

РОЛЬ ЧАСТНЫХ ВОЕННЫХ КОМПАНИЙ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТЕХНОЛОГИИ “ОБЛАЧНОГО ПРОТИВНИКА”

© 2021 г. А. Я. Зайцев^{а,*}, А. В. Манойло^{а,**}

^а Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

*E-mail: zayts214@rambler.ru

**E-mail: cyberhurricane@yandex.ru

Поступила в редакцию 13.04.2020 г.

После доработки 31.08.2020 г.

Принята к публикации 05.10.2020 г.

По окончании холодной войны, когда в мировой политике появились новые участники, стала меняться не только международная политическая система, но и классические методы ведения военных действий. В этих условиях широкое распространение получили новые средства, технологии и методы воздействия на противника.

В работе проанализирована деятельность частных военных компаний через призму новой для современных вооружённых конфликтов технологии “облачного противника”, приводятся характерные примеры столкновений, подпадающих под это определение. Дана оценка нынешней ситуации, связанной с участием в вооружённом противоборстве частных военных компаний, которые используются в качестве политического инструмента для достижения поставленных целей и задач.

Ключевые слова: частные военные компании, “облачный противник”, ЧВК, вооружённые конфликты, национальные государства, акторы международных отношений, мировая политика, военные столкновения, транснациональные корпорации, политический конфликт, агрессия, негосударственные акторы.

DOI: 10.31857/S0869587321020122

Кардинальные изменения, произошедшие в мировой политической системе в конце XX – начале XXI вв., создали благоприятные условия для международной деятельности негосударственных

акторов. И если во время холодной войны вооружённые конфликты возникали нечасто, что в первую очередь было связано с постоянным контролем со стороны двух сверхдержав, то после распада биполярного мира их количество значительно возросло: в это число вошли различные региональные территориальные споры, вооружённые столкновения, связанные с захватом тех или иных ресурсов, переделом сфер влияния, национальные, этнические и религиозные конфликты, международный терроризм.

Такие изменения на международной арене заставили государства по-новому взглянуть на внешнюю политику и заняться поиском современных средств достижения собственных интересов.

Частные военные компании как инструмент реализации внешней политики. В XXI в. в любом вооружённом конфликте на региональном и международном уровне ключевую роль стали играть не классические национальные государства, а активно вытесняющие их акторы нового типа – частные военные компании (ЧВК), то есть заре-



ЗАЙЦЕВ Александр Ярославович – специалист по учебно-методической работе кафедры российской политики МГУ имени М.В. Ломоносова. МАНОЙЛО Андрей Викторович – доктор политических наук, профессор кафедры российской политики МГУ имени М.В. Ломоносова.

гистрированные коммерческие структуры, деятельность которых направлена на предоставление специализированных услуг, прямо или опосредованно связанных с военной сферой. За последние годы их влияние на политические процессы и, как следствие, использование в современных локальных и международных конфликтах существенно выросло.

Возникшие в 1960-х годах как консалтинговые фирмы, к концу 1980-х частные военные компании стали оказывать услуги военного характера, непосредственно участвуя в столкновениях. А начиная с 1991 г. они задействованы практически во всех вооружённых конфликтах, порой помогая обеим сторонам противоборства.

ЧВК, где бы они ни находились, строятся по принципу иерархичной бизнес-структуры, которая имеет сложные финансовые связи с другими компаниями, корпорациями, государствами и даже с международными организациями. “Добывающая отрасль и гуманитарные организации нанимают контрактников для защиты своих людей и объектов в самых опасных точках мира. Сотрудники ЧВК сторожат киберпространство в качестве кибернаёмников, которые атакуют тех, кто совершает хакерские налёты на их клиентов, и работают против себе подобных” [1].

