

Неелов В.М.

УДК 355.311:344.31

ЧАСТНЫЕ ВОЕННЫЕ КОМПАНИИ. ТЕРМИНОЛОГИЯ, ПРАВОВОЙ СТАТУС И КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассматривается терминологический аппарат и политико-правовые аспекты деятельности частных военных компаний. Автором делаются выводы о необходимости совершенствования международно-правового законодательства в данной сфере, даётся классификация по принципу выполняемых ими функций, приводятся основные примеры деятельности частных военных компаний.

Ключевые слова: частные военные компании; Документ Монтрё; наёмники; юридический статус сотрудника ЧВК; классификация деятельности ЧВК; военный консалтинг; военные обеспечивающие компании; военные компании-поставщики; безопасность.

Анотація. У статті розглядається термінологічний апарат та політико-правові аспекти діяльності приватних військових компаній. Автором робляться висновки щодо необхідності вдосконалення міжнародно-правового законодавства в даній сфері, надається класифікація за принципом виконуваних ними функцій, наводяться основні приклади діяльності приватних військових компаній.

Ключові слова: приватні військові компанії; Документ Монтре; найманці; юридичний статус співробітника ПВК; класифікація діяльності ПВК; військовий консалтинг; військові забезпечуючі компанії; військові компанії-постачальники; безпека.

Summary. This article considers the terminology, political and legal aspects of the private military and security companies' activity. The use of non-state actors in wars is not a new phenomenon and has been taking place for many centuries. The only new thing is a legal form, that's been used in case of private military and security companies. They can be classified by their activity: military provider companies; military consulting companies; military support companies. Their legal status is not clearly defined but they have been extensively used not only by states. The international organizations such as United Nations have been contracting with private military and security companies for the different missions (mine clearance, security providing etc.). At the same time there has been no clear international legislation and universal legal definition of private military and security companies. The only one finished international document on this topic is the so called "Montreux Document", which hasn't created any new norms about use of private military companies in combat zone and hasn't defined the status of the contractors. As a result this situation causes variety of problem in combat zone. There is a big need of improvement of international law on private military and security companies.

Keywords: private military and security companies; the Montreux Document; mercenaries; the legal status of PMSC and their employees; classification of PMSC's activity; military provider companies; military consulting companies; military support companies; security.

Приватизация, денационализация, аутсорсинг, подряды – таков неполный список экономических терминов, которые давно выходят за рамки сферы экономики или менеджмента. Более двадцати лет аналитики и эксперты в области стратегических исследований рассматривают эти понятия в контексте военно-политических исследований. Всё чаще термины «приватизация войны», «военный аутсорсинг», «денационализация военной сферы», «военные подрядчики» встречаются не только в специализированной литературе или научных публикациях, но и на страницах деловых журналов [см. напр. 12]. В России в условиях сложившейся военно-политической обстановки данная тема становится всё более актуальной. Вместе с тем в информационном поле всё чаще встречаются материалы низкого качества, в которых игнорируется рассмотрение принципиальных вопросов теоретического характера, без которых невозможно ведение не только полноценной научной дискуссии, но и рассмотрение данной темы законодателями с целью возможного принятия закона о частных военных компаниях.

Противоречивая реакция на такое явление как использование частных военных компаний во многом связана именно с тем, что даже среди экспертов нет чёткого понимания, чем частные военные компании отличаются от «солдат удачи», то есть от наёмников в традиционном понимании этого слова. Всё это является следствием влияния ряда факторов, о которых идёт речь в настоящей статье, целью которой является ответ на вопрос: что представляют собой частные военные компании.

В исторической ретроспективе монополия государства на применение военной силы относительно недолговременное явление. Трудно сказать, насколько уместно говорить о частной военной экономике применительно к древнему времени, как это делает, например Рольф Уэсселер [23], однако невозможно отрицать тот факт, что «частная инициатива» в сфере войны не является уникальным явлением. Негосударственные акторы играли серьёзную роль в войнах разных исторических периодов. Не вызывает никаких сомнений и тот факт, что, например, такое явление как наёмничество имеет более чем 2000-летнюю историю. К помощи наёмных воинов прибегали, главным образом, в силу двух важнейших преимуществ: профессионализм закалённых в битвах бойцов и возможность набрать их в необходимых количествах в нужный момент. Так было и во времена противостояния Рима с Карфагеном, и во времена заката Римской Империи, и в эпоху Средневековья. Несмотря на негативное и даже пренебрежительное отношение к наёмникам, их услугами продолжали пользоваться.

