

Частные военные компании как инструмент продвижения национальных интересов США

Научный руководитель – Веселов Василий Александрович

Горбунова Виктория Сергеевна

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет мировой политики, Кафедра международной безопасности, Москва, Россия

E-mail: viktoriag9235@yandex.ru

Современные международные отношения характеризуются все меньшей степенью открытой вовлеченности государств в военные конфликты на территориях третьих стран с использованием своих вооруженных сил. Набирающей популярностью тенденцией стало обращение рядом правительств к косвенным методам усиления собственного влияния на международной арене и проведения политики в духе своих национальных интересов. Одним из таких инструментов являются частные военные компании.

Соединенные Штаты Америки являются наиболее классическим примером страны, пользующейся услугами ЧВК для обеспечения национальных интересов. Факт признания ЧВК на законодательном уровне и наличия системы нормативного регулирования их деятельности делает опыт данной страны уникальным.

Показательным примером инструментального характера ЧВК в США является деятельность на Балканском полуострове Military Professional Resources Inc. (MPRI), которая заключалась в осуществлении военной подготовки хорватской армии и обеспечении Генерального штаба Хорватии данными с военных спутников и беспилотных летательных аппаратов США [n1]. В результате спустя только лишь семь месяцев после начала работы MPRI с Хорватией последняя смогла одержать ряд побед на территории Республики Сербская Краина [n2]. Услуги аналогичного характера MPRI также оказывала Боснии и Герцеговине. Во многом благодаря существованию схожих контрактов с данной ЧВК стало возможным объединить вооруженные силы до этого враждовавших республик бывшей Югославии: Хорватии и Хорватской республикой Герцег-Босна с одной стороны и Боснией и Герцеговиной с другой, что впоследствии позволило одержать ряд побед над сербскими войсками. Помимо этого, MPRI сотрудничала с Албанией, занимаясь подготовкой Армии освобождения Косова, боровшейся за независимость Республики Косово от Сербии [n1].

Таким образом, не ведя прямую интервенцию, США получили возможность оказывать прямое влияние на геополитическую ситуацию в рассматриваемом регионе благодаря обеспечению заключения контрактов ряда республик бывшей Югославии и Албании с MPRI, получавшей непосредственные указания от президента США Билла Клинтона [n1]. Это позволило США реализовать свои стратегические интересы в регионе, при этом чрезмерно не затрачивая собственные военные и экономические ресурсы на помощь в разрешении конфликта (американские войска составляли менее 20% от общего числа войск, а доля оказываемой Соединенными Штатами прямой экономической помощи странам Балканского полуострова - около 10%) [n4].

Динамика военного аутсорсинга в США в значительной степени обусловлена экономической выгодой от сотрудничества с ЧВК для американского правительства. Так, в 2008 году Управлением Конгресса США по бюджету было установлено, что в то время как стоимость содержания одного пехотного батальона в военное время составляет 110 миллионов долларов, сотрудничество с американской частной военной компанией Blackwater

(в настоящее время компания носит название “Academi”) обойдется американскому бюджету более чем на 11 миллионов долларов дешевле (в 2008 году годовой контракт с данной ЧВК составил 98,5 миллионов долларов). Разница между затратами на содержание армии и стоимостью контракта с ЧВК еще более очевидна в мирное время, когда контракты с частными военными компаниями истекают и перестают выступать в роли бюджетного бремени. Затраты же на армию в мирное время, в свою очередь, остаются одной из расходных статей бюджета: в 2008 году содержание пехотного подразделения составляло 60 миллионов долларов [п3]. Таким образом, очевидной является экономическая целесообразность сотрудничества правительства США с частными военными компаниями для выполнения конкретных задач в военное время.

По словам Шона Макфата, входящего в «мозговой центр» Атлантического Совета, заключение контрактов с частными военными компаниями стало новым, по большей части американским способом ведения войны. Наглядным примером тому могут послужить войны в Ираке и Афганистане, где на каждого солдата США приходился как минимум один контрактник. В разгар этих войн контрактники составляли не менее 50% состава Вооруженных сил США в Ираке и 70% - в Афганистане [п5]. На завершающем этапе войны в Ираке, в декабре 2011 года, 11 445 военным США соответствовали примерно 24 000 работников частных военных компаний, сотрудничавших с американским правительством. Что же касается Афганистана, то в нем соотношение было аналогичным: в марте 2013 года на менее чем 66 000 американских солдат приходилось около 108 000 солдат по контракту [п6]. В годы президентства Барака Обамы численность Вооруженных сил США в Афганистане, равно как и численность солдат по контракту, была сокращена до 9 800 и 26 000 человек соответственно. При этом соотношение контрактников и американских солдат увеличилось до трех к одному [п5].

Можно сделать вывод, что восходящая линия тренда на сотрудничество с частными военными компаниями указывает на вполне возможную вероятность еще большего роста доли военного аутсорсинга в США. По словам ряда экспертов, в будущем от 80 до 90% войн, в которых участвуют США, будут вестись не силами вооруженных сил США, а силами частных военных компаний. При этом основатель частной военной компании Blackwater International Эрик Принс уже в 2017 году настаивал на необходимости полного вывода американских войск из Афганистана и их замене контрактниками, подрядчиками ЦРУ США, обосновывая данное предложение большей выгодой для Соединенных Штатов Америки [п5].

Таким образом, в ходе исследования было установлено, что частные военные компании являются эффективным инструментом продвижения национальных интересов США, где уже доказана целесообразность заключения контрактов с ЧВК. Тем не менее, наиболее значимым аргументом в пользу использования ЧВК выступает именно их инструментальный характер: оказывая помощь проамериканским режимам в ходе военных конфликтов, частные военные компании тем самым усиливают геополитическое влияние Соединенных Штатов и решают ряд проблем жизненной важности для своего правительства (в частности, борьба с терроризмом в Афганистане). Позволяя снизить численность национальных вооруженных сил в «горячих точках», частные военные компании делают вовлеченность США в тот или иной конфликт менее сензитивным для американских граждан.

Источники и литература

- 1) Коновалов И.П., Валецкий О.В. Эволюция частных военных компаний. Пушкино, 2013. – 138 с.
- 2) Небольсина М.А. Регулирование деятельности частных военных и охранных компаний: сравнительный анализ политики международных организаций и мировых дер-

жав: дисс. ... канд. пол. наук. Москва, 2016.- 248 с.

- 3) Contractors' Support of U.S. Operations in Iraq // Washington, DC: CBO, 2008. – 36 pp. URL: www.cbo.gov/sites/default/files/110th-congress-2007-2008/reports/08-12-iraq-contractors.pdf.
- 4) Daalder I., O'hlanon, M. Winning Ugly: NATO's War to Save Kosovo. // Washington, D.C., 2000. – 344 pp.
- 5) McFate, S. Mercenaries and war: understanding private armies today. // National Defense University, 2019. – 61 pp. URL: <https://ndupress.ndu.edu/Media/News/Article/2031922/mercenaries-and-warunderstanding-private-armies-today/>
- 6) Schwartz M., Church J. Department of Defense's Use of Contractors to Support Military Operations. // CRS Report for Congress, 2013. – 37 pp. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Department-of-Defense%E2%80%99s-Use-of-Contractors-to-and-Schwartz-Church/750962d3ee8744f9e77734fa2aa9d5894281485f>