Частные военные компании – инструмент реализации “непрямой” политики в любой точке земного шара. В последние годы они постепенно и всё более заметно начинают вытеснять из вооружённых конфликтов регулярные армии [2]. В число предоставляемых ими услуг входят разведка, логистика, охрана объектов, разминирование, тыловое обеспечение, обучение и тренировка войск, руководство операциями, разработка военно-стратегических планов, осуществление деятельности на море и т.д. Это лишь малая толика тех задач, которые могут решать ЧВК. При этом руководство каждой такой структуры стремится, чтобы деятельность возглавляемой компании отвечала вызовам и угрозам современности, для чего они осваивают новейшую технику, осуществляют деятельность с привлечением передовых технологий.

Сотрудники ЧВК – это военные специалисты, а новобранцы, рекрутируемые по всему миру, с профессиональной точки зрения должны соответствовать уровню нанимающей организации. Такой подход обеспечивает качество выполняемых задач, эффективность и популярность ЧВК на военном рынке, а это, в свою очередь, влечёт за собой заключение контрактов и большую прибыль.

“Частные военные компании связаны обязательствами со своим работодателем <...>, но остаются в первую очередь коммерческими предприятиями, главной целью которых является максими-

зация коммерческой прибыли при минимизации издержек” [3, с. 49]. Работающие в связке с государством, они реализуют так называемую концепцию “облачного противника”, наиболее точно отвечающую требованиям современных гибридных войн. Действительно, в XXI в., когда радикально изменились традиционные условия и правила ведения войны, стали появляться новые технологии, которые широко применяются в современных вооружённых конфликтах.

“Облачный противник” – феномен XXI в. “Облачным” называют противника, представляющего собой аморфное образование, сформированное под конкретную боевую задачу или тактическую ситуацию из регулярных воинских частей того или иного государства и иррегулярных (зачастую незаконных) вооружённых формирований разной принадлежности, к которым относят ЧВК, парамилитарные формирования, повстанческие группировки, наркокартели, террористические организации, в том числе международные, хорошо вооружённые и построенные по армейскому принципу сил быстрого реагирования, крупные транснациональные компании.

До участия в конфликте эти силы существуют в собственных контурах – в “облаке”, порой даже не зная друг о друге. В нужный момент их собирают вместе в рамках одного общего военного проекта, выстраивают между ними иерархические связи, командование, после чего они начинают функционировать как единое целое. По завершении проекта все компоненты вооружённой мощи участника конфликта распадаются и снова возвращаются в “облако” – до следующей точки сборки под очередную задачу.

“Облачный противник”, как правило, не имеет чётких границ (не замыкается в рамках одного конкретного государства), а реальная численность его бойцов варьируется, при этом он может мобилизовывать новые формирования или распускать старые. “Основные структурные элементы системы обеспечения такого противника находятся в странах ближнего или дальнего зарубежья, формально не являющихся участниками конфликта” [4].

По мнению авторов концепции “облачного противника” И.М. Попова и М.М. Хамзатова, появление такой технологии связано с созданием в середине XX в. ядерного оружия, которое привело к кризису в военном деле: надо было найти способ давления на противника и при этом выйти за рамки ограничений, связанных с принципом ядерного сдерживания [5].

После холодной войны в постбиполярном мире стали возникать другие правила ведения военных действий и появляться новые международные игроки. Большое влияние приобрели транснациональные корпорации (ТНК) и неправительствен-

ные организации. Сегодня они не просто ставят собственные цели и задачи, которые нередко не только сталкиваются с интересами национальных государств, но и оказывают непосредственное влияние на международные отношения и принимают участие, хотя и косвенное, в различных конфликтах.

В ситуации, когда соперником государства становится неоформленная и полностью не идентифицированная политическая сила, а сами столкновения ведутся нетрадиционными методами, равенство военных сил, как и в классическом противоборстве, не имеет принципиального значения.

Цель, к которой стремится “облачный противник”, – достичь «внутреннего коллапса государства-“жертвы”» [6, с. 657], падения правящего режима или создать ситуацию, квалифицируемую как гуманитарная катастрофа.

