

Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2026. № 2 (87). С. 224–232.
THE CASPIAN REGION: Politics, Economics, Culture. 2026. Vol. 2 (87). P. 224–232.

Научная статья

УДК 327

doi: 10.54398/1818-510X.2026.87.2.020

**ЧАСТНЫЕ ВОЕННЫЕ КОМПАНИИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ:
МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ГОСУДАРСТВАМИ**

Зайцев Александр Ярославович

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, г. Москва,
Россия; Российский университет транспорта, г. Москва, Россия
zayts214@rambler.ru, <https://orcid.org/0009-0000-5553-1886>

Аннотация. Статья посвящена анализу трансформации традиционной системы международной безопасности под влиянием распространения частных военных компаний (ЧВК). Исследование рассматривает ЧВК как полноценные стратегические акторы, способные оказывать значимое воздействие на глобальную безопасность. Цель работы заключается в систематизации моделей взаимодействия ЧВК с государством и разработке новой классификации для анализа данного сегмента. Разработана и проанализирована авторская типология из трех ключевых моделей взаимодействия ЧВК с государственными институтами. Основное внимание уделено формализованной модели партнерства, которая предполагает долгосрочное стратегическое сотрудничество между государством и частными компаниями. В качестве научного вклада предлагается принципиально новая классификация ЧВК, основанная не на перечне предоставляемых услуг, а на характере их связей с другими акторами и типе клиентской базы. Результаты исследования свидетельствуют о высокой степени адаптивности ЧВК и их способности действовать в условиях правовой неопределенности, что создаёт устойчивый спрос на их услуги и способствует их дальнейшей институционализации. Исследование демонстрирует, что деятельность ЧВК в рамках формализованного партнерства с государством представляет собой сложный феномен, требующий междисциплинарного изучения.

Ключевые слова: частные военные компании, государственно-частное партнерство, международная безопасность, классификация ЧВК, негосударственные субъекты, гибридные войны, аутсорсинг безопасности

Для цитирования: Зайцев А. Я. Частные военные компании в системе международных отношений: модели взаимодействия с государствами // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2026. № 2 (87). С. 224–232. <https://doi.org/10.54398/1818-510X.2026.87.2.020>.



Это произведение публикуется по лицензии Creative Commons “Attribution” («Атрибуция») 4.0 Всемирная.

**PRIVATE MILITARY COMPANIES IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL RELATIONS:
MODELS OF INTERACTION WITH STATES**

Alexander Y. Zaytsev

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
Russian University of Transport, Moscow, Russia
zayts214@rambler.ru, <https://orcid.org/0009-0000-5553-1886>

Abstract. The article analyzes the transformation of the traditional international security system under the influence of the proliferation of private military companies (PMCs). The study considers PMCs as full-fledged strategic actors capable of having a significant impact on global security. The

purpose of the work is to systematize the models of interaction between PMCs and the state and to develop a new classification for the analysis of this segment. The paper develops and analyzes the author's typology of three key models of interaction between PMCs and government institutions. The main attention is paid to the formalized partnership model, which assumes long-term strategic cooperation between the state and private companies. As a scientific contribution, a fundamentally new classification of PMCs is proposed, based not on the list of services provided, but on the nature of their relationships with other actors and the type of customer base. The results of the study indicate a high degree of adaptability of PMCs and their ability to operate in conditions of legal uncertainty, which creates a steady demand for their services and contributes to their further institutionalization. The study demonstrates that the activities of PMCs within the framework of a formalized partnership with the state is a complex phenomenon that requires interdisciplinary study.

Keywords: private military companies, public-private partnerships, international security, classification of PMCs, non-state actors, hybrid wars, security outsourcing

For citation: Zaytsev A. Y. Private Military Companies in the System of International Relations: Models of Interaction with States. *Kaspiyskiy region: politika, ekonomika, kultura* [The Caspian Region: Politics, Economics, Culture]. 2026, no. 2 (87), pp. 224–232. <https://doi.org/10.54398/1818-510X.2026.87.2.020> (In Russ.).



