

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-6

Деятельность иностранных военных компаний на постсоветском пространстве

Алексей Алексеевич КРИВОПАЛОВ

кандидат исторических наук, старший научный сотрудник, Центр постсоветских исследований

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН, 117997, Профсоюзная ул., д. 23, Москва, Российская Федерация

E-mail: krivopalov@centero.ru

ORCID: 0000-0002-7916-036X

ЦИТИРОВАНИЕ: Кривоपालов А.А. (2020) Деятельность иностранных военных компаний на постсоветском пространстве // Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13. № 6. С. 103–121. DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-6

Статья поступила в редакцию 01.10.2020.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются основные направления деятельности иностранных частных военных компаний (ЧВК) на постсоветском пространстве. Первые ЧВК возникли в 1960-е годы, однако современный рынок военно-охранных услуг сложился уже после окончания холодной войны. Распад СССР и Организации Варшавского договора (ОВД) обусловили создание обширного рынка вооружений. Крушение Советской армии и затяжной экономический кризис выбросили на социальное дно большое количество бывших военнослужащих, готовых предложить свои профессиональные навыки практически любому платежеспособному заказчику. Исчезновение биполярной системы международных отношений породило обширные зоны нестабильности. В основном они оказались локализованы в Африке, на Балканах и Ближнем Востоке. Описанная в трудах М. Вебера монополия государства на осуществление леги-

тимного насилия, как и некоторые другие сформулированные Вебером «идеальные типы», изначально относилась к области логических абстракций. Для многих периферийных регионов этот базовый признак государственного суверенитета в его «вестфальском» значении был еще менее актуален. Автор отмечает, что в крупнейших западных ЧВК больше не преобладает военно-охранная функция. Эти корпорации значительно диверсифицировали направления деятельности, предусмотрительно исключили слово «военный» из своих названий и сегодня оказывают заказчикам широкий спектр услуг от грузоперевозок и консалтинга до строительства и геологической разведки. В отличие от Ирака и Афганистана, постсоветское пространство не предоставляет западным ЧВК сколь-нибудь широкого поля для участия в миротворческих и контртеррористических операциях. Их вклад в боевую подготовку во-

оруженных сил Грузии, Украины и Азербайджана свелся лишь к нескольким эпизодам. Однако принципиально новым явлением стало постепенное проникновение в Центральноазиатский регион китайских военных компаний.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ЧВК, внешняя политика, Россия, Китай, США, Ближний Восток, постсоветское пространство, Центральная Азия

В отечественной научной литературе тема частных военных компаний не относится к числу малоизвестных. Она стала предметом интереса как для политологов и экономистов, так и для правоведов, причем последних, как правило, интересуют проблемы нормативного регулирования наиболее деликатных аспектов работы военно-охранных компаний. Цель данной статьи состоит в том, чтобы в самом общем приближении и лишь в порядке постановки проблемы зафиксировать масштаб деятельности западных ЧВК в России и на постсоветском пространстве.

Хотя в современном общественном сознании понятие ЧВК тесно ассоциируется с наемничеством, в реальности по своему основному содержанию деятельность крупнейших военных компаний, работающих на западных рынках, все же достаточно далека от функции прокси-армии и даже не всегда может быть отнесена к тому, что обычно понимается под «мягкой силой». В Kellog, Brown and Root (KBR), Academi или DynCorp лишь относительно небольшая часть бизнеса связана с военной деятельностью, а те подразделения, что не вовлечены непосредственно в военно-охранную работу, могут быть вполне открыто представлены не только на постсоветском пространстве, но и на территории самой России.

Для созданных на Западе коммерческих военно-охранных структур пост-

советское направление составляет лишь незначительный сегмент в общемировом объеме их деятельности, а потому освещение данной темы на страницах статьи вынуждено подчиниться этим объективно существующим диспропорциям. Изолированное рассмотрение геополитического пространства бывшего СССР могло бы подкупить своим «россиецентризмом», но заложенное в подобном исследовательском приеме «оптическое искажение» представляется все же чрезмерным.

Зарождение феномена частных военных компаний

После 1945 г. развитие рынка ЧВК получило два основных импульса. Первым стала деколонизация, в результате которой на карте мира возникли обширные зоны нестабильности. Вторым – распад Советского Союза, когда из международных отношений исчезло сдерживающее начало, характерное для биполярности 1945–1989 гг. Распределение арсеналов Советской армии между бывшими союзными республиками, а также многократное количественное сжатие армий участников Организации Варшавского договора наводнили рынок дешевым подержанным вооружением. Внутри формирующейся отрасли военно-охранных услуг создалось избыточное предложение людей с практическими боевыми навыками. Согласно оценочным данным, до 30 тыс. граждан России на добровольных началах приняли участие в боевых действиях на территории республик бывшего СССР и в Югославии [Calazans 2016, p. 20]. Со своей стороны, вооруженные силы стран Западной Европы и США также столкнулись с прогрессирующим сокращением военных расходов, первыми жертвами которого, как правило, становились тыловые и

вспомогательные подразделения. В очагах конфликтов низкой интенсивности функции последних частично взяли на себя гражданские структуры. Нередко ЧВК выступали в качестве субподрядчиков в миротворческих операциях, проводимых с санкции ООН, – в тех случаях, когда по тем или иным соображениям было нежелательно привлекать «голубые каски».

Первой современной ЧВК считается компания WatchGuard, основанная в 1960 г. отставным британским офицером Д. Стирлингом. Приоритет Великобритании в данной области иногда ставится под сомнение. Некоторые исследователи отдают пальму первенства американской фирме DynCorp, ведущей свою историю с 1946 г., когда в результате слияния California Eastern Airways и Land-Air Inc возникло государственное предприятие по авиаперевозкам. Эта компания обеспечивала логистическую поддержку действий американской авиации во время военных конфликтов в Корее и Вьетнаме [Ahmedi B., Ahmeti B. 2018, р. 46]. В 1987 г. фирма была приватизирована и преобразована в известную сегодня корпорацию DynCorp [Коновалов, Валецкий 2013, с. 38].

Первый этап эволюции частного военного-охранного бизнеса пришелся на период деколонизации Африки. Падение власти европейской колониальной администрации породило «вакуум безопасности» во многих странах континента, охваченных гражданскими войнами и внутренними конфликтами. В то же время для крупных западных компаний территория Центральной Африки, Анголы и государств бассейна реки Конго по-прежнему оставалась объектом пристального интереса в качестве источников природных ресурсов и полезных ископаемых. Вслед за деколонизацией Экваториальная Африка пережила подлинный расцвет на-

емничества и стала полем деятельности для многих авантюристов, подобных Б. Денару и Ж. Шрамму.

Вместе с тем определение термина «наемник» в 1960–1970-е гг. оказалось несколько размыто вследствие практики обмена военным персоналом по официальным межправительственным контрактам. «Известно, что британские офицеры и солдаты направлялись для временной службы к султану государства Оман» [Небольсина (2) 2018, с. 53]. Хрестоматийной оказалась и роль генерал-лейтенанта Д.Б. Глабба, известного как Глабб-паша, в создании в 1939–1956 гг. так называемого арабского легиона, ставшего затем основой армии Иордании.

