



PRYWATNE PRZEDSIĘBIORSTWA WOJSKOWE – IMPLIKACJE DLA BEZPIECZEŃSTWA MIĘDZYNARODOWEGO

«Private Military Enterprises – the Implications for International Security»

by Marek Madej

Source:

International Relations (Stosunki Międzynarodowe - International Relations), issue: 1-2 / 2008, pages: 47-61, on www.cceol.com.

Marek Madej

PRYWATNE PRZEDSIĘBIORSTWA WOJSKOWE – IMPLIKACJE DLA BEZPIECZEŃSTWA MIĘDZYNARODOWEGO

We wrześniu 2007 r. w Bagdadzie doszło do znamienego incydentu. Ochraniający amerykański konwój pracownicy firmy Blackwater, prywatnego przedsiębiorstwa oferującego usługi wojskowe z siedzibą w Karolinie Północnej, otworzyli ogień do cywilów, rzekomo – na co jednak nie uzyskano żadnych dowodów – w odpowiedzi na ostrzał z broni lekkiej. W rezultacie zginęło 17 Irakijczyków. Rząd iracki natychmiast zareagował, zawieszając licencję Blackwater na świadczenie usług w Iraku i wszczynając śledztwo w sprawie strzelaniny, zwłaszcza że wrześniowe wydarzenie nie było przypadkiem odosobnionym¹. O tej sprawie informowały obszernie media światowe, dlatego w krajach zachodnich podniosły się głosy krytykujące sposób działania prywatnych firm wojskowych w Iraku oraz wzrost zakresu ich odpowiedzialności i uprawnień. W rezultacie także władze Stanów Zjednoczonych wszczęły postępowanie wyjaśniające wobec Blackwater. Działalność firmy w Iraku została tymczasowo ograniczona, a część jej personelu wycofana. Nadal jednak, m.in. korzystając z faktu, że do osób zatrudnianych przez prywatne przedsiębiorstwa świadczące usługi na zlecenie rządu USA odnoszą się przepisy – wydanego jeszcze w 2004 r. przez ówczesną Tymczasową Władzę Koalicyjną (CPA) – tzw. Rozkazu nr 17 (wyłączającego spod jurysdykcji tego kraju żołnierzy wojsk amerykańskich i pracowników firm z nimi współpracujących), personel Blackwater pozostaje w Iraku, a skala działań tego przedsiębiorstwa stopniowo powraca do poziomu sprzed incydentu z 16 września. Pod koniec 2007 r. w sprawie wrześniowych wydarzeń nadal toczyło się równoległe w USA i Iraku kilka śledztw, jednak ich przebieg pozwala przypuszczać, że nie zakończą się one szybko i nie muszą nawet prowadzić do postawienia jakichkolwiek zarzutów².

Takie incydenty umacniają stopniowo negatywną opinię o prywatnych przedsiębiorstwach wojskowych, zwłaszcza w społeczeństwach zachodnich. Równocześnie skala, na

¹ Śledztwo dotyczyło jeszcze sześciu innych przypadków użycia siły przez personel Blackwater w 2007 r. A. Zagorin, B. Bennett, *Iraq Limits Blackwaters' Operation*, „Time” z 17 września 2007 r.; J. Glanz, S. Tavernise, *Security Firm Faces Criminal Charges in Iraq*, „The New York Times” z 23 września 2007 r.

² D. Johnson, J.M. Broder, *FBI Says Guards Killed 14 Iraqis Without Cause*, „The New York Times” z 14 listopada 2007 r.

jaką państwa (nie tylko zachodnie) korzystają z usług tego typu firm, nie maleje, lecz wręcz przeciwnie – dynamicznie rośnie³. Ten swoisty paradoks powoduje, że już od pewnego czasu działalność prywatnych firm wojskowych wzbudza zainteresowanie badaczy i komentatorów politycznych z państw zachodnich. Tymczasem w Polsce dotychczas nie poświęcano mu zbyt wiele uwagi, co może dziwić, zważywszy choćby na fakt, że w tego rodzaju firmach są zatrudniani również obywatele polscy, a jednostki sił zbrojnych RP uczestniczące w misjach zagranicznych muszą nierzadko współpracować w rejonie stacjonowania właśnie z prywatnymi przedsiębiorstwami wojskowymi.

1. Geneza i istota prywatnych przedsiębiorstw wojskowych

Podmioty prywatne, oferujące państwom lub innym uczestnikom życia politycznego i społecznego (partiom, przedsiębiorstwom, ruchom narodowyzwoleniczym) usługi w zakresie szeroko rozumianego bezpieczeństwa, w tym prowadzenie działań wojskowych, nie są zjawiskiem nowym w stosunkach międzynarodowych, specyficznym jedynie dla pozimnowojennego, zglobalizowanego i urynkowanego świata⁴. Formacje o charakterze zbliżonym do współczesnych prywatnych firm wojskowych funkcjonowały już wcześniej, prężnie się rozwijając, aż do okrzepnięcia westfalskiego systemu międzynarodowego, opartego na scentralizowanych państwach absolutystycznych. Najlepszym tego przykładem jest charakterystyczna dla renesansowych Włoch praktyka kondotierstwa (*condottieri*)⁵. Wiele łączy też działania współczesnych „kontraktorów wojskowych” z aktywnością najemników, stanowiącą niejako stały element rzeczywistości międzynarodowej (choć występujący w poszczególnych okresach z różną intensywnością)⁶. Nie mniej intensywny

³ Znamienny jest fakt, że w 2007 r. wartość akcji DynCorp, jednej z największych prywatnych firm wojskowych (a zarazem jedynej spośród liczących się kompanii tego typu notowanej na giełdzie w USA), wzrosła o 50%. Świadczyłoby to o bardzo optymistycznej ocenie ze strony inwestorów perspektyw tego specyficznego sektora gospodarki, jakim jest sfera usług wojskowych. B. Debusmann, *The U.S. addiction to privatising Wars*, Reuters, 24 października 2007 r., <<http://www.alertnet.org/thenews/newsdesk/L24542336.htm>> (29.02.2008).

⁴ Procesy globalizacyjne, a zwłaszcza stanowiąca ich element (a zarazem przejaw) komercjalizacja życia społecznego i politycznego współczesnych społeczeństw, także w wymiarze bezpieczeństwa, są jedną z najważniejszych przyczyn postępującej prywatyzacji przemocy w stosunkach międzynarodowych, której formą – oczywiście nie jedyną – jest właśnie działalność „kontraktorów wojskowych”. Szerzej zob. B. Möller, *Privatisation of Conflict, Security and War*, DIIS Working Paper 2005/2, Copenhagen 2005; M. Madej, *Zagrożenia asymetryczne bezpieczeństwa państw obszaru transatlantyckiego*, Warszawa 2007, zwłaszcza rozdział II.

⁵ Działalność *condottieri* polegała na oferowaniu odpłatnych usług w zakresie stosowania siły i prowadzenia wojen przez poddane dyscyplinie wojskowej i zorganizowane grupy kierowane przez dowódcę, który równocześnie był swoistym „przedsiębiorcą”, niezwiązanym trwale z jednym władcą lub organizmem politycznym. Jednymi z najsłynniejszych kondotierów byli Bartolomeo Colleoni (1400-1475) i twórca fortuny Sforzów Muzio Attendolo („Sforza”, 1369–1424). Szerzej zob. E.B. Smith, *The New Condottieri and US Policy: The Privatization of Conflict and Its Implications*, „Parameters”, zima 2002–2003 (t. XXXII, nr 4), s. 105. Aktywnością o zbliżonym do kondotierstwa charakterze było też korsarstwo, uprawiane m.in. przez Francis Drake’a czy Waltera Raleigha.