Никуда не исчезли наёмники и после 1648 года, когда был заключён Вестфальский мир, по существу предусматривавший монопольное право государства на применение военной силы, ни после Французской революции, когда наёмничество впервые было запрещено в отдельно взятой стране. Определённые

изменения произошли в XIX веке, когда государства в большинстве своём перестали пользоваться услугами наёмников, окончательно придя к использованию в войнах национальных армий.

Вместе с тем, очевидно, что наёмники никуда не исчезали и в период монополии государства на военную силу, однако на протяжении почти двух веков их деятельность была малозаметной, а с появлением соответствующих законов и конвенций, о которых пойдёт речь далее, стала преступной в юридическом отношении. При этом некоторые государства всё равно продолжали изыскивать способы использования наёмной силы для военных нужд. Наиболее характерным в этом отношении является пример Франции, создавшей в 1831 году Иностраннный легион. И этот опыт для своего времени, по мнению некоторых экспертов, можно назвать эффективным и удачным: «к середине XX века <...> Иностраннный легион стал наиболее дееспособным компонентом французских ВС»[24, С. 237].

Иностраннный легион находится в так называемой «серой зоне» с точки зрения международного права, тогда как деятельность наёмников, как уже не раз подчёркивалось, стала нелегальной и преступной, и, что самое главное, подверглась всеобщему осуждению. Но во второй половине XX столетия с появлением ЧВК ситуация меняется, хотя ни моральное, ни юридическое отношение к наёмникам изменений не претерпевает.

Для достижения поставленной цели следует определить терминологический аппарат, которым мы оперируем. Самих терминов, которые обозначают то, что принято называть частными военными компаниями, можно встретить немало: это и собственно Частные военные компании, Частные военные и охранные компании, Частные военизированные компании, Частные военные подрядчики, Частные военные контракторы, Приватизированные военные фирмы, Военные подрядчики и др. В основном, всё это – калька с английского языка (*англ. – Private military and security companies, Private military companies, Private military firms, Privatized military firms, Private military contractors etc.*).

Российские авторы, в зависимости от своих предпочтений и специфики акцентов, которые ими расставляют, используют различные термины [см. напр. 5, 19, 22]. Однако в целом, можно констатировать, что большинство отечественных исследователей, специализирующихся на военно-политической тематике, предпочитают использовать термин «частные военные компании» применительно к интересующим нас структурам [см. напр. 1, 3, 12, 13, 16, 20, 25, 26]. Данное понятие уже является устоявшимся и нейтральным по своей сути. Таким образом, именно термин «частные военные компании» (далее – ЧВК) будет использоваться в статье.

Единого определения ЧВК также не существует. Даже в международных официальных документах или их проектах, определения этого термина разнятся. Как подчёркивает А.Н. Михайленко, многие из предлагаемых на сегодняшний день определений являются либо излишне широкими, либо детализированными, но не охватывающими всю специфику деятельности интересующих нас структур[19, с.16-23]. Так, в Документе Монтрё, который на сегодняшний день является единственной серьёзной (но явно недостаточной) попыткой определить статус подобных коммерческих структур, частные военные и охранные компании определяются как «*частные предпринимательские субъекты, которые оказывают военные и/или охранные услуги, независимо от того, как они себя характеризуют. Военные и охранные услуги включают, в частности, вооружённую охрану и защиту людей и объектов, например транспортных колонн, зданий и других мест; техобслуживание и эксплуатацию боевых комплексов; содержание под стражей заключённых; и консультирование или подготовку местных военнослужащих и охранников*»[6].

Несмотря на то, что представленная статья не посвящена сугубо юридическим аспектам, представляется необходимым провести краткий обзор правового статуса ЧВК, их сотрудников и деятельности, в которую они вовлечены, для того чтобы итоговые выводы были обоснованными.

В настоящий момент уровни регулирования деятельности и статуса ЧВК можно разделить на: глобальный международный; региональный; национальный; внутренний уровень самих компаний.