Современные ЧВК можно разделить на несколько типов: 1) частных подрядчиков, обеспечивающих работу тыловой инфраструктуры вооруженных сил нанимающей стороны; они отвечают также и за хозяйственно-бытовое обслуживание войск, направленных в ту или иную горячую точку; 2) компании, выполняющие охранные функции, а также занимающиеся сопровождением различных военных и гуманитарных грузов; 3) компании, оказывающие консультационные услуги самого широкого типа; подобная деятельность может включать работу военно-инструкторских миссий, информационное и экспертное сопровождение политики в области военного строительства, помощь в подготовке и планировании операций, обеспечение нанимателя разведывательной информацией.

Согласно классификации, предложенной российским исследователем Р.В. Надтокой, к так называемым универсальным компаниям можно отнести, к примеру, Academi, Anubis Associates Limited, Argonautic Personal Protection and Defence Systems Ltd, ARGOS Security bv, Maritime and Underwater Security Consultants, Engility Corporation,

G4S, Aegis Defence Services LLC, KBR International, DynCorp International, Northbridge Services Group Ltd. К специализированным консультативным ЧВК Надтока отнес Amalgamated Security Services, Constells Company, Bestia Risk Consulting AS, Black Pearl MSM, Prosegur Seguridad de Confianza, 3rg Associates Ltd, Marine Security International, AH Security, Arch Shipping FZ-LLC, IMI Security Service, Erinys International [Надтока 2018, с. 27].

В качестве примера успешной работы военно-инструкторской миссии обычно приводится деятельность американской ЧВК MPRI на Балканах в разгар войны в Боснии и Сербской Краине. В 1994 г. по приглашению правительства Ф. Туджмана сотрудники MPRI активно включились в строительство армии независимой Хорватии. В инструкторской работе было задействовано до 2 тыс. человек [Надтока 2018, с. 30]. При этом Министерство обороны США формально избежало прямого вовлечения в сербско-хорватский конфликт. В августе 1995 г. реорганизованная американскими инструкторами хорватская армия провела операцию «Буря», положившую конец существованию Сербской Краины.

В начале 1990-х гг. директором компании MPRI стал отставной американский генерал К. Вуоно [Nimkar 2009, pp. 8–9]. Как следует из многих источников, эта американская ЧВК в основном занималась подготовкой сержантского корпуса, а также снабжала хорватов необходимой разведывательной информацией со спутников и беспилотных летательных аппаратов. Как видно на примере хорватских событий, синтез в военном строительстве советских и западных подходов дал отличный результат. Даже при условии финансовой и организационной помощи Запада хорватам было бы неразумно в отпущенный им двухлетний срок

сходу приниматься за создание почти 300-тысячной армии, ориентируясь на образец НАТО. За столь короткое время американские военные советники при всем желании не имели возможности до основания перестроить ту военную организацию, что досталась Туджману в наследство от Югославской народной армии. Ввиду стремительно-го количественного сжатия восточноевропейских армий, рынок подержанного советского вооружения в начале 1990-х гг. был насыщен до предела. Это позволило Загребу приобрести широкую номенклатуру боевых систем по весьма умеренной стоимости. Город Книн, столицу разгромленной Сербской Краины, в августе 1995 г. штурмовала армия куда более «советская» по своим организационным формам и техническому оснащению, чем это могло показаться со стороны.

Таким образом, широко разрекламированный успех компании MPRI на Балканах требовал осторожного и вдумчивого анализа, к которому, например, оказался совершенно не готов грузинский лидер М. Саакашвили, пожелавший с опорой на западные ЧВК в предельно сжатые сроки перестроить армию по уставам легкопехотных подразделений вооруженных сил НАТО. В преддверии войны 2008 г. эти имитационные решения, естественно, не обеспечили грузинской стороне радикального приращения военной мощи [Барабанов, Лавров, Целуйко 2009]. В 2014–2015 гг. американские инструкторы, работавшие на Украине, постепенно признали невозможность реконструкции массовой армии советского типа без многократного увеличения оборонного бюджета [Ducich, Minami, Riffin 2016].

В целом деятельность западных ЧВК носит более гибкий и вариативный характер. Они стараются избегать непосредственного вовлечения в бое-

вые операции. По сей день предметом научной дискуссии остается вопрос о том, насколько правомерно относить к разряду ЧВК те фирмы, что действуют на основании коммерческих договоров подряда и отвечают за тыловое обеспечение либо хозяйственное обслуживание своих вооруженных сил. Нелзя забывать, что перепоручение частным поставщикам задачи снабжения войск широко практиковалось еще на заре строительства национальных государств, когда практически не подвергалась сомнению описанная в трудах М. Вебера монополия государства на осуществление легитимного насилия в пределах его международно признанных границ [Вебер 1990].

Столь же важно провести грань между классическими ЧВК и теми военизированными структурами, что были созданы государственной волей в целях обхода международного законодательства. Большинство англосаксонских военно-охранных корпораций основным стимулом своего существования имеют извлечение коммерческой прибыли. Соединенные Штаты в своей деятельности на международной арене делают ставку на легально функционирующие корпорации, хотя истинный характер их действий на театре войны в Ираке и Афганистане может при этом не афишироваться. Основная же задача структур типа российской «Группы Вагнера» заключается в том, чтобы обходить ограничения, налагаемые международным военно-гуманитарным правом, особенно в той его части, что запрещает вербовку наемников и наемничество. В данном случае под вывеской ЧВК на театр боевых действий выдвигается, по сути, сухопутный аналог

каперов¹, хорошо известных по страницам истории борьбы великих европейских держав за морское и колониальное господство в эпоху Нового времени. Таким образом, западные ЧВК и российских «вагнеров» сложно сравнивать по критерию коммерческой прибыли.

ЧВК в современных политико-экономических условиях

В военных операциях, начатых по инициативе правительства США после 1990 г., доля участия гражданских субподрядчиков последовательно возрастала. Так, в 1990–1991 гг. во время конфликта в Персидском заливе соотношение регулярных войск и сотрудников гражданских частных компаний составляло приблизительно 50:1. Аналогичным было данное соотношение и в ходе американского вмешательства в конфликты на территории бывшей Югославии. В операциях по противодействию незаконному обороту наркотиков на территории Колумбии соотношение военнослужащих и сотрудников ЧВК сместилось к пропорции 5:1. Тенденция дальнейшей «приватизации» силового инструментария внешней политики становилась все более явной. Оборот средств одной лишь компании Halliburton по контрактам в Ираке и Афганистане оценивался в 11–13 млрд долл., что с поправкой на инфляцию примерно вдвое превосходило сумму затрат, понесенных США в ходе войны с Ираком в 1991 г. [Stanger, Williams 2006, pp. 4–5].

За последние 30 лет произошло стремительное расширение частной военно-охранной деятельности со стороны компаний, предоставляющих услуги как в

¹ Каперами именовались частные лица, ведущие морскую войну против торгового судоходства неприятеля на основании официального разрешения своего правительства; были известны также как *корсары* и *приватеры*. От классических пиратов отличались наличием «каперского свидетельства», дававшего частному судну законное право на участие в боевых действиях и в то же время ограничивавшего круг его военных целей.