⁶ Zgodnie z art. 47 I protokołu dodatkowego do Konwencji Genewskich z 1949 r. najemnikiem jest osoba zwerbowana specjalnie do uczestnictwa w konflikcie zbrojnym i biorąca w nim realny udział, która nie jest obywatelem państwa-strony konfliktu, dla której walczy, nie mieszka w nim stale ani nie jest członkiem jego sił zbrojnych. Dodatkowo nie została ona w rejon konfliktu wysłana przez żadne inne państwo w misji urzędowej

rozwój prywatne przedsiębiorstwa świadczące usługi w sferze bezpieczeństwa przeżywały w okresie pozimnowojennym, zwłaszcza po 11 września 2001 r. proces ten znacznie się nasilił. Niestety, dotychczas nie udało się wypracować jasnej, jednoznacznej i kompletnej siatki pojęciowej, pozwalającej działalność tego rodzaju podmiotów wszechstronnie opisać i scharakteryzować. Co więcej, w nauce nie osiągnięto porozumienia nawet co do definicji takich firm.

Najogólniej prywatne przedsiębiorstwa aktywne w sferze bezpieczeństwa to firmy działające jawnie i legalnie (przynajmniej w założeniu), w sposób ciągły (nie doraźnie) i mające charakter korporacyjny (przedsięwzięcia biznesowego), oferujące różnorakie usługi w zakresie stosowania siły lub inne działania istotne w kontekście bezpieczeństwa państwa, w tym prowadzenie działań zbrojnych⁷. Spośród wymienionych cech nacisk kładzie się właśnie na „korporacyjność” prywatnych przedsiębiorstw wojskowych, a więc na fakt, że działają one jawnie, jako podmiot gospodarczy podlegający określonym regulacjom prawnym. Ten bowiem czynnik ma decydować o odmienności działań tych podmiotów od „zwyčajnego” najemnictwa, nielegalnego – jak wspomniano – w świetle prawa międzynarodowego⁸.

Trudniej określić zakres przedmiotowy działań prywatnych firm wojskowych (rodzaje świadczonych przez nie usług), gdyż ich działalność może przyjmować zróżnicowane formy. Najprostszą, ale często stosowaną klasyfikacją jest podział tego rodzaju firm na dwie podstawowe grupy – tzw. prywatne kompanie wojskowe (*Private Military Companies* – PMC's), oferujące usługi o charakterze ofensywnym i niejako „frontowe” (*frontline*), czyli łączące się bezpośrednio z użyciem siły w rejonie konfliktu, oraz prywatne przedsiębiorstwa aktywne w sferze bezpieczeństwa (*Private Security Companies* – PSC's), realizujące zadania defensywne i pomocnicze, polegające głównie na ochronie osób i mienia⁹.

lub jako członek sił zbrojnych, a motywowana jest przez chęć uzyskania korzyści materialnych, o czym świadczy fakt, że walczy w zamian za obietnicę wynagrodzenia wyraźnie wyższego od tego, które jest przyrzeczone lub wypłacane kombatantom, mającym podobny stopień i sprawującym zbliżoną funkcję w siłach zbrojnych kraju, po którego stronie się opowiedziało. Tak rozumianemu najemnikowi nie przysługuje status jeńca ani członka sił zbrojnych (kombatanta).

⁷ Por. J. Cilliers, *Private security in war-torn African states*, w: J. Cilliers, P. Mason (eds.), *Peace, Profit or Plunder? Privatisation of Security in War-Torn African Societies*, Pretoria 1999, s. 1.

⁸ Innymi często wskazywanymi cechami prywatnych firm wojskowych odróżniającymi je od „zwykłego” najemnictwa, w większości wynikającymi z „korporacyjności” tych przedsiębiorstw, są różnice w przebiegu rekrutacji ich pracowników, która odbywa się jawnie i w sposób mniej zindywidualizowany oraz nie tak bardzo doraźny jak w wypadku najemników. Por. D. Avant, *The Market for Force. The Consequences of Privatising Security*, Cambridge 2005, s. 22–26. Osobną kwestią jest ocena, czy „korporacyjność” stanowi rzeczywiście na tyle istotną różnicę, by nie można było uznać prywatnych firm wojskowych jedynie za współczesną postać „(bezasadnie) zalegalizowanego najemnictwa”. Por. Idem, *Mercenaries*, „Foreign Policy”, lipiec/sierpień 2004 r. (nr 143); P. Singer, *War, Profits, and the Vacuum of Law: Privatized Military Firms and International Law*, „Columbia Journal of Transnational Law”, t. 42, nr 2.

⁹ W takim układzie działalność przedsiębiorstw pierwszego typu polega przede wszystkim na faktycznym angażowaniu się w walki w rejonie konfliktu, bezpośrednim dowodzeniu oddziałami polowymi oraz kierowaniu operacjami wojskowymi, a w nieco mniejszym stopniu również na działaniach wspomagających (obsłudze logistycznej, wywiadowczej itp.). Firmy należące natomiast do drugiej grupy specjalizują się wówczas w usługach „ochroniarskich”, szeroko jednak rozumianych (mogących przybrać formę zarówno służby wartowniczej, jak i ochrony VIP-ów czy transportów z zaopatrzeniem dla walczących wojsk). Por. C. Holmqvist, *Private Security Companies. The Case for Regulation*, „SIPRI Policy Paper” 2005, nr 9, s. 4.

Nierzadko jednak PMC's uznaje się jedynie za szczególną formę bardziej generalnej kategorii, jaką są wówczas PSC's (w takim układzie definiowane jako firmy oferujące wszelkiego rodzaju usługi wojskowe), lub też odwrotnie, określenie PMC's odnosi się do wszystkich prywatnych form obecności na „rynku bezpieczeństwa wojskowego” (traktując wówczas oba określenia – „prywatne firmy wojskowe” i „prywatne firmy ochraniające” – jako synonimy)¹⁰. Dlatego też w literaturze przedmiotu popularność zdobyła nieco bardziej szczegółowa typologia amerykańskiego badacza Petera W. Singera, pozwalająca w znacznym stopniu uniknąć tego rodzaju rozbieżności interpretacyjnych. Autor ten wyróżnia trzy główne typy przedsiębiorstw aktywnych w sferze bezpieczeństwa:

- firmy oferujące zdolności wojskowe (*Military Provider Firms* – MPF's), bezpośrednio angażujące się w walkę (czasem w roli kierowniczej i swoistego *force multiplier* dla sił zbrojnych państwa-klienta) lub świadczące inne usługi „pola bitwy”;

- prywatnych konsultantów wojskowych (*Military Consulting Firms* – MCF's), których aktywność obejmuje wszelkiego rodzaju doradztwo wojskowe, prowadzenie szkoleń oraz realizację programów restrukturyzacyjnych w siłach zbrojnych kraju-klienta;

- firmy wykonujące zadania pomocnicze i wspierające (*Military Support Firms* – SF's), a więc zajmujące się kwestiami logistycznymi, transportem, wywiadem oraz innymi działaniami niewymagającymi bezpośredniego stosowania siły (*non-lethal aid and assistance*)¹¹.

Wszelkie jednak, nawet najbardziej złożone typologie prywatnych firm aktywnych w sferze bezpieczeństwa mają charakter modelowy i umowny. W konkretnych bowiem sytuacjach precyzyjne określenie charakteru usługi świadczonej przez daną firmę może okazać się trudne, zadania tych przedsiębiorstw nierzadko zmieniają też charakter w czasie ich realizacji, a dodatkowo jedno przedsiębiorstwo może przecież oferować zdolności wielu rodzajów¹². Dlatego też niektórzy badacze, chcąc rozwiązać tego rodzaju problemy, stosują analogiczną do przedstawionej przez Petera W. Singera typologię, ale odnosząc ją do charakteru zawartych przez te firmy kontraktów i świadczonych usług, a nie samych wykonujących je podmiotów¹³. Nierzadko sposobem wybrnięcia z tych trudności klasyfikacyjnych i definicyjnych jest też posługiwanie się w odniesieniu do wszelkiego rodzaju przedsiębiorstw prywatnych działających w sferze bezpieczeństwa ogólnym terminem

¹⁰ Por. D. Avant, *The Privatization of Security and Change in the Control of Force*, „International Studies Perspectives”, maj 2004, s. 153–154; B. Møller, *Privatisation of...*, op. cit., s. 15–16.

¹¹ P.W. Singer, op. cit., s. 200–202. Inne, bardziej złożone klasyfikacje, oprócz uwzględnianych przez Singera różnic w intensywności stosowanej przemocy i „odległości świadczenia usługi od pola walki”, biorą pod uwagę m.in. rodzaj klienta – odbiorcy usług danej firmy. Szerzej zob. Ch. Kinsey, *Corporate Soldiers and International Security. The Rise of Private Military Companies*. London–New York 2006, s. 8–34.

¹² Dobrze ilustruje to przykład ochrony konwojów z zaopatrzeniem dla wojsk rozmieszczonych w rejonie konfliktu, która pozornie należy do działań defensywnych typowych dla MSF (za taką uchodzi np. realizująca tego rodzaju kontrakty dla amerykańskiej armii w Iraku firma Kellogg, Brown and Root – KBR), ale w praktyce ma żywotne znaczenie dla zdolności działania jednostek liniowych i wiąże się z reguły z bezpośrednim stosowaniem siły oraz – jak dowodzi doświadczenie irackie – udziałem w walkach. Podobnie „mieszany” status mają też np. usługi szkoleniowe i doradztwo dla wojsk państwa uczestniczącego w konflikcie (jak choćby zrealizowany przez firmę MPRI z USA trening wojsk chorwackich, wykorzystanych następnie – w niektórych przypadkach najprawdopodobniej pod bezpośrednim nadzorem instruktorów MPRI – w trakcie operacji Burza i Błyskawica w 1995 r.). Por. B. Møller, *Privatisation of...*, op. cit., s. 16–17.

¹³ D. Avant, *The Market for...*, op. cit., s. 16–22.

„kontraktorzy” (*contractors*). Wówczas jednak można zauważyć koncentrację na aktywności bezpośrednio angażujących się w walki prywatnych kompanii wojskowych – PMC’s (MPF’s).

2. Specyfika rynku prywatnych usług wojskowych

Branża prywatnych usług wojskowych w okresie pozimnowojennym przeżywa w zasadzie nieprzerwany, a przy tym bardzo dynamiczny (zwłaszcza w ostatnich latach) rozwój. Wśród głównych tego przyczyn wymienia się najczęściej – prócz wspomnianych następstw procesów globalizacyjnych, a zwłaszcza komercjalizacji i urynkowania coraz to nowych sfer życia społecznego – będące konsekwencją końca zimnej wojny oraz innych bliskich mu w czasie zmian politycznych (przede wszystkim upadku apartheidu w Republice Południowej Afryki) redukcje wielkości sił zbrojnych w większości państw świata. Zwiększyły one bowiem podaż wykwalifikowanej w tym względzie siły roboczej. Równie często wskazuje się na dokonujący się – wraz ze zwiększaniem się podaży – wzrost popytu na specyficzne usługi w dziedzinie bezpieczeństwa. Był on następstwem oddziaływania przede wszystkim dwóch czynników. Z jednej strony powodowały go narastające – w związku z „odmrożeniem” lub wybuchem wielu konfliktów etnicznych i terytorialnych w pierwszej połowie lat 90. XX w. – potrzeby reagowania kryzysowego, zwłaszcza w Afryce i Azji. Z drugiej natomiast przyczyniła się do niego stopniowo rosnąca niechęć rządów oraz społeczeństw państw rozwiniętych (dysponujących największymi możliwościami wojskowymi) do interweniowania w coraz to nowych konfliktach, zwłaszcza w regionach oddalonych od granic tych krajów bądź z perspektywy ich interesów bezpieczeństwa odgrywających rolę drugorzędne¹⁴. Ocenia się, że w skali globu na specyficznym rynku „usług wojskowych” obecnych jest dziś ponad 100 większych firm, a całkowite dochody tej gałęzi gospodarki przekraczają 100 mld USD rocznie (2003 r.)¹⁵. Przyjmuje się też, że branża usług wojskowych i w dziedzinie bezpieczeństwa będzie także w najbliższych latach należeć do najszybciej rozwijających się segmentów światowego rynku – prognozy opracowywane na zlecenie samych uczestniczących w tym sektorze firm wskazują, że jego wartość do 2010 r. się podwoi i przypuszczalnie wyniesie około 202 mld USD¹⁶.

Rynek usług wojskowych szybko rozszerza się także w aspekcie geograficznym. Początkowo aktywność tego rodzaju podmiotów koncentrowała się – ze względu na liczbę

¹⁴ Ściślej rzecz biorąc, w ostatnim okresie w państwach rozwiniętych zmniejszała się nie tyle sama wola interweniowania w innych regionach świata, ile chęć posługiwania się w tym celu własnymi siłami zbrojnymi i akceptacja dla ponoszenia wiążących się z tym strat. Szerzej zob. m.in. P. Singer, *Corporate Warriors...*, op. cit., s. 193–198.

¹⁵ Szacunki te nie uwzględniają firm *stricto* ochroniarskich (zwłaszcza korzystających z nieuzbrojonego personelu), a prezentowane dane mają – szczególnie gdy chodzi o dochody PMC’s – charakter orientacyjny, choćby ze względu na ograniczoną przejrzystość finansów tych przedsiębiorstw (przywołane dane oparto głównie na analizie wysokości znanych publicznie kontraktów oraz informacji ujawnianych przez PMC’s i rządy je wynajmujące). Por. C. Holmqvist, *Private Security...*, op. cit., s. 1, 7.

¹⁶ P. Singer, *Peacekeepers, Inc.*, „Policy Review” z czerwca 2003 r. (nr 119); D. Avant, *The Market for...*, op. cit., s. 8.

i charakter tamtejszych konfliktów – na kontynencie afrykańskim, czego bodaj najbardziej znanym przejawem były działania południowoafrykańskiej firmy Executive Outcomes (nieistniejącej od 1999 r.) w Angoli i Sierra Leone¹⁷. Współcześnie jednak rozmaite PMC's (szeroko pojęte) są aktywne w zasadzie na wszystkich kontynentach, chociaż ich siedziby przeważnie znajdują się zaledwie w kilku państwach rozwiniętych, zwłaszcza najsilniej przekształconych przez procesy globalizacyjne (w tym prywatyzacyjne) krajach anglosaskich – USA, Wielkiej Brytanii oraz RPA. Jednak i w tym względzie następują szybkie zmiany, a firmy świadczące rozmaite usługi wojskowe i w sferze bezpieczeństwa rezydują dziś także w innych państwach rozwiniętych oraz w części krajów rozwijających się¹⁸. Apogeum dotychczasowego rozwoju branży prywatnych kontraktorów wojskowych osiągnięto zaś w wyniku rozpoczętego w 2003 r. konfliktu irackiego, podczas którego USA – światowy lider zarówno gdy chodzi o liczbę zarejestrowanych na jego obszarze PMC's, jak i ilość zawartych z nimi kontraktów¹⁹ – znacznie zwiększyły zakres i intensywność wykorzystywania tego rodzaju podmiotów. Wystarczy powiedzieć, że pracownicy PMC's łącznie stanowią niemal od samego początku tej operacji (przynajmniej od ogłoszenia 1 maja 2003 r. przez prezydenta George'a W. Busha zakończenia „głównych działań wojennych”) drugi – po Amerykanach – wojskowy kontyngent w Iraku. Według różnych szacunków w tym państwie aktualnie jest rozmieszczonych od 20 tys. (przy uwzględnieniu wyłącznie personelu uzbrojonego, wykonującego zadania bojowe i „ochroniarskie”) do 129 tysięcy pracowników PMC's (licząc wszystkich świadczących usługi na zasadzie kontraktowej na rzecz sił zbrojnych USA i sojuszników), zatrudnianych przez ponad 60 firm (szczegółowe statystyki mówią nawet o 181 przedsiębiorstwach)²⁰. Powoduje to, że około jednej trzeciej wydatków USA na działania wojenne w Iraku trafia ostatecznie do prywatnych kontraktorów²¹.

Co ciekawe, większość prywatnych przedsiębiorstw wojskowych, mimo skali uzyskiwanych przez nie dochodów oraz nierzadko skomplikowanych i odpowiedzialnych zadań,

¹⁷ Szerzej zob. „African Security Review”, grudzień 2007 r. (t. 16, nr 4, zwłaszcza artykuły L. Hougha, D.-P. Bakera i S. Gumedze); W. Reno, *African Weak States and Commercial Alliance*, „African Affairs” z kwietnia 1997 r. (nr 383). To wyjaśnia również, dlaczego pierwsze systematyczne badania nad działalnością prywatnych kompanii wojskowych podjęli badacze z państw afrykańskich, zwłaszcza RPA.

¹⁸ Obecnie rośnie np. liczba tego typu firm pochodzących z Izraela i niektórych krajów byłego bloku wschodniego (Rosji, Ukrainy). Dodatkowo w wielu krajach funkcjonują przedsiębiorstwa mające charakter lokalny, czasem – jak choćby w ostatnich latach w Afganistanie – przejmujące nawet większą część rynku. Por. C. Robichaud, *Private Military Contractors also Creating Problems in Afganistan*, „World Politics Review”, październik 2007 r., <<http://www.worldpoliticsreview.com/article.aspx?id=1287>> (29.02.2008); D. Avant, *The Market...*, op. cit., s. 9–16. Odrębną kwestią jest nierzadko niemożność jednoznacznego określenia pochodzenia konkretnego przedsiębiorstwa, m.in. ze względu na utransnarodowanie ich struktur.

¹⁹ Tylko w latach 1994–2002, a więc jeszcze przed rozpoczęciem operacji w Iraku, USA zawarły z prywatnymi firmami wojskowymi i innymi aktywnymi w sferze bezpieczeństwa ponad 3000 umów o wartości przekraczającej 300 mld USD. J. Wither, *European Security and Private Military Companies: The Prospects for Privatized „Battlegroups”*, „Connections”, lato 2005 r. (t. 4, nr 2), s. 112.

²⁰ *Military Operations, Implementation of Existing Guidance and Other Actions Needed to Improve DOD's Oversight and Management of Contractors in Future Operations*, Statement of W. M. Solis, US GAO Testimony, January 24, 2008, s. 1; *Rebuilding Iraq. Actions Still Needed to Improve the Use of Private Security Providers*, Statement of W. M. Solis, U.S. GAO Testimony, June 13, 2006, s. 2.

²¹ P. Singer, *The Private Military Industry and Iraq: What Have We Learned and Where to Next?*, Geneve 2004, s. 6.

jakie realizują, to w pewnym sensie firmy „wirtualne”. Ich personel i zasoby stałe są z reguły niewielkie, a wykonawców i środki na realizację poszczególnych kontraktów gromadzą one dopiero po zawarciu odpowiednich umów i – w wypadku większości pracowników w „teatrze działań” – tylko na czas ich trwania²². Niemniej coraz więcej PMC’s – właśnie ze względu na rentowność branży i dynamikę jej rozwoju – staje się częścią większych korporacji, nierzadko należących do najpotężniejszych koncernów świata²³. To zaś istotnie warunkuje nie tylko ich wiarygodność i atrakcyjność z perspektywy państw (jak i innych potencjalnych klientów), lecz także możliwości ich samodzielnego oddziaływania i wpływu na decyzje polityczne poszczególnych rządów.

3. Wpływ prywatnych przedsiębiorstw wojskowych na bezpieczeństwo międzynarodowe

Implikacje powstania i rozwoju aktywności prywatnych firm wojskowych (*sensu largo*) dla bezpieczeństwa poszczególnych krajów i międzynarodowego są niejednoznaczne i złożone, przez co mogą oznaczać zarówno pojawienie się nowych problemów, wyzwań czy nawet zagrożeń, jak i dotychczas nieistniejących szans. Wynika to z faktu, że u genezy wszystkich tych zagrożeń, jak i możliwości, leży fundamentalny problem odmienności „rynkowej” logiki działania kontraktorów, nastawionych na maksymalizację zysków i realizację interesu prywatnego, oraz celów i sposobów funkcjonowania państw, kierujących się (przynajmniej w założeniu) interesem narodowym (publicznym), a nie kalkulacją *stricte* ekonomiczną. W im większym stopniu odmiennosc ta prowadzi do rozbieżności, a nawet sprzeczności między dążeniami PMC’s oraz korzystających z ich usług państw, tym bardziej kurczy się zakres oraz skala ewentualnych korzyści, wynikających z rozwoju prywatnych firm wojskowych i tym szybciej narastają wiążące się z tym rozwojem zagrożenia. Dlatego też dla kształtu i natury relacji między kontraktorami wojskowymi a państwami szczególnie znaczenia nabierają dwie kwestie podstawowe: zagadnienie odpowiedniej legitymizacji działań tych pierwszych oraz problem satysfakcjonującego poziomu kontroli i nadzoru – zarówno ze strony krajów wynajmujących, jak i całej „społeczności międzynarodowej” – nad przebiegiem działań tego rodzaju firm oraz poczynaniami ich personelu. Oba te aspekty związku „państwa (względnie inni klienci) – prywatne przedsiębiorstwo wojskowe” w największej mierze decydują bowiem o możliwościach każdej ze stron maksymalizowania korzyści oraz minimalizowania kosztów w razie konfliktu interesów, raczej nieuniknionego, zważywszy na wspomnianą odmiennosc reguł funkcjonowania stron układu. Kształt natomiast, a tym samym możliwy zakres i charakter implikacji rozwoju PMC’s dla bezpieczeństwa w konkretnych przypadkach zależy w znacznej mierze od samych

²² Taka praktyka stanowi zresztą dodatkowy argument na rzecz tezy, że obecnie działające PMC’s to forma zalegalizowanego najemnictwa.

²³ Np. wspomniana firma KBR, oferująca obsługę logistyczną wojskom USA, jest częścią koncernu Halliburton, a Vinnell Corporation należy do Northrop Grunman. W 2003 r. jedną z największych z PMC – DynCorp z USA – kupił (także amerykański) koncern Computer Science Corporation. C. Holmqvist, *Private Security...*, op. cit., s. 4–6; D. Avant, *The Privatisation of...*, op. cit., s. 154.

państw, o których bezpieczeństwo chodzi, a przede wszystkim słabości lub stabilności ich struktur oraz zaawansowania procesów globalizacyjnych (w tym prywatyzacyjnych) na ich obszarze. Nieco inaczej wygląda on w sytuacji państw o nieefektywnej władzy centralnej, upadających bądź upadłych, a inaczej silnych i stabilnych. Różnice te znajdują swe źródła głównie w odmienności powodów czy też motywów korzystania z usług prywatnych firm wojskowych między państwami należącymi do dwóch wspomnianych kategorii. W krajach słabych PMC's niejako „zastępują” niewydolne bądź wręcz nieistniejące struktury państwowe odpowiedzialne za bezpieczeństwo publiczne. Tym samym w tego typu państwach *de facto* nie ma dla przedsiębiorstw wojskowych – jako „twórców bezpieczeństwa” i gwarantów stabilności (*security provider*) – rozwiązań alternatywnych, a ich klienci (niekoniernie zresztą państwa) decydują się je wynająć niejako „z konieczności”, zmuszeni przez okoliczności. W państwach stabilnych natomiast ten swoisty *outsourcing* wynika raczej z dążenia do znalezienia najbardziej efektywnych i wydajnych rozwiązań oraz ekonomizacji wykorzystania zasobów państw, a tym samym jest prowadzony przez rządy, można rzec, „z wyboru”, jako rozwiązanie potencjalnie przynajmniej bardziej opłacalne, ale niekonieczne²⁴.

Wydaje się, że kwestią dla charakteru implikacji rozwoju PMC's w sferze bezpieczeństwa kluczową, a równocześnie szczególnie złożoną, pozostaje sprawa kontroli i nadzoru państw nad działaniami takich firm oraz możliwości reagowania rządów w momencie, gdy sytuacja ewoluuje w niekorzystnym z ich perspektywy kierunku. Zagadnienie to ma przynajmniej trzy powiązane ze sobą aspekty: polityczny, ekonomiczny i prawny.

W sensie politycznym ewentualna utrata lub ograniczenie kontroli i nadzoru, „zwierzchnictwa” państwa zatrudniającego określoną prywatną firmę wojskową nad jej decyzjami i działaniami będzie rodzić dwojakie niebezpieczeństwo.

Po pierwsze, grozi zdominowaniem rządu wynajmującego PMC przez „usługodawcę”, a tym samym uzyskaniem przez taki podmiot pozapaństwowy wpływu – głównie przez możliwość zaprzestania wsparcia wojskowego, rzadziej ewentualność użycia siły przeciw „zlecającemu” – na decyzje polityczne władz określonego państwa-klienta, a w skrajnych przypadkach nawet na ich skład²⁵. Tego rodzaju ryzyko jest największe w odniesieniu do państw „słabych”, choć w pewnej mierze dotyczy także państw „efektywnych”. W wypadku tych ostatnich, przyczyny powstania tego rodzaju niebezpieczeństwa są jednak nieco

²⁴ Co ważne, różnice te nie oznaczają całkowitej odmienności konsekwencji, jakie rozwój PMC's oznacza dla krajów stabilnych i rozwiniętych, od tych, jakie przynosi państwom słabym. Wiąza się raczej z różną intensywnością, a tym samym znaczeniem poszczególnych rodzajów tych następstw w odniesieniu do obu wyróżnionych grup państw. Dowodzi tego choćby fakt, że problem odpowiedzialności za naruszenia międzynarodowego prawa humanitarnego przez personel PMC's, mimo że występuje niezależnie od kondycji państwa wynajmującego, ma dużo większe znaczenie z perspektywy krajów stabilnych, gdyż bardziej negatywnie wpływa na ich prestiż międzynarodowy (świadczy o tym choćby reakcja światowej opinii publicznej na ujawnienie skandalu wokół traktowania więźniów w irackim Abu Ghraib i roli odegranej w nim przez pracowników z prywatnych firm CACI i Titan, realizujących zlecenia rządu amerykańskiego). Por. M. Hasham, *Public Wars, Private Profit*, „The World Today” z czerwca 2004 r. (t. 60, nr 6), s. 7–9.

²⁵ Np. wielu ekspertów uważa, iż wspomniana już firma Executive Outcomes z RPA podczas realizacji kontraktu dla rządu Sierra Leone wsparła (choć niejawnie) organizatorów zamachu stanu w tym państwie w styczniu 1996 r. Szerzej zob. H.M. Howe, *Private security forces and African stability: the case of Executive Outcomes*, „The Journal of Modern African Studies” z czerwca 1998 r. (t. 36, nr 2).

odmienne. Wynika ono bowiem przede wszystkim z nierzadkiego występowania w krajach stabilnych bardzo bliskich i trwałych związków personalnych między kierownictwem poszczególnych korporacji wojskowych (składającym się z reguły z byłych wojskowych wysokiej rangi bądź pracowników służb bezpieczeństwa) a osobami zajmującymi wysokie stanowiska w armii lub urzędach centralnych (przede wszystkim w resortach odpowiedzialnych za obronę narodową, wywiadzie oraz innych służbach specjalnych)²⁶.

Po drugie natomiast, niewystarczający nadzór państwa „wynajmującego” nad zatrudnianą firmą może oznaczać, że w określonych sytuacjach (np. przy nasileniu się konfliktu, a tym samym wzroście bezpośredniego zagrożenia dla personelu PMC oraz spadku z jej perspektywy rentowności przedsięwzięcia) prywatni kontraktorzy mogą zaprzestać wykonywania swych zobowiązań i porzucić zajmowane pozycje czy odstąpić od ochrony rządowych placówek i majątku. W przeciwieństwie bowiem do sił państwowych, pracownicy firm prywatnych nie mają obowiązku świadczenia usług w wypadku bezpośredniego zagrożenia życia i nie podlegają w tym względzie dyscyplinie wojskowej. W takiej jednak sytuacji kraj (względnie inny podmiot) „wynajmujący” może nie być w stanie wyegzekwować kontraktowych praw i w efekcie utracić zdolność realizacji swych interesów bezpieczeństwa. Z perspektywy PMC’s ewentualna cena takiego zachowania (utrata reputacji i – potencjalnie – osłabienie pozycji rynkowej) może okazać się warta poniesienia, zwłaszcza wówczas, gdy kraj poszkodowany w ten sposób nie jest państwem o silnej pozycji międzynarodowej²⁷. Odnotowywano już zresztą przypadki tak motywowanej rezygnacji przez prywatne przedsiębiorstwa wojskowe z realizacji kontraktu, m.in. w 1994 r. firma Gurkha Security Guard zerwała kontrakt z rządem Sierra Leone, a jej pracownicy (głównie Nepalczyki) uciekli z kraju po tym, jak ich dowódcę zabito w zasadzce, rzekomo dokonując na nim potem aktu kanibalizmu. W efekcie GSG utraciła swoją pozycję rynkową, ale zarazem pozbawiła rząd Sierra Leone efektywnej ochrony (przynajmniej do czasu wyłączenia przezeń innej PMC, co zresztą nastąpiło)²⁸.

W wymiarze ekonomicznym najpoważniejszym problemem niewystarczającej kontroli i nadzoru ze strony państw nad działaniami prywatnych firm wojskowych jest niemożność weryfikacji przez rządy rzetelności kontrahenta w wypełnianiu kontraktu. Oczywiście specyfika aktywności wojskowej w naturalny sposób wiąże się z niepewnością i niemożnością pełnego przewidywania wyników podejmowanych działań (Clausewitzowskie pojęcia „mgły wojny” i „tarcia” są w tym względzie nadal, mimo wszystko, aktualne). Niemniej im mniejsze możliwości kontroli ze strony państw, tym łatwiej jest prywatnym kontraktorom zawyżać koszty swych usług oraz uzasadniać brak sukcesów i niepełną realizację zadań²⁹. W skrajnym przypadku może to nawet przybrać charakter celowego

²⁶ W skrajnym wypadku ta bliskość związków nie ogranicza się do więzów personalnych, towarzyskich i wspólnoty doświadczeń, ale oznacza wręcz zbieżność interesów ekonomicznych (np. wówczas, gdy osoba aktualnie pełniąca funkcje publiczne i mająca wpływ na rozdział kontraktów dla firm wojskowych zamierza w przyszłości zatrudnić się w takim przedsiębiorstwie bądź już jest jego udziałowcem). Por. C. Holmqvist, *Private Security...*, op. cit., s. 30.

²⁷ Szerzej zob. M. Mathiopoulos, *Prywatyzacja aktywności wojskowej*, „Sprawy Międzynarodowe” 2007, nr 1, s. 89–91.

²⁸ P. Singer, *Corporate Warriors...*, op. cit., s. 206.

²⁹ Jednymi z najgroźniejszych przypadków nadużyć finansowych ze strony PMC’s były zawyżone o co

przedłużania konfliktu przez prywatnego przedsiębiorcę, zainteresowanego większymi zyskami. Niewątpliwie zaś tego rodzaju nadużyciom sprzyja niejawną charakter wielu klauzul w umowach zawieranych przez państwa z kontraktorami wojskowymi, w większości uniemożliwiający niezależny audyt i ocenę realizacji umowy przynajmniej w czasie jej realizacji, a czasem również po jej wypełnieniu³⁰.

W sensie prawnym ograniczona kontrola i nadzór państw nad działaniami PMC's wiąże się przede wszystkim z odpowiedzialnością za możliwe rozmaite naruszenia prawa międzynarodowego, zwłaszcza humanitarnego, przez personel zatrudnianych przez nie firm. Prywatni kontraktorzy znajdują się – jako „nie-żołnierze”, ale też „nie-najemnicy” – w swego rodzaju „szarej strefie” prawnej, ich status zaś i zobowiązania nie są wystarczająco uregulowane na szczeblu krajowym i międzynarodowym³¹. W rezultacie ryzyko tego rodzaju naruszeń nie jest małe. Obecnie prywatne firmy wojskowe nie są w zasadzie zobowiązane (przynajmniej na podstawie regulacji międzynarodowych) do szkolenia zatrudnianych pracowników w zakresie prawa humanitarnego czy nawet dokładnej, rzetelnej weryfikacji ich kompetencji oraz „przeszłości” (dotychczasowych poczynań) w tym względzie. Dodatkowo zarówno woła takiej weryfikacji, jak i faktyczna do niej zdolność zmniejszają się w znacznej części PMC's wraz z rosnącym szybko popytem na ich usługi (zwłaszcza – w związku z konfliktem irackim – w USA) oraz poszerzaniem się zakresu ich aktywności. Oznacza to bowiem dla takich firm konieczność zatrudnienia w szybkim czasie wielu nowych, a przy tym wykwalifikowanych i wyspecjalizowanych pracowników, w sytuacji gdy nadwyżki kompetentnej siły roboczej z pierwszych lat okresu pozimnowojennego już się wyczerpały bądź zostały zagospodarowane³².

W takiej sytuacji poziom nadzoru ze strony państw odgrywa rolę kluczową, gdyż określa z jednej strony zdolność poszczególnych krajów i „społeczności międzynarodowej” do zapobieżenia lub zminimalizowania ryzyka naruszeń prawa wojennego albo humanitarnego przez prywatnych kontraktorów, z drugiej zaś pozwala, gdy już do takich naruszeń dojdzie, na ukaranie winnych i wyciągnięcie konsekwencji wobec zatrudniającej ich

najmniej 108 mln dolarów kontrakty Kellog, Brown & Root na dostawy paliwa i obsługę logistyczną sił USA w Iraku (np. koszty posiłków dla wojsk zawyżono średnio o 40%). M. Hasham, *Public Wars...*, op. cit., s. 8; P. Singer, *The Private Military Industry...*, op. cit., s. 7.

³⁰ D. Isenberg, *A government in search for cover: PMC in Iraq*, s. 7, www.basicint.org/pubs/Papers/pmcs0603.pdf (29.02.2008). Oczywiście utajnienie części lub całości umowy znajduje uzasadnienie w specyfice zadań powierzanych prywatnym firmom wojskowym oraz ich prawie do ochrony tajemnicy handlowej, jednak przy częstym – zwłaszcza w USA – zawieraniu takich umów bez jakiegokolwiek procedury przetargowej *de facto* uniemożliwia to wystarczające do rzetelnej oceny poznanie ich treści nawet przez organy rządu upoważnione do dokonywania kontroli wydatków instytucji państwowych, w tym sił zbrojnych i resortów obrony.

³¹ Szerzej zob. S. Chesterman, Ch. Lehnardt (eds.), *From Mercenaries to Market. The Rise and Regulation of Private Military Companies*, New York 2007; C. Walker, D. Whyte, *Contracting Out War?: Private Military Companies, Law and Regulations in the United Kingdom*, „International and Comparative Law Quarterly” z lipca 2005 r., s. 651–690.

³² W ostatnich latach poprzeczkę obniżają nawet przedsiębiorstwa dotychczas przestrzegające w tym względzie możliwe wysokich standardów (np. ustalanych przez International Peace Operations Association – międzynarodowe konsorcjum prywatnych firm wojskowych i ochronnych – kodeksów postępowania, mających jednak dobrowolny charakter). Dobrze ilustruje to przykład firmy Blackwater z USA (obecnie, co prawda, cieszącej się złą sławą), która przy tempie wzrostu obrotów w latach 2004–2006 sięgającym 300% rocznie zaczęła zatrudniać m.in. członków służb bezpieczeństwa lojalnych wobec prezydenta Chile Augusto Pinocheta. C. Holmqvist, *Private Security...*, op. cit., s. 28–29.

firmy³³. Niestety, współczesne tempo wzrostu rynku prywatnych przedsiębiorstw wojskowych oraz zachodzące na nim przemiany – choćby coraz częstsza praktyka zatrudniania przez PMC's innych firm jako podwykonawców, nierzadko z państw trzecich – zacierając i komplikując zasady odpowiedzialności, nie sprzyjają rozwojowi efektywnej kontroli ze strony państw nad działalnością tych podmiotów, co rodzi negatywne konsekwencje, zwłaszcza w dziedzinie praw człowieka i prawa humanitarnego. Warto podkreślić, że obecny stan rzeczy powoduje wręcz, iż w odniesieniu do odpowiedzialności za ewentualne naruszenia prawa humanitarnego pracownicy firm prywatnych są *de facto* uprzywilejowani względem członków regularnych sił zbrojnych, których możliwości ścigania za tego typu przestępstwa są znacznie większe³⁴.

Zasygnalizowane problemy wiążą się ściśle z zagadnieniem legitymizacji działań PMC's. Dotyczy to m.in. kwestii, kto może takie firmy zatrudniać (a tym samym niejako sankcjonować poprzez zawarty z nimi kontrakt stosowanie przez prywatnych kontraktorów siły) oraz jak dalece mogą sięgać ich kompetencje i możliwości działania. Powszechnie uważa się, że w obu aspektach swoboda PMC's powinna być jak najmniejsza. Dlatego krąg podmiotów „uprawnionych” do korzystania z usług takich firm powinien być możliwie ograniczony (w najlepszym wypadku obejmujący jedynie „wiarygodne rządy centralne” oraz niektóre tworzone przez nie organizacje międzynarodowe), zakres zaś dopuszczalnej działalności kontraktorów jak najwęższy (tzn. najmniejszy możliwy, by dana firma mogła rzetelnie wykonywać swe zobowiązania) oraz w jak najmniejszym stopniu wiążący się z bezpośrednim stosowaniem siły i różnorakiego przymusu (także np. presji psychicznej) wobec innych formacji uzbrojonych względnie ludności cywilnej. Tymczasem w obu wymiarach zachodzi proces raczej odwrotny. Klientami PMC's, jako przedsiębiorstw funkcjonujących na wolnym rynku i oferujących (przynajmniej oficjalnie) przede wszystkim usługi ochronne, zostają bardzo różne podmioty, także pozapaństwowe (przeważnie korporacje transnarodowe, ale też grupy rebelianckie, a w wyjątkowych sytuacjach nawet przestępcze)³⁵. Co więcej, firmy wojskowe dość szybko i w znacznej mierze niejako

³³ Ważną kwestią jest samo określenie, które państwa ponoszą główną odpowiedzialność za zapewnienie przez daną PMC's poszanowania prawa międzynarodowego, w tym humanitarnego. Można przyjąć, że odpowiedzialność ta ciąży zarówno na kraju zawierającym z taką firmą kontrakt (względnie z którego pochodzi podmiot – np. korporacja transnarodowa – ją wynajmujący), jak i kraju siedzibie tego przedsiębiorstwa oraz ojczyznach jej pracowników. Brak jednak w tym względzie czytelnych uregulowań prawnych lub choćby zwyczajowych utrudnia jednoznaczne rozstrzygnięcia, odpowiedzialność polityczną zaś i w oczach opinii publicznej z reguły ponosi kraj wynajmujący.

³⁴ Dobrze ilustrują to choćby dotychczasowe doświadczenia – brak skazujących wyroków sądowych wobec pracowników DynCorp, angażujących się podczas realizacji (zleconego przez rząd USA) kontraktu na szkolenie sił wojskowych w Bośni i Hercegowinie (połowa lat dziewięćdziesiątych XX w.) w handel żywym towarem (pozycja rynkowa DynCorp po ujawnieniu skandalu w zasadzie się nie pogorszyła) czy też kontynuacja współpracy z rządem USA z CACI (nowe kontrakty na usługi wywiadowczo-śledcze, w tym organizację przesłuchań, na około 23 miliony dolarów) już po ujawnieniu udziału jej pracowników w skandalu wokół Abu Ghraib. Co ważne, podczas gdy żołnierze odpowiedzialni za torturowanie osób przetrzymywanych w tym irackim więzieniu zostali skazani w USA na kary więzienia, czasem wieloletniego, to przed sądem nie stanął jak dotychczas żaden z pracowników CACI. C. Holmqvist, *Private Security...*, op. cit., s. 27–28.