Перечислим характерные черты “облачных” формирований:

- финансирование агрессии происходит со стороны государств-нанимателей и их союзников;
- пункты стратегического управления располагаются на территории конкретных государств;
- стратегическим тылом агрессора выступает ближнее и дальнее зарубежье;
- людские ресурсы не ограничены, так как рекрутирование ведётся по всему миру;
- поставка вооружения осуществляется на международном рынке;
- места подготовки численного состава могут располагаться как на территории государства-“жертвы”, так и в приграничных районах [5].

Все эти особенности обеспечивают как минимум дестабилизацию существующего в государстве политического режима, а также затяжную форму протекания вооружённого конфликта.

“Облачная” деятельность ЧВК. Перечисленные признаки активно используемой в современном мире технологии “облачного противника” характерны и для деятельности частных военных компаний.

Во-первых, можно уверенно сказать, что ЧВК практически всегда финансируются нанимающей стороной. Если таковой становится держава, то материальную поддержку эти компании получают непосредственно от государственных структурных подразделений. Например, «в 1997 году Пентагон передал контракты по тыловой поддержке войск США и НАТО на Балканах в ведение ЧВК DynCorp по истечению контракта с частной военной компанией KBR. Но через четыре года KBR отбила “балканскую зону”, получив десятилетний контракт общей стоимостью 2.2 трлн долларов» [7, с. 148]. В войне в Ираке и

Афганистане действовало множество частных военных компаний, “контракты которых с 2002 по 2011 г. составили 177 млрд долларов США” [8, с. 292]. По данным Министерства обороны Соединённых Штатов, по состоянию на 30 сентября 2009 г. в Ираке насчитывалось “64.2 тыс. военных подрядчиков, а в Афганистане в то же время 90.3 тыс.” [9].

Во-вторых, стратегическое управление любой частной военной компании осуществляется в той стране, где базируется ЧВК. Контракт – лишь небольшое звено в деятельности фирмы, на его реализацию выделяются только необходимый для осуществления поставленной цели контингент, материальная поддержка и тыловое обеспечение. Последнее происходит также путём поставок из-за рубежа, что представляется логичным: сотрудники ЧВК забрасываются в зону конфликта вместе с оснащением, вооружением и т.д. На месте происходит тактическое управление в соответствии с утверждённым планом и периодическими консультациями с руководством компании, которое зависит от постоянно меняющейся обстановки и непредвиденных обстоятельств. Поставленная для выполнения цель нередко прописывается в самом контракте, заключаемом между ЧВК и нанимающей стороной.

Так, в 2002 г. ЦРУ заключило контракт со знаменитой частной военной компанией Blackwater. Её сотрудникам предстояло заняться охраной агентов спецслужб, которые находились в то время в Афганистане, а в 2003 г. этой же компании поручили охранять руководителя только что созданной Временной коалиционной администрации Пола Бремера [10]. “Охранная команда от Blackwater включала 36 личных охранников, две команды собак для поиска мин, три бронированных машины Mamba, броневик Saracen, три вертолёт Boeing MD-530 Little Bird, двухмоторный транспортник CASA212” [7, с. 199].

В-третьих, численный контингент, как и поставки вооружения, практически ничем не ограничен. ЧВК, деятельность которой распространилась на многие страны, набирает новобранцев по всему миру путём заключения контракта с физическим лицом. Качественный состав контингента, направляемого в зону конфликта, зависит от финансовых вложений или тактической необходимости выполнения поставленной задачи.

В Сирийской Арабской Республике в интересах США под прикрытием авиации международной коалиции действуют сотрудники частных военных компаний, которые контролируют ряд нефтяных месторождений, а также организуют добычу и вывоз нефти из страны. При этом ЧВК наращивают численность контингента в стране, уже достигшую 3.5 тыс. человек [11].

