

УДК 355.42.424

А. А. Зайцев¹, Н. В. Зайцева²¹Военная академия Республики Беларусь²Белорусский национальный технический университет**АУТСОРСИНГ В ВООРУЖЕННЫХ СИЛАХ НАТО**

В статье рассмотрены аспекты развития аутсорсинга в вооруженных силах США и НАТО, основополагающие документы, регламентирующие деятельность аутсорсинговых компаний, практика аутсорсинга в ходе военных действий последнего времени, деление аутсорсинговых компаний по предназначению, их задачи. Выделены и отмечены положительные и отрицательные стороны. Определены основные направления применения практики аутсорсинга в вооруженных силах указанных стран, учитывая основные тенденции развития международных отношений.

Ключевые слова: аутсорсинг, частная военная компания, консалтинговая компания, обеспечивающая компания, наемник.

A. A. Zaytsev¹, N. V. Zaytseva²¹Military Academy of the Republic of Belarus²Belarusian National Technical University**OUTSOURCING IN NATO ARMED FORCES**

The article considers aspects of outsourcing development in the US and NATO armed forces, basic documents regulating the activity of outsourcing companies, the practice of outsourcing in the course of recent military operations, the division of out-sourcing companies by purpose, their tasks. Positive and negative sides are singled out and marked. The main directions of applying the practice of out-sourcing in the armed forces of these countries are determined, taking into account the main trends in the development of international relations

Keywords: outsourcing, private military company, consulting company, providing company, mercenary.

Введение. В последнее время много говорится об аутсорсинговых компаниях в вооруженных силах (ВС) США и других странах НАТО, обеспечивающих выигрыш в проводимых военных кампаниях. Попробуем разобраться, что они есть на самом деле.

Основная часть. Под термином «аутсорсинг» понимается передача определенных функций, ранее выполнявшихся ВС, подрядчикам из других ведомств, т. е. привлечение к решению различных военных задач государственных гражданских и частных коммерческих структур.

Основным документом (руководством), в соответствии с которым принимается решение о передаче отдельных функций военных другим национальным структурам на коммерческой основе, является циркуляр А-76 административно-бюджетного управления Белого дома [1]. Согласно ему, субъекты частного предпринимательства могут привлекаться к выполнению определенных работ в ВС, если выиграют конкурс и стоимость их работ как минимум на 10% меньше. Поэтому первоочередная цель – это экономия бюджетных средств, выделяемых на национальную оборону.

Основными видами деятельности, переданными Пентагоном на аутсорсинг, являются коммунально-бытовые, банно-прачечные услу-

ги, торговля, общественное питание и капитальное строительство [2].

Следует отметить принципиальное отличие подрядчиков от традиционных наемников – это коммерциализация военной деятельности с учетом дальнейшего развития сферы военных услуг на основе организации, типичной для коммерческих структур. Тенденция превращения фирм-подрядчиков в неотъемлемую часть рынка такого рода услуг подтверждается также следующими данными.

Если во время войны в Персидском заливе (1990–1991) соотношение числа военных подрядчиков и общей численности войск, развернутых в регионе, было 1:50, а к началу афганской кампании 1:10, то через шесть лет (к началу 2008 года) практически на каждого американского военнослужащего приходился один и более сотрудник частной компании [3].

В период с 1994 по 2003 г. Пентагон заключил около 3 тыс. контрактов на сумму около 300 млрд. долларов с американскими компаниями в интересах обеспечения повседневной деятельности войск (тыловое обеспечение, разведка, боевая подготовка и др.).

Согласно официальным данным МО США, расходы на привлечение подрядчиков в операциях в Ираке и Афганистане за период с 2005 по 2012 гг. составили 150 млрд. долларов, или

20% всех затрат на проведение этих операций за тот же период.

По данным военных специалистов, рынок «околовоенных» услуг в мире до 2001 г. в целом оценивался в 100 млрд. долларов в год, а в связи с афганской и иракской кампаниями этот показатель увеличился до 150–160 млрд. долларов. Сейчас, учитывая события в Сирии, он составляет от 200 до 350 млрд. долларов.