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Введение

Классическая система международных отношений, в которой национальное государство выступает монопольным носителем суверенитета и легитимным актором в сфере безопасности, претерпевает глубокие изменения. Под влиянием глобализации, асимметричных угроз и финансовых ограничений, вынуждающих правительства оптимизировать расходы на оборону и безопасность, происходит постепенное, но необратимое размывание этой парадигмы [1].

На мировой арене наблюдается стремительная децентрализация власти и влияния. Это проявляется в значительном усилении роли негосударственных акторов, обладающих возможностью напрямую воздействовать на политические процессы. Среди них особое место занимают частные военные компании, эволюционировавшие в сложные корпоративные структуры.

Данный формат обусловлен растущим глобальным спросом на гибкие, эффективные и менее затратные решения в области безопасности. Государства, вовлеченные в затяжные конфликты низкой интенсивности, сталкивающиеся с внутренними кризисами или ведущие операции в отдаленных регионах, все чаще прибегают к аутсорсингу тех функций, которые традиционно считались исключительной прерогативой официальных силовых ведомств. Этот процесс представляет собой не просто механическую «приватизацию насилия», а формирует сложную, взаимозависимую систему, где частные структуры действуют в связке с государством, дополняя, усиливая, а в некоторых случаях подменяя его традиционные функции.

В современных реалиях частные военные компании превратились в «значимый компонент системы международной безопасности» [2, с. 112]. Более того, сотрудничество с ними «в ряде стран оформлено в виде отдельного направления государственной политики» [8], что выражается в создании специализированного законодательства, органов надзора и включении потенциала частного сектора в официальные стратегические документы по национальной безопасности. Это свидетельствует о глубокой институционализации феномена и его переходе к постоянному элементу современной архитектуры безопасности.

Эволюция и модели взаимодействия ЧВК с государством

Сложившиеся формы взаимоотношений между государством и частными военными компаниями могут быть систематизированы в три ключевые модели, определяющие уровень институционализации, глубину интеграции и специфику взаимодействия:

1. *Административно-регуляторная модель.* Данная модель предполагает установление государством полного административного и правового контроля деятельности частных военных компаний. Ее основой служит принцип сохранения государственной монополии на легитимное применение силы. Наиболее строгим проявлением данного подхода является полный законодательный запрет деятельности ЧВК на территории государства. При менее жестком регулировании их деятельность допускается, но правовой статус приравнивается к статусу частных охранных предприятий. Это влечет за собой ряд законодательных ограничений: таким структурам запрещается использование оружия военного образца, проведение зарубежных операций в интересах третьих сторон и выполнение наступательных боевых задач. Вследствие этих ограничений деятельность подобных компаний ориентирована преимущественно на внутренний рынок и сводится к сотрудничеству с коммерческим сектором в сфере охраны объектов, сопровождения грузов и консультационных услуг. Реализация модели обеспечивается комплексом мер, включающих лицензионные процедуры, требования к финансовой отчетности, обязательные проверки персонала и системный аудит.

2. *Модель государственно-частного партнерства.* Данная модель характеризуется институционализированным среднесрочным или долгосрочным взаимодействием государства и частных военных компаний на основе взаимной выгоды. Такое сотрудничество не ограничивается единичными контрактами на оказание услуг и предполагает системное привлечение ЧВК для реализации программ в сфере безопасности. Взаимодействие регулируется комплексными договорными соглашениями, предусматривающими не только исполнение конкретных оперативных задач, но также совместное планирование, обмен информацией, распределение рисков и капиталовложения в инфраструктуру. Модель основана на прагматическом распределении функций: государство приобретает доступ к специализированным кадрам, новым технологиям, повышает оперативную гибкость и снижает политические издержки, связанные с прямым использованием регулярных вооруженных сил. Со своей стороны, частные военные компании получают устойчивое легальное финансирование, доступ к закрытым технологиям и усиление своего влияния в сфере безопасности.

