

**UNIVERZA V LJUBLJANI**  
**FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Jaka Konjar

**Primernost uporabe zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru**

Magistrsko delo

Ljubljana 2011

**UNIVERZA V LJUBLJANI**  
**FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Jaka Konjar

Mentor: dr. Vinko Vegič

**Primernost uporabe zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru**

Magistrsko delo

Ljubljana 2011



### IZJAVA O AVTORSTVU magistrskega dela

Podpisani/-a Jaka Konjar, z vpisno številko 21100709, sem avtor magistrskega dela z naslovom: Primernost uporabe zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo magistrsko delo izključno rezultat mojega lastnega raziskovalnega dela;
- sem poskrbel/-a, da so dela in mnenja drugih avtorjev oz. avtoric, ki jih uporabljam v predloženem delu, navedena oz. citirana v skladu s fakultetnimi navodili;
- sem poskrbel/-a, da so vsa dela in mnenja drugih avtorjev oz. avtoric navedena v seznamu virov, ki je sestavni element predloženega dela in je zapisan v skladu s fakultetnimi navodili;
- sem pridobil/-a vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti prenesena v predloženo delo, in sem to tudi jasno zapisal/-a v predloženem delu;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del, bodisi v obliki citata bodisi v obliki skoraj dobesednega parafraziranja bodisi v grafični obliki, s katerim so tuje misli oz. ideje predstavljene kot moje lastne – kaznivo po zakonu (Zakon o avtorstvu in sorodnih pravicah, Uradni list RS št. 21/95), prekršek pa podleže tudi ukrepom Fakultete za družbene vede v skladu z njenimi pravili;
- se zavedam posledic, ki jih dokazano plagiatorstvo lahko predstavlja za predloženo delo in za moj status na Fakulteti za družbene vede;
- je elektronska oblika identična s tiskano obliko magistrskega dela ter soglašam z objavo magistrskega dela v zbirki »Dela FDV«.

V Ljubljani, dne

Podpis avtorja/-ice: \_\_\_\_\_

## **Primernost uporabe zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru**

Obdobje po zaključku hladne vojne ni prineslo le razpada bipolarnosti, ampak tudi velik porast znotrajdržavnih konfliktov, na kar sta mednarodna skupnost in Organizacija združenih narodov reagirali s povečanjem števila operacij v podporo miru. Sprememba je doletela tudi dojemanje varnostnih groženj, kar je dalo zagon vse večji privatizaciji varnostnih storitev. Leta pa je pripeljala do razcveta zasebnih vojaških podjetij, ki so začela ponujati širok spekter storitev suverenim državam, mednarodnim organizacijam, korporacijam kakor tudi humanitarnim nevladnim organizacijam in zasebnikom. S pregledom mednarodnih predpisov in aktov analiziramo stanje mednarodnega institucionalnega nadzora nad zasebnimi vojaškimi podjetji. S pregledom možnosti in načinov uporabe zasebnih vojaških podjetij pri izvajanju operacij v podporo miru poskušamo boljše razumeti in predstaviti delo v vse kompleksnejšem okolju mednarodnih odnosov. Na koncu pa s proučevanjem delovanja treh izbranih zasebnih vojaških podjetij ugotavljamo, ali so zasebna vojaška podjetja primerna in racionalna odločitev za delovanje v operacijah v podporo miru.

Ključne besede: zasebna vojaška podjetja, operacije v podporo miru

## **Suitability of use of private military companies in peace support operations**

The end of the Cold War brought not only disintegration of bipolarity, but also a increase of intra state conflict. The international community and the United Nations Organization responded with increased numbers of peace support operations. The changes in comprehension of security threats gave momentum to greater privatization of security services. This in turn led to a blossoming of private military companies starting to offer a wide spectrum of services to sovereign states, international organizations, corporations as well as nongovernmental humanitarian organizations and private subjects. We review the international regulations and documents and analyze the state of institutionalized control over the private military companies. With review of possible uses of the private military companies we try to better comprehend the part played them in the increasingly complex environment of international relations and try to establish, with the help of a case study, their suitability for peace support operations.