Бывший министр обороны США Д. Чейни, возглавивший компанию «Халлибертон», добился контракта от Пентагона на разработку наставления для МО США о порядке привлечения частных компаний для оказания услуг военного характера. А затем, руководствуясь этим наставлением, за пять лет своего пребывания в компании увеличил портфель заказов от МО со 100 млн. долларов до 1,5 млрд. в год. На основании требований наставления были внесены изменения в соответствующие руководства, уставы и наставления по боевому применению группировок вооруженных сил США и ОВС НАТО, их обеспечению [4].

Сегодня в мире, по предварительной оценке, насчитывается свыше 600 фирм, представляющих государственные гражданские и частные коммерческие структуры или «контракторы» (подрядчики) и действующих более чем в 50 государствах. Их можно подразделить на частные военные компании (ЧВК) и их разновидность – частные разведывательные компании (ЧРК), консалтинговые и обеспечивающие фирмы.

ЧВК, как правило, привлекаются для выполнения чисто боевых задач и чаще всего действуют под различными «крышами» (советников, охранных фирм и др.). Наиболее известные из них «Блэкуотер» (Academi), G4S («Джифорс»), «Экзекютив ауткам», «Сэнд-лайн», «Эрскан», SCI, «Армор групп», «Дилидженс», «Контрол рискс групп», «Бечтел» и др. Штаб-квартиры самых крупных ЧВК и ЧРК находятся в США, Великобритании и Израиле.

Число сотрудников самих ЧВК в мире в настоящее время приближается к 1,5 млн. человек. Одна из наиболее крупных компаний – «Джифорс» – насчитывает более 360 тыс. человек [5].

Консалтинговые фирмы предлагают услуги в области стратегического и оперативного планирования, организации оперативной и боевой подготовки, разработки военных доктрин и концепций, инструкций и наставлений, планов отдельных операций. Сами никогда в боевых действиях не участвуют. Примерами таких компаний являются MPRI, «Левдан», «Динкорп», «Виннель» и ряд других.

Обеспечивающие фирмы – самая многочисленная группа подрядчиков, услуги которых включают все виды тылового обеспечения,

а также отдельные виды оперативного (боевого) обеспечения. В настоящее время до 70% сферы организации и обеспечения мероприятий оперативной и боевой подготовки армейской авиации приватизировано, а обслуживание современной авиационной техники осуществляется частными компаниями.

Привлечению подрядчиков в рамках военных конфликтов, миротворческих и других операций, согласно уставам и наставлениям ВС США и ОВС НАТО, могут способствовать следующие обстоятельства:

- численность штатных подразделений тыла недостаточна для эффективного обеспечения длительных действий группировок сил блока или ограничена в связи с политическими факторами;

- ресурсы штатных подразделений тылового обеспечения вооруженных сил необходимы в первую очередь для непосредственного обеспечения боевых действий;

- привлечение подрядчиков предусмотрено в рамках заблаговременного (долгосрочного) военного планирования;

- ожидаемый экономический эффект от привлечения подрядчиков для выполнения определенных функций обеспечения и в определенные периоды времени.

Принято утверждать, что расширение масштабов аутсорсинга в ВС США и других стран НАТО связано с такими факторами, как сокращение ВС и массовое появление на рынке труда невостребованных военных профессионалов при одновременном расширении спектра задач и напряженности деятельности ВС, рост числа локальных и региональных конфликтов.

Вместе с тем комплексная оценка и анализ различных факторов, связанных с развитием аутсорсинга, и прежде всего в странах Запада, позволяют заключить, что усиление потенциала, в первую очередь ЧВК и ЧРК, следует рассматривать как составную часть военных приготовлений НАТО, ориентированных на подготовку к «экспедиционным» и «сетевым» действиям.

Подрядчики выступают в качестве передового отряда реализации «стратегии не прямых действий», т. е. способа ведения войны против стран, с которыми отсутствует состояние официально объявленной войны. Так, американские ЧВК совместно с израильскими компаниями действовали против России в ходе подготовки и во время войны в Осетии в 2008 г. Среди них особую активность проявили такие фирмы, как «Дефенс шильд», «Нитрал» и «Глобал CST». Необходимо также отметить, что авторство военной доктрины Грузии принадлежит частной американской компании Military Professionals Resources Incorporated.