3. *Модель невмешательства.* Данная модель описывает ситуации, при которых государство не осуществляет эффективного контроля деятельности частных военных компаний на своей территории. Это может быть обусловлено двумя основными факторами: осознанным нежеланием устанавливать такой контроль либо отсутствием необходимых административных и силовых ресурсов для его осуществления. В первом случае отказ от регулирования является инструментом внешней политики, позволяющим государству достигать стратегических целей в правовых «серых зонах» при минимальных формальных обязательствах и политических рисках. Во втором случае отсутствие контроля является следствием недостаточной эффективности государственных институтов, не способных поддерживать монополию на применение силы. В таких условиях частные военные компании получают значительную автономию, что позволяет им действовать в собственных оперативных и коммерческих интересах, нередко вступая в противоречие с публичными целями или игнорируя установленные правовые рамки. Отдельным проявлением данной модели является ситуация, когда частные военные компании как таковые полностью отсутствуют на территории государства [3, с. 85].

В фокусе настоящего исследования находится модель государственно-частного партнерства. Правовой основой для применения данной модели выступает специальное национальное законодательство, регулирующее деятельность частных военных компаний. Данная модель наиболее ярко проявляется в условиях, когда государство сталкивается с комплексом взаимосвязанных вызовов: серьезным военным противодействием, требующим привлечения значительных ресурсов и специфических компетенций, высокими финансовыми издержками, связанными с масштабным развертыванием собственных вооруженных сил, а также политическими ограничениями, включающими как внутренние, так и внешние факторы. В подобных обстоятельствах частные военные компании привлекаются не в качестве вспомогательного элемента, а в качестве стратегического партнёра, способного усилить потенциал регулярных войск, взяв на себя выполнение отдельных задач. Таким образом, кооперация основывается на совпадении прагматических интересов: государство оптимизирует расходы и минимизирует политические риски, а ЧВК обеспечивают себе финансовую стабильность и возможности для развития.

Взаимодействие в рамках данной модели институционализируется посредством конкретных юридических механизмов. Одной из таких форм являются договоры аренды, по которым частные военные компании получают доступ к объектам государственной собственности для выполнения контрактных обязательств. Схожую логику имеют концессионные соглашения, где право эксплуатации активов предоставляется в обмен на инвестиции в их модернизацию [6]. Примером может служить деятельность компании «Executive Outcomes» в Сьерра-Леоне, получившей права на разработку месторождений [11].

Делегируемый частным компаниям функционал постоянно расширяется и включает как традиционные силовые задачи, так и более комплексные виды деятельности. К их числу относятся обеспечение кибербезопасности, участие в контртеррористических операциях [10] и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций. Последнее иллюстрируется примером привлечения компании «Blackwater» для работ после урагана «Катрина» в 2005 г. «по контракту с Министерством внутренней безопасности США» [5, с. 200].

Значительной сферой сотрудничества является обеспечение безопасности и логистики зарубежных военных объектов. В рамках данного направления частные компании выполняют задачи по охране периметра, сопровождению грузов и техническому обслуживанию инфраструктуры. Это позволяет государству оптимизировать использование личного состава регулярных войск. В ходе операций США в Ираке и Афганистане целый ряд компаний, включая «EOD Technology», «DynCorp», «KBR», «Triple Canopy», «Special Operations Consulting-Security Management Group», «Global Integrated Security», «Reed security», «A-Team Security & Event Services Inc.», «Sabre security», «JSI Security & Communications», выполняли задачи по защите американских военных баз [3].

Отдельным сегментом рынка является обеспечение защиты судоходства. Специализированные компании предоставляют услуги по вооруженной охране гражданских судов в регионах с повышенными рисками. Множество компаний (например, «Hua Xin Zhong An», «Drum Cussac», «Unity Resources Group», «Trojan Securities International», «Securewest International») предлагают услуги по вооруженной охране судов [9]. При этом некоторые организации, такие как «Hudson Analytix» и «Neptune Maritime Security», специализируются исключительно на этом рынке, позиционируя себя как частные морские охранные компании («private maritime security companies») [13].