В Афганистане большие объёмы финансирования от “выплат по контрактам частным военным компаниям уходили полевым командирам движения Талибан, которые отвечали за безопасность перевозок по линиям коммуникаций грузов. По официальным данным, талибы через посредников получили из бюджета США около 360 млн долл.” [12, с. 17]. Этот факт подтверждает другую тактическую возможность, когда выполнение поставленных задач происходит без увеличения численности контингента ЧВК путём привлечения третьей стороны в качестве субподрядчика.

Что касается вооружения, то в большинстве случаев частная военная компания самостоятельно обеспечивает своих сотрудников. Конечно, здесь всё зависит от её возможностей. Начинающие подрядчики не обладают большим арсеналом, но и гнаться за непосильным контрактом не будут. Крупные элитные частные военные корпорации, как правило, имеют в своём распоряжении не только стрелковое оружие, но и боевые машины пехоты, артиллерию, а в некоторых случаях даже танки и авиацию. Например, “военный потенциал Blackwater был сопоставим с военным потенциалом некоторых азиатских и африканских государств и превосходил их по мобильности, скорости развёртывания, качеству боевой подготовки и ресурсной базе, включающей механизмы восполнения боевых и небоевых потерь” [13, с. 306].

В-четвёртых, к немаловажным факторам относится тренировка бойцов. Уже упоминалось, что у “облачного противника” тренировочные лагеря располагаются на территории государства-“жертвы” и в приграничных зонах соседней страны. Последний вариант в целом универсален, поскольку позволяет не просто тренировать контингент поблизости, но и обезопасить себя от внешней угрозы: на территории другого государства опасаться практически нечего. По мнению сирийских военных, некоторые боевики тренировались в Иордании, а затем переходили границу для ведения боевых действий на территории САР [14].

Бывают ситуации, когда тренировочные лагеря располагаются на территории страны, где происходит вооружённый конфликт. В частности, американские ЧВК активно участвуют в боевых действиях, занимаются инструктажем и планированием операций в сирийском конфликте [15] в интересах Соединённых Штатов. А частная военная компания Kilo Alpha Service в первой половине 1990-х годов в ЮАР занималась тренировкой войск Африканского Национального Конгресса и параллельно с этим — подготовкой отрядов командос оппозиционного движения Inkatha [16].

Обычно частные военные компании присылают своих специалистов в зону конфликта для тренировки местных кадров того или иного государства, разработки военных планов или руководства военными операциями, но в условиях, когда новобранцы не справляются, сотрудники ЧВК могут сами вступить в столкновение с противником, оказав профессиональную помощь воюющей стороне.

ЧВК в XXI в. “начинают постепенно занимать ту нишу, которую прежде занимали некоторые государственные институты (министерства обороны и др.), размывая монополию на применение вооружённого насилия с последующей приватизацией этого права” [3, с. 52].

В целом рынок частных военных компаний с каждым годом увеличивается, их деятельность остаётся востребованной в сфере безопасности и становится всё более популярной: по данным на 2012 г., “общая стоимость контрактов оценивается в сумму от 20 до 100 млрд долл. США в год” [17, с. 237]. В 2018 г. было отмечено, что численность сотрудников ЧВК по всему миру составляет около 1 млн человек [18]. Однако уже сейчас можно с уверенностью сказать, что общая численность специалистов, равно как и финансирование, давно вышла за эти рамки.

Изложенные аргументы позволяют утверждать, что частные военные компании обладают всеми необходимыми характеристиками и могут быть использованы как основа технологии “облачного противника”. В качестве военной структуры они способны выполнять практически любое задание [19]. Это создаёт новую угрозу в отношении суверенитета государств и довольно опасную тенденцию, которая может привести к утрате странами монополии на применение вооружённого насилия и вторжению в эту сферу не только частных военных компаний, но и других негосударственных участников международных отношений.

За последнее десятилетие частный военный бизнес стал не просто привлекателен, он на практике доказал свою эффективность. Теперь его возможности могут существенно расширить именно “облачные технологии”.