Немаловажна и разноплановость интересов и разномасштабность потребителей услуг частных компаний, среди которых могут быть террористические сети, частные лица и организованные преступные группы. Одновременно рост спроса на их услуги стимулирует расширение неформальных теневых экономик в разных странах и потерю контроля над собственной экономикой в ряде развивающихся государств.

ЧВК чрезвычайно эффективны в зонах локальных конфликтов, где из-за причин юридическо-правового характера затруднено использование регулярных армий. При этом личный состав подобных подразделений, не связанный никакими моральными и этическими ограничениями, действует, как правило, безнаказанно. Сегодня невозможно привлечь ЧВК к суду за военные преступления, а также к юридической и финансовой ответственности, особенно если нарушения совершены за пределами страны основного базирования или регистрации.

Личный состав фирм-подрядчиков (гражданский персонал, находящийся в составе сил) имеет юридический статус некомбатантов.

ЧВК признаны значимым фактором, способным решающим образом влиять на региональную стабильность. Сотрудники таких компаний заинтересованы в высоких доходах, а значит, и в разжигании военных конфликтов.

В настоящее время идет процесс легализации наемничества в международном праве путем тесного увязывания правовых аспектов привлечения наемников с международным гуманитарным правом и законодательством в области прав человека. Так, в 2008 г. принят Документ Монтре и 2010 г. – Международный кодекс частных охранных компаний, к которому к 2013 г. присоединились более чем 592 ЧВК из 70 стран.

В ВС США и ОВС НАТО особое внимание обращается на оценку риска при привлечении подрядчиков и анализ возможности невыполнения поставленных боевых задач. Привлечение подрядчиков намного повышает вероятность невыполнения боевых задач в силу того, что сотрудники частных фирм могут отказаться от возложенных на них функций в связи с различными субъективными и объективными причинами, особенно при ведении высокоинтенсивных боевых действий или резком ухудшении обстановки на ТВД.

Руководство НАТО пытается решить эту проблему, разрешая приватизировать только «несущественные виды обеспечения». Однако на практике этого трудно достичь. Например, в ходе военной кампании в Ираке тот же подвоз горюче-смазочных материалов (ГСМ) был полностью приватизирован. По закону большинства западных стран, если состояние войны не объяв-

лено, что характерно для условий локальных конфликтов, то фирма-подрядчик не несет никакой ответственности за разрыв контракта, кроме коммерческой, которую еще надо доказать в суде.

Неоднозначность экономии бюджетных средств за счет аутсорсинга в наибольшей мере относится и непосредственно к аутсорсингу тылового обеспечения боевых действий. Так, чрезвычайно высокую стоимость своих услуг руководство компании KBR объясняет не только сложной с точки зрения безопасности обстановкой, но и постоянно меняющимися планами командования с очень коротким периодом времени уведомления компании, а также неопределенностью развития ситуации.

Учитывая важность ряда задач, например снабжения ГСМ и боеприпасами в ходе боевых действий, и соответствующее дублирование функций обеспечения, невозможно вести речь об экономии средств. В отдельных случаях могут значительно возрасти дополнительные накладные расходы, обусловленные необходимостью обеспечения безопасности и защиты персонала фирм-подрядчиков.

Вместе с тем в качестве положительного момента можно выделить реальное повышение эффективности функционирования и боеготовности сложной техники и систем их технического обслуживания при привлечении фирм-производителей на основе долгосрочных контрактов по последующей модернизации и техническому обеспечению этих систем вооружений вплоть до снятия с вооружения и утилизации.

Отмечается масштабность привлечения подрядчиков к техническому обеспечению ВС. Только в трех центрах ВВС США по техническому обслуживанию летательных аппаратов около 50% объема работ выполняется частными фирмами. Такая же ситуация сложилась в вопросах содержания и управления складскими запасами ВВС. Ежегодный объем работ частных компаний по контрактам с командованием ВВС оценивается в 11 млрд. долларов. Техническое обслуживание ни одной из современных систем техники не обходится без привлечения персонала фирм-производителей.

Заключение. Таким образом, можно утверждать, что в настоящее время ВС США и других стран НАТО не в состоянии провести даже ограниченную операцию без привлечения подрядчиков в количестве, сравнимом с численностью развернутой группировки войск (сил). Тем не менее значительное число военных специалистов склонны рассматривать аутсорсинг, например, тылового обеспечения группировок сил приемлемым только в условиях миротворческих операций и низкой степени угрозы персоналу частных фирм. Напротив, в конфликтах высокой

интенсивности и крупномасштабных операциях тыловое обеспечение в рамках интеграции тыла видов ВС как компонентов объединенной группировки или коалиционных (многонациональных) войск (сил) может стать эффективной альтернативой аутсорсингу. В настоящее время в

НАТО ведется работа по совершенствованию механизмов аутсорсинга отдельных функций Минобороны. Речь о полном отказе от привлечения субъектов частного предпринимательства к выполнению отдельных видов деятельности в интересах ВС не идет.

Литература

1. Circular No. A-76 to the Heads of Executive Departments and Establishments “Performance of Commercial Activities” [Электронный ресурс]. URL: https://www.whitehouse.gov/sites/whitehouse.gov/files/omb/circulars/A76/a76_incl_tech_correction.pdf (дата обращения: 09.01.2018).
2. Федорович В. А., Муравник В. Б., Бочкарев О. И. США: военная экономика (организация и управление) / под общ. ред. П. С. Золотарева, Е. А. Роговского. М.: Международные отношения, 2013. С. 76.
3. Печорский В. Опыт использования аутсорсинга в вооруженных силах США // Зарубежное военное обозрение. 2013. № 2. С. 37.
4. FM 100-21 Contractors on the Battlefield // Washington U.S. Army Headquarters. 1999 [Электронный ресурс]. URL: https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2005/RAND_MG296.pdf (дата обращения 09.01.2018).
5. Башкиров Н. Аутсорсинг в странах НАТО // Зарубежное военное обозрение. 2013. № 6. С. 29–34.

References

1. Circular No. A-76 to the Heads of Executive Departments and Establishments “Performance of Commercial Activities” [Electronic resource]. Available at: https://www.whitehouse.gov/sites/whitehouse.gov/files/omb/circulars/A76/a76_incl_tech_correction.pdf (accessed 09.01.2018).
2. Fedorovich V. A., Muravnik V. B., Bochkarev O. I. *SSHA: voennaya ehkonomika (organizaciya i upravleniye)* [USA: military economy (organization and maagement)]. Moscow, Mezhdunarodnyye otnosheniya Publ., 2013. P. 76.
3. Pechorsky V. The experience of using outsourcing in the US armed forces. *Zarubezhnoye voyennoye obozreniye* [Foreign military review], 2013, no. 2, pp. 37 (In Russian).
4. FM 100-21 Contractors on the Battlefield. *Washington U.S. Army Headquarters*. 1999 [Electronic resource]. Available at: https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2005/RAND_MG296.pdf. (accessed 09.01.2018).
5. Bashkirov N. Outsourcing in the NATO countries. *Zarubezhnoye voyennoye obozreniye* [Foreign military review], 2013, no. 6, pp. 29–34 (In Russian).

Информация об авторах

Зайцев Александр Александрович – кандидат военных наук, доцент, профессор кафедры военной стратегии факультета Генерального штаба. Военная академия Республики Беларусь (220057, г. Минск, пр-т Независимости, 220, Республика Беларусь).

Зайцева Надежда Викторовна – кандидат исторических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории. Белорусский национальный технический университет (220013, г. Минск, пр-т Независимости, 65, Республика Беларусь).

Information about the authors

Zaytsev Aleksandr Aleksandrovich – PhD (Military), Associate Professor, Professor, the Department of Military Strategy. Military Academy of the Republic of Belarus (220, Nezavisimosti Ave., 220057, Minsk, Republic of Belarus).

Zaytseva Nadezhda Viktorovna — PhD (History), Associate Professor, Assistant Professor, the Department of Economic Theories. Belarusian National Technical University (65, Nezavisimosti Ave., 220013, Minsk, Republic of Belarus).

Поступила 23.02.2018