Подобный широкий функционал свидетельствует о высокой структурной и операционной неоднородности частных военных компаний. Это многообразие создает серьезные вызовы для их последовательного правового регулирования, системного анализа и интеграции в архитектуру международной безопасности. Для преодоления

возникающей терминологической и содержательной неопределенности научному и экспертному сообществу необходим унифицированный аналитический инструментарий.

Представленные модели задают формат взаимодействия между государством и ЧВК. Для комплексного анализа феномена необходим дополнительный ракурс, раскрывающий специфику самих компаний как автономных субъектов и структуру их внешних связей.

Классификация частных военных компаний

В современной научной литературе, как отечественной, так и зарубежной, отсутствует единый консенсус относительно критериев категоризации частных военных компаний. Исследователи используют различные классификационные подходы, большинство из которых традиционно основывается на анализе ключевых направлений деятельности и специфики предоставляемых услуг (к наиболее распространенным относится разделение по типу деятельности) [12].

Однако стремительная трансформация военно-технической сферы и динамичное расширение спектра услуг, предоставляемых частными военными компаниями, выявили ограниченность функциональных классификаций. В условиях XXI в. частные компании активно интегрируют в свою деятельность новейшие технологические решения, такие как воздушная разведка с применением беспилотных летательных аппаратов, киберзащита критической инфраструктуры, противодействие асимметричным угрозам и комплексное обеспечение безопасности в цифровой среде. Постоянное появление новых узкоспециализированных ниш – от борьбы с пиратством до управления кризисными ситуациями в киберпространстве – делает любую фиксированную функциональную типологию быстро устаревающей. Это создает потребность в пересмотре существующих классификационных систем и поиске более устойчивых критериев, которые позволили бы адекватно отражать место и роль ЧВК в глобальной системе отношений.

С учетом обозначенных эволюционных тенденций представляется методологически обоснованным предложить альтернативную классификационную систему. Ее фундаментальным отличием является смещение фокуса с анализа внутренних характеристик компаний на анализ внешних связей, т. е. характера и структуры их взаимодействия с ключевыми акторами на мировой арене. Такой подход выявляет не формальные признаки, а сущностные различия между ЧВК:

1. *Специализированные частные военные компании.* Данная категория включает структуры, чья деятельность ориентирована преимущественно или исключительно на один тип заказчика. Выбор основного типа клиента напрямую определяет три ключевых параметра деятельности компании: ее методы работы, правовые рамки деятельности и характер рисков. Внутри этой категории можно выделить несколько подтипов:

- Работающие с международными организациями. Их деятельность строго регламентирована мандатами и процедурами заказчика, предполагает высокий уровень открытости, прохождение сложного отбора и соблюдение международных гуманитарных норм. Основные задачи – охрана объектов гуманитарных миссий, сопровождение грузов, обучение местных кадров.
- Работающие исключительно с государствами. Деятельность таких структур фактически является инструментом реализации государственных интересов. Их контракты часто носят закрытый характер, а деятельность может осуществляться в условиях правовой неопределенности.
- Работающие с коммерческими структурами. Их основная функция – защита коммерческих активов, инфраструктуры и персонала в нестабильных регионах. Деятельность строится на стандартном коммерческом договоре и ограничена функциями обороны и охраны.

- Работающие с физическими лицами. Фактически представляют собой элитный сегмент рынка частной охраны, предоставляющий услуги по персональной безопасности высокопоставленным лицам или известным личностям.

- Работающие с нелегитимными акторами. Эти структуры наиболее близки к классическому понятию наемничества. Они действуют вне какого-либо правового поля, их легитимность основана исключительно на договоре с негосударственным актором, а деятельность носит нерегулярный и часто криминальный характер.