В отличие от законодательства, посвящённого вопросам наёмничества, в сфере регулирования деятельности ЧВК на международном уровне по-прежнему не существует чётких норм, которые бы обязывали государства тем или иным образом выстраивать национальное законодательство. На площадках ООН идёт активное обсуждение и изучение проблем, возникающих в связи с функционированием ЧВК, однако существенных законодательных результатов это до сих пор не дало.

Наиболее известным международным документом, который, однако, не носит обязательный характер [4, с.83], является так называемый «Документ Монтрё». Он явился следствием «инициативы, совместно выдвинутой правительством Швейцарии и Международным комитетом Красного Креста».[6, с.7] Примечательно, что документ не только не является юридически обязательным, но и не создаёт каких-либо новых международно-правовых норм, так как «имеет своей целью напомнить о некоторых существующих международно-правовых обязательствах государств», а положения документа «заимствованы из различных международных соглашений, <...>, а также из обычного международного права»[6, с.9]. Таким образом, Документ поднимает и актуализирует проблему, не пытаясь её решить. Важно отметить, что непосредственное участие в его разработке принимали эксперты из 17 стран. Анализ списка участников позволяет понять, что главными интересантами появления документа являлись страны, в которых деятельность ЧВК наиболее развита (США, Великобритания), а также государства, на территории которых эти компании – собственные или иностранные – активно действуют (Афганистан, Ирак, Сьерра-Леоне). Несмотря на это, а также на то, что документ подписали лишь разрабатывавшие его государства, следует рассматривать его появление, как важный шаг на пути к законодательному определению и закреплению статуса ЧВК.

На региональном уровне правовыми вопросами функционирования ЧВК занимается, например, Совет Европы. Парламентская ассамблея в 2009 году высказала опасения по поводу «размывания» монополии государства на применение силы. Однако и этот орган дальнейших рекомендаций общего характера не пошёл. Данные рекомендации больше нацелены на то, чтобы укрепить сотрудничество стран Европы по этому вопросу[30].

Сами ЧВК имеют внутренние документы, регулирующие их деятельность. Они основываются на Международном кодексе поведения частных охранных компаний, разработанном в 2010 году[18]. Этот документ не является уникальным и, по существу, лишь повторяет рекомендации, изложенные в документе Монтрё. Однако значение его не стоит преуменьшать – он важен для создания первичной правовой базы и добровольного развития культуры у самих ЧВК, что в перспективе позволит выработать более эффективные способы регулирования их деятельности.

Юристы делят государства на 3 типа по отношению их к регулированию деятельности ЧВК:
1. Государства, установившие «исключительную монополию» на применение силы (например, Бельгия);
2. Государства, допускающие отдельные изъятия из «исключительной монополии» на применение силы (например, Россия);
3. Государства т.н. «ограниченной монополии» на применение силы (например, США)[4, с.81].

Сотрудником ЧВК может являться как гражданин государства, в котором зарегистрирована данная организация, так и гражданин государства, на территории которого осуществляется деятельность конкретной ЧВК, если этот гражданин заключил с компанией соответствующий договор. Кроме того, к сотрудникам ЧВК относятся граждане иных стран, также заключившие договор с компанией-наимателем.

Определение статуса сотрудников ЧВК является затруднительным. По этому поводу ведутся серьёзные дискуссии в среде правоведов. Не вызывает никаких вопросов утверждение, что их нельзя отнести к гражданским. Однако при попытке определить их статус как комбатантов или некомбатантов, возникают вопросы: в каждом конкретном случае приходится проводить, по существу, отдельный анализ. Сотрудников некоторых компаний абсолютно точно нельзя отнести к комбатантам. Представителей некоторых других компаний зачастую можно отнести к этой категории, но также с некоторыми оговорками. Всё зависит от той деятельности, которую они выполняют в каждом конкретном случае. Таким образом, определить их как комбатантов в классическом смысле этого слова также не получается.

Итак, ни на международном, ни на региональном уровне на сегодняшний день не создано действенных правовых механизмов для определения статуса ЧВК и их сотрудников. На национальном уровне в некоторых странах (например, США) картина несколько иная – в них существует действующее законодательство, регламентирующее деятельность ЧВК, а, следовательно, и их статус. В некоторых странах деятельность ЧВК запрещена полностью, в некоторых (например, в России) ЧВК находятся в условиях правового вакуума – в некой «серой зоне», когда они не запрещены напрямую, но деятельность конкретно ЧВК никак не регламентирована, при этом в России они фактически существуют. Отсутствие действенных механизмов на всех уровнях порождает отсутствие определённости статуса сотрудников ЧВК как комбатантов или некомбатантов. Это в свою очередь порождает ряд проблем.