³⁵ Podejrzewa się, że z usług prywatnych kontraktorów (np. izraelskiej firmy Hod Hahanit) korzystały – m.in. w zakresie wywiadu i szkoleń – kolumbijskie kartele narkotykowe oraz część grup rebelianckich w Afryce Zachodniej (Sierra Leone, Angola). P. Singer, *Corporate Warriors...*, op. cit., s. 213–214.

samowolnie rozszerzają paletę oferowanych usług, także o działania najbardziej „intruzywne”, a więc bliższe regularnym operacjom wojennym i wymagające (przynajmniej w opinii samych PMC’s) częstszego stosowania rozmaitych środków i form przymusu (np. usługi wywiadowcze, w tym przesłuchiwanie więźniów i jeńców)³⁶.

Można jeszcze wskazać wiele innych negatywnych implikacji dla bezpieczeństwa państw i systemu międzynarodowego wynikających z rozwoju i działalności PMC’s. W wypadku państw słabych aktywność tego rodzaju podmiotów na ich terytorium może prowadzić m.in. do swoistej lokalizacji bezpieczeństwa, czyli jego zagwarantowania wyłącznie dla części społeczeństwa dysponującej zasobami finansowymi, pozwalającymi na wynajęcie prywatnych kompanii wojskowych i im podobnych, w tym firm ochroniarskich. Może też przyczyniać się do wyparcia państwa z rozmaitych sfer jego dotychczasowej aktywności, jak choćby wówczas, gdy prywatne firmy wojskowe przejmą – np. w formie zapłaty – kontrolę nad jakimś sektorem gospodarki, przeważnie dzięki licencjom na wydobywanie surowców i eksploatację konkretnych złóż. Przede wszystkim jednak zapewnienie w państwie słabym stabilności i bezpieczeństwa dzięki posłużeniu się prywatnymi firmami wojskowymi będzie wiązać się z poważnym ryzykiem tymczasowości tak uzyskanego stanu, przez co, wraz z zakończeniem realizacji kontraktu przez daną PMC i jej wycofaniem, sytuacja w państwie będącym jej klientem może ulec gwałtownemu pogorszeniu³⁷. Z perspektywy zaś państw rozwiniętych i stabilnych, zwłaszcza tych, w których branża jest najmocniej rozbudowana, zdecydowanie najważniejsze jest niebezpieczeństwo odpływu wysoce wykwalifikowanych kadr z armii i służb państwowych do lepiej wynagradzającego i w pewnej mierze uwalniającego od rygorystycznej wojskowej dyscypliny sektora prywatnego³⁸.

Pozytywne konsekwencje rozwoju PMC’s z perspektywy rządów i systemu międzynarodowego wynikają natomiast głównie (co raczej oczywiste) z faktu, że tego typu firmy stanowią alternatywne wobec regularnych sił zbrojnych źródło zdolności wojskowych, przeważnie o relatywnie wysokim poziomie wyszkolenia i sprawności bojowej. W przypadku krajów niedysponujących odpowiednimi zasobami własnymi są one więc nierzadko jedyną dostępną opcją względnie szybkiego poszerzenia swych możliwości działania oraz poprawy stanu bezpieczeństwa. Dla państw wyżej rozwiniętych (a przynajmniej ich rządów), prócz uzyskiwanych dzięki optymalizacji wydatków i nakładów oszczędności ekonomicznych (w niemałym jednak stopniu, jak już sygnalizowano, dyskusyjnych), decyzja o wynajęciu w danych okolicznościach prywatnych firm wojskowych może też przynieść znaczne zyski polityczne. Umożliwia bowiem realizację zagranicznych interesów bez

³⁶ Szerzej zob. D. Avant, *The Market for...*, op. cit., s. 57–77.

³⁷ Takie niekorzystne zmiany wystąpiły m.in. w Angoli i Sierra Leone po tym, jak zakończyła w nich swą działalność firma Executive Outcomes z RPA. Główną przyczyną ponownej destabilizacji w tych i im podobnych wypadkach było zaś to, że wynajmując prywatnych kontraktorów i płacąc za ich usługi, poszczególne kraje-klienci niejako same pozbawiały się środków pozwalających na budowę odpowiednio sprawnych sił rządowych. Dodatkowo wynajmowane przez nie kompanie wojskowe nie były przeważnie ani zainteresowane, ani zdolne do likwidacji przyczyn konfliktów i wprowadzenia rozwiązań długoterminowych, przez co koncentrowały się na doraźnym zapewnieniu porządku publicznego. Szerzej zob. C. Holmqvist, *Private Security...*, op. cit., s. 11–22.

³⁸ Por. P. Singer, *The Private Military Industry...*, op. cit., s. 15–16; M. Mathiopoulos, *Prywatyzacja...*, op. cit., s. 91–93.

posługiwania się bezpośrednio własnymi siłami zbrojnymi lub innego typu środkami polityki zagranicznej, co zwłaszcza przy niechętnym nastawieniu opinii publicznej do angażowania się władz w rozwiązywanie problemów innych państw i regionów może mieć niebagatelne znaczenie. Trzeba jednak zaznaczyć, że będzie to korzystne przede wszystkim dla samych rządów, a nie państw jako takich oraz ich mieszkańców. Pozwoli bowiem, oprócz dość oczywistej możliwości nadużyć (np. nieoficjalnego, gdyż realizowanego przez „pośrednika” – prywatne firmy – zaangażowania w jakiś konflikt³⁹), faktycznie ograniczyć społeczny i demokratyczny nadzór nad polityką danego państwa w zakresie stosowania siły (kontrakty zawierane przez odpowiednie resorty z PMC’s są – jak wspomniano – w znacznym stopniu niejawne i nie podlegają równej dużej kontroli ze strony parlamentów co kwestie wiążące się z użyciem regularnych wojsk, zwłaszcza poza granicami kraju). Zarazem ułatwi też manipulowanie międzynarodową i wewnętrzną opinią publiczną oraz redukcję ich politycznego wpływu, choćby przez to, że stwarza możliwość zaniżania faktycznej wielkości ponoszonych strat przez nieujawnianie liczby poległych pracowników firm prywatnych i liczenie jedynie ofiar wśród żołnierzy regularnych wojsk⁴⁰.

Z perspektywy natomiast „społeczności międzynarodowej” rozwój branży PMC’s tworzy możliwości sprawnej i efektywnej, a nade wszystko odpowiednio szybkiej reakcji na rozmaite sytuacje kryzysowe (tragedie humanitarne, czystki etniczne, katastrofy naturalne) wówczas, gdy państwom i organizacjom międzynarodowym trudno jest przeprowadzić (np. ze względu na brak politycznego porozumienia bądź wystarczającego potencjału wojskowego) odpowiednie działania. Stopniowo bowiem coraz większą popularność zdobywa sobie koncepcja „prywatnych sił pokojowych” (*private peacekeeping*) jako możliwego rozwiązania dylematów wiążących się – z jednej strony – z międzynarodową „odpowiedzialnością za ochronę” (*responsibility to protect*), z drugiej zaś – niechęcią krajów dysponujących odpowiednim potencjałem (aczkolwiek nawet w ich przypadku ograniczonym) do ponoszenia towarzyszących takiemu zaangażowaniu kosztów i ryzyka (politycznego, wojskowego, ekonomicznego)⁴¹. Innymi słowy, według części badaczy prywatne

³⁹ Tego rodzaju mechanizm został wykorzystany m.in. przez Stany Zjednoczone w Kolumbii, gdzie w działaniach antypartyzanckich uczestniczą obok miejscowej armii m.in. prywatne firmy wynajęte i finansowane przez rząd amerykański, który jednak odmawia ich pracownikom statusu pełnoprawnego uczestnika walk i wiążącej się z nim pomocy prawnej oraz opieki, na przykład w wypadku schwymania przez przeciwnika. Szerzej zob. P. Singer, *War, Profits, and the Vacuum...*, op. cit.

⁴⁰ To ostatnie dobrze ilustruje przykład amerykańskiej interwencji w Iraku, gdzie znaczne, jak wspomniano, zaangażowanie prywatnych kontraktorów oraz wiążące się z tym koszty (w tym liczba ofiar wśród personelu takich firm, m.in. obywateli USA) niejako uchodzi uwagi, zwłaszcza mieszkańców Ameryki, niewątpliwie wrażliwych na syndrom „czarnych worków” (*bodybags syndrome*), co pozwala bezpiecznie obniżyć – i tak bardzo wysokie – polityczne koszty niepopularnych działań. Por. D. Avant, *The Privatisation of...*, op. cit., s. 155; P. Singer, *The Private Military Industry...*, op. cit., s. 10–11.

⁴¹ Do wykorzystywania prywatnych firm wojskowych w toku operacji pokojowych lub działań humanitarnych już zresztą dochodziło – np. amerykańska DynCorp na zlecenie USA wysłała 150 inspektorów do Misji Weryfikacyjnej OBWE w Kosowie (1998 r.), a siłom ONZ na Timorze Wschodnim INTERFET (których obsługę logistyczną i wywiadowczą realizowała inna firma, Defence Systems Limited) zapewniała transport lotniczy i łączność satelitarną. Niektóre firmy prywatne zawierały też kontrakty z różnymi organizacjami pozarządowymi na ochronę personelu i transportów pomocy humanitarnej w rejonie konfliktów wewnętrznych w Afryce. Szerzej na temat możliwości wykorzystania PMC’s – jako siły głównej bądź subsydiarnej względem sił międzynarodowych – do operacji pokojowych i humanitarnych zob. P. Singer, *Peacekeepers...*, op. cit.

firmy wojskowe mogą już w niedalekiej przyszłości stać się swego rodzaju „drugą najlepszą” (*second best*) po międzynarodowej operacji pokojowej opcją przy organizowaniu misji humanitarnych i porządkowych, zwłaszcza w rejonach świata szczególnie niestabilnych, ale zarazem mających znaczenie drugorzędne i charakter peryferyjny⁴². W sytuacji zaś, gdy rządy państw dysponujących odpowiednimi do podjęcia działań instrumentami wojskowymi nie będą przejawiać woli interweniowania, prywatne kompanie wojskowe mogą się okazać opcją wręcz jedyną, a tym samym – mimo wszystkich swych niedoskonałości – stosunkowo atrakcyjną.

* * *

Dynamiczny wzrost sektora usług wojskowych w ostatnich dwóch dekadach jest faktem. Co więcej, można przypuszczać, że utrzyma się on także w najbliższych latach. Wraz z coraz powszechniejszym korzystaniem z usług prywatnych firm wojskowych przez rozmaite państwa, zarówno słabe, niestabilne i ubogie, jak i potężne oraz zamożne, zwiększa się liczba oraz złożoność problemów towarzyszących działalności tego rodzaju przedsiębiorstw. Mimo to ten swoisty *outsourcing* działań wiążących się z użyciem siły wydaje się nasilać, a nie słabnąć, przynajmniej w krajach rozwiniętych, szczególnie zaś w USA. Nie tylko badacze i publicyści, ale nawet przedstawiciele władz amerykańskich mówią dziś wprost o „uzależnieniu” tego kraju od prywatnych korporacji wojskowych⁴³. I choć w innych państwach proces ten nie jest na razie tak zaawansowany jak w Stanach Zjednoczonych, to jednak w wielu z nich ewentualna rezygnacja z wykorzystywania firm prywatnych do utrzymywania porządku i prowadzenia działań zbrojnych, albo przynajmniej wspomaganie regularnych sił zbrojnych danego rządu, spowodowałaby gwałtowną destabilizację bądź ograniczenie zdolności do prowadzenia operacji militarnych.

W tej sytuacji należy jak najszybciej podjąć starania o charakterze międzynarodowym zmierzające do ograniczenia najważniejszych przyczyn negatywnych konsekwencji rozwoju sektora usług wojskowych i w sferze bezpieczeństwa. Wydaje się, że podstawowe znaczenie ma w tym względzie konieczność jak najszybszego, ale zarazem jednoznacznego określenia statusu prawnomiędzynarodowego działalności PMC's i zatrudnianego przez nie personelu. To bowiem właśnie ich zawieszenie w swoistej „próżni prawnej” najmocniej przyczynia się do ograniczenia kontroli oraz nadzoru państw nad aktywnością kontraktorów wojskowych, stwarzając tym samym takim przedsiębiorstwom wiele okazji do nadużyć, zatrudnianym zaś przez nie pracownikom stwarzając możliwość stosunkowo łatwego

⁴² Szerzej zob. O. Bures, *Private Military Companies: A Second Best Peacekeeping Option?*, „International Peacekeeping”, zima 2005 r. (t. 12, nr 4). Interesującą koncepcję wykorzystania prywatnych firm w roli podmiotu wspierającego operacje pokojowe przeprowadzane przez siły państw Unii Europejskiej w ramach misji z zakresu Europejskiej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony (ESDP) przedstawia m.in. J. Wither, *European Security...*, op. cit.

⁴³ M.in. na jesieni 2007 r. ambasador USA w Iraku Ryan Cocker przyznał oficjalnie, że Biuro Bezpieczeństwa Dyplomatycznego Departamentu Stanu USA nie byłoby w stanie zapewnić należyte licznego i wyszkolonego personelu do ochrony amerykańskich placówek dyplomatycznych w Iraku i innych państwach podwyższonego ryzyka bez korzystania z usług firm wojskowych (przede wszystkim Blackwater). B. Debusmann, *The US Addiction...*, op. cit.

uniknięcia odpowiedzialności za ewentualne przestępstwa. Prace nad odpowiednimi regulacjami na gruncie prawa humanitarnego już są prowadzone, a dodatkowo wiele państw (m.in. Wielka Brytania, RPA, RFN) udoskonala (lub udoskonaliło) także swoje prawo wewnętrzne. Inicjatywę ustawodawczą, zmierzającą w stronę zbliżenia statusu, obowiązków i zakresu odpowiedzialności personelu prywatnych firm wojskowych do nakładanych na żołnierzy formacji regularnych, podjęto też w Stanach Zjednoczonych (przyjęta przez Izbę Reprezentantów odpowiednia ustawa została przekazana pod obrady Senatu)⁴⁴. Jeśli jednak nawet wszystkie te wysiłki zakończą się powodzeniem i zostaną przyjęte odpowiednie umowy międzynarodowe oraz ustawy wewnętrzne, wciąż otwarta może pozostać kwestia ich skutecznej i powszechnej implementacji.

Private Military Enterprises – the Implications for International Security

Summary

In the post-Cold War period, one of the most important processes in the sphere of global security is the increasing privatization of violence. For more than a decade proliferation of the so-called private military companies (PMCs) has been among the main forms of this process. At the present time, such entities participate in the majority of armed conflicts, but their role and the manner in which they influence the situation are, as a rule, neither unquestionable nor easy to assess. This paper constitutes an attempt to make the definition of PMCs more precise, delineate the specific features of such entities and the market in which they operate, and present the key consequences of their development both in terms of the security of those states which avail themselves of their services and of the stability of the international system perceived globally.

The paper reviews and assesses the prevalent definitions of the PMCs and presents the most frequently applied typologies of those entities. It also discusses the relationship between contemporary private military companies and the practices of the condottieri and mercenaries of earlier periods. In presenting specific features of the military services market, the author concentrates on the differences between private companies operating in that market in comparison to economic entities operating in other spheres of the economy; he also demonstrates the scale of this segment of the global economy and the dynamics of its growth. In the following section, the author correlates the increase in the PMCs' activity to both international security and the national security of relevant states, presenting both the negative and the positive aspects and results of this process. Special attention is devoted to the issues of the states' control over operations conducted by the PMCs, and the governments' responsibility for their activities. The author distinguishes three aspects of this issue (political, economic and legal) and considers the relevant differences in the position of strong and weak states. Discussing the positive results of the development of the PMCs with regard to international security, the author focuses on the prospect of employing such entities in organizing international peacekeeping operations.

⁴⁴ D. Johnson, J.M. Broder, *FBI Says Guards Killed...*, op. cit.