Применение технологии “облачного противника”. На сегодняшний день концепция “облачного противника” — одна из наиболее успешных форм ведения вооружённого противоборства, как и использование в военных конфликтах частных военных компаний.

Классическим примером реализации технологии “облачного противника” может служить конфликтная ситуация в Венесуэле. Для решения собственных задач власти страны используют регулярные силы — армию, боливарианскую службу разведки, кубинские войска, расквартированные

в Каракасе и его окрестностях, нерегулярные силы – парамилитарные вооружённые формирования “Колективос”, боевиков “Cartel de los Soles”, а также некоторые возможности и ресурсы “FARC-EP” – леворадикальной “повстанческой” экстремистской группировки “Революционные вооружённые силы Колумбии” [20].

Помимо части венесуэльской оппозиции, признающей своим лидером председателя Национальной ассамблеи Венесуэлы Х. Гуайдо, Соединённые Штаты, выступающие также против режима законно избранного президента Н. Мадуро, используют в своих целях коллаборационистов-перебежчиков из армии и Национальной гвардии Венесуэлы, бразильский и колумбийский спецназ, “зелёные береты” и многонациональные военно-морские силы своей страны и союзников, а также боевиков из некоторых мексиканских наркокартелей, тесно связанных с американской разведкой.

Другим примером “облачного противника” могут служить международные террористические организации, структурированные по сетевому принципу. Сегодня терроризм, реагируя на новые формы и методы борьбы с ним, быстро эволюционирует, стремясь адаптироваться к современным условиям. Он повсеместно носит интернационализированный, трансграничный характер и представлен международными террористическими организациями, такими как “Исламское государство” и “Аль-Каида”, запрещёнными в РФ, имеющими сетевую структуру и филиалы в различных странах и регионах мира, ведущими террористическую войну с национальными правительствами отдельных государств и международным сообществом в целом [13].

В то же время некоторые международные террористические организации начинают претендовать на создание на подконтрольных им территориях квазигосударственных образований – разнообразных террористических “халифатов”, “вилайетов” с военно-гражданской администрацией и налоговой системой, позволяющей террористам закрепить свою власть на захваченных пространствах. Именно такое квазигосударственное образование под названием “Исламское государство” возникло в 2012–2013 гг. на территории Сирийской Арабской Республики и Ирака. Для его уничтожения потребовались многолетние колоссальные усилия не только правительств этих двух стран, но и всего международного сообщества. И хотя в Сирии и Ираке ИГИЛ потерпело военное поражение, а “халифат”, возникший в этих странах, уничтожен, сама тенденция трансформации международных террористических группировок в движения по созданию собственных квазигосударств вызывает тревогу.

Ключ к пониманию этих трансформаций, происходящих с террористическими организациями в процессе борьбы с ними, также даёт концепция “облачного противника”. Она объясняет, как существуют и взаимодействуют квазиавтономные террористические ячейки в различных регионах, объединяющиеся в типично “проектные сообщества” для решения общих задач.

В свою очередь силы, противостоящие международной террористической угрозе в Сирии, также носят весьма неоднородный характер и в определённом смысле подпадают под категорию “облачного противника”.

В сирийском конфликте наряду с классическими акторами международных отношений участвуют и неклассические, к которым относят племенные ополчения и террористические организации. Гибридная природа данного непрекращающегося конфликта связана не только с указанным фактом, но и с тем, что именно неклассические акторы используются национальными государствами для продвижения своих интересов и оказания вооружённого давления на соперников или силы, аффилированные с ними.

У монархий Персидского залива, Турции, Ирана, США есть подконтрольные и находящиеся на их содержании группировки, которыми они манипулируют в сложной политической игре, идущей на территории САР, Ливии и Ирака. Они вступают в прямое столкновение между собой, а их патроны предпочитают оставаться над схваткой, наблюдая за происходящим со стороны и занимаясь конвертированием военных успехов своих парамилитарных вооружённых формирований в политические дивиденды.