Key words: private military companies, peace support operations

## KAZALO

SEZNAM SHEM TABEL IN GRAFOV .....	7
SEZNAM KRATIC .....	8
1 UVOD .....	9
2.1 Opredelitev predmeta proučevanja.....	9
2.2 Cilji raziskovanja.....	11
2.3 Hipoteze .....	12
2.4 Metodološki pristop.....	14
2.5 Struktura dela .....	14
3 OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV.....	15
3.1 Operacije v podporo miru .....	15
3.2 Zunanje izvajanje del - »outsourcing« .....	18
3.3 Plačanci ali najemniki .....	18
3.4 Zasebna vojaška podjetja .....	20
4 INSTITUCIONALNI IN PRAVNI NADZOR NAD ZASEBNIMI VOJAŠKIMI PODJETJI.....	23
4.1 Privatizacija varnosti in monopol nad nasiljem .....	23
4.1.1 Privatizacija varnosti .....	23
4.1.2 Upadanje državnega monopola nad nasiljem.....	24
4.1.3 Privatizacija od spodaj navzgor.....	24
4.1.4 Privatizacija od zgoraj navzdol .....	25
4.1.5 Vzroki za prevzem funkcij .....	27
4.2 Mednarodno pravo in zasebna vojaška podjetja .....	29
4.2.1 Obstoječi mednarodni predpisi in usmeritve.....	29
4.2.1.1 Haška konvencija o nevtralnih silah (1907).....	29
4.2.1.2 Ženevske konvencije (1949) .....	30
4.2.1.3 Deklaracija OZN o principih mednarodnega prava, ki zadevajo prijateljske odnose in sodelovanje med državami (1970).....	30
4.2.1.4 Dopolnilni protokoli k ženevskim konvencijam (1977) .....	30
4.2.1.5 Konvencija Organizacije afriške enotnosti o izkorenitvi plačanstva v Afriki (1977) .....	30
4.2.1.6 Mednarodne konvencija proti rekrutiranju, uporabi, financiranju in usposabljanju plačancev (1989) .....	31
4.2.1.7 Montreuški dokument (2008).....	31
4.2.1.8 Svet Evrope (2008).....	32
4.2.2 Pravna dvoumnost statusa zasebnih vojaških podjetij .....	33
4.2.2.1 Kdo in kako določa legitimno stran v konfliktu.....	34
4.2.3 Odgovornost in etičnost zasebnih vojaških podjetij.....	34
4.2.3.1 Disciplina in spoštovanje človekovih pravic.....	35
4.2.3.2 Etična odgovornost.....	36
5 NAMEMBOST ZASEBNIH VOJAŠKIH PODJETIJ V OPERACIJAH ZA PODPORO MIRU.....	38
5.1 Naloge v operacijah v podporo miru.....	39
5.1.1 Pozitivni in negativni mir .....	42
5.2 Pomembnost pogodbe .....	43
5.3 Utemeljevanje uporabe zasebnih vojaških podjetij .....	45
5.3.1 Argumenti v prid zasebnim vojaškim podjetjem .....	47
5.3.1.1 Ali že sedanji mehanizmi vključujejo elemente najemništva .....	47
5.3.1.2 Kvaliteta .....	49

5.3.1.3	Večja stroškovna učinkovitost .....	50
5.3.1.4	Vplivi na javnosti .....	52
5.3.1.5	Podpora mednarodnim nevladnim organizacijam.....	53
5.3.2	Argumenti proti uporabi zasebnih vojaških podjetij .....	53
5.3.2.1	Nevidni stroški zasebnih vojaških podjetij.....	53
5.3.2.2	Ravnanje z zaposlenimi v zasebnih vojaških podjetjih .....	55
5.3.2.3	Spodkopavanje vpliva države.....	56
5.3.2.4	Vpliv korporacij .....	56
6	PRIMERI ZASEBNIH VOJAŠKIH PODJETIJ V OPERACIJAH V PODPORO MIRU	
	57	
6.1	Executive Outcomes.....	57
6.1.1	Pogodbe Executive Outcomes.....	60
6.1.1.1	Angola .....	61
6.1.1.2	Sierra Leone .....	62
6.2	DYNCORP.....	64
6.2.1	Pogodbe DYNCORP .....	65
6.2.1.1	Liberija .....	66
6.2.1.2	Somalija.....	67
6.2.1.3	Sudan .....	68
6.2.1.4	Africa Peacekeeping (AFRICAP) .....	68
6.3	MPRI .....	69
6.3.1	Pogodbe MPRI .....	71
6.3.1.1	Območje bivše SFRJ .....	71
6.3.1.2	Pogodbe v Afriki .....	72
6.3.1.3	ACRI, ACOTA IN GPOI.....	73
7	SKLEP.....	75
8	LITERATURA.....	82