2. *Гибридные частные военные компании.* Эта категория включает компании, которые сознательно диверсифицируют свою клиентскую базу, работая одновременно с двумя или более типами заказчиков. Например, одна и та же компания может выполнять контракт по обучению воинских частей государства, обеспечивать безопасность коммерческой инфраструктуры и проводить оценку рисков для международной организации. Их стратегия направлена на снижение рыночных и политических рисков за счет диверсификации доходов. При этом они часто сохраняют фокус на определенном сегменте или регионе, сочетая в нем работу с разными типами клиентов.

3. *Мультистейкхолдерские частные военные компании.* Данная категория представляет собой глобальных игроков, стремящихся к универсальному охвату рынка. Эти корпорации позиционируют себя как поставщики комплексных решений в области безопасности и готовы работать с любым легитимным актором: от правительств и международных организаций до корпораций, НПО и частных лиц. Их ключевая характеристика – максимальная гибкость и масштаб услуг, от тактической военной поддержки до стратегического консалтинга, киберзащиты и логистики. Они обладают разветвленной корпоративной структурой, часто включающей профильные дочерние предприятия [3, с. 46–47].

Ключевое различие между гибридными и мультистейкхолдерскими частными военными компаниями заключается в выбранной рыночной стратегии. Гибридные компании стремятся к углублению в определенном сегменте рынка, комбинируя разных клиентов для усиления своих позиций в нем. Мультистейкхолдерские компании, напротив, нацелены на широту охвата, рассматривая весь глобальный рынок безопасности как единое поле деятельности и выстраивая универсальные компетенции для работы с любым запросом.

Предложенная классификация, в основе которой лежит анализ взаимодействия ЧВК с другими акторами, решает проблему устаревания функциональных типологий. Она учитывает главную особенность современных частных военных компаний – их способность изменять свою роль и набор услуг в зависимости от клиента и возникающей ситуации. Поскольку этот подход не зависит от конкретных технологий или видов услуг, он может служить надежным инструментом для изучения влияния и развития ЧВК в долгосрочной перспективе [3, с. 46–47].

Заключение

Заключая контракты с частными военными компаниями, государства стремятся сохранять стратегический контроль над взаимодействием, устанавливая формальные механизмы надзора, отчетности и аудита. Однако оперативная автономия ЧВК, коммерческая тайна и сложность выполняемых задач зачастую делают этот контроль неполным или символическим. Способность предоставлять разнообразные и высокоспециализированные услуги обеспечивает частным военным компаниям устойчивый рыночный спрос. Это, в свою очередь, ведет к постепенному наращиванию их не только экономического, но и политического капитала, позволяя им влиять на формирование спроса, стандартов безопасности и даже политических решений в отдельных странах и регионах.

В условиях новых международных вызовов роль частных военных компаний как гибкого инструмента внешней и оборонной политики продолжает эволюционировать. Государства все чаще рассматривают их не только в качестве тактического подрядчика, но и как стратегического партнера, обладающего уникальной оперативной гибкостью и способностью действовать в условиях правовой неопределенности [14]. Это переход от подряда к партнерству способствует формированию долгосрочных и формализованных партнерских отношений, в рамках которых частные военные компании не только выполняют отдельные задачи, но и становятся частью стратегических процессов: участвуют в планировании операций, оценке угроз, анализе итогов проводимой деятельности, а также консультируют государство по вопросам законодательства и стандартов безопасности. Как следствие, повышение уровня взаимодействия и сближение интересов государства и частных военных компаний может вести к появлению новых форм лоббистской деятельности и скрытого влияния на международную и национальную повестку, когда частные военные компании будут становиться полноправными участниками политического процесса, обладающими собственными интересами и ресурсами для их продвижения [4].