Отличие сотрудника ЧВК от наёмника с юридической точки зрения также не всегда является явным. Не вникая в юридические тонкости, принципиальные отличия найти довольно трудно. В среде самих правоведов нет однозначной убеждённости в том, что между наёмниками и ЧВК можно поставить знак равенства – именно с юридической точки зрения. В этом, например, убеждён А.Н. Михайленко, который приводит аргументы в пользу того, что юридически наёмники – далеко не одно и то же, что ЧВК. Для этого он сравнивает отличительные признаки, которыми обладают наёмники согласно Дополнительному протоколу к Женевским конвенциям 1949 года [7] и Международной конвенции о борьбе с вербовкой, использованием, финансированием и обучением наемников 1989 года [17] с теми определениями, которые существуют по отношению к ЧВК.

Такой подход действительно позволяет сделать вывод, что ЧВК и наёмники принципиально разные понятия. Наёмник – «любое лицо», а ЧВК представляют собой целые предприятия; наёмников специально вербуют для участия в конфликте, а сотрудники ЧВК никем не вербуются – они выполняют задачи, которые им ставят руководители компаний, на которые они работают и т.д. [19, с.21-23]. Есть и другие аргументы – например, то, что ЧВК активно используются международными организациями, в том числе ООН. Однако если подходить к этому вопросу не сугубо юридически, то эти отличия не такие уж и явные, и грань между ЧВК и наёмниками всё-таки является довольно размытой, особенно если, как мы уже упоминали, речь идёт о так называемых «военных компаниях-поставщиках (провайдерах)».

Здесь следует подробнее остановиться, дав характеристику и классификацию той деятельности и функциям, которые выполняют ЧВК и их сотрудники. В литературе, посвящённой вопросам деятельности ЧВК, можно встретить их разную классификацию. В своих работах многие отечественные авторы [см. напр. 15,22] приводят принципиально не отличающиеся друг от друга примеры. Судя по всему, первоисточником является работа американского исследователя Питера Уоррена Сингера «Корпоративные воины»[32]. Приведенная ниже классификация, передаётся ниже как перевод автора настоящей статьи. Итак, по классификации, которая уже стала классической для систематизации ЧВК, они делятся на:
1. Военные компании-поставщики/компании-провайдеры (англ. – military provider companies);
2. Военные консалтинговые компании (англ. – military consulting companies);
3. Военные обеспечивающие компании (англ. – military support companies).

Военные компании-поставщики/компании-провайдеры – в качестве главной задачи занимаются следующим: гарантируют поставку профессиональных военных специалистов для решения военных (в том числе, боевых) задач. Это может быть как охрана объектов и лиц, так и непосредственное участие в конфликтах. Подобными специалистами могут являться военные лётчики, отставные сотрудники спецслужб, офицеры или бывшие рядовые военные. Наиболее известными предприятиями этой сферы деятельности в разное время являлись: «Экзекутив Ауткамс» (англ. – «Executive Outcomes») – ЮАР; «Сэндлайн Интернейшенел» (англ. – «Sandline International») – Великобритания; «ДинКорп» (англ. – «DunCorp») – США и другие.

Основными сильными сторонами компаний-провайдеров являются профессионализм и качество подготовки сотрудников, что позволяет добиваться преимуществ на поле боя особенно в конфликтах с участием негосударственных игроков. По словам Н.М. Уварова [22, с.10], компании этого типа наиболее трудно отличить от наёмников в традиционном понимании этого слова, о чём уже упоминалось в работе, когда шла речь о юридическом аспекте рассматриваемого вопроса. Они зачастую балансируют на грани международного и внутреннего законодательства. Надо отметить, что именно поэтому подобные компании довольно часто меняют названия, проводят ребрендинг или вовсе ликвидируются. Типичным примером является компания «Блэкуотер», дважды менявшая своё название после ряда громких скандалов. В 2009 году она стала носить имя «Зи-Сёрвисес» (англ. - «XE-Services»), а с 2010 года – «Экзедеми» (англ. – «Academi»)[10]. Исключение составляют охранные предприятия – по ним вопросов меньше.

