об аутсорсинге при решении задач по обеспечению военных действий, но, что более важно, — о политическом стратегическом планировании с участием гражданских или находящихся в отставке военных лиц, а также — о сборе и анализе разведанных всеми структурами, прямо или косвенно ориентированными на решение задач военной организации государства. Кроме того, программы реформирования вооруженных сил стран-партнеров, переподготовки воен-

ных кадров их вооруженных сил прямо предусматривают политическую составляющую, а именно — приведение военной структуры государства в соответствие со стандартами «демократического общества», т.е. интеграцию ее в единую военно-гражданскую систему управления стран — союзников США.

Примеры подобной деятельности военных консалтинговых компаний — резидентов США имеют свои характерные особенности, на которых остановимся подробнее. Отправной точкой можно считать деятельность американской строительной корпорации *Vinnell Corporation*, которая прошла путь от логистической военной компании до военной консалтинговой компании.

Этапы развития успешной корпоративно-государственной военной компании выглядят следующим образом:

- «контрактор» госаппарата в решении «неудобных задач» — логистическая ЧВК, охранная ЧВК;
- партнер госаппарата — военная консалтинговая компания, частная разведывательная компания, разновидность think tank.

Другой пример, *Military Professional Resources, Incorporated (MPRI)* наиболее известная, крупная и прибыльная американская ЧВК, напротив, уже изначально создавалась как военная консалтинговая компания, действующая открыто в интересах правительства США и обеспечивающая проведение политики национальной безопасности этой страны. В данном случае уместнее говорить о **частно-государственной военизированной системе**. Прямая поддержка деятельности *MPRI* со стороны правительства США обеспечивает ее капитализацию и лидерство на рынке. Спектр предоставляемых услуг: от подготовки солдат для поля боя до выработки военных стратегий, разработки военных операций, обучения и переподготовки командных кадров всех уровней, включая подготовку по проблематике ВГС. Поскольку *MPRI* специализируется именно на оказании «мягких» услуг с акцентом на военно-гражданское сотрудничество, основная часть ее деятельности жестко связана с оборонной тематикой [7]. *MPRI* принципиально не рассматривает вопросы предоставления своего персонала для участия в боевых действиях по контракту с правительствами, как это практиковали *Sandline* и *EO*. Компания действует на

основании официальной лицензии, выданной правительством США, согласно нормам международного права.

Но «мягкое» участие *MPRI* в военных действиях все же было — конфликт Хорватии и Сербской Краины в 1995 г., и имело прямое отношение к политическому стратегированию в формате ВГС. Несмотря на эмбарго ООН, компания по запросу министерства обороны Хорватии реализовала в этой стране программу «демократического транзита и помощи», акцентированную на обучение действующего офицерского состава, сержантов и гражданских служащих министерства обороны в области лидерства, управления и военно-гражданских операций «применительно к стране „развивающейся демократии“». При этом формально *MPRI* не нарушала эмбарго и не предоставляла услуг по военному консалтингу, планированию и военной разведке. В случае реализации «военной программы стабилизации» для Федерации Боснии и Герцеговины деятельность *MPRI* была сфокусирована на учебной подготовке военнослужащих с целью унификации и интеграции боевых подразделений различных этнических групп в единую армию. Политически же программа преследовала цель зачистки элементов военного влияния Ирана среди мусульманской части военнослужащих, что и было успешно выполнено. Причем *MPRI* действовала в Боснии и Герцеговине как прямой орган государственной политики США, пользуясь соответствующими преимуществами. В частности, это проявилось и в том, что *MPRI* принимала участие в предоставлении невооруженного гражданского персонала в качестве «наблюдателей» ООН, действуя на аутсорсинге у министерства обороны и госдепартамента США, будучи официально частью международной миссии под эгидой ООН [7]. Как видим, в обоих приведенных случаях компания действовала формально в рамках ВГС.

Следует подчеркнуть, что дальнейшее развитие программ ВГС США и их союзников естественным образом вовлекает в их реализацию все более широкий круг частных компаний не только военного профиля, но и ключевые *think tanks*, различные НКО, учебные заведения, СМИ в целях разведки, разработки и экспертизы управленческих решений, по сути, в интересах политического стратегирования. В. Олевский пишет: «Повышенное внимание уделяется

развитию механизмов „гражданской экспертизы“, которая должна обеспечивать анализ политических, социальных и экономических составляющих конфликтов, проводить оценку потребностей в невоенных инструментах кризисного реагирования, а также готовить рекомендации командованию по координации международных усилий в процессе планирования и проведения операций, включающих меры по стабилизации обстановки и постконфликтному восстановлению пострадавших территорий» [8].

Примером такого сотрудничества в сфере выработки «большой стратегии» служит, например, деятельность *Brookings Institution* (Института Брукингса) — признанного мирового лидера в области исследований в сферах государственного управления и международной политики, деятельность которого сфокусирована на вопросах разработок комплексной стратегии национальной безопасности для США. Так, в сфере обороны известна его программа «Оборонная инициатива XXI века», в рамках которой гражданские и военные эксперты анализировали природу будущей войны, текущие оборонные нужды и приоритеты и будущее военной организации США.

