

DOI 10.35775/PSI.2025.118.6.054

УДК 32.327

К.А. ТРУБИЦИН

аспирант кафедры истории и политики России
Нижегородского государственного университета
им. Н.И. Лобачевского, Россия, г. Нижний Новгород

ИЗРАИЛЬСКИЕ ЧАСТНЫЕ ВОЕННЫЕ КОМПАНИИ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИЛЫ И ЛОГИКА АУТСОРСИНГА БЕЗОПАСНОСТИ

В условиях трансформации конфликта и сдвига вектора угроз с государственных на негосударственные источники, особую актуальность приобретает изучение феномена частных военных компаний (ЧВК). Статья посвящена анализу израильского опыта в сфере использования ЧВК в зонах конфликта и на оккупированных территориях. Основной акцент сделан на институциональных и политико-правовых аспектах, связанных с аутсорсингом военной силы и безопасностью в зонах палестино-израильского противостояния. В работе раскрываются механизмы функционирования израильских ЧВК, их участие в обеспечении охраны поселений, КПП, а также в операциях за пределами Израиля. Цель исследования – выявление специфики израильской модели использования ЧВК и анализ последствий их деятельности для политического ландшафта и региональной безопасности. Методология опирается на качественный контент-анализ нормативно-правовых актов, материалов неправительственных организаций, а также сравнительно-политологический подход. В заключении подчеркивается, что рост влияния ЧВК в Израиле отражает более широкие тенденции глобального рынка безопасности и еще больше ставит под сомнение монополию государства на применение насилия.

Ключевые слова: частные военные компании, ЧВК, ЧВОК, Израиль, безопасность, аутсорсинг силы, оккупированные территории, контроль, палестино-израильский конфликт, политико-правовой анализ.

Введение. В условиях глобальной трансформации механизмов обеспечения безопасности растет роль частных военных компаний (ЧВК) – негосударственных акторов, предоставляющих целый спектр «военизированных» услуг на коммерческой основе. Израиль, будучи государством с высокой степенью милитаризации, уникальной системой всеобщего призыва и тесной связью между армией, спецслужбами и частным сектором, представляет собой специфический кейс в исследовании институционализации ЧВК. Израильские частные военные и охранные компании демонстрируют, как государство может не только делегировать, но и экспортировать функции насилия.

Настоящая статья ставит своей целью проанализировать феномен израильских ЧВК как результат внутренней политико-экономической трансформации,

а также как элемент глобальной инфраструктуры безопасности. Методологически работа опирается на компаративный, политико-экономический и институциональный подходы. В качестве источников, использована как академическая литература [16; 22. С. 853-890 и др.], так и эмпирические исследования [24], а также аналитические обзоры и нормативные документы.

1. Генезис израильских частных военных компаний. Феномен израильских частных военных компаний (ЧВК) не может быть понят вне исторического контекста становления и развития системы национальной безопасности государства Израиль, в которой процессы милитаризации, мобилизационной экономики и технологической модернизации с самого начала были тесно взаимосвязаны. Особенностью Израиля, по сравнению с другими государствами, является органическое сращение армии, военной промышленности и сектора высоких технологий, что создает благоприятные условия для появления ЧВК как естественного институционального продолжения государственного аппарата легитимного насилия.

Кроме того, в последние годы израильские компании активно экспортируют опыт и технологии в области охранного сервиса, оказывая влияние на архитектуру безопасности в таких странах, как Колумбия, Нигерия и ОАЭ. Это подтверждает растущее значение Израиля как поставщика частных военных и охранных услуг на глобальном уровне [9. С. 48-62].

1.1. Армейское наследие и культура безопасности. С самого основания Израйля оборона рассматривалась как вопрос выживания, а потому служба в Армии обороны Израйля (ЦАХАЛ) и участие в специальных операциях рассматриваются гражданами не только с точки зрения безусловной обязанности, но и как источник социального престижа и фундамент для последующей профессиональной карьеры.

Как отмечает Шир Хевер, одна из работ которого стала одним из основных источников материала для данной статьи, структура израильского общества, основанная на тесной связи между военными, политической элитой и бизнесом, способствовала появлению огромного числа бывших военных, использующих свои связи и опыт для создания собственных компаний, предоставляющих охранные, консалтинговые и военно-логистические услуги.

Примером такой компании является **Team 3 Group**, основанная в 1990 году бывшим бригадным генералом Йорамом Гильбоа и его сыном Ниром Гильбоа. Компания предоставляет широкий спектр охранных и логистических услуг, включая физическую охрану объектов, установку систем безопасности и противопожарной защиты. По состоянию на 2015 год в компании работало около 4 700 сотрудников.