## **SEZNAM SHEM, TABEL IN GRAFOV**

Shema 3.1: Operacije kriznega odzivanja	17
Shema 4.1: Internacionalizacija varnosti in privatizacija nasilja	25
Graf 4.1 in Tabela 4.1: Blackwaterjeve pogodbe z vlado ZDA	26
Tabela 4.2: Prisotnost pogodbenikov med operacijami ameriških oboroženih sil	27
Tabela 5.1: Naloge, ki so jih zasebna vojaška podjetja opravljala v devetdesetih letih	39
Tabela 5.2: Naloge, ki so jih opravljale mirovne sile OZN po koncu hladne vojne	40
Tabela 5.3: Operacije zasebnih vojaških podjetij po tipu in regiji 1967-2006	41
Tabela 5.4: Pogodbe OZN z zasebnimi vojaškimi podjetji	42
Tabela 5.5: Argumenti za in proti uporabi zasebnih vojaških podjetij	45
Graf 5.1: Finančni prispevki za mirovne operacije OZN v letu 2010 – prvih 10	47
Graf 5.2: Prispevki uniformiranega osebja v mirovnih operacijah OZN – prvih 10	48

## SEZNAM KRATIC

ACOTA	AFRICAN CONTINGENCY OPERATIONS TRAINING AND ASSISTANCE
ACRI	AFRICAN CONTINGENCY OPERATIONS TRAINING AND ASSISTANCE
AFL	ARMED FORCES OF LIBERIA
AFRICAP	AFRICA PEACEKEEPING
AMIS	AFRICAN UNION MISSION IN SUDAN
AMISOM	AFRICAN UNION MISSION IN SOMALIA
ANC	AFRICAN NATIONAL CONGRESS
ARTEP	ARMY READINESS TRAINING AND EVALUATION PROGRAM
AU	AFRIŠKA UNIJA
CBO	CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE
CCB	CIVIL COOPERATION BUREAU
CEO	CHIEF EXECUTIVE OFFICER
CIA	CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY
CRS	CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE
DCAF	GENEVA CENTRE FOR THE DEMOCRATIC CONTROL OF ARMED FORCES
DTAP	DEMOCRACY TRANSITION ASSISTANCE PROGRAM
ECOMOG	ECONOMIC COMMUNITY OF WEST AFRICAN STATES MONITORING GROUP
EO	EXECUTIVE OUTCOMES
EUCOM	EUROPEAN COMMAND
GPOI	GLOBAL PAECE OPERATIONS INITIATIVE
ICI	INTERNATIONAL CHARTER INCORPORATED
IPOA	INTERNATIONAL PEACE OPERATIONS ASSOCIATION
ISOA	INTERNATIONAL STABILITY OPERATIONS ASSOCIATION
JAOS	JUŽNOAFRIŠKE OBOROŽENE SILE
JCATS	JOINT COMBINED ARMS TRAINING SYSTEM
MPLA	MOVIMENTO POPULAR DE LIBERTAÇÃO DE ANGOLA
MPRI	MILITARY PROFESSIONAL RESOURCES INCORPORATED
NATO	NORTH ATLANTIC TREATY ORGANIZATION
NPRC	NATIONAL PROVISIONAL RULING COUNCIL
OSCE	ORGANIZATION FOR SECURITY AND COOPERATION IN EUROPE
OZN	ORGANIZACIJA ZDRUŽENIH NARODOV
PAE	PACIFIC ARCHITECTS ENGINEERS
ROTC	RESERVE OFFICER TRAINING CORPS
RUF	REVOLUTIONARY UNITED FRONT
SIPRI	STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACER RESEARCH INSTITUTE
SRC	STRATEGIC RESOURCES CORPORATION
UNAMSIL	UNITED NATIONS MISSION IN SIERRA LEONE
UNITA	UNIÃO NACIONAL PARA A INDEPENDÊNCIA TOTAL DE ANGOLA
UNMIL	UNITED NATIONS MISSION IN LIBERIA
UNOMSIL	UNITED NATIONS OBSERVER MISSION IN SIERRA LEONE
UNPROFOR	UNITED NATIONS PROTECTION FORCE
ZDA	ZDRUŽENE DRŽAVE AMERIKE