Консалтинговые компании, как следует из определения, специализируются на военном консультировании, что подразумевает под собой помощь в разработке планов на стратегическом и оперативном уровнях (в том числе, планирование конкретных операций), разработку доктрин, концепций, проведение специальной подготовки бойцов и специалистов. По существу, частные консалтинговые военные компании мало чем отличаются от гражданских. Главное отличие – специфика деятельности. Они лишь предоставляют информацию – окончательное решение, следовательно, и основная ответственность всегда остаётся за заказчиком[29, с.27-28]. В этом их отличие от компаний-поставщиков военных специалистов.

Зачастую консалтинговые военные компании используются в качестве военных советников, но непосредственно в боевых действиях не участвуют. Наверное, самой известной из консалтинговых военных компаний является американская «МПРИ» (англ. – Military Professional Resources – MPR). О ней стало широко известно после удачно проведённой в августе 1995 года операции по захвату Сербской Краины хорватскими войсками. Этот пример является по-настоящему хрестоматийным и тиражируется во всех изданиях – от академических, до публицистических. Именно с помощью инструкторов «МПРИ» хорватам удалось разработать и осуществить наступательную операцию против сербов.

«МПРИ» – пример компании, специализирующейся на работе на уровне стратегического планирования. Есть и компании, которые занимаются консультированием на оперативном уровне. Важной особенностью консалтинговых компаний является то, что единичные кратковременные контракты с ограниченными заданиями, которые заключаются с военными ведомствами заинтересованных стран, зачастую превращаются в долгосрочные. Следовательно, возникает своего рода зависимость от этих компаний – то, что в экономике называют «привязка к поставщику». Кроме того, их могут привлекать к реализации составленных планов, и случается так, что грань между этим типом компаний и компаниями поставщиками размывается.

Обеспечивающие компании вызывают у специалистов меньше всего вопросов по их статусу. При этом их доля среди всех ЧВК значительно выше, чем компаний-поставщиков и консалтинговых фирм. Как мы можем судить исходя из названия, эти предприятия занимаются комплексным тыловым и техническим обеспечением, предоставлением транспортных услуг (транспортный аусорсинг) и некоторых других. То есть всем тем, что в англоязычной литературе и в стратегических документах стран Запада называют словом «procurement». Часть фирм – это дочерние предприятия компаний – поставщиков техники, часть из них – самостоятельные отдельные компании. Одной из наиболее успешных компаний этого типа является «Кэллог Браун энд Рут».

Если пользоваться классификацией, которую даёт Рольф Уэсселер, заказчиками, рождающими спрос на подобные предприятия, являются: богатые государства, бедные государства, бизнес (причём любого масштаба) и частные лица[23, с. 62-63]. Заказчиками выступают также и международные организации, в том числе ООН.

Приведём некоторые примеры оказываемых ЧВК услуг в зависимости от категории, к которой они относятся.

Охрана и обеспечение безопасности объектов, конвоирование: многие компании-поставщики оказывали в ходе двух войн – иракской и афганской – услуги по охране объектов и конвоированию. Контракты на оказание подобного рода услуг были у большого числа компаний, среди которых «Блэкуотер», «Глобал Риск Стрэтэджис», «Иджис Дефенс Сёрвисес» и другие [см. напр. 31].

Охрана важных персон. Наиболее ярким и характерным примером является тот факт, что охраной президента Афганистана Хамида Карзая занимались сотрудники ЧВК «ДинКорп»[28]. Кроме того, американское правительство заключало контракт на услуги по охране Пола Бремера – главы оккупационной администрации в Ираке (2003-2004). В рамках этого контракта компания «Блэкуотер» также должна была предоставить два вертолёта, на которых Бремер и передвигался[31].

Набор и подготовка личного состава, обучение: ряд компаний оказывал подобные услуги в Ираке. В функции сотрудников входило набирать, обучать, отслеживать, оказывать поддержку, координировать и управлять личным составом американских военных в ходе выполнения полицейских функций. Компании,

которые оказывали подобные услуги: «ДинКорп», «Сивилиан Полис Интернейшенел» (англ. – Civilian Police International) и другие[31].