зонах вооруженных конфликтов низкой интенсивности, так и в странах, охваченных процессом постконфликтного урегулирования. В качестве наиболее характерных примеров можно выделить войны на территории бывшей Югославии, а также в Афганистане, Демократической Республике Конго, Ираке, Сомали и Судане. Как правило, в таких конфликтах транснациональные частные компании обеспечивали работу тыла оккупационных либо миротворческих контингентов. Также по соглашению с правительством принимающей стороны они могли оказывать помощь в профессиональной подготовке местных силовых структур. Военизированные отряды ЧВК защищали комплексы зданий американского посольства в Кабуле и Багдаде, охраняли важнейшие объекты инфраструктуры, занимались разминированием, патрулированием дорог и сопровождением грузов на театре боевых действий [Cimini 2018; Swinyard-Jordan 2012]. В их распоряжении находились самые современные технические средства, позволявшие вести непрерывную разведку и осуществлять дистанционное огневое поражение. В некоторых случаях сотрудники ЧВК непосредственно включаются в боевые действия фактически на правах комбатантов.

С тех пор как в октябре 1993 г. в результате боя, завязавшегося между спецподразделением вооруженных сил США и отрядами местных жителей, в охваченном гражданской войной Могадишо было убито 18 американцев и 312 сомалийцев, прямое вовлечение регулярных войск в рутинные операции по поддержанию мира становилось для США все менее желательным.

В основных локальных конфликтах 2000–2010-х гг. бизнес транснациональных военных компаний представлял собой трихотомию, в которую были вовлечены страны-экспортеры, предоставляющие частные военно-охран-

ные услуги, страны-импортеры, нуждающиеся в таких услугах, и страны, являющиеся родиной сотрудников ЧВК. Регионы с дешевой рабочей силой выступали первоочередными объектами подобной вербовки. Так, в 2008 г. на территории Ирака действовало около 180 различных ЧВК, насчитывавших в общей сложности примерно 48 тыс. сотрудников. Соответственно, на территории Афганистана работали около 60 ЧВК и 18–28 тыс. сотрудников. В текущем 2020 г. в зоне оперативной ответственности Центрального командования вооруженных сил США на Ближнем Востоке было занято до 50 тыс. гражданских подрядчиков, из которых 40–45% являются гражданами США, в т. ч. 26 545 человек в Афганистане и 6 586 – в Ираке и Сирии [Peters 2020].

К 2008 г. примерный объем рынка частных военно-охранных услуг оценивался в 100–120 млрд долл. [Gomez del Prado 2008, p. 1]. В 2011 г. он достиг 132 млрд долл. и согласно прогнозу, сделанному в 2013 г., к 2019 г. он должен был увеличиться до 220 млрд долл. [Private Security 2013, p. 5].

В отличие от наемников, действовавших в Африке в 1960–1970-е гг., современные военно-охранные компании являются легальными коммерческими структурами. Однако понятие *легальный* в данном случае будет не тождественно понятию *легитимный*. Легитимация частной военно-охранной функции как со стороны экспортера, так и со стороны импортера имеет лишь условный и половинчатый характер. В противном случае подобная деятельность не требовала бы постоянного и настойчивого размежевания с наемничеством. Современные военные компании получают контракты от правительств, частных фирм, межправительственных и неправительственных организаций. При урегулировании так называемых вооруженных конфлик-

тов низкой интенсивности сотрудники ЧВК, как правило, привлекаются по контракту в качестве гражданских лиц, хотя при этом они могут быть экипированы как настоящие военнослужащие.

Передача на внешний подряд тех основных функций, что традиционно были закреплены за армией и полицейскими силами, размывает границы между государственными органами и коммерческим сектором [Ahmeti B., Ahmeti B. 2018, p. 45]. «Не только количество и многообразие конфликтов, – писал Дж. Бест, известный британский исследователь международного гуманитарного права, – стали таковы, что перестали поддаваться четкому юридическому описанию, но и выражения, употребляемые в Уставе ООН, который государства были не склонны открыто нарушать, заставляли последние прибегать к терминологии, которая всем, кроме посвященных в дела ООН, казалась искусственной и фальшивой. Старомодные формальные объявления войны после 8 августа 1945 г., когда Советский Союз объявил войну Японии, вышли из употребления. <...> Само слово «война» стало нежелательным в официальной речи» [Бест 2010, с. 358].

В наше время, несмотря на сохранение у ведущих государств мира значительных военных возможностей, демилитаризация как социально-психологическое явление распространилась среди стран «золотого миллиарда» практически повсеместно. Западное общество, некогда воспитанное на культе воинской доблести, повсеместно отвергает насилие. Его «болевого порог» низок. По всей видимости, вопреки подспудному желанию противопоставить себя в этом смысле Западу, с некоторыми нюансами по схожей траектории следует и россий-

ский социум. «Данные новой семейной демографии, – предположил Э. Люттвак, ведущий американский эксперт в области соотношения внешней политики, стратегии и дипломатии, – свидетельствуют, что ни одна из развитых стран с низким уровнем рождаемости больше не может играть роль классической великой державы: ни США, ни Россия, ни Британия, ни Франция, ни тем более Германия и Япония. Иные из них еще обладают атрибутами военной силы или экономической базой для развития военного потенциала, но их общество настолько не переносит жертв, что в действительности демилитаризовано или близко к этому» [Люттвак 2012, с. 101]. Нечто подобное с высокой долей вероятности в недалеком будущем ожидает Китай.

Некоторые предпосылки подобной психологической «демилитаризации» можно было наблюдать уже в позднем СССР. Так, в ходе Афганской войны 1979–1989 гг. советские безвозвратные потери, очевидно, не достигали критического порога и едва ли превышали 1 000 человек в год. В то же время даже такой урон казался широким массам неприемлемым. Можно предположить, что именно нежелание повторять негативный советский опыт подтолкнуло военно-политическое руководство России к тому, чтобы максимально ограничить численность сухопутного контингента, направленного в Сирию. Широкой практикой стало использование сотрудников так называемых частных военных компаний фактически в качестве полевых войск². Как ни цинично, гибель бойца «Группы Вагнера» вызывает значительно меньший негативный резонанс по сравнению с гибелью кадрового военнослужащего.

2 Рождественский И., Баев А., Русева П. (2016) Призраки войны: как в Сирии появилась российская частная армия // РБК. 25 августа 2016 // <https://www.rbc.ru/magazine/2016/09/25/bac4309a79476d978e850d>, дата обращения 30.11.2020.

Согласно оценочным данным, несмотря на кризисные явления в мировой экономике, рынок частных военных охранных услуг демонстрирует устойчивый рост [Ahmedi B., Ahmeti B. 2018, pp. 44–45]. Наиболее крупными транснациональными военными компаниями остаются Academi, G4S и MPRI³ [Надтока 2018, с. 28]. MPRI в июне 2000 г. была куплена компанией L-3 Communications. Затем, в 2012 г., выделена из нее под названием Engility Corporation. Наконец, в сентябре 2018 г. Engility была куплена Science Applications International Corporation (SAIC)⁴.