# 1 UVOD

Zasebna vojaška podjetja niso nekaj novega, vendar so z rastjo moči nacionalne države v zadnjih 200 letih izginila pod površino zavedanja oziroma zaznave širše javnosti. Vzpon in rast zasebne varnostne in vojaške industrije in s tem povezanih zasebnih varnostnih in vojaških podjetij v času po koncu hladne vojne sta verjetno meteorska, vendar pa vsekakor ne brez primere. Vojaški najemniki in nedržavne oborožene skupine so bile pogosto značilnost vojskovanja v starem in srednjem veku. O njih govori tudi Niccolo Machiavelli (1469–1527), ki v svojem delu *Vladar* v XII. poglavju tudi zapiše, da je najemniška vojska nekoristna in nevarna ter da kdor ima državo postavljeno na najemniški vojski, ne bo nikoli trden in varen (Machiavelli 2006, 58). Vseeno pa se je uporaba takšnih skupin nadaljevala do začetkov moderne dobe. S končanjem tridesetletne vojne (1618–1648) z Wefalskim mirom in začetkom oblikovanja sistema modernih nacionalnih držav so se začeli poskusi o omejitvi njihove uporabe in njihova zamenjava z modernimi stalnimi vojskami. Po padcu berlinskega zidu, koncu hladne vojne, se je postopoma začelo zmanjševanje obrambnih proračunov in posledično zmanjševanje moštva v nacionalnih armadah, kar je ustvarilo velik kadrovski bazen vojaško usposobljenih ljudi. Obenem pa je večje število intradržavnih spopadov grozilo stabilnosti vse bolj globaliziranega mednarodnega sistema in ustvarilo povpraševanje po zasebni varnosti, da zapolni vrzel supersil, ekonomska globalizacija pa je pripeljala do večjih dobičkov investicij v izkoriščanje naravnih virov v slabše razvitih državah (Franklin, 2010).

Ne glede na zgodovinske primere pa je vseeno res, da je obdobje po zaključku hladne vojne rodilo nove varnostne grožnje in s tem dalo nov zagon zasebnim vojaškim podjetjem. Martin van Creveld je leta 1991 predvideval:

»Razširitev sporadičnih vojn majhne intenzivnosti bo povzročila, da bodo oborožene sile spremenile svojo obliko, se skrčile in začele odmirati. Medtem bo večina bremena obrambe družbe pred nevarnostmi nizke intenzivnosti prenesena na živahno rastoča varnostna podjetja. Prav lahko se zgodi, da pride čas, ko bodo organizacije, ki opravljajo ta posel, kot Condottieri iz preteklosti, prevzele državo.« (Van Creveld 1991, 207)

## 2.1 Opredelitev predmeta proučevanja

Med letoma 1987 in 1994 se je svetovno vojaško osebje zmanjšalo z 28 na 23 milijonov. Najiznajdljivejši in ponavadi tudi najzkušenejši med njimi so kmalu ustanovili zasebne varnostne sile, ki jih je bilo možno najeti za urjenje ali varovanje (Gerič 2006, 18). Še dodaten zagon pa so zasebna vojaška podjetja dobila po 7. 9. 2001, ko je zaradi napada Al Kajde ameriška administracija razglasila vojno proti terorizmu ter napadla Afganistan in kasneje še Irak.