Услуги переводчиков: военные переводчики активно используются государствами практически во всех сферах. Иногда это чревато скандалами[27]. Знаменитые фирмы, предоставляющие услуги военного перевода: «КАСИ» (англ. - «CASI») и «Титан Корп».

Гуманитарное разминирование: к услугам ЧВК в данном случае чаще всего прибегают международные организации уже после завершения и нормализации ситуации в зоне конфликтов. Сотрудники ЧВК уничтожают неразорвавшиеся боеприпасы и разминируют минные поля. На сегодняшний день в мире функционирует большое число компаний, специализирующихся на разминировании. Например, «Армор Групп», «Ронко Консалтинг» (англ. – «Ronco Consulting»), «Майнклир Интернейшенел» (англ. – «Mineclear International») и многие другие[2].

Тыловое снабжение задействованных в военной операции войск: довольно очевидно, что для выполнения данной функции ЧВК нанимают обычно государства, хотя и международные организации (ООН) могут также пользоваться такого рода услугами. Наиболее известной компанией, специализирующейся на тыловом снабжении, можно считать «Кэллог Браун энд Рут» (англ. – «Kellogg Brown and Root»)[9].

Защита от пиратов: данный вид услуг сегодня становится очень популярным в связи с возросшей пиратской опасностью. К ним прибегают как государства, так и частные заказчики. Интересно, что на этом развивающемся рынке активно действуют российские компании. Например, «Моран Секьюрити Групп» (англ. – «Morgan Security Group»)[8], «РСБ-Групп» («Российские Системы Безопасности») и другие. Среди зарубежных компаний лидером в этой области можно считать ЧВК «Глобал Маритайм Секьюрити» (англ. – «Global Maritime Security»).

Кроме того, ЧВК могут обеспечивать противопожарную защиту, предоставлять услуги в части разведки и аналитической информации, обслуживании особо сложной техники и выполнять некоторые другие функции.

Таким образом, на сегодняшний день ЧВК получили широкое распространение во всём мире. Они выполняют самые разные виды услуг для различных заказчиков, которыми могут выступать, как частные лица, так и государства. Количество компаний, подписавших Международный кодекс поведения для ЧВК, по состоянию на 1 сентября 2013 года составило 708 компаний[21]. Это список постоянно пополняется, что означает, что истинное количество ЧВК больше указанной цифры. Больше всего ЧВК зарегистрировано в странах Запада. Только в Великобритании и США вместе взяты таких компаний 272[14]. При этом действуют они в самых разных регионах мира. В основном там, где происходят конфликты: Ближний Восток, Африка, Латинская Америка и другие. Серьёзную проблему представляет отсутствие международного консенсуса о правовом статусе сотрудников ЧВК и самих компаний, что является на сегодняшний день предметом для серьёзных дискуссий. Сложности существуют и на уровне терминологии. Следует отметить, что рынок ЧВК достаточно молод, ему предстоят годы упорядочивания, если потребность в этих организациях не пойдёт на спад. Так или иначе, невозможно отрицать, что ЧВК уже стали явлением, которое невозможно не замечать, и многим их заказчикам уже не обойтись без их услуг. В связи с этим представляется целесообразным полноценное изучение данного вопроса в России с перспективой не только принятия собственного закона о ЧВК, но и для выработки международно-правовых инициатив в данной сфере.

Источники и литература:

1. Валецкий О. В. Новая стратегия США и НАТО в войнах в Югославии, Ираке, Афганистане и её влияние на развитие зарубежных систем вооружения и боеприпасов. М. : Арктика 4Д, 2008.
2. Валецкий О. В. Разминирование в конце XX века и ЧВК // Официальный сайт Военно-консалтинговой компании «Альфа-Витязь». <<http://mail.milcons.ru/uchebnyy-centr/article/razminirovanie-v-konce-xx-veka-i-chvk>>
3. Война и мир в терминах и определениях. Военно-политический словарь // Под. общ. ред. Рогозина Д. О. / М. : Вече, 2011
4. Волеводз А. Г. Проблемы, принципы и перспективы регулирования деятельности частных военных и охранных предприятий // Вестник МГИМО Университета. № 3.
5. Гаврилов В. В. К вопросу о правовом статусе сотрудников частных военизированных компаний в современном международном гуманитарном праве // Евразийский юридический журнал. 2008. № 3.
6. Документ Монрё о соответствующих международно-правовых обязательствах и передовых практических методах государств, касающихся функционирования частных военных и охранных компаний в период вооруженного конфликта <<http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N08/537/12/PDF/N0853712.pdf?OpenElement>>
7. Дополнительный протокол к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 года, касающийся защиты жертв международных вооружённых конфликтов. <http://www.icrc.org/rus/assets/files/2013/ap_i_rus.pdf>
8. Информация об услугах компании // Официальный сайт компании «Моран Секьюрити Групп» <<http://morgan-group.org/ru/service/index>>
9. Информация о предоставляемых услугах // Официальный сайт компании «КБР» <<http://www.kbr.com/Services/>>
10. Информация с сайта компании «Экадеми» <<http://academi.com/>>