С окончанием холодной войны на планете удвоилось количество так называемых внутренних конфликтов. Разлом биполярного стержня опасно расшатал сложившуюся в 1945 г. систему международных отношений. В годы холодной войны внутренние кризисы и вооруженные конфликты нередко сотрясали развивающиеся страны Третьего мира. Однако взаимные опасения сверхдержав в отношении угрозы неконтролируемой эскалации любого регионального противостояния невольно оказывали на их участников умиротворяющее воздействие. Относительный мир выступал побочным продуктом стратегического баланса сил и вытекавшего из него дуализма в системе международных отношений.

Ближайшей к границам России зоной активных действий ЧВК остается Афганистан. На Западе в названиях ЧВК в XXI в. стало принято избегать слова «военный», дабы не допускать нежелательных ассоциаций с наемничеством. Характерно, что на сайте Сток-

гольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI) ЧВК дипломатично именуются Private Security Companies⁵. Слово *Military* в их названии опускается. Детище Э. Принса, печально известная по иракским событиям компания Blackwater, раздробилась на отдельные подструктуры и сменила вывеску. Компания Academi, формальный наследник Blackwater, насколько можно судить по официальным источникам, вообще не занимается работой по вербовке наемников, переклотившись на американский внутренний рынок. В области частых военных охранных услуг сегодня работает фирма Greystone Ltd. Название Blackwater сохранилось за подразделением, занимающимся консалтингом и внедрением новых технических средств, в первую очередь беспилотных летательных аппаратов⁶. Распространившаяся мода на эвфемизмы в названиях военных компаний пока что обходит Россию стороной. Причина этого, по всей видимости, кроется в сравнительно большей благосклонности российского общества ко всему так или иначе связанному с ратным трудом.

ЧВК на постсоветском пространстве

Общая разбалансировка системы международных отношений, последовавшая за окончанием холодной войны, транснационализация мировой экономики и победа идей глобализации на фоне прогрессирующего хаоса во многих развивающихся странах обуслови-

3 Top 14 Private Military Companies (2020) // ОМК, May 12, 2020 // <https://www.operationmilitarykids.org/private-military-companies/>, дата обращения 30.11.2020.

4 <https://saic.com/>, дата обращения 30.11.2020.

5 Private Security Companies // SIPRI // <https://www.sipri.org/research/conflict-peace-and-security/trends-armed-conflicts/private-security-companies>, дата обращения 30.11.2020.

6 <https://www.academi.com/>, дата обращения 30.11.2020.

ли расцвет ЧВК. С 1990 по 2007 г. количество крупных компаний, работавших на рынке безопасности, увеличилось с нуля до примерно 120 [Turzi 2019, p. 5].

И все же постсоветское пространство – не самая благоприятная арена деятельности частных военно-охранных компаний. В непосредственной близости от границ России отсутствуют пресловутые *failed states* и не существует «вакуума власти» как системного явления. Активная вовлеченность в дела региона мощных наднациональных интеграционных структур, военных блоков и таких крупных держав, как Россия и Китай, оставляет не так много пространства для работы внегосударственных игроков. В отличие от многих регионов Третьего мира, крупному транснациональному бизнесу на большей части постсоветского пространства нет нужды прибегать к услугам частных военно-охранных фирм. В границах бывшего СССР не развернуты миротворческие миссии ООН, и, следовательно, указанное направление работы ЧВК также оказывается невос требованным.

Деятельность западных ЧВК на постсоветском пространстве ограничена достаточно тесными рамками. Члены НАТО и Евросоюза из числа прибалтийских республик в политическом смысле стремятся дистанцироваться от Москвы. Однако их военные возможности, как и внешнеполитические амбиции, весьма умеренны. Командование вооруженных сил НАТО в рамках «Концепции передового присутствия и усиления» планомерно осуществляет подготовку территории прибалтийских стран к приему и размещению дополнительных войск на случай гипотетического конфликта с Россией [Hicks, Conley 2016, pp. 18–19]. В вопросах оборонного строительства Латвия, Литва и Эстония всецело полагаются на помощь старших партнеров по Северо-

атлантическому Альянсу, которые действуют там совершенно открыто и не имеют необходимости использовать ЧВК в качестве инструмента для расширения своего военного присутствия.

В Грузии и на Украине, т. е. в государствах, настроенных к России недружественно, но и не входящих в состав НАТО и Евросоюза, западные ЧВК временами привлекались для обслуживания военно-инструкторских миссий. В 2004–2008 гг. правительство Грузии привлекло к сотрудничеству такие ЧВК, как American Systems, Cubic Corporation, Kellogg, Brown and Root, MPRI из Соединенных Штатов, а также Defensive Shield и Global CST из Израиля [Надтока 2018, с. 37]. Американские компании в основном ограничивались общим консультированием, а также обучением грузинских спецподразделений. Израильские же компании в первую очередь занимались подготовкой младшего офицерского и сержантского состава, а также оказывали грузинам помощь в планировании предстоявших операций [Барабанов, Лавров, Целуйко 2009, с. 28].

Накануне Пятидневной войны 2008 г. Cubic Corporation налаживали систему связи грузинских вооруженных сил. KBR трудилась в сфере строительства и снабжения. Контракт на подготовку миротворческого контингента Грузии для участия в операциях на территории Ирака и Афганистана получила американская компания MPRI, что впоследствии дало повод для обвинений Правительства США в подготовке операции по штурму южноосетинской столицы. Однако, по мнению некоторых российских экспертов, развитие обстановки противоречило данной точке зрения. Американцы не были посвящены в подробности предстоящей военной операции в Цхинвали, что и доказывала их запоздалая реакция на августовские события 2008 г.

Американцы даже не успели эвакуировать технику и персонал своей военно-инструкторской миссии. Более того, грузинские силы, занятые миротворческой операцией в Ираке, не были своевременно возвращены в Грузию для участия в предстоявшем наступлении против Южной Осетии [Коновалов, Валецкий 2013, с. 104–105].

С другой стороны, прямое отношение к развернувшемуся наступлению грузинской армии имела израильская компания Defensive Shield. Согласно докладу шведского Государственного института оборонных исследований (FOI), глава этой компании генерал Г. Хирш в прошлом был командиром 91-й дивизии ЦАХАЛ и одним из руководителей операции в Южном Ливане в 2006 г. Его подчиненные выполнили часть штабной работы при планировании штурма Цхинвали. Многие сотрудники компании находились в Грузии в качестве инструкторов и даже приняли личное участие в боевых действиях [Коновалов, Валецкий 2013, с. 105–106].

Также, согласно непроверенным данным, в 2014 г. на Яворовском полигоне во Львовской области неустановленная ЧВК тренировала украинский батальон специальных операций. Маловероятно, что западные ЧВК принимали непосредственное участие в боевых действиях на Донбассе, однако Правительство Украины в принципе могло прибегнуть к консультациям и услугам таких структур, как Academi, DynCorp, Erinyes, Glacier Technology Solutions LLC, G4S, TorchStone Page, L-3, Leidos, BSK International Military and Special Security, Omega Consulting [Надтока 2018, с. 39–40].