Параллельно нарастает острая дискуссия об этико-правовых аспектах деятельности ЧВК. Рост влияния и независимости частных военных компаний в принятии решений обостряет вопросы их подотчетности, прозрачности и соблюдения норм международного гуманитарного права и прав человека [7]. Критика часто связана с ситуациями, когда действия сотрудников ЧВК приводят к гибели мирных граждан, нарушению суверенитета третьих стран или иным негативным последствиям, ответственность за которые размывается между государством-заказчиком и частным подрядчиком. Сохраняется ключевая дилемма: поиск сложного баланса между признанием практической пользы от привлечения ЧВК для решения конкретных задач и необходимостью установления жесткого, эффективного и универсального регулирования их деятельности [15]. В перспективе эти усилия могут привести к формированию новых, многоуровневых режимов контроля. Такие режимы, вероятно, будут вынуждены учитывать как внутреннее разнообразие самого феномена ЧВК, так и все многообразие моделей их взаимодействия с государственными и негосударственными акторами.

Список источников

1. Булавин, А. В. Мировая политика: передовые рубежи и красные линии / А. В. Булавин, О. Г. Карпович, А. В. Манойло, В. Б. Мантусов. – Москва : Российская таможенная акад., 2018. – 456 с.
2. Гарас, Л. Н. Особенности участия частных военных компаний в «гибридных войнах» / Л. Н. Гарас, Н. И. Лебедь // Парадигмы истории и общественного развития. – 2019. – № 15–16. – С. 109–114.
3. Зайцев, А. Я. Специфика участия частных военных компаний в современных международных политических процессах : дис. ... канд. полит. наук / А. Я. Зайцев. – Москва, 2024. – 192 с.
4. Зайцев, А. Я. Частные военные компании как инструмент осуществления силовой стратегии гибридных войн / А. Я. Зайцев // Вестник Московского государственного областного университета. – 2021. – № 3. – С. 72–82.
5. Коновалов, И. П. Солдаты удачи и воины корпораций: история современного наемничества / И. П. Коновалов. – Пушкино : Центр стратегической конъюнктуры, 2015. – 216 с.
6. Концессионное соглашение // Audit-it. – URL: https://www.audit-it.ru/terms/agreements/kontsessionnoe_soglashenie.html (дата обращения: 28.12.2025).
7. Королькова, Е. Е. Международно-правовое регулирование деятельности частных военных и охранных компаний : дис. ... канд. юрид. наук / Е. Е. Королькова. – Москва, 2020. – 211 с.

8. Небольсина, М. А. Регулирование деятельности частных военных и охранных компаний: сравнительный анализ политики международных организаций и мировых держав : дис. ... канд. полит. наук / М. А. Небольсина. – Москва, 2016. – 248 с.
9. Холиков, И. В. Применение вооруженной силы частными морскими охранными компаниями: динамика границ и специфика правового регулирования в современном мире / И. В. Холиков, В. А. Окоча // Журнал российского права. – 2020. – Т. 12. – С. 147–158.
10. Hlouchova, I. Countering terrorism in the shadows: The role of private security and military companies / I. Hlouchova // Security and Defence Quarterly. – 2020. – № 31 (4). – P. 155–169.
11. Saving Sierra Leone: at a Price // The New York Times. – URL: <https://www.nytimes.com/1999/02/04/opinion/saving-sierra-leone-at-a-price.html> (дата обращения: 28.01.2025).
12. Singer, P. W. Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry / P. W. Singer. – New York : Cornwell University Press, 2003. – 330 p.
13. The Future of the Law of the Sea / ed. G. Andreone. – Cham : Springer International Publishing, 2017. – 269 p.
14. Wing, I. Private Military Companies and Military Operations / I. Wing. – Duntroon, A.C.T. : Land Warfare Studies Centre, 2010. – 61 p.
15. Zarate, J. C. The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Disorder / J. C. Zarate // Stanford Journal of International Law. – 1998. – Vol. 34, № 1. – P. 181–190.

References

1. Bulavin, A. V., Karpovich, O. G., Manoylo, A. V., Mantusov, V. B. *Mirovaya politika: peredovye rubezhi i krasnye linii* [World Politics: Forefronts and Red Lines]. Moscow: Russian Customs Academy; 2018, 456 p.
2. Garas, L. N., Lebed, N. I. Osobennosti uchastiya chastnykh voennykh kompaniy v “gibridnykh voynakh” [Features of the Participation of Private Military Companies in “Hybrid Wars”]. *Paradigmy istorii i obshchestvennogo razvitiya* [Paradigms of History and Social Development]. 2019, no. 15–16, pp. 109–114.
3. Zaytsev, A. Ya. *Spetsifika uchastiya chastnykh voennykh kompaniy v sovremennykh mezhdunarodnykh politicheskikh protsessakh* [Specifics of the Participation of Private Military Companies in Modern International Political Processes]. Cand. Polit. Sci. Diss. Moscow; 2024, 192 p.
4. Zaytsev, A. Ya. Chastnye voennye kompanii kak instrument osushchestvleniya silovoy strategii gibridnykh voyn [Private military companies as a tool for implementing the power strategy of hybrid wars]. *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta* [Bulletin of Moscow State Regional University]. 2021, no. 3, pp. 72–82.
5. Kononov, I. P. *Soldaty udachi i voyny korporatsiy: istoriya sovremennogo naemnichestva* [Soldiers of Fortune and Corporate Warriors: The History of Modern Mercenary Activity]. Pushkino: Center for Strategic Conjuncture; 2015, 216 p.
6. Kontsessionnoe soglasenie [Concession Agreement]. *Audit-it* [Audit-it]. Available at: https://www.audit-it.ru/terms/agreements/kontsessionnoe_soglasenie.html (accessed: 28.12.2025).
7. Korolkova, E. E. *Mezhdunarodno-pravovoe regulirovanie deyatel'nosti chastnykh voennykh i okhrannykh kompaniy* [International legal regulation of the activities of private military and security companies]. Cand. Law Sci. Diss. Moscow; 2020, 211 p.
8. Nebolsina, M. A. *Regulirovanie deyatel'nosti chastnykh voennykh i okhrannykh kompaniy: sravnitel'nyy analiz politiki mezhdunarodnykh organizatsiy i mirovykh derzhav* [Regulation of the Activities of Private Military and Security Companies: A Comparative Analysis of the Policies of International Organizations and World Powers]. Cand. Polit. Sci. Diss. Moscow; 2016, 248 p.
9. Kholikov, I. V., Okocha, V. A. Primenenie vooruzhennoy sily chastnymi morskimi okhrannymi kompaniyami: dinamika granits i spetsifika pravovogo regulirovaniya v sovremennom mire [Use of Armed Force by Private Maritime Security Companies: The Dynamics of Boundaries and the Specifics of Legal Regulation in the Modern World]. *Zhurnal rossiyskogo prava* [Journal of Russian Law]. 2020, vol. 12, pp. 147–158.
10. Khlouchova, I. Countering terrorism in the shadows: The role of private security and military companies. *Security and Defence Quarterly*. 2020, no. 31 (4), pp. 155–169.

11. Saving Sierra Leone: at a Price. *The New York Times*. Available at: <https://www.nytimes.com/1999/02/04/opinion/saving-sierra-leone-at-a-price.html> (accessed: 28.01.2025).
12. Singer, P. W. *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*. New York: Cornwell University Press; 2003, 330 p.
13. *The Future of the Law of the Sea*. Edit. G. Andreone. Cham: Springer International Publishing; 2017, 269 p.
14. Wing, I. *Private Military Companies and Military Operations*. Duntroon, A. C. T.: Land Warfare Studies Centre; 2010, 61 p.
15. Zarate, J. C. The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law, and the New World Disorder. *Stanford Journal of International Law*. 1998, vol. 34, no. 1, pp. 181–190.

Информация об авторе

Зайцев А. Я. – кандидат политических наук.

Information about author

Zaytsev A. Ya. – Candidate of Political Sciences.

Статья поступила в редакцию 26.12.2025; одобрена после рецензирования 10.02.2026; принята к публикации 31.03.2026.

The article was submitted 26.12.2025; approved after reviewing 10.02.2026; accepted for publication 31.03.2026.