Po koncu hladne vojne sta se začela spreminjati pogled in pristop izvajanja tako vojaških operacij kot tudi operacij v podporo miru. Westfalski svet nacionalnih držav kot neomajnih stebrov mednarodne ureditve (...) je zamenjala precej kompleksnejša stvarnost, ki je vrnila privatizacijo vojne in konfliktov (Schreier in Caparini 2005, 1). To je posledica več dejavnikov: zmanjševanje nacionalnih armad, obrambnih izdatkov, porast intradržavnih konfliktov, zelena aktivnejša vloga OZN (mirovne operacije tretje generacije), povečana ponudba usposobljenih sil in materialnih sredstev, razmah zunanjega izvajanja (outsourcing) in privatizacije varnosti (Jelušič 2006). Mnogokrat se učinkovitost in ekonomičnost operacij v podporo miru OZN, predvsem v Afriki (pa tudi drugod), primerja z delovanjem zasebnih vojaških podjetij, še posebej z Executive Outcomes v devetdesetih letih 20. stoletja v Angoli in Sierr Leone (Papler 2008). Vedno pogostejša je tudi težnja držav oziroma vlad, da delegirajo državni monopol nad nasiljem zasebnikom. Tu so v letih po zaključku hladne vojne prednjačile zahodne države. Kot največji zagovorniki globalizacije in ekonomskega liberalizma štafeto nosijo Združene države Amerike, sledi pa jim Velika Britanija, ki sta izvajali privatizacijo določenih tradicionalnih vojaških funkcij. V skladu s konceptom »vitke države«, ki predvideva deregulacijo kopice sektorjev in omejevanje državne vloge na ključne funkcije, se val privatizacije in zunanjega oddajanja ni ustavil pred vrati vojaških oporišč (Wulf 2010, 30).

Ker ni enotne metodologije za oceno velikosti trga zasebnih vojaških podjetij, je v literaturi mogoče najti različne zneske, vendar vse v višini več deset milijard dolarjev. Tako je globalni zasebnovarnostni trg ocenjen na 165 milijard ameriških dolarjev (Abrahamsen in Williams 2008), predsednik združenja zasebnih vojaških podjetij ISOA Doug Brooks je trg leta 2006 ocenil na 20 milijard dolarjev, P.W. Singer pa govori o 100 milijardah dolarjev (Singer 2008). Že na primeru enega zasebnega vojaškega podjetja, zloglasnega Blackwaterja, se pokaže, da so od leta 2001, ko so imeli za okroglih 700.000 dolarjev državnih pogodb, v letu 2006 že prišli do vrtoglavega zneska 600.000.000 dolarjev (Committee on Oversight and Government

Reform 2007, 3). Trg po mojem mnenju še vedno raste. Še vedno pa javnost zasebna vojaška podjetja kot relativno »nov« pojav zaznava največkrat enostransko oziroma od primera do primera in ne kot sodoben trend razvoja zagotavljanja varnosti.

Spreminja se tudi pravni pogled na prisotnost včasih plačancev, najemnikov, zdaj pa zasebnih vojaških podjetij v konfliktih. Razen obdobja nestabilnosti med dekolonizacijo sredi dvajsetega stoletja je njihova dejavnost ostajala na obrobju strateških interesov velikih sil. Vseeno pa je sovražnost do plačancev, še posebej med afriškimi državami, privedla do poskusov omejitve njihovega delovanja (Shearer 1998, 16) in v letu 1977 do sprejetja Dodatnih protokolov k Ženevskim konvencijam, ki opredeljujejo plačance.

V devetdesetih so se podjetja v zasebni varnostni industriji začela specializirati in s tem izkoriščati nove priložnosti, kot npr. strateško svetovanje, vojaško urjenje, operativna podpora in logistika, oboroženo varovanje in vojaške operacije. Privatizacija vojaških operacij se je zelo naslanjala na demobