

Юй ЧЖОЧАО,
Андрей ГРОЗИН

ЧАСТНЫЕ ВОЕННЫЕ КОМПАНИИ: ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ, ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Аннотация

Феномен частных военных компаний (ЧВК) – довольно спорная и неоднозначная тема. За последние более чем тридцать лет ЧВК играли все более важную роль в локальных войнах и региональных конфликтах. В настоящей статье речь идет о причинах возникновения ЧВК, анализируются их характеристики и даются правовые оценки. Авторы считают, что ЧВК не только не прекратят свое существование еще долгое время, но, наоборот, будут распространяться в будущем. При этом деятельность ЧВК, по мнению авторов, в максимально возможной степени должна находиться в рамках правового поля.

ЧЖОЧАО Юй – кандидат экономических наук, научный сотрудник Института России, Восточной Европы и Центральной Азии Китайской Академии общественных наук. *E-mail:* ylzcz@mail.ru

ГРОЗИН Андрей Валентинович – кандидат исторических наук, заведующий отделом Средней Азии и Казахстана Института стран СНГ, старший научный сотрудник Института востоковедения Российской академии наук. Адрес: Российская Федерация, 141410, Московская обл., г. Химки, пр. Мельникова, д. 2/1. *SPIN-код:* 5621-8571. *E-mail:* andgrozin@yandex.ru

Ключевые слова: глобализация, США, частные военные компании (ЧВК), наемники, локальные войны, региональные конфликты.

После распада биполярной системы возникла новая парадигма международной обстановки, особенно в связи с быстрым развитием экономической глобализации, монополия национальных государств на насилие в значительной степени была снижена. В потоке военного аутсорсинга частная военная промышленность в США, Великобритании и других странах становилась сильнее и сильнее. Например, компании *MPRI*, *Vinnell*, *Brown and Root* и большое количество других частных военных компаний неоднократно появляются в локальных войнах и региональных конфликтах, вспыхивающих в различных регионах мира.

Принимая за основу экономические интересы, ЧВК занимаются широким спектром предпринимательской деятельности – от военного консалтинга, военной подготовки, безопасности и охраны до сбора разведывательных данных, материально-технического обеспечения и бое-

вой поддержки. Во время иракской войны ЧВК были беспрецедентно активны. Это позволило называть конфликт «первой приватизационной войной». Согласно отчету Счетной палаты правительства США, оценки количества сотрудников ЧВК колебались в то время от 20 тыс. до более чем 25 тыс. чел. [1], работали не менее 60 разных ЧВК, из них 10 крупнейших частных американских и британских подрядчиков заработали минимум 72 млрд долл [2]. Указанные цифры, вероятнее всего, не окончательны, так как точный учет по ЧВК со стороны американского оборонного ведомства полностью никогда не разглашался. Тем не менее, как видно, эти «торговцы смертью» ежегодно получали значительные сверхприбыли от участия в войнах и конфликтах, частная военная промышленность окончательно сформировала совершенно новую экономическую отрасль и, что важнее, огромный и высокодоходный сегмент международного рынка.

Причины появления ЧВК

Рассматривая историю капиталистического развития, можно утверждать, что экономическая и военная экспансия всегда были двумя сторонами одной медали. Для преодоления различных препятствий, возникающих в процессе финансовой экспансии, развитие свободной рыночной экономики должно быть защищено военной мощью [3]. Поэтому в условиях глобализации экономической системы тесная

связь между интересами компаний западных стран и вооруженных сил (ВС) их «материнских» государств укрепляется еще сильнее. Известный американский экономист Т. Фридман, советник М. Олбрайт, откровенно говорил о том, что «невидимая рука рынка» никогда не окажет своего влияния в отсутствие «невидимого кулака», например, «МакДональдс» не может быть прибыльным и известным во всем мире

без поддержки «МакДоннел Дугласа», производящего F-15 [4].