Что касается сирийских вооружённых сил, то они действуют в тесном содружестве с иранскими (подразделения КСИР, Аль-Кудс, батальоны моджахедов из Афганистана, дивизии “Фатимиюн” и “Зейнабиюн”, иранские ЧВК и др.) и ливанскими контингентами (“Хезболла”), с частными военными компаниями, такими как “Силы тигра” и “Организация Бадр”, подразделениями баасистского ополчения, шиитской милицией, сформированной из бывших мирных граждан в поддержку армии.

США также используют в своих целях многочисленные группировки так называемой “умеренной оппозиции” и отдельные курдские формирования (Сирийские демократические силы), боевые отряды ассирийцев-христиан. Турция привлекает подконтрольные ей группировки Сирийской национальной армии и туркоманские батальоны. Эта мозаика взаимопересекающихся интересов и неклассических акторов, вовлечённых в их реализацию, и определяет “облачную” природу современного сирийского конфликта.

* * *

ЛИТЕРАТУРА

Технологии “облачного противника” обладают рядом преимуществ в условиях, когда локальные вооружённые конфликты и даже малые войны всё больше приобретают особый, гибридный характер. Они позволяют формировать вооружённые контингенты, исходя из имеющихся в распоряжении конкретного государства мобилизационных возможностей, и встраивать в их структуру неклассические компоненты — легитимные (частные военные компании, охранные предприятия ТНК, национально-освободительные движения) и нелегитимные (наёмники, наркокартели, национальные и международные террористические организации, непризнанные или частично признанные повстанческие группировки, мафия) вооружённые формирования, создаваемые под конкретный военный проект или задачу и распускаемые после его завершения, что снижает расходы на их содержание, ограничиваясь только временными рамками активной фазы военной операции или конфликта [21].

Неклассические легитимные и нелегитимные формирования, набираемые из “облака”, часто оказываются наиболее приспособленными к решению тех или иных боевых задач в регионах, где расположены их базы, основная операционная деятельность и тыловое обеспечение.

Бороться с “облачным противником” крайне сложно. Он легко компенсирует боевые потери привлечением новых “облачных” контингентов различного качества и функциональной специализации. Надёжным прикрытием “облачного противника” становится тыл со всеми его компонентами, легко перенастраиваемый под конкретные условия. Например, вместе с боевыми отрядами наркокартелей в распоряжение нанимателя переходит и их тыловое обеспечение, линии снабжения, связи, коммуникации и разведка; повстанческие группировки приходят к нанимателю со своей сетью партизанских баз и осведомителей из числа местного населения и т.д. Различные компоненты и формирования “облачного противника” применяются в вооружённых конфликтах там, где они способны продемонстрировать наибольшую эффективность исходя из реальной специализации: боевики и террористы в “облачных” конфликтах продолжают заниматься тем, чем привыкли, но в интересах конкретного проекта и под единым командованием.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Исследование выполнено при поддержке Междисциплинарной научно-образовательной школы Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова “Сохранение мирового культурно-исторического наследия” и гранта РНФ №21-18-00068.