11. Как делают деньги на войне. Война перестала быть прерогативой государства. Harvard Business Review. 2012. Апрель.
12. Канчуков С. Широкое поле деятельности для ЧВК // Военно-промышленный курьер. 2012. 22 августа. <<http://vpk-news.ru/articles/9179>>
13. Кашников Б.Н. Частные военные компании и теория справедливых войн // Российский научный журнал. 2011. №20.
14. Количество ЧВК по регионам мира // Официальный сайт Кодекса <http://www.icoc-ppsp.org/Home_Page.html>
15. Крашенинникова В. Ю. Война на аутсорсинге // Россия в глобальной политике. 2008. №1
16. Мартыанов О. Частные военные компании США: предназначение и роль в военных конфликтах // Зарубежное военное обозрение. № 5. 2011. Май.
17. Международная конвенция о борьбе с вербовкой, использованием, финансированием и обучением наемников от 4 декабря 1989 года. <http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/mercen.shtml>
18. Международный кодекс поведения частных охранных компаний // Официальный сайт Кодекса <http://www.icoc-ppsp.org/uploads/International_Code_of_Conduct_for_Private_Security_Providers_-_Russian.pdf>
19. Михайленко А. Н. Регулирование деятельности частных военных и охранных компаний в зонах вооруженных конфликтов // М.: Изд-во РАГС, 2010.
20. Мясников В. Корпоративные солдаты для горячих точек // Независимое военное обозрение. 2008. 24 октября. <http://nvo.ng.ru/forces/2008-10-24/7_corporative.html>
21. Список компаний, подписавших Международный кодекс поведения // Официальный сайт <http://www.icoc-ppsp.org/uploads/Signatory_Companies_-_September_2013_-_Composite_List-1.pdf>
22. Уваров Н.М. Частный бизнес на службе военных ведомств. По опыту основных зарубежных стран. М. : Едиториал УРСС, 2009.
23. Уэсселер Р. Война как услуга. М. : СТОЛИЦА-ПРИНТ, 2007.
24. Храмчихин А. Русские на войне. М. : Ключ-С, 2010.
25. Храмчихин А. Почему востребованы универсальные солдаты // Независимое военное обозрение. 2010. 22 января. <http://nvo.ng.ru/concepts/2010-01-22/1_universal.html>
26. Шишков В. России тоже нужны корпоративные солдаты // Независимое военное обозрение. 2009. 6 февраля. <http://nvo.ng.ru/realty/2009-02-06/3_korporativ.html>
27. Abu Ghraib abuse firms are rewarded // The Guardian. 2005. 16 January. <http://www.guardian.co.uk/world/2005/jan/16/usa_iraq>
28. DynCorp's Assignment: Protect Afghan Leader // The Washington Post. 2002. 2 December.
29. Grant B. U.S. Military Expertise For Sale : Private Military Consultants As a Tool Of Foreign Policy // U.S. Army War College. 1998. P. 27-28 <<http://www.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a344357.pdf>>
30. Private military and security firms and the erosion of the state monopoly on the use of force: Recommendation 1858 (2009) // Официальный сайт Парламентской ассамблеи Совета Европы. <<http://assembly.coe.int/ASP/Doc/XrefViewPDF.asp?FileID=17711&Language=EN>>
31. Quarterly Reports and Semiannual Reports To Congress of The Special Inspector General for Iraq Reconstruction // Official page of The Special Inspector General for Iraq Reconstruction <<http://www.sigir.mil/publications/quarterlyreports/index.html>>
32. Singer P. W. Corporate Warriors: the rise of the privatized military industry // Cornell University, 2003.