В качестве общего вывода можно констатировать, что политическая роль наемных военных формирований всегда была и остается достаточно высокой, особенно в условиях политического и экономического транзита. Тем более она актуальна в случае «несостоявшихся государств», число которых, по всей видимости, в обозримой перспективе будет не уменьшаться, а скорее расти. Классические частные компании поля боя (военных услуг) имеют тенденцию эволюционировать в своего рода корпоративные армии — часть транснационального конгломерата крупных бизнес-корпораций, преследующих цели установления контроля над отдельными богатыми ресурсами — «серыми зонами» развивающихся государств. В развитых странах, обладающих сетевой военной организацией, очевидным приоритетом становится развитие подконтрольных правительству военных консалтинговых компаний и частных разведывательных компаний — корпоративно-государственных военизированных формирований. Одним из ключевых направлений их деятельности становится военно-гражданское сотрудничество,

в том числе в целях политического стратегирования и разведки.

В условиях нестабильности и формирования новой геополитической и геоэкономической реальности путем экспансии именно наемники, а в наше время — частные военные и охраняемые

компании как их легитимное звено, остаются важнейшим инструментом силовой экономики, фактором, непосредственно влияющим на политические процессы в зоне конфликта. И это влияние может иметь подчас решающее значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Свечин А.А. Стратегия. М.: Военный вестник, 1927. С. 29–30.
2. Агеев А.И. Силовая экономика и смена мирового гегемона // Стратегические приоритеты. 2015. № 2 (6). С. 27–48.
3. Алибаева Г.А. История наемничества: криминологический аспект // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2007. № 3 (38). С. 249–254.
4. Фурсов К.А. Ост-Индские компании: двигатель и тормоз капитализма [Электронный ресурс]. URL: https://istina.msu.ru/media/publications/article/21e/74c/19849870/Fursov_K.A._OstIndskie_Kompanii_Finansyi_i_biznes_2016_2.pdf (дата обращения: 12.06.2017).
5. Коновалов И.П., Валецкий О.В. Эволюция частных военных компаний. Пушкино: Центр стратегической конъюнктуры, 2013.
6. Khareen Pech. Executive Outcomes — A corporate conquest. Available at: http://www.privatemilitary.org/Peace_Profit_or_Plunder.html#.WZGgwFFn2Uk (accessed 12 July 2017).
7. Jakkie Cilliers, Ian Douglas. The military as business — Military Professional Resources, Incorporated. Available at: http://www.privatemilitary.org/Peace_Profit_or_Plunder.html#.WZGgwFFn2Uk (accessed 12 July 2017).
8. Олевский В. Концепция военно-гражданского взаимодействия НАТО (2015) [Электронный ресурс]. URL: <http://politinform.su/armiya-i-konflikty/36662-koncepciya-voenno-grazhdanskogo-vzaimodeystviya-nato-2015.html> (дата обращения: 07.07.2017).

REFERENCES

1. Svechin A.A. Strategy [Strategija]. Moscow, Voennyj vestnik, 1927, pp. 29–30 (in Russian).
2. Ageev A.I. Power economy and the change of the world hegemon [Silovaja jekonomika i smena mirovogo gegemona]. *Strategicheskie prioritety — Strategic Priorities*, 2015, no. 2 (6), pp. 27–48 (in Russian).
3. Alibaeva G.A. History of mercenarism: the criminological aspect [Istorija naemnichestva: kriminologicheskij aspekt]. *Vestnik Astrahanskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta — Bulletin of the Astrakhan State Technical University*, 2007, no. 3 (38), pp. 249–254 (in Russian).
4. Fursov K.A. East India companies: the engine and the brake of capitalism [Ost-Indskie kompanii: dvigatel' i tormoz kapitalizma]. Available at: https://istina.msu.ru/media/publications/article/21e/74c/19849870/Fursov_K.A._OstIndskie_Kompanii_Finansyi_i_biznes_2016_2.pdf (accessed 12 June 2017).
5. Konovalov I.P., Valetsky O.V. Evolution of private military companies [Jevoljucija chastnyh voennyh kompanij]. Pushkino, Centr strategicheskoy kon'junktury, 2013 (in Russian).
6. Khareen Pech. Executive Outcomes — A corporate conquest. Available at: http://www.privatemilitary.org/Peace_Profit_or_Plunder.html#.WZGgwFFn2Uk (accessed 12 July 2017).
7. Jakkie Cilliers, Ian Douglas. The military as business — Military Professional Resources, Incorporated. Available at: http://www.privatemilitary.org/Peace_Profit_or_Plunder.html#.WZGgwFFn2Uk (accessed 12 July 2017).
8. Olevskij V. The Concept of NATO Civil-Military Cooperation (2015) [Koncepcija voenno-grazhdanskogo vzaimodejstviya NATO (2015)]. Available at: <http://politinform.su/armiya-i-konflikty/36662-koncepciya-voenno-grazhdanskogo-vzaimodeystviya-nato-2015.html> (accessed 7 July 2017) (in Russian).