1. *McFate S.* Return of the mercenaries // AEON. January 25, 2016. <https://aeon.co/essays/what-does-the-return-of-mercenary-armies-mean-for-the-world> (дата обращения 18.12.2018).
2. *Сибилева О.П.* Деятельность ЧВК в современных вооружённых конфликтах как вызов международному гуманитарному праву // Военная мысль. 2016. № 7. С. 48–61.
3. *Манойло А.В., Зайцев А.Я.* Международно-правовой статус частных военных компаний // Вестник РАН. 2020. № 1. С. 47–55; *Manoilo A. V., Zaytsev A. Ya.* International Legal Status of Private Military Companies // Herald of the Russian Academy of Science. 2020. № 1. P. 49–55.
4. *Мухин В.* Как противостоять угрозам: удары дронов по Саудовской Аравии ведут к появлению новой концепции мировых войн // Независимая газета. 17 сентября 2019 г. http://www.ng.ru/kart-blansh/2019-09-17/3_7678_kart.html (дата обращения 10.03.2020).
5. *Хамзатов М.М.* “Облачный противник”: новая угроза международной безопасности // Материалы научно-практической конференции Дни науки 2014 МГИМО (У) МИД России “Современные аспекты международной безопасности”. Москва, 9 апреля 2014 г. <https://www.youtube.com/watch?v=av5Y8levI24> (дата обращения 13.03.2020).
6. *Попов И.М., Хамзатов М.М.* Война будущего. Концептуальные основы и практические выводы. М.: Кучково поле, 2016.
7. *Коновалов И.П.* Солдаты удачи и воины корпораций: история современного наёмничества. Пушкино: Центр стратегической конъюнктуры, 2015.
8. *Небольсина М.А.* Частные военные и охранные компании в Ираке и Афганистане: аспекты деятельности и механизмы контроля // Ежегодник ИМИ МГИМО (У) МИД РФ. 2012. № 1. С. 288–306.
9. *Swed Ori.* From mercenaries to contractors // Department of Sociology. 2012. <https://sites.la.utexas.edu/utaustinsoc/2012/10/03/from-mercenary-to-contractors/> (дата обращения 17.03.2020).
10. Xe Services окончательно отдалась от скандальной Blackwater // Коммерсантъ. 12 декабря 2011 г. <https://www.kommersant.ru/doc/1836912>
11. Генштаб ВС РФ обвинил американские ЧВК в разграблении нефтяных объектов Сирии // ТАСС. 29 июля 2019 г. <https://tass.ru/armiya-i-opk/6711836> (дата обращения 19.03.2020).
12. *Баширов Н.* Опыт использования частных военных компаний в ходе военных конфликтов в Ираке и Афганистане // Зарубежное военное обозрение. 2013. № 11. С. 11–21.
13. *Булавин А.В., Карпович О.Г., Манойло А.В., Мантусов В.Б.* Мировая политика. Передовые рубежи и красные линии. М.: РИО Российской таможенной академии, 2018.

14. США тренируют сирийских боевиков на территории Турции и Иордании // RT. 2013. <https://russian.rt.com/article/11133>
15. Асад назвал число американских наёмников в Сирии // Известия. 16 декабря 2019 г. <https://iz.ru/954973/2019-12-16/asad-nazval-chislo-amerikanskikh-naemnikov-v-sirii> (дата обращения 21.03.2020).
16. Коновалов И.П., Валецкий О.В. Эволюция частных военных компаний. Пушкино: Центр стратегической конъюнктуры, 2013.
17. Волеводз А.Г. Международно-правовое регулирование деятельности частных военных и охранных предприятий (ЧВОП): современный этап международного правотворчества // Библиотека криминалиста. Научный журнал. 2012. № 1. С. 237–251.
18. Кокошин А.А. Феномен “гибридной войны” в силовой составляющей современной мировой политики // Вестник РАН. 2018. № 11. С. 971–978; Kokoshin A.A. The “Hybrid War” Phenomenon in the Coercive Component of Current World Politics // Herald of the Russian Academy of Science. 2018. № 5. P. 313–319.
19. Камерон Л. Частные военные компании: их статус в международном гуманитарном праве и воздействие МГП на регулирование их деятельности // Международный журнал Красного Креста. 2006. № 863. С. 63–95.
20. Манойло А.В., Стригунов К.С. Технологии неклассической войны. Генезис. Эволюция. Практика. М.: Горячая линия – Телеком, 2019.
21. Зайцев А.Я. Частные военные компании как негосударственные акторы мировой политики // Архитектура международных отношений в XXI веке и глобальные тренды современности: теория и реальность. Материалы IX Международной научно-практической конференции. 14 ноября 2019 г. Тверь: Тверской государственный университет, 2020.