«Еще с 1992 г. в столице Украины начал действовать филиал самой большой по численности ЧВК – G4S. Еще один гигант военного бизнеса – L3 – занималась организацией безопасности мобильной связи и информационных ком-

муникаций. Корпорация Leidos также работала в этой стране. <...> Если до 2014 г., – как полагают отечественные эксперты, – Украина интересовала зарубежных подрядчиков главным образом как источник качественного и относительно дешевого персонала, то государственный переворот и последовавшие за этим события позволили им выйти на этот рынок в новом качестве – подрядчиков, выполняющих конкретные функции» [Курылев, Мартыненко, Пархитко, Станис 2017, с. 141].

В том затруднительном положении, в котором оказалась Украина с началом восстания на Донбассе, даже самая широкая помощь западных военных компаний не обещала благоприятного прогноза. Задачи, неожиданно вставшие перед вооруженными силами страны в связи интенсивными боевыми действиями в плотной индустриальной и городской застройке, требовали развертывания крупных общевойсковых соединений. Подобно тому, как спецназ не может стать альтернативой сухопутным силам общего назначения, военно-инструкторские миссии иностранных ЧВК не могли служить адекватной заменой мобилизационному механизму украинской массовой армии, насквозь проржавевшему за четверть века независимости.

Для иллюстрации примерного объема ресурсов, гипотетически необходимых для полномасштабного вовлечения западных ЧВК в так называемую антитеррористическую операцию на востоке Украины, следует подчеркнуть, что в 2010 г. Министерство обороны США должно было выплатить своим гражданским подрядчикам на иракском театре боевых действий 15,4 млрд долл., а на Афганском – 11,8 млрд долл. Только подготовка афганских полицейских сил обошлась Правительству США примерно в 6 млрд долл. При этом в Ираке находилось 64 253 человек гражданского

персонала и 45 660 военнослужащих, а в Афганистане – 9 339 человек гражданского персонала и 99 800 военнослужащих [Swartz, Swain 2011, pp. 19, 24]. Таким образом, привлечение зарубежных ЧВК в сколь-нибудь широких масштабах потребовало бы от киевского правительства астрономических по меркам Украины средств, которые минимум в 3–4 раза превысили бы ее совокупный годовой военный бюджет [Факон 2017].

В случае со странами, многосекторность политики которых не несет в себе непосредственной угрозы государственным интересам России, западные ЧВК могли привлекаться для помощи в обслуживании вооружения и боевого снаряжения, закупленного у нероссийских производителей. В 2004–2006 г. Academi тренировала спецназ Военно-морского флота Азербайджана [Надтока 2018, с. 36]. Судя по всему, такое взаимодействие не предусматривало участия привлеченных специалистов в оперативном планировании, обмене разведывательными данными и разработке практических шагов в военном строительстве. Как бы то ни было, в решениях азербайджанского правительства проследивалась большая осторожность и нежелание лишиться раз раздражать Москву демонстративным расширением контактов с западными ЧВК. В последние годы в странах, входящих в Организацию договора о коллективной безопасности (ОДКБ), в частности в Казахстане, все чаще раздаются призывы к легализации ЧВК⁷.

С другой стороны, концерн Halliburton и его дочерняя строительная компания Kellogg, Brown and Root (KBR)

[Коновалов, Валецкий 2013, с. 39] занимались разработкой нефтегазового месторождения Тенгиз в Казахстане⁸. Специалисты этой же фирмы в начале 2000-х гг. осуществляли подъем затонувшей подводной лодки К-141 «Курск». Компания KBR на основании межправительственного соглашения 2009 г. осуществляла переброску грузов для армии США в Афганистан при поддержке ОАО «РЖД». Для этих целей в Ульяновске был создан транзитный центр, в чем важную роль также играла KBR [Коновалов, Валецкий 2013, с. 43]. В разработке нефтяных запасов Каспия с KBR столь же активно сотрудничал Азербайджан⁹.

Как уже отмечалось выше, современные ЧВК по возможности стараются исключить слово «военный» из своих официальных названий. Также они стремятся избегать ассоциаций с наемничеством. Большинство сотрудников ЧВК работают в принимающих странах на основании долгосрочных контрактов в качестве советников и технических специалистов, а не прямых комбатантов. В то же время, затрагивая вопросы мотивации, непросто провести четкую грань между наемниками, иностранными добровольцами и сотрудниками ЧВК [Коновалов, Валецкий 2013, с. 57]. Согласно наблюдению М.А. Небольсиной, «в Модельном законе СНГ «О противодействии наемничеству» (2005) была предпринята попытка законодательно карать за «экспорт» наемнических услуг. При этом внутреннее наемничество оказалось за рамками внимания» [Небольсина (1) 2018, с. 153].

7 Королёв А. (2018) Появятся ли в Казахстане свои «солдаты удачи» // 365info.kz // <https://365info.kz/2018/02/poyavyatsya-li-v-stranah-odkb-svoi-soldaty-udachi>, дата обращения 30.11.2020.

8 KBR to Provide Engineering Services for North Caspian Operating Company (2017) // KBR, March 1, 2017 // <https://www.kbr.com/ru/insights-events/press-release/kbr-provide-engineering-services-north-caspian-operating-company>, дата обращения 30.11.2020.

9 KBR and SOCAR Announce New Engineering Joint Venture in Azerbaijan (2015) // KBR, March 27, 2015 // <https://www.kbr.com/ru/insights-events/press-release/kbr-and-socar-announce-new-engineering-joint-venture-azerbaijan>, дата обращения 30.11.2020.

В советское время безраздельная и ревниво оберегаемая монополия тоталитарного государства на насилие заведомо исключала возникновение рынка военно-инструкторских услуг. Сегодня в России зарегистрированы около 20 тыс. частных охранных предприятий и примерно 4 тыс. крупных служб безопасности [Коновалов, Валецкий 2013, с. 100]. Российский сегмент рынка частных военно-охранных услуг все еще достаточно узок, но те немногие компании, что существуют на нем, проявляют большую активность. Помимо участия в боевых действиях в Сирии и на Донбассе, они выступают в качестве советников Правительства Судана и Центральной Африканской Республики.

Отечественные эксперты не раз отмечали, что даже при кажущейся коммерческой автономности ЧВК, «<...> их действия находятся в прямой политической зависимости от интересов государств на мировой арене. <...> Если мы признаем, что наемничество и деятельность ЧВК – разные явления, то получается, что правовой статус ЧВК не определен и не установлен из-за пробелов в действующем законодательстве» [Курылев, Мартыненко, Пархитко, Станис 2017, с. 131, 135].

«Частная военная деятельность и частная охранная деятельность, – полагает отечественный правовед А.Г. Волеводз, – существенно отличаются друг от друга как на практике, так и по правовому регулированию. Во многих странах законодательно частная военная деятельность не разрешена, в то время как частная охранная деятельность законодательно урегулирована (Россия и другие государства – участники СНГ). В некоторых государствах на законодательном и практическом уровне эти два вида деятельности не различаются (США, Великобритания). В странах, где допускается частная военная деятельность, разрешен ее экспорт – оказа-

ние военных услуг за пределами территории государства, в котором зарегистрировано частное военное предприятие, оказывающее такие услуги» [Волеводз 2012, с. 236].

По своей типологии российские ЧВК неоднородны. Получившая широкую известность «Группа Вагнера» более напоминает наемное войсковое соединение. Возможности «вагнеров» в Сирии, как можно предположить, примерно соответствуют уровню батальонной тактической группы. В то же время компания «РСБ-групп» куда больше напоминает типичную западную ЧВК. Российские военные компании отличаются от западных, во-первых, более выраженной тенденцией к непосредственному участию в боевых действиях; во-вторых, в их деятельности преобладает элемент идеологической мотивации; в-третьих, по сравнению с большинством западных компаний, российские ЧВК менее склонны к работе в сферах вспомогательного и логистического обеспечения. На пути легализации ЧВК в России лежат такие препятствия, как бюрократическая конкуренция между различными силовыми структурами за прямой контроль над подобными объединениями и четкое осознание высшими политическими кругами того факта, что для государственных интересов страны более полезен теневой и неофициальный статус ЧВК [Østensen, Bukkvoll 2018, p. 35].

Поиск следов ЧВК в чем-то подобен геологическому поиску алмазов по следам сопутствующих пород – ярким и хорошо заметным пиропам. Чтобы оценить масштабы деятельности западных ЧВК на постсоветском пространстве, нельзя ограничиваться одной лишь официальной информацией на интернет-сайтах этих организаций. Если компании, преимущественно занимающиеся консалтингом, свободно публикуют свои аналитические об-

зоры, то фирмы, специализирующиеся на военно-инструкторской работе, или аналогичные подразделения внутри многопрофильных корпораций, размещают такую информацию крайне неохотно. Подробности технической помощи, оказываемой армиям принимающей стороны, также, как правило, освещаются очень скупо. На постсоветском пространстве, где прямое либо опосредованное военно-стратегическое присутствие Запада с точки зрения российских интересов воспринимается негативно, любые признаки подобной деятельности быстро получают стигму наемничества.

Серьезная перспектива расширения деятельности отечественных ЧВК на постсоветском пространстве может лежать в плоскости тылового обеспечения как самой Российской армии, так и союзников Москвы по ОДКБ [Петров 2016]. До настоящего времени транспортно-логистическая ниша оставалась для российских ЧВК сравнительно мало востребованной. «Исключительно интересным примером привлечения странами НАТО частного подрядчика для обслуживания своих логистических потребностей, – полагают отечественные военные эксперты, – является компания Ruslan Salis GmbH. Это зарегистрированное в Германии совместное российско-украинское предприятие (со стороны Украины его совладельцем выступает ГП «Антонов», а со стороны России – группа компаний «Волга – Днепр»; эти две компании являются крупнейшими в мире операторами грузовых самолетов Ан-124 «Руслан»). При этом, несмотря на вызванное украинским кризисом противостояние России и НАТО, с одной стороны, и Украины и России – с другой, НАТО по-прежнему продолжает привлекать эту компанию к обслуживанию своих транспортных потребностей, а ГП «Антонов» и «Волга – Днепр»

продолжают партнерские отношения» [Басько, Петров 2016].

В последние годы на рынок ЧВК постепенно выходит Китай. Экономическая экспансия Пекина в Центральной Азии вызывает у местного населения противоречивые чувства. Нередкими стали акты насилия в отношении китайцев. В прошлом, когда возникала потребность в защите граждан КНР, работавших, к примеру, в Африке, Китай предпочитал обращаться за содействием к западным ЧВК. Но после 2013 г., когда правительство КНР провозгласило инициативу «Один пояс – один путь», был взят курс на создание собственных военно-охранных структур.

К примеру, в одной только Киргизии работает более 400 местных частных охранных предприятий, а также 574 китайские фирмы. По многим причинам китайцы предпочитают не пользоваться услугами местных охранных предприятий, а потому с нарастающим размахом привлекают в Центральную Азию военные компании, созданные в Китае. Наиболее крупная из них – Zhongjun Junhong – насчитывает 281 человек и возглавляется отставным полковником китайской Народно-освободительной армии. Примерно в это же время Э. Принс, бывший основатель Blackwater, открыл в Гонконге фирму Frontier Services Group. Ее основная задача сводится к обеспечению работы китайцев в Африке и Центральной Азии, для чего в Синьцзян-Уйгурском автономном районе и провинции Юньнань было начато строительство соответствующих учебных центров [Yau Tsz Yan 2019].

Тема деятельности транснациональных ЧВК сильно политизирована. Когда средства массовой информации используют словосочетание ЧВК, воображение обычно рисует отряд вооруженных до зубов наемников из Blackwater,

которые выступают в тандеме с вооруженными силами США. Разница между понятиями «сотрудник частной военно-охранной фирмы», «доброволец» или «наемник», подобно тому, как в зависимости от контекста в XX в. трактовались понятия «партизан» и «бандит», остается политически детерминированной. Негативные коннотации относятся к «чужим» и никогда не применяются по отношению к «своим». Для демилитаризованных в психологическом смысле западных обществ с низким «болевым порогом» требование минимизации потерь стало практически универсальным. Все это подогревало спрос на услуги частных военно-охранных фирм.

Вместе с тем сфера ответственности современных западных ЧВК крайне разнообразна. Военно-инструкторская работа постепенно перестает быть основой их бизнеса. Большая часть деятельности гигантов этого специфического рынка имеет не просто подчеркнута легальный, но и вполне мирный характер. Halliburton поднимала погибшую российскую субмарину К-141 со дна Баренцева моря, ее дочерняя структура, компания Kellogg Brown and Root, по соглашению с правительствами Азербайджана и Казахстана занималась освоением нефтяных месторождений на Каспии, а в период потепления российско-американских отношений при Д.А. Медведеве в 2009 г. осуществила реконструкцию американского транспортного терминала в Ульяновске, обслуживавшего американскую группировку в Афганистане. Таким образом, речь идет вовсе не о той деятельности, что в обыденном сознании ассоциируется с транснациональными военными корпорациями.

На постсоветском пространстве государства стремятся к тому, чтобы ограничить вербовку наемников и наемничество. Однако ЧВК существуют

в иной системе координат. Их деятельность легальна, хотя и не вполне легитимна. Немногочисленные российские ЧВК, как правило, настолько отличаются от западных по мотивам и внутреннему содержанию своей работы, что прямое их сопоставление вызывает известные трудности. На фоне классических западных военных компаний «Группа Вагнера» стала явлением, скорее, аномальным.

Перспективным направлением работы транснациональных ЧВК становится защита бизнес-интересов, охрана жизни и собственности граждан КНР в Центральной Азии, когда после 2013 г. в связи с инициативой «Один пояс – один путь» резко активизировалось экономическое проникновение Китая в этот регион. Рынок китайских ЧВК стремительно расширяется, но на данном этапе китайцы пока еще не готовы дать ответ на весь спектр вызовов с опорой исключительно на собственные силы.

Для западных структур частная военно-инструкторская и охранная деятельность на постсоветском пространстве остается возможной при решении весьма узкого диапазона задач. Такая работа не афишируется и плохо прослеживается по официальным источникам. Нередко о ней становится известно лишь постфактум, когда стихает очередной вооруженный конфликт.

Список литературы

Барабанов М.С., Лавров А.В., Целуйко В.А. (2009) Танки августа. Сборник статей. М.: Центр анализа стратегий и технологий.

Басько А.П., Петров А.М. (2016) Опыт снабжения частными военными компаниями ЧВК за рубежом и его применение в России // Макаров А.Д., Целыковских А.А. (ред.) Региональные аспекты управления, экономики и

права Северо-Западного федерального округа России. СПб.: Своё издательство. С. 28–32.

Бест Д. (2010) Война и право после 1945 г. М.: ИРИСЭН, Мысль.

Вебер М. (1990) Политика как призвание и профессия // Избранные произведения. М.: Прогресс. С. 644–706.

Волеводз А.Г. (2012) Международно-правовое регулирование деятельности частных военных и охранных предприятий (ЧВОП): современный этап международного правотворчества // Библиотека криминалиста. Научный журнал. № 1. С. 233–251 // <https://mgimo.ru/upload/iblock/490/490dced391b70ac3ac33ea729793931e.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Коновалов И.П., Валецкий О.В. (2013) Эволюция частных военных компаний. Пушкино: Центр стратегической конъюнктуры.

Курылев К.П., Мартыненко Е.В., Пархитко Н.П., Станис Д.В. (2017) Феномен частных военных компаний в военно-силовой политике государств в XXI в. // Вестник международных организаций. Т. 12. № 4. С. 130–149. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-130

Люттвак Э. (2012) Стратегия. Логика войны и мира. М.: Университет Дмитрия Пожарского.

Надтока Р.В. (2018) Симфония войны: частные военные компании и наёмники в современных вооружённых конфликтах. Ставрополь: Логос.

Небольсина М.А. (1) (2018) Регулирование деятельности частных военных компаний. М.: Международные отношения.

Небольсина М.А. (2) (2018) Роль наёмников как инструмента политики мировых держав (на примере Конголезского кризиса 1960–1967 гг.) // Международная аналитика. № 1(23). С. 52–64. DOI: 10.46272/2587-8476-2018-0-1-52-64

Петров А.М. (2016) Исследование перспектив применения частных во-

енных компаний для организации материально-технического обеспечения коллективных сил безопасности стран-членов Организации договора о коллективной безопасности // Макаров А.Д., Цыльковских А.А. (ред.) Региональные аспекты управления, экономики и права Северо-Западного федерального округа России. СПб.: Своё издательство. С. 163–168.

Факон И. (2017) Оборонная реформа Украины: трудности и вызовы // Notes de l'Ifri. Russie. Nei. Visions. 101. Май // https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/facon_defense_ukrainienne_ru_2017.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Ahmedi B., Ahmeti B. (2018) Private Armies in Contemporary International Politics // European Journal of Multidisciplinary Studies, vol. 3, no 3, pp. 45–55. DOI: 10.26417/ejms.v3i3.p45-55

Calazans E. (2016) Private Military and Security Companies: The Implications under International Law of Doing Business in War, Newcastle upon Tyne.

Cimini T. (2018) The Invisible Army: Explaining Private Military and Security Companies // E-International Relations, August 2, 2018 // <https://www.e-ir.info/2018/08/02/the-invisible-army-explaining-private-military-and-security-companies/>, дата обращения 30.11.2020.

Ducich N., Minami N., Riggin R. (2016) Transformative Staff Training in Ukraine // Military Review, vol. 96, no 6, pp. 44–51.

Gomez del Prado J.L. (2008) Impact in Human Rights of Private Military and Security Companies Activities // UN Working Group on the Use of Mercenaries. Global Research, October 11, 2008 // <http://www.privatesecurityregulation.net/files/Impact%20in%20Human%20Rights%20of%20Private%20Military%20and%20Security%20Companies%27%20Activities.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Hicks K.H., Conley H.A. (2016) Evaluating Future U.S. Army Force Posture in Europe: Phase II Report // CSIS, June 29, 2016 // <https://www.csis.org/analysis/evaluating-future-us-army-force-posture-europe-phase-ii-report>, дата обращения 30.11.2020.

Nimkar R. (2009) From Bosnia to Baghdad. The Case for Regulating Private Military and Security Companies // *Journal of Public and International Affairs*, vol. 20, pp. 1–26 // http://www.meraki-labs.org/wp-content/uploads/2018/12/Policy_Global_YalePrinceton.pdf, дата обращения 30.11.2020.

Østensen A.G., Bukkvoll T. (2018) Russian Use of Private Military and Security Companies – the Implications for European and Norwegian Security // Norwegian Defence Research Establishment (FFI), September 11, 2018 // <https://www.cmi.no/publications/file/6637-russian-use-of-private-military-and-security.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Peters H.M. (2020) Defense Primer: Department of Defense Contractors // Congressional Research Service, January 31, 2020 // <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10600>, дата обращения 30.11.2020.

Private Security Services Industry (2013). *Securing Future Growth* // FICCI. Ernst and Young LLP, Kolkata.

Swartz M., Swain J. (2011) Department of Defence Contractors in Afghanistan and Iraq: Background and Analysis // Congressional Research Service, May 13, 2011 // <https://fas.org/sgp/crs/natsec/R40764.pdf>, дата обращения 30.11.2020.

Stanger A., Williams M.E. (2006) Private Military Corporations: Benefits and Costs of Outsourcing Security // *Yale Journal of International Affairs*, Fall-Winter, pp. 4–5.

Swinyard-Jordan N. (2012) *The Role of Private Military Companies in a Counter-Insurgency Strategy*, Buckinghamshire New University. MSe Business Continuity, Security and Emergency Management.

Turzi M. (2019) The Effects of Private Military and Security Companies on Local Populations in Afghanistan. A Case-Study Based Analysis on the Impact of the Large Presence of Private Firms on Afghans // Quaderini di CRST, Pisa.

Yau Tsz Yan (2019) Chinese Private Security Moves into Central Asia // *The Diplomat*, July 3, 2019 // <https://thediplomat.com/2019/07/chinese-private-security-moves-into-central-asia/>, дата обращения 30.11.2020.

DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-6

Activities of Multinational Military Companies in the Post-Soviet Space

Alexey A. KRIVOPALOV

PhD in History, Senior Researcher, Center of Post-Soviet Studies

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences, 117997, Profsoyuznaya St., 23, Moscow, Russian Federation

E-mail: krivopalov@centero.ru

ORCID: 0000-0002-7916-036X

CITATION: Krivopalov A.A. (2020) Activities of Multinational Military Companies in the Post-Soviet Space. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 13, no 6, pp. 103–121 (in Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2020-13-6-6

Received: 01.10.2020.

ABSTRACT. *This article considers the main directions of the activities of Western private military companies (PMCs) in the post-Soviet space. The end of the USSR and the Warsaw Pact led to the creation of an extensive arms market. The collapse of the Soviet army and the prolonged economic crisis frustrated a large number of former military personnel and made them ready to offer their professional skills to almost any solvent customer. The decay of the bipolar system of international relations has created vast zones of instability, mostly localized in Africa, the Balkans, and in the Middle East. The military security function no longer prevails in the largest Western PMCs. These corporations have significantly diversified their activities, thoughtfully excluded the word “military” from their names, and today provide customers with a wide range of services from cargo transportation and consulting to construction and geological exploration. Unlike Iraq and Afghanistan, the post-Soviet space does not provide Western PMCs with any broad field for participation in peacekeeping and counter-terrorism operations. Their contribution to the combat training of the armed forces of Georgia,*

Ukraine and Azerbaijan was limited to only a few episodes. However, the gradual penetration of Chinese military companies into the Central Asian region has become a fundamentally new phenomenon.

KEY WORDS: PMCs, foreign policy, Russia, China, USA, Middle East, post-Soviet space, Central Asia

References

- Ahmedi B., Ahmeti B. (2018) Private Armies in Contemporary International Politics. *European Journal of Multidisciplinary Studies*, vol. 3, no 3, pp. 45–55. DOI: 10.26417/ejms.v3i3.p45-55
- Barabanov M.S., Lavrov A.V., Tseluyko V.A. (2009) *Tanks of August*. Collection of Articles, Moscow: Center for analysis of strategies and technologies (in Russian).
- Basko A.P., Petrov A.M. (2016) Experience in Supplying Private Military Companies with PMCs Abroad and Its Application in Russia. *Regional Aspects of Management, Economics and Law of the North-Western Federal District of Russia*

(eds. Makarov A.D., Tselykovskikh A.A.), Saint Petersburg: Svoe Izdatel'stvo, pp. 28–32 (in Russian).

Best D. (2010) *War and Law after 1945*, Moscow: IRISEN, Mysl' (in Russian).

Calazans E. (2016) *Private Military and Security Companies: the Implications under International Law of Doing Business in War*, Newcastle upon Tyne.

Cimini T. (2018) The Invisible Army: Explaining Private Military and Security Companies. *E-International Relations*, August 2, 2018. Available at: <https://www.e-ir.info/2018/08/02/the-invisible-army-explaining-private-military-and-security-companies/>, accessed 30.11.2020.

Ducich N., Minami N., Riggan R. (2016) Transformative Staff Training in Ukraine. *Military Review*, vol. 96, no 6, pp. 44–51.

Facon I. (2017) Ukraine's Defense Reform: Difficulties and Challenges. *Notes de l'Ifri. Russie*. Nei. Visions. 101. May. Available at: https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/facon_defense_ukrainienne_ru_2017.pdf, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Gomez del Prado J.L. (2008) Impact in Human Rights of Private Military and Security Companies Activities. *UN Working Group on the Use of Mercenaries*. Global Research, October 11, 2008. Available at: <http://www.privatesecurityregulation.net/files/Impact%20in%20Human%20Rights%20of%20Private%20Military%20and%20Security%20Companies%27%20Activities.pdf>, accessed 30.11.2020.

Hicks K.H., Conley H.A. (2016) Evaluating Future U.S. Army Force Posture in Europe: Phase II Report. CSIS, June 29, 2016. Available at: <https://www.csis.org/analysis/evaluating-future-us-army-force-posture-europe-phase-ii-report>, accessed 30.11.2020.

Konovalov I.P., Valetsky O.V. (2013) *Evolution of Private Military Companies*, Pushkino: Center for strategic conjuncture (in Russian).

Kurylev K.P., Martynenko E.V., Parkhit'ko N.P., Stanis D.V. (2017) The Phenomenon of Private Military Companies in the Military-Power Policy of States in the XXI Century. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 4, pp. 130–149 (in Russian). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-04-130

Luttwak E. (2012) *Strategy: Logic of War and Peace*, Moscow: Universitet Dmtriya Pozharskogo (in Russian).

Nadtoka R.V. (2018) *Symphony of War: Private Military Companies and Mercenaries in Modern Armed Conflicts*, Stavropol: Logos (in Russian).

Nebolsina M.A. (1) (2018) *Regulation of Private Military Companies*, Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya (in Russian).

Nebolsina M.A. (2) (2018) The Role of Mercenaries as an Instrument of World Powers' Policy (on the Example of the Congolese Crisis of 1960–1967). *Journal of International Analytics*, no 1(23), pp. 52–64 (in Russian). DOI: 10.46272/2587-8476-2018-0-1-52-64

Nimkar R. (2009) From Bosnia to Baghdad. The Case for Regulating Private Military and Security Companies. *Journal of Public and International Affairs*, vol. 20, pp. 1–26. Available at: http://www.meraki-labs.org/wp-content/uploads/2018/12/Policy_Global_YalePrinceton.pdf, accessed 30.11.2020.

Østensen A.G., Bukkvoll T. (2018) Russian Use of Private Military and Security Companies – the Implications for European and Norwegian Security. *Norwegian Defence Research Establishment (FFI)*, September 11, 2018. Available at: <https://www.cmi.no/publications/file/6637-russian-use-of-private-military-and-security.pdf>, accessed 30.11.2020.

Peters H.M. (2020) Defense Primer: Department of Defense Contractors. *Congressional Research Service*, January 31, 2020. Available at: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10600>, accessed 30.11.2020.

Petrov A.M. (2016) Research on the Prospects of Using Private Military Companies to Organize Logistics for the Collective Security Forces of the Member States of the Collective security Treaty Organization. *Regional Aspects of Management, Economics and Law of the North-Western Federal District of Russia* (eds. Makarov A.D., Tselykovskikh A.A.), Saint Petersburg: Svoe Izdatel'stvo, pp. 163–168 (in Russian).

Private Security Services Industry (2013). Securing Future Growth. *FICCI. Ernst and Young LLP*, Kolkata.

Swartz M., Swain J. (2011) Department of Defence Contractors in Afghanistan and Iraq: Background and Analysis. *Congressional Research Service*, May 13, 2011. Available at: <https://fas.org/sgp/crs/natsec/R40764.pdf>, accessed 30.11.2020.

Stanger A., Williams M.E. (2006) Private Military Corporations: Benefits and Costs of Outsourcing Security. *Yale Journal of International Affairs*, Fall-Winter, pp. 4–5.

Swinyard-Jordan N. (2012) *The Role of Private Military Companies in a Counter-Insurgency Strategy*, Buckinghamshire

New University. MSe Business Continuity, Security and Emergency Management.

Turzi M. (2019) The Effects of Private Military and Security Companies on Local Populations in Afghanistan. A Case-Study Based Analysis on the Impact of the Large Presence of Private Firms on Afghans. *Quaderini di CRST*, Pisa.

Volevodz A.G. (2012) International Legal Regulation of Private Military and Security Companies (PMCs): The Current Stage of International Law-Making. *Criminalist's Library. Scientific Journal*, no 1, pp. 233–251. Available at: <https://mgimo.ru/upload/iblock/490/490dced391b70ac3ac33ea729793931e.pdf>, accessed 30.11.2020 (in Russian).

Weber M. (1990) Politics as a Vocation and Profession. *Selected Works*, Moscow: Progress, pp. 644–706 (in Russian).

Yau Tsz Yan (2019) Chinese Private Security Moves into Central Asia. *The Diplomat*, July 3, 2019. Available at: <https://thediplomat.com/2019/07/chinese-private-security-moves-into-central-asia/>, accessed 30.11.2020.