Вместе с тем, что одна из основных характеристик капитализма – экономическая политика частной собственности, главным объектом экономической экспансии являются частные компании, которые были защищены военной экспансией. Можно сказать, что частные компании являются крупнейшими бенефициарами капиталистической экономической и военной экспансии. Стоит отметить, что значительная часть ЧВК – предприятия, занимающиеся военным производством, и они напрямую получают экономическую выгоду за счет внешней экспансии своих стран. Общеизвестно, что интересы военно-промышленного комплекса Соединенных Штатов в значительной степени влияют на принятие стратегических решений в области внешней безопасности США [5]. Тем не менее, до окончания холодной войны предприятия военной промышленности лишь косвенно подталкивали правительство посылать войска в зоны конфликтов, чтобы напрямую не подставлять себя под огонь. Очевидно, что в начальный период становления данного бизнеса государство твердо контролировало монопольное право на насилие, а ЧВК еще находились на периферии внимания институтов государственной власти.

Однако в конце 80-х годов прошлого века международная политическая ситуация кардинально изменилась. К тому же распад блоков привел к глобализации, либерализации и дерегулированию мировой

экономики, отмене различных таможенных пошлин и запретов, что в результате вело к резкой активизации свободного перемещения капиталов и ресурсов [6].

Следует отметить, что наметилась тенденция к плюрализму среди субъектов международной политики и освобождения государства от некоторых ранее существовавших функций. Данный процесс затронул также военную сферу и сферу обеспечения государственной безопасности. В результате это оказало большое влияние на идеологию войны. Профессор У Дахуэй, руководитель Центра стратегических исследований Азии и Европы при Университете Цинхуа, считает, что модель будущей войны не сосредоточена на вертикальном управлении национальными армиями, экономическая и политическая поддержка всех участников конфликта носит транснациональный характер, меньше на основе государственного содействия.

С распространением неолиберализма в западных странах многие государственные секторы были приватизированы [7]. Эта волна снижения роли государственных институтов коснулась и военной сферы, органы государственной власти ослабили свою прежне существовавшую абсолютную монополию на насилие и допустили появление частной военной промышленности. Так стали возникать ЧВК, напрямую получающие огромные выгоды от локальных войн и региональных конфликтов.

В течение почти всех 90-х годов XX века военные расходы развитых

стран были значительно сокращены в связи с окончанием противостояния между двумя сверхдержавами – СССР и США. Кроме этого, новая волна военных революций в мире объективно требовала и продолжает требовать от стран сокращения количества и повышения качества своих воинских формирований и увеличения численности профессиональных военнослужащих. Как отмечал профессор У Дахуэй, в 1990-х годах армия США была сокращена с 2,04 млн до 1,36 млн чел., британская – с 30,9 тыс. до 22 тыс., французская – с 66 тыс. до 54 тыс., немецкая – с 60 тыс. до 32 тыс. Возникавший вопрос о том, как обеспечить их трудоустройство без ущерба для экономической эффективности страны, стал серьезной проблемой, с которой сталкиваются различные правительства во всем мире.

Таким образом, ЧВК с более высокой экономической отдачей стали идеальными убежищами для офицеров и солдат, попавших под сокращение. По информации СМИ сотрудники ЧВК в Ираке ежедневно получали от 1000 до 1500 долл., что в 10–20 раз превышало доход американских военных [8]. С быстрым развитием экономической глобализации многие страны все больше склонялись к позиции

минимального вмешательства в торговлю оружием, что позволило ЧВК легко и просто приобретать необходимую боевую технику и вооружение на рынке.

Если говорить о спросе на услуги ЧВК, то, как видно, после окончания холодной войны количество локальных конфликтов лишь увеличивалось. По неполным статистическим данным, за период противостояния США и СССР в мире было в общей сложности 182 локальных войны и региональных конфликта, что в среднем составило 4 конфликта в год. После поднятия «железного занавеса» только с 1991 по 1997 годы в мире произошло в общей сложности 245 военных столкновений различного масштаба. В общем, среднегодовой показатель составил около 35 конфликтов. Более того, эти человеческие трагедии в основном происходили в развивающихся странах, которые являются так называемыми «несостоявшимися» странами. Многие «бедные» государства оказались не в состоянии самостоятельно справляться с новыми угрозами национальной безопасности. В итоге, государства в целом и вооруженные силы, в частности, стали активно и охотно перепоручать часть своих функций частным военным подрядчикам.

Особенности ЧВК

П. Сингер, эксперт по вопросам военных дел Брукингского института Соединенных Штатов, сказал:

«ЧВК – это высокоорганизованная структура, ориентированная на получение прибыли, продающая про-

фессиональные услуги, связанные с войной. Эти компании специализируются на предоставлении военных технологий и технической помощи, включая помощь в тактических военных операциях, стратегическом планировании, сборе, анализе разведывательных данных, военных операциях и подготовке военных кадров» [9].

Основные особенности ЧВК включают в себя следующие аспекты:

Во-первых, ЧВК уже работают в разных уголках планеты, их сфера деятельности обширна, но критерии классификации не совсем одинаковые. По мнению П. Сингера, ЧВК можно условно разделить на три типа в зависимости от их удаленности от поля боя: 1) логистические военные компании, основными обязанностями которых являются служба тыла, техническая поддержка, сохранная перевозка и строительство военных объектов; 2) консалтинговые военные компании, которые консультируют по вопросам стратегического планирования, содействуют в тренировках армейских подразделений, обучении работе с новыми типами вооружений; 3) компании по предоставлению военных услуг, основными обязанностями которых является предоставление тактической поддержки в ходе военных операций, включая командование или непосредственное участие в боевых действиях [10]. Также некоторые ученые делят ЧВК на две категории: «боевые» и «небоевые». Последние в свою очередь делятся на

три подгруппы: компании военной логистики, частные охранные компании (ЧОК) и компании, предоставляющие услуги несмертельного характера, отвечающие за общее обслуживание персонала, безопасность имущества, защиту личности, небоевую службу тыла и связь. Этот метод классификации не безупречен, поскольку иногда он относит охранные компании к категории военных.

Во-вторых, организационная структура ЧВК неупорядочена, подвижна и имеет гибкую систему. Большинство – «виртуальные компании»: для того, чтобы снизить затраты на ненужные расходы, как правило, у них нет регулярного контингента, для поддержки функционирования структуры работает относительно небольшой, минимально необходимый штат сотрудников. Создав базу данных военных специалистов, советников, инструкторов, они, подписывая договоры о предоставлении услуг военного характера, могут быстро нарастить штат военнослужащих. На сегодняшний день на рынках труда многих стран предложение ветеранов армии и кадров правоохранительных органов значительно превышает спрос. А поскольку ЧВК имеют высокие доходы, они способны приобретать вооружение и военную технику различного типа, в том числе и самую современную и технологичную. Более того, в основном руководители ЧВК, часто являющиеся отставными военными уровня генералитета, могут не только использовать свои связи в

военной элите, чтобы легко получить контракты, но и обладают харизмой и силой влияния на персонал. Например, в США большинство ЧВК состоит из вышедших в отставку высокопоставленных военнослужащих. Имеют место шутки о том, что в ЧВК «на квадратный фут приходится больше генералов, чем в Пентагоне» [11].

В-третьих, главный мотив существования частных военных компаний – получение прибыли. ЧВК – это прежде всего коммерческие предприятия, действующие в соответствии с принципом коммерциализации, коренной целью которых является максимизация экономических выгод. Бизнес ЧВК является высокодоходным, их экономическая эффективность также заслуживает внимания. По данным британской *The Economist*, в 2012 году объем рынка услуг, предоставляемых ЧВК, составил 120 млрд долл., в начале 2019 г. мировой рынок ЧВК уже оценивался в 250-300 млрд долл. [12]. Многие эксперты считают, что в результате повышающегося спроса в мире на услуги, предоставляемые ЧВК, после масштабной глобальной пандемии коронавируса этот рынок будет бурно расти и в обозримом будущем.

В-четвертых, надо отметить разницу между ЧВК и наемными войсками в традиционном понимании. История наемничества уходит своими корнями во времена античности, когда появились первые упоминания о солдатах, воевавших за денежное вознаграждение. С тех пор греческие и римские формиро-

вания наемников приобрели всемирную известность. По дополнительному протоколу к Женевским конвенциям 1977 года, наемник – это любое лицо, которое: 1) специально завербовано на месте или за границей для того, чтобы сражаться в вооруженном конфликте; 2) фактически принимает непосредственное участие в военных действиях; 3) не является ни гражданином стороны, находящейся в конфликте, ни лицом, постоянно проживающим на территории, контролируемой стороной, находящейся в конфликте; 4) не входит в личный состав вооруженных сил стороны, находящейся в конфликте; 5) не послано государством, которое не является стороной, находящейся в конфликте, для выполнения официальных обязанностей в качестве лица, входящего в состав его вооруженных сил. Таким образом, лица, одновременно отвечающие вышеуказанным требованиям, могут считаться наемниками [13].

В-пятых, как работники ЧВК, так и наемники, все преследуют корыстные экономические интересы. Однако наемники руководствуются только личными целями, а ЧВК, выступая в роли юридического лица, стремятся к получению максимальной прибыли для своей компании, занимаются более широким спектром бизнеса, чем наемники. Помимо прямых боевых действий, сфера их деятельности также включает разного рода небоевые задачи после разрешения конфликтов. Сотрудники, нанятые ЧВК, могут быть гражданами одной из сторон конфликта

или гражданами территории, контролируемой одной из сторон конфликта. Не менее важно, что сотрудники частной военной кампании обычно не используют служебное положение для вмешательства в конфликты других стран, но задачи, которые они выполняют, часто совпадают со стремлениями правительства страны, пользующейся услугами данной ЧВК. Например,

компания *MPRI* сначала подготовила офицерский состав для хорватской армии в 1995 году, а затем тренировала большое количество военнослужащих запаса для Черногории и, несомненно, внесла весомый вклад в изоляцию и развал политического режима С. Милошевича. Конечно, за это она получила значительную практическую поддержку Пентагона.

Правовое положение ЧВК

В связи с тем, что рынок частных военных услуг радикально изменился, спрос на услуги частных военных подрядчиков вырос в геометрической прогрессии. Более того, появились признаки, что ЧВК постепенно вытесняют регулярную армию с поля боя. В результате все больше функций, которые ранее осуществлялись государственными структурами безопасности или военными ведомствами, были переданы в руки частных военных подрядчиков – многие государства активнее отдают войну «на аутсорсинг». Например, в миротворческих операциях ООН последних лет ЧВК считаются абсолютно равноправными юридическими субъектами наряду с регулярными армейскими подразделениями.

Во многих западных странах ЧВК стали весьма эффективным инструментом для выполнения внешнеполитической стратегии «своих» государств [14]. С одной стороны, ЧВК могут в любое время «заполнить пустоту» в затяжных

международных конфликтах, вызванную сокращением численности регулярных армий, причем без увеличения бремени военных расходов государства. С другой – использование ЧВК может позволить осуществлять скрытное внешнее вмешательство без необходимости прилагать большие усилия, чтобы вести «войну за правое дело», обеспечить интересы дружественного/марионеточного правительства, минимизируя, при этом свои «официальные» человеческие потери в опасных военных операциях.

Международное сообщество традиционно выступает против вербовки, использования, финансирования и обучения наемников, но ЧВК, отличающиеся от наемных войск, не подпадают под действие соответствующих положений о наемниках в международных законах, например, Женевской конвенции. Поскольку эти компании обладают гибкими организационными методиками, им легко обойти различные ограничения националь-

ного законодательства. Можно утверждать, что на сегодняшний день ЧВК подчиняются только принципам рыночной экономики, а не международному законодательству [15].

Таким образом, появление ЧВК в определенной степени меняет не только подходы к применению военной силы в конфликтных ситуациях, но и саму концепцию военной политики государства в целом. На практике абсолютное большинство ЧВК не раскрывает свою отчетность и не предоставляет данных о количестве персонала. Впрочем, даже открытая информация не отражает в полной мере состояние военных компаний. Но, тем не менее, крупнейшая в мире на сегодняшний день ЧВК – британская *Group 4 Securicor*, оказалась к 2019 году представлена в 125 странах мира и имела в своем штате до 570 тыс. чел. [16]. Даже с учетом того, что формально компания многократно отрицала свое участие в боевых действиях, ее численность сама по себе показательно подчеркивает процветание и успешность мирового частного военного бизнеса.

Следует подчеркнуть, что серьезным недостатком деятельности ЧВК является их недостаточное правовое обеспечение [17]. До сих пор вопрос о юридическом статусе ЧВК остается дискуссионным и сложным. Многие правозащитные организации характеризуют частные военные компании не иначе как конторы по набору наемников. По их мнению, ЧВК часто нарушают нормы международного гумани-

тарного права, злоупотребляют силой, допускают жестокость, немотивированно убивают ни в чем не повинных жителей, женщин и детей, помогают транснациональным корпорациям (ТНК) грабить природные ресурсы стран, на территории, которых они осуществляют свою деятельность.

Из-за отсутствия эффективного государственного контроля за деятельностью ЧВК, их персонал часто становится участником различного рода скандалов. Самый резонансный случай произошел в Ираке с ЧВК *Blackwater*. Именно тогда пресс-служба этой компании сообщила, что на ее сотрудников было совершено нападение, и они героически защитили жизни американских граждан в зоне боевых действий. Однако все было не так. 16 сентября 2007 г. команда *Raven 23* по тактической поддержке ЧВК *Blackwater* попыталась перекрыть дорожное движение, чтобы обеспечить свободный проезд дипломатическому корпусу США. Снайперы команды обнаружили подозрительную машину и открыли по разбегающимся людям огонь. В итоге погибли 17 мирных жителей Ирака, в том числе, женщины и двое детей. Как отмечали очевидцы, никаких ответных выстрелов при этом не велось. Бойня на площади Нисур вызвала волну возмущения по поводу безнаказанности сотрудников ЧВК. Расследование этого инцидента продолжалось 8 лет, понадобившихся для того, чтобы осудить и отправить в тюрьму 5 членов группы *Raven 23*. 23 декабря 2020 г. бывший президент США Д.

Трамп своим указом отменил приговор. В мировых СМИ повторно разгорелся громкий скандал.

Не вызывает сомнения то, что система контроля деятельности ЧВК требует совершенствования и выработки соответствующих международно-правовых норм, и изменений во внутреннем законодательстве ряда государств [18].

На сегодняшний день между собой конкурируют две модели регулирования деятельности ЧВК: одна из них предложена в Конвенции ООН по регулированию частных военных и охранных компаний, другая базируется на Документе Монте, разработанном с участием специалистов из Международного комитета Красного Креста вместе с Женевским центром управления сектором безопасности (ДКВС) по инициативе швейцарского правительства [19]. К сожалению, в реальности оба подхода малозаметны, поскольку никем не выполняются. Очевидно, что до полной легализации частного военного бизнеса далеко, но, скорее всего, это так же неизбежно, как глобали-

зация и профессионализация войн в мире. Во всяком случае, пока военные действия неотвратимы, у частного военного бизнеса будет и финансовый интерес, подталкивающий к участию в них.

ЧВК еще долгое время не прекратят свое существование. Более того, существует тенденция к их распространению с увеличением числа локальных войн и вооруженных конфликтов в мире. Однако если ЧВК хотят развиваться, то они не могут не быть в определенных рамках ограничений. Вспомогательная история, можно сказать, что плавное развитие свободной рыночной экономики требует вмешательства правительства. Аналогичным образом, развитие ЧВК предопределило, что необходимы определенные правовые рамки. Конкуренция различных ЧВК все настоятельнее требует строгого порядка и правил ведения бизнеса на международном оборонном рынке. В конце концов, необходимость нахождения в рамках правового поля в интересах самих ЧВК для дальнейшего процветания и развития.

Список литературы:

1. Rebuilding Iraq: Actions Needed to Improve Use of Private Security Providers, United States Government Accountability Office, Report to Congressional Committees. July 2005. GAO-05-737. P. 8.
2. Chatterjee P. U.S.: Do Armed Contractors Belong in War Zones? // URL: <http://www.ipsnews.net/2010/06/us-do-armed-contractors-belong-in-war-zones/> (дата обращения: 09.07.2022).
3. Журбей Е. Стратегия национальной безопасности США в 90-е гг. XX в. // Ойкумена. 2015. № 2. С. 75-108.
4. Ильин А. Бессодержательность неолиберальной концепции о бедности // Альтернативы. 2022. №1 (114). С. 150-165.

5. Фененко А. Современные военно-политические концепции США // Международные процессы. 2011. Т.9. №1. С. 66-84.
6. Bakker C., Sossai M. Multilevel Regulation of Military and Security Contractors: The Interplay between International, European and Domestic Norms. London: Bloomsbury Publishing. 2012. 664 p.
7. Алексеева Т. «Неолиберальное государство» в контексте глобализации // Сравнительная политика. 2011. № 2. С. 44-56.
8. Попов И. Солдаты напрокат // URL: <https://www.forbes.ru/svoibiznes/predprinimateli/56352-soldaty-naprokat> (дата обращения: 06.07.2022).
9. Singer P. Corporate warriors. The Rise of the Private Military Industry, Cornell University Press. New York. 2008.
10. Жийар Э. К. Бизнес идет на войну: частные военные и охранные компании и международное гуманитарное право // Журнал Красного Креста. Сентябрь 2006. Т. 88. № 863.
11. Percy S. Regulating the private security industry: a story of regulating the last war. «Business, violence and conflict». Vol. 94. № 887. 2012. p. 941-961.
12. Попов И. Солдаты напрокат // URL: <https://www.forbes.ru/svoibiznes/predprinimateli/56352-soldaty-naprokat> (дата обращения: 07.06.2022).
13. Crawford E., Pert A. International Humanitarian Law. Cambridge: Cambridge University Press. 2015. p 301.
14. Коновалов И., Валецкий О. Эволюция частных военных компаний. Пушкино: Центр стратегической конъюнктуры. 2013. 136 с.
15. Gasser M., Malzacher M. Beyond Banning Mercenaries: The Use of Private Military and Security Companies Under IHL. International Humanitarian Law and Non-State Actors: Debates, Law and Practice (Ed. by Heffes E. et al.). The Hague: Asser Press. 2020. p 158.
16. Хубиев Р. На службе стран и корпораций: безнаказанность и цели американских ЧВК // URL: <https://iarex.ru/articles/69273.html> (дата обращения: 09.07.2022).
17. Freedman L., Smith R. The Utility of Force: The Art of War in the Modern World, The Polish Institute of International Affairs. Warsaw 2010. p. 363.
18. Фомичев А. Проблема частных военных компаний // URL: https://zakon.ru/blog/2020/6/11/problema_chastnyh_voennyh_kompanij (дата обращения: 09.07.2022).
19. Камерон Л. Частные военные компании: их статус по международному гуманитарному праву и воздействие МГП на регулирование их деятельности // Международный журнал Красного Креста. Сентябрь 2006 г. Т. 88. № 863.

ZHOCHAO Yu – *PhD in Economics, Researcher at the Institute of Russia, Eastern Europe and Central Asia of the Chinese Academy of Social Sciences. E-mail: ylzhc2@mail.ru*

GROZIN Andrey V. – *candidate of historical Sciences, head of Department of Central Asia and Kazakhstan of Institute of the CIS countries, senior researcher, Institute of Oriental studies Russian Academy of Sciences. Address: 2/1 Melnikov Ave., Khimki, Moscow region, 141410, Russian Federation. E-mail: andgrozin@yandex.ru*

Keywords: *globalization, USA, private military companies (PMCs), mercenaries, local wars and regional conflicts.*

PRIVATE MILITARY COMPANIES: REASONS FOR THE APPEARANCE, MAIN FEATURES AND LEGAL STATUS

Annotation

The phenomenon of private military companies (PMCs) is a rather controversial and ambiguous topic. Over the past more than thirty years, PMCs have played an increasingly important role in local wars and regional conflicts. In this article we are talking about the causes of PMCs, their characteristics are analyzed and legal assessments are given. We believe that PMCs will not only not cease to exist for a long time, but, on the contrary, will spread in the future. At the same time, the activities of PMCs should be, to the maximum extent possible, within the legal framework.

References:

1. Rebuilding Iraq: Actions Needed to Improve Use of Private Security Providers, United States Government Accountability Office, Report to Congressional Committees. July 2005. GAO-05-737. P. 8.
2. Chatterjee P. U.S.: Do Armed Contractors Belong in War Zones? // URL: <http://www.ipsnews.net/2010/06/us-do-armed-contractors-belong-in-war-zones/> (accessed: 09.07.2022).

3. Zhurbey E. The US National Security Strategy in the 90s of the XX century // *Oikumena*. 2015. No. 2. pp. 75-108.
4. Ilyin A. The meaninglessness of the neoliberal concept of poverty // *Alternatives*. 2022. No. 1 (114). pp. 150-165.
5. Fenenko A. Modern military-political concepts of the USA // *International processes*. 2011. Vol.9. No.1. C. 66-84.
6. Bakker C., Sossai M. *Multilevel Regulation of Military and Security Contractors: The Interplay between International, European and Domestic Norms*. London: Bloomsbury Publishing. 2012. 664 p.
7. Alekseeva T. «Neoliberal state» in the context of globalization // *Comparative politics*. 2011. No. 2. C. 44-56.
8. Popov I. Soldiers for hire // URL: <https://www.forbes.ru/svoi-biznes/predprinimateli/56352-soldaty-naprokat> (accessed: 06.07.2022).
9. Singer P. *Corporate warriors. The Rise of the Private Military Industry*, Cornell University Press. New York. 2008.
10. Zhiyar E. K. Business goes to war: private military and security companies and international humanitarian law // *Journal of the Red Cross*. September 2006. Vol. 88. No. 863.
11. Percy S. Regulating the private security industry: a story of regulating the last war. «Business, violence and conflict». Vol. 94. No. 887. 2012. p. 941-961.
12. Popov I. Soldiers for hire // URL: <https://www.forbes.ru/svoi-biznes/predprinimateli/56352-soldaty-naprokat> (accessed: 07.06.2022).
13. Crawford E., Pert A. *International Humanitarian Law*. Cambridge: Cambridge University Press. 2015. p 301.
14. Konovalov I., Valetsky O. *Evolution of private military companies*. Pushkino: Center for Strategic Conjuncture. 2013. 136 p.
15. Gasser M., Malzacher M. Beyond Banning Mercenaries: The Use of Private Military and Security Companies Under IHL. *International Humanitarian Law and Non-State Actors: Debates, Law and Practice* (Ed. by Heffes E. et al.). The Hague: Asser Press. 2020. p 158.
16. Khubiev R. In the service of countries and corporations: impunity and the goals of American PMCs // URL: <https://iarex.ru/articles/69273.html> (accessed: 09.07.2022).
17. Freedman L., Smith R. *The Utility of Force: The Art of War in the Modern World*, The Polish Institute of International Affairs. Warsaw 2010. p. 363.
18. Fomichev A. The problem of private military companies // URL: https://zakon.ru/blog/2020/6/11/problema_chastnyh_voennyh_kompanij (accessed: 09.07.2022).
19. Cameron L. Private military companies: their status under international humanitarian law and the impact of IHL on the regulation of their activities // *International Journal of the Red Cross*. September 2006, vol. 88. No. 863.