1.2. Роль спецслужб и «вторичных карьер». Многие основатели и сотрудники израильских ЧВК являются выходцами из элитных подразделений вооруженных сил и спецслужб – таких как «Сайерет Маткаль», «Шабак» (внутренняя разведка), «Моссад» (внешняя разведка), а также военно-воздушных сил и подразделений по цифровой и кибербезопасности. Это определяет высокую

квалификацию кадров, ориентацию на предоставление сложных и часто политически чувствительных услуг (например, тренировки сил специального назначения страны-заказчика за рубежом, персональная охрана высокопоставленных лиц, кибершпионаж и др.).

Так, компания **Black Cube**, основанная бывшими сотрудниками «Моссада», специализируется на предоставлении услуг в области корпоративной разведки и контрразведки. Она стала известна благодаря участию в ряде резонансных уголовных дел, включая сбор информации для защиты Харви Вайнштейна от обвинений в сексуальных домогательствах.

По мнению исследователей, именно плотная связь между системой государственной безопасности и частным сектором позволяет Израилю оперативно формировать высококомобильные команды, способные действовать в сложных международных миссиях [7. С. 1-18].

1.3. Переход к частному сектору и рост международного спроса. С конца 1990-х – начала 2000-х гг. наблюдается рост интереса к израильским ЧВК со стороны иностранных государств, особенно тех, которые не обладают собственной развитой инфраструктурой безопасности. Израиль активно заключал контракты в сфере военно-технического сотрудничества со странами Латинской Америки, включая режимы с авторитарным уклоном – тем самым легализуя экспорт насилия как инструмент реализации внешнеполитических интересов.

Компания **NSO Group**, основанная в 2010 году, стала одним из ярких примеров израильского экспорта технологий цифровой безопасности. Ее продукт Pegasus – шпионское программное обеспечение, позволяющее удаленно получать доступ к смартфонам – продавался правительствам и спецслужбам различных стран, что вызвало международные скандалы и обвинения в нарушении прав человека.

Данные технологии становятся инструментом не только национальной, но и региональной безопасности, особенно в странах с неустойчивыми режимами, где израильские ЧВК фактически участвуют в формировании полугосударственных структур безопасности [2. С. 1024-1036].

1.4. Институционализация и правовой вакуум. Несмотря на бурный рост сектора, израильские ЧВК до сих пор функционируют в условиях ограниченного правового регулирования.

Сотрудники ЧВК зачастую действуют в «серой зоне» международного гуманитарного права, балансируя на грани понятий «комбатант», «не-комбатант» и «гражданское лицо» и даже «наемник». Отсутствие прозрачного механизма подотчетности позволяет таким компаниям действовать одновременно и от имени государства, и вне его – что открывает пространство для «гибридной суверенности» и политического маневра.

Например, компания **Modi'in Ezerachi**, основанная в 1963 году, предоставляет охранные услуги на территории Израиля, включая охрану правительственных объектов и контрольно-пропускных пунктов. В 2016 году сотрудники компании были вовлечены в инцидент на КПП «Каландия», где были застрелены

палестинская женщина и ее брат, что вызвало критику со стороны правозащитных организаций.

Израиль, несмотря на зрелость институциональной системы, сознательно не спешит с законодательным оформлением деятельности ЧВК, используя гибкость частного сектора как инструмент стратегического влияния [8. С. 418-435].

2. Военно-промышленный комплекс Израиля и экспорт насилия как экономический и внешнеполитический ресурс ресурс. Одной из важнейших опор роста частного военного сектора в Израиле является мощный и высокотехнологичный военно-промышленный комплекс (ВПК), ориентированный как на внутренние потребности, так и на внешний рынок. Израиль демонстрирует редкий случай государства, в котором экспорт вооружений и связанных с ним услуг стал не только экономической, но и политико-дипломатической стратегией. Приватизация насилия и рост ЧВК здесь неразрывно связаны с логикой оборонной экономики, ориентированной на постоянное участие в конфликтах – как в прямом, так и в опосредованном виде.

2.1. Экспорт вооружений как фактор выживания ВПК. Как отмечает С. Белоусов, израильский ВПК на протяжении последних десятилетий функционировал в условиях ограничения бюджетных ассигнований и зависимости от внешней помощи – прежде всего американской. Это стимулировало его к переориентации на внешние рынки. Так, в период с 2000 по 2007 год израильские военно-промышленные компании заключили экспортных контрактов на сумму \$28,4 млрд, а среднегодовой объем военного экспорта составлял около \$3,55 млрд. Дополнительно ежегодно за рубеж поставлялось снятое с вооружения имущество силовых структур на сумму около \$125 млн [1. С. 57-63].

По оценкам, от 70 до 75% производимой в Израиле продукции военного назначения уходит на экспорт. Основными покупателями являются США, страны Европы, Азии и Латинской Америки. При этом Министерство обороны Израиля через департамент SIBAT, речь о деятельности и структуре которого пойдет ниже, активно содействует расширению внешних поставок, включая маркетинговую поддержку, лицензирование, участие в международных выставках и ведение базы данных по экспортируемым изделиям.

Как подчеркивается в исследовании, внутренний рынок не способен обеспечить загрузку производственных мощностей израильского ВПК, и именно экспорт стал «ключом к выживанию» сектора. Такая зависимость от внешних заказов побуждает израильские компании адаптироваться к потребностям глобального рынка, включая создание совместных предприятий за рубежом и расширение портфеля продукции, ориентированной на экспорт [1].

2.2. Корпоративная структура оборонного сектора и дуализм собственности. Военно-промышленный комплекс Израиля уникален тем, что сочетает в себе как крупные государственные оборонные корпорации, так и развитую сеть частных высокотехнологичных компаний, действующих на равных в условиях международной конкуренции. Эта структура создает гибкую и децентрализованную модель производства и экспорта военной продукции, в которой ключевые

функции часто делегируются на аутсорс – в том числе компаниям, обладающим признаками частных военных подрядчиков.

К числу основных государственных компаний относятся:

- **Israel Aerospace Industries (IAI)** – крупнейший государственный производитель авиакосмической техники и систем вооружения.
- **Rafael Advanced Defense Systems** – разработчик высокоточного вооружения, включая системы «Железный купол» (англ. Iron dome) и «Шип» (англ. Spike).
- **Israel Military Industries (IMI)** (в 2018 году интегрирована в состав **Elbit Systems**) – производитель стрелкового оружия, такого, как, например, ставшие уже легендарными благодаря кинематографу, пистолет «Desert Eagle» и пистолет-пулемет «UZI», артиллерийских систем, боеприпасов и т.д.

Эти компании традиционно поддерживаются государством и являются главными получателями заказов Министерства обороны. Однако, по мере сокращения государственных закупок и усиления ориентации на экспорт, к ним присоединяются и частные компании – **Elbit systems, Aeronautics Ltd., Soltam Systems, Tadiran**, и другие.

Как отмечается в аналитическом докладе Института исследований национальной безопасности (INSS), государство зачастую выступает в роли «инкубатора», в котором частные фирмы получают поддержку, лицензии, экспортные преференции и даже прямое участие в разработке продуктов, которые затем выводятся на международный коммерческий рынок и предлагаются иностранным заказчикам [21].

При этом частные компании также активно поглощают или интегрируют бывшие государственные активы. Ярким примером служит уже упомянутая **Elbit Systems** – частный оборонный гигант, чьи интересы охватывают весь спектр современной войны: от систем управления до кибербезопасности и беспилотных комплексов. После покупки **IMI** в 2018 году она фактически взяла на себя функции, ранее принадлежавшие государству, в области тяжелого вооружения.

Эта трансформация «расплывчатые границы» между государственным и частным, в которой легко формируются ЧВК-гибриды – компании, формально действующие как частные подрядчики, но сохраняющие прочные связи с структурами. Такие компании могут использовать ресурсы и репутацию официального ВПК, оставаясь при этом вне системы прямого парламентского или юридического контроля.

Кроме того, сами ЧВК часто комплектуются за счет бывших сотрудников указанных корпораций, а также военных, служивших в инженерных, разведывательных или киберподразделениях ЦАХАЛ. Таким образом, они выступают не как внешние игроки, а как «фланговое продолжение» израильского ВПК, способное действовать в более гибких и непрозрачных форматах – от консалтинга до участия в боевых операциях за границей.

2.3. «Протестировано в бою»: маркетинг через конфликты. Одной из ключевых особенностей израильской модели экспорта технологии и товаров в сфере безопасности является то, что значительная часть предлагаемых за рубежом

военных и охранных технологий проходит «обкатку» в условиях реальных боевых действий. Эта практика – сознательная маркетинговая стратегия, в рамках которой израильские компании акцентируют в своих предложениях, что продукция «battle-tested» – то есть «прошла испытания в бою».

Как отмечает Шир Хевер, именно длительная оккупация палестинских территорий и регулярные военные операции в Газе создают уникальную среду для тестирования, доработки и демонстрации эффективности оружия, систем наблюдения, программного обеспечения и организационных моделей. Так, после операции «Литой свинец» (2008-2009), прошла серия оружейных выставок, где израильские компании представляли новые БПЛА, разведывательные системы и средства «crowd control» (рус. «контроль толпы») с пометкой «использовано в Газе» [14. С. 233-248].

Сюда же можно отнести и активное участие частных военных и охранных компаний в обеспечении израильского контроля над палестинскими территориями. Согласно докладу Who Profits, компании **Modi'in Ezrachi**, **G1 Secure Solutions** и **Reshef Security** участвуют в охране израильских поселений на Западном берегу реки Иордан, патрулируют «шоссе для поселенцев», а также обеспечивают безопасность на контрольно-пропускных пунктах. Эта деятельность, будучи тесно связанной с инфраструктурой оккупации, также становится предметом коммерческого продвижения – как «уникальный опыт в анти-повстанческих операциях» [22. С. 853-890].

Примером технологического экспорта, напрямую связанного с «боевыми испытаниями», служит продукт компании **NSO Group** – система Pegasus. Хотя формально она позиционируется как инструмент для борьбы с терроризмом, многочисленные расследования показали ее использование в репрессивных целях по всему миру – от Саудовской Аравии до Мексики и Индии. При этом NSO неизменно подчеркивает эффективность своего инструмента, подкрепленную израильским военным опытом и одобрением со стороны спецслужб [14. С. 233-248].

Таким образом, участие израильских компаний в военных конфликтах и оккупационных режимах становится не столько репутационным риском, сколько элементом «рекламного портфеля». В условиях отсутствия нормативных ограничений и высокого спроса со стороны государств с авторитарной моделью управления, ЧВК и аффилированные с ними ВПК-структуры Израиля получают конкурентное преимущество на рынке: они продают не просто вооружение, а «решения», проверенные в действии против реального противника.

3. Приватизация оккупации: израильские ЧВК и контроль над палестинскими территориями. Палестинские территории стали не только зоной постоянного конфликта, но и полигоном для институциональной апробации приватизированных форм контроля. Израильские частные военные и охранные компании заняли ключевое место в обеспечении «безопасности» на Западном берегу и в Восточном Иерусалиме, фактически выполняя функции, ранее закрепленные за армией и полицией. Таким образом, происходит не просто аутсорсинг

отдельных функций, но и институционализация новой модели управления территорией – с опорой на коммерческих подрядчиков.

3.1. От военной оккупации к модели аутсорсинга насилия. С 1990-х годов, особенно после подписания соглашений в Осло, наблюдается постепенное перераспределение функций между Израилем и Палестинской администрацией (ПА). При этом на практике Израиль сохраняет полный контроль над ключевыми зонами (зоны В и С), включая инфраструктуру безопасности – блокпосты, наблюдательные пункты, барьеры. Все чаще выполнение задач по охране таких объектов передается частным подрядчикам.

Согласно докладу *Who Profits*, к 2016 году более десятка частных компаний охраняли поселения, осуществляли патрулирование оккупированных территорий, а также обслуживали КПП, через которые проходит палестинское население. Среди них – **Modi'in Ezrachi, Reshef Security, G1 Secure Solutions, Nof Yam Security, Galshan Marketing, Avidar Security** и др. Эти компании обеспечивают как физическую охрану, так и технические аспекты, такие как видеонаблюдение, пропускной режим, досмотр багажа и частных лиц [14. С. 233-248].

3.2. ЧВК на контрольно-пропускных пунктах: новый облик оккупации. Особую роль играют частные подрядчики на так называемых «пограничных» (на деле – внутренних) КПП между Израилем и Западным берегом реки Иордан. Эти пункты были массово перестроены и «механизированы» после второй интифады и строительства Стены (*Separation Barrier*). Их обслуживание было передано в ведение израильского **Управления пограничных переходов (СРА)**, которое в свою очередь нанимает частные компании для выполнения всех ключевых функций – от охраны и досмотра до административного контроля и ИТ-поддержки.

Документы, полученные правозащитниками через запросы по закону о свободе информации, показывают, что такие компании, как **Sheleg Lavan, Modi'in Ezrachi, G4S Israel** и **T&M Protection Resources**, получили контракты на сумму в десятки миллионов шекелей. Их сотрудники, хотя формально не являются ни военными, ни полицейскими, наделяются весьма широкими полномочиями, включающими возможность ношения различного огнестрельного оружия и его применения не только для самозащиты и защиты гражданских, но и для задержания нарушителей, оказания на них физического воздействия. Это подрывает государственный характер контроля и делает ситуацию фактической «приватизированной военной зоной» [22. С. 853-890].

3.3. Нормативный вакуум и политическая невидимость. Использование ЧВК в зоне оккупации позволяет Израилю в ряде случаев обходить международное право, в первую очередь – положения Четвертой Женевской конвенции от 1949 года. Согласно статье 4 данной конвенции, оккупирующее государство несет ответственность за защиту гражданского населения на оккупированной территории, а также за обеспечение соблюдения норм гуманного обращения и безопасности. Однако, когда эти функции выполняются частной компанией, юридическая ответственность оказывается размытой. Дополнительный протокол I (статья 51.7) прямо запрещает использование гражданских лиц в качестве

живых щитов и требует различения между гражданскими и военными объектами, что практически невозможно в ситуации, где охранники ЧВК контролируют КПП и патрулируют поселения [7. С. 1-18].

Юридический статус сотрудников ЧВК на оккупированных территориях также вызывает вопросы. Как подчеркивает Л. Камерон, согласно международному гуманитарному праву (в частности, статье 47 Дополнительного протокола I к Женевским конвенциям), сотрудники ЧВК не признаются комбатантами и, соответственно, не имеют права на статус военнопленных. Они считаются гражданскими лицами, но при этом часто осуществляют функции, идентичные военным, что создает правовую коллизию [7. С. 1-18].

На национальном уровне деятельность частных охранных компаний в Израиле регулируется, прежде всего, **Законом о лицензировании охранных компаний (Private Guard Services Law, 5731-1971)**. Этот акт устанавливает требования к лицензированию, обязательность и необходимый уровень подготовки и сертификации сотрудников, а также определяет их полномочия — включая право на применение силы, ношение оружия и участие в обеспечении общественного порядка. Однако в части, касающейся их задействования на оккупированных территориях, закон не устанавливает специальных норм, что оставляет поле для произвольной трактовки и создает пространство правовой неопределенности.

Попыткой компенсировать уже упомянутый нормативный вакуум на международном уровне стал **Документ Монтре (2008)** – не имеющий обязательной силы, но определяющий лучшие практики и обязательства государств в отношении ЧВК. Израиль, однако, не является участником документа, равно как и не ратифицировал Международную конвенцию ООН о борьбе с вербовкой, использованием и обучением наемников. Таким образом, национальные и международные механизмы регулирования остаются фрагментарными и недостаточно применимыми на практике [10].

4. Израильские ЧВК и экспорт безопасности: от локального опыта к глобальному влиянию. Израильские частные военные и охранные компании (ЧВК), укрепившиеся внутри страны в условиях конфликта и оккупации, стали заметными игроками на международной арене. Они экспортируют не только вооружение, но и ноу-хау в сфере безопасности – от индивидуальной подготовки и логистики до кибершпионажа. Государственная инфраструктура, в частности структура SIBAT, активно содействует выходу этих компаний на внешние рынки.

4.1. География контрактов и примеры компаний. Израильские ЧВК и аффилированные с ними оборонные компании активно работают в странах Латинской Америки, Азии и Африки:

- В **Колумбии** и **Мексике** израильские компании предоставляли консультации и обучение по борьбе с повстанцами и наркокартелями. Согласно данным Шуминава, особый спрос на израильские ЧВК связан с «громким опытом в борьбе с терроризмом, бандформированиями и контрабандой».

- В **Бразилии** Elbit Systems работает более 18 лет через дочернюю компанию **AEL**, а также в партнерстве с **Embraer** – крупнейшим авиастроителем Южной Америки.

- В **Гондурасе, Сальвадоре, Гватемале** Израиль участвовал в обучении военных и охране ключевых объектов [9. С. 48-62].

Примеры активных компаний:

- **Elbit Systems** – один из ведущих экспортеров дронов, систем наблюдения и симуляторов.

- **Magal Security Systems** – поставляет системы физической защиты и периметральной безопасности (включая охрану ядерных объектов в Индии и аэропортов в Китае).

- **Elul Group** – специализируется на координации деятельности израильских компаний за рубежом [1. С. 57-63].

4.2. Государственная поддержка израильских ЧВК: роль SIBAT и дипломатия безопасности. Хотя израильские частные военные и охранные компании и игроки рынка ВПК формально действуют как независимые юридические лица, на практике их деятельность часто неразрывно связана с государственными структурами. Одним из ключевых институтов в этой связке выступает **SIBAT** – Департамент международного оборонного сотрудничества при Министерстве обороны Израиля.

SIBAT выполняет функции центрального координатора по экспорту оборонной продукции и услуг. Его задачи включают:

- лицензирование и контроль экспорта военных технологий и услуг, включая деятельность ЧВК;

- разработку стратегий продвижения продукции на ключевых региональных рынках;

- организацию участия в международных оборонных выставках (например, Eurosatory, LAAD, IDEX);

- прямое содействие переговорам с иностранными правительствами;

- управление маркетинговой поддержкой израильских компаний, включая базу данных экспортируемой продукции и перечень сертифицированных поставщиков [1. С. 57-63].

SIBAT структурирован по региональному принципу: существуют специализированные отделы по Африке, Латинской Америке, Азии, Восточной Европе и другим направлениям. Ежегодно департамент обрабатывает до 70 000 заявок на продление экспортных лицензий и до 5 000 новых обращений, включая те, что касаются оборонных услуг и подготовки персонала за рубежом [1. С. 57-63].

Роль SIBAT выходит за рамки обычной экономической деятельности: он фактически выполняет внешнеполитическую функцию. Через координацию оборонного экспорта Израиль укрепляет дипломатические связи с ключевыми странами, включая те, с которыми отсутствуют полноценные официальные отношения. Например, экспорт охранных технологий и киберпродуктов

в страны Персидского залива или военно-консалтинговые проекты в Африке часто сопровождаются кулуарной дипломатией, в которой SIBAT и израильские ЧВК действуют как единый механизм.

Таким образом, ЧВК становятся не только экономическим активом, но и элементом геополитического влияния Израиля. Их деятельность сопряжена с государственными интересами и дипломатической стратегией, где контроль, репутация и экспорт безопасности сливаются в единую структуру «пара-государственного присутствия» на глобальной арене.

5. Дуализм государства и ЧВК: монополия на насилие в эпоху приватизации. Одним из наиболее тревожных аспектов институционализации ЧВК в Израиле является размывание традиционного представления о государстве как единственном источнике легитимного насилия. Развитие частного сектора безопасности в Израиле демонстрирует своеобразную модель дуализма, при которой государство, с одной стороны, делегирует силовые функции, а с другой – сохраняет контроль и даже использует ЧВК как инструменты внешней политики. В этом контексте возникают острые вопросы о подотчетности, юридической ответственности и природе суверенитета в эпоху «пост-национального» управления безопасностью.

5.1. Теоретический контекст: от Вебера к гибридным режимам безопасности. Классическая веберовская концепция государства как обладателя монополии на легитимное физическое насилие все чаще подвергается пересмотру. Современные исследователи указывают на растущую роль негосударственных акторов в управлении насилием и безопасности.

Согласно Лианардт, если действия ЧВК санкционированы государством, то оно несет за них ответственность согласно нормам международного права – в том числе в случае нарушений прав человека [17].

Однако государство может использовать правовой «буфер», прикрываясь частным статусом исполнителей.

5.2. Израиль: государство как брокер и потребитель безопасности. В Израиле существует двойственная ситуация. Государство активно контролирует допуск ЧВК к рынку (через лицензирование, экспортный контроль и SIBAT), одновременно выступая их главным клиентом.

Например:

- **Modi'in Ezerachi** и **G1 Secure Solutions** получают десятки миллионов шекелей ежегодно за охрану объектов в оккупированных районах.
- **NSO Group** действует в «серой зоне» – ее продукция лицензируется Министерством обороны, но применяется без прямого надзора.

Это создает систему, где государство сохраняет политическое управление, не беря на себя формальную юридическую ответственность.

5.3. Ускользание от подотчетности: политико-правовые риски. Подобный дуализм рождает значительные риски:

- **Правовой вакуум:** большинство сотрудников ЧВК в Израиле формально считаются «гражданскими подрядчиками», хотя выполняют функции,

аналогичные полицейским и военным. В случае нарушений – например, применения чрезмерной силы при предотвращении нападения на КПП или задержании подозреваемого в нарушении – механизмов расследования и санкций нет или они неэффективны.

- **Политическая «невидимость»:** делегирование силовых функций ЧВК позволяет государству снижать уровень политической ответственности (внутри страны и за рубежом), преподнося действия как «издержки при поддержании порядка» или «перегибы на местах».

- **Нормативная избирательность:** Израиль, как было указано выше, избегает присоединения к ключевым международным инструментам по регулированию деятельности ЧВК (включая Конвенцию ООН 1989 года и не ратифицировал Документ Монтре), что способствует правовой неопределенности.

Внутри страны, ЧВК могут оказывать влияние и на внутренние процессы – от политического лоббизма до слежки за оппозицией. Учитывая концентрацию кадров из элитных подразделений и спецслужб, подобные структуры имеют высокий ресурс автономности и потенциал для конфликта интересов.

6. Международное право и правовая квалификация израильских ЧВК. Развитие израильских частных военных компаний сопровождается не только геополитическими и этическими вопросами, но и сложной проблемой международно-правового статуса. В отличие от традиционных вооруженных сил, ЧВК не попадают под единый режим регулирования, и их деятельность порой балансирует между законностью и правовым вакуумом. Израиль в этом отношении демонстрирует уникальный кейс системного избегания международных обязательств по линии ЧВК, в сочетании с юридической гибкостью и политической целесообразностью.

6.1. Статус по международному гуманитарному праву (МГП). Согласно **Дополнительному протоколу I к Женевским конвенциям (1977)**, статья 47 определяет **наемника** как лицо, которое:

- участвует в боевых действиях;
- не является гражданином стороны конфликта;
- действует преимущественно из корыстных побуждений;
- не включено в регулярные вооруженные силы.

Тем самым, большинство сотрудников ЧВК, включая израильские, формально **не считаются комбатантами** и, соответственно, **не имеют права на статус военнопленных** в случае конфликта. В то же время, их квалификация как «гражданских лиц» не всегда применима, поскольку они часто участвуют в операциях, приближенных к боевым [17].

Израильские ЧВК, как уже было упомянуто выше, работают как в охране объектов, так и в обеспечении разведывательной или даже боевой поддержки. Это затрудняет четкое применение норм МГП и ставит вопрос о **размывании статуса субъектов насилия**.

6.2. Отсутствие универсальных международных механизмов регулирования. Несмотря на глобальное распространение частных военных и охранных

компаний, международное право пока не разработало единого, обязательного для всех государств инструмента их регулирования. Существующие документы либо не ратифицированы Израилем, либо носят исключительно рекомендательный характер:

- **Международная конвенция о борьбе с вербовкой, использованием, финансированием и обучением наемников (International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries, 1989)**. Принята Генеральной Ассамблеей ООН резолюцией 44/34 от 4 декабря 1989 года. Конвенция вводит уголовную ответственность за наемничество и налагает на государства-участников обязательство предотвращать и пресекать такие практики. Израиль не подписал и не ратифицировал этот документ, как и большинство западных стран.

- **Документ Монтре (Montreux Document on Pertinent International Legal Obligations and Good Practices for States related to Operations of Private Military and Security Companies during Armed Conflict, 2008)**. Совместный проект Швейцарии и Международного Комитета Красного Креста, представленный в 2008 году. Документ содержит перечень применимых норм международного гуманитарного права к ЧВК, а также рекомендации по их надлежащему регулированию. Израиль не числится среди государств, официально присоединившихся к инициативе [4. С. 63-90].

- **Международный кодекс поведения для поставщиков услуг в области частной охраны (International Code of Conduct for Private Security Service Providers, ICoC, 2010)**. Разработан в рамках инициативы швейцарского правительства и индустрии безопасности. Документ представляет собой свод добровольных стандартов, регулирующих поведение сотрудников ЧВК, включая соблюдение прав человека, пропорциональность применения силы и отчетность. Участие в ICoC является добровольным, юридически необязывающим, и не распространяется на государственные или военные контракты.

Таким образом, ни один из существующих международных механизмов не обеспечивает полноценного правового регулирования деятельности ЧВК. Это особенно актуально для таких стран, как Израиль, которые используют ЧВК как элемент внешнеполитического и экономического инструментария, но не ограничивают их жесткой юридической рамкой.

6.3. Прецеденты обхода правового контроля. Примером использования израильской ЧВК вне международной правовой рамки является дело **NSO Group**. Несмотря на неоднократные сообщения о применении их софта для репрессий и слежки за правозащитниками, ни сама компания, ни Израиль не понесли формальных санкций со стороны международных структур. Это указывает на реальный **дефицит механизмов подотчетности** в ситуации, когда ЧВК действуют как агент влияния государства, не будучи при этом формальной частью его армии или спецслужб.

Более того, израильское законодательство в сфере ЧВК остается фрагментарным. Хотя существует **Private Guard Services Law (1971)**, регулирующий

внутренний рынок охраны, он не распространяется на деятельность за рубежом и не касается военных функций. А **экспортные лицензии**, выдаваемые через SIBAT, не подлежат общественному контролю, что создает **структурную непрозрачность**.

Заключение. Израильский кейс в сфере частных военных компаний демонстрирует уникальное сочетание факторов: высокий уровень милитаризации общества, тесная связь армии и оборонной промышленности, активная государственная поддержка экспорта безопасности и одновременно – минимальная подотчетность частного силового сектора. Израильские ЧВК сформировались не просто как рыночные акторы, а как **институциональное продолжение военного и внешнеполитического комплекса государства**, органично встроенное в систему национальной и международной безопасности.

На внутреннем уровне ЧВК играют важную роль в поддержании архитектуры оккупации, охране поселений, функционировании КПП и контроле над перемещением населения. На внешнем – выступают экспортерами военного опыта, технических решений и репрессивных практик в страны с разным уровнем правовой и политической зрелости. В этом контексте ЧВК становятся не просто подрядчиками, а **политическими посредниками насилия** – гибкими, непрозрачными, и часто неподконтрольными демократическому контролю.

С юридической точки зрения, их статус остается неопределенным: международное гуманитарное право предоставляет лишь фрагментарные основания для регулирования, а Израиль избегает участия в существующих международных инициативах, таких как Конвенция ООН 1989 года и Документ Монтре.

Таким образом, израильские ЧВК представляют собой **лабораторию новой архитектуры безопасности**, где границы между государственным и частным, военным и гражданским, внешним и внутренним стираются. Это требует не только академического осмысления, но и нормативного переоснащения международного права – с учетом новых реалий транснациональной приватизации силы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. **Белусов С.** ВПК Израиля: роль экспорта вооружений // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 2.
2. **Ермаков А.А., Корнилов И.В., Рыжов И.В.** Трансформация политики безопасности Государства Израиль: новые тренды на фоне традиционных приоритетов // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2023. Т. 28. № 4. DOI: 10.20310/1810-0201-2023-28-4-1024.
3. Женевские конвенции Дополнительный протокол I от 8 июня 1977 года к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 года. МККК, 1977.
4. **Камерон Л.** Частные военные компании: их статус по международному гуманитарному праву // Международный журнал Красного Креста. 2006. № 863.

5. Организация африканского единства. Конвенция о ликвидации наемничества в Африке. ОАЕ, 1977 // https://au.int/sites/default/files/treaties/37287-treaty-0009_-_oau_convention_for_the_elimination_of_mercenarism_in_africa_f.pdf.
6. Организация Объединенных Наций. Международная конвенция против вербовки, использования, финансирования и обучения наемников. ООН, 1989 // https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtdsg_no=XVIII-6&chapter=18&clang=en.
7. **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 // https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=34041.
8. **Рыжов И.В., Бородина М.Ю., Савичева Е.М.** Ближний Восток: поиск новой архитектуры безопасности в меняющемся мире // Вестник СПбГУ. Востоковедение и африканистика. 2023. Т. 15. Вып. 2. DOI: 10.21638/spbu13.2023.213.
9. **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 // https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=37617.
10. **Тиханский А.** Война по подряде. 2018 // <https://www.sonar2050.org/publications/osnovnye-tendencii-razvitiya-chastnogo-voennogo-biznesa-v-mire/>.
11. Швейцарская Конфедерация; Международный Комитет Красного Креста. Документ Монтре о международно-правовых обязательствах государств в отношении деятельности частных военных и охранных компаний. МККК, 2008 // <https://www.eda.admin.ch/eda/en/fdfa/foreign-policy/international-law/international-humanitarian-law/montreux-document.html>.
12. **Шуминов Н.З.** Военно-техническое сотрудничество Израиля со странами Латинской Америки // Исторические науки и археология. 2019.
13. **Яковлев М.М.** Частные военные компании и частные разведкомпании: прошлое, настоящее, будущее. Буки Веди, 2024.
14. **Al Shehhi M.** Private Military Security Companies in the Middle East and North Africa // MGIMO University. 2023.
15. **Baum J.A.C., McGahan A.M.** Outsourcing War: The Evolution of the Private Military Industry after the Cold War. Rotman School of Management, University of Toronto, 2009.
16. **Hever S.** The Privatization of Israeli Security. London: Pluto Press, 2018.
17. **Ibrahim S.** Israel mulls outsourcing occupation of Gaza to private military firms. 2024 // <https://www.newarab.com/news/israel-mulls-pushing-gazas-occupation-private-military-firms>.
18. **Leander A.** Eroding State Authority? Private Military Companies and the Legitimate Use of Force. Centro Militare di Studi Strategici, Rubbettino, 2006.
19. **Lehnardt Ch.** Private Military Companies and State Responsibility. NYU IILJ Working Paper 2007/2, 2007.

20. **Makki S., Meek S., Musah A.-F., Crowley M., Lilly D.** Private Military Companies and the Proliferation of Small Arms: Regulating the Actors. BASIC / Saferworld / International Alert, 2001.
21. **Mquirmi N.** El Private Military and Security Companies: A New Form of Mercenarism? Policy Brief PB-08/22, 2022.
22. **Salzman Z.** Private Military Contractors and the Taint of a Mercenary Reputation // New York University Journal of International Law and Politics. 2008.
23. **Tishler A., Pinchas G.** Challenges of the Israeli Defense Industry in the Global Security Market // Memo 202, INSS. 2022.
24. Who Profits Research Center Private Security Companies and the Israeli Occupation. Who Profits, NOVACT, 2016.
25. **Yüksel Ç.** Private Military Contractors in Conflict Zones. TRT World Research Centre, 2023.

К.А. TRUBITSIN

Postgraduate student, Department of History and Politics of Russia Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod, Russia

ISRAELI PRIVATE MILITARY COMPANIES: TRANSFORMATION OF STATE FORCE AND THE LOGIC OF SECURITY OUTSOURCING

In the context of conflict transformation and shift in the threat vector from state to non-state sources, the study of the phenomenon of private military companies (PMCs) is of particular relevance. The article is devoted to the analysis of Israeli experience in the use of PMCs in conflict zones and occupied territories. The main emphasis is placed on the institutional and political-legal aspects related to the outsourcing of military force and security in the zones of the Palestinian-Israeli confrontation. The work reveals the mechanisms of functioning of Israeli PMCs, their participation in ensuring the protection of settlements, checkpoints, as well as in operations outside Israel. The purpose of the study is to identify the specifics of the Israeli model of using PMCs and analyze the consequences of their activities for the political landscape and regional security. The methodology is based on a qualitative content analysis of regulatory legal acts, materials of non-governmental organizations, as well as a comparative political science approach. The conclusion emphasizes that the growing influence of PMCs in Israel reflects broader trends in the global security market and further calls into question the state's monopoly on the use of violence.

Key words: private military companies, PMCs, PMSCs, Israel, security, outsourcing of force, occupied territories, control, Palestinian-Israeli conflict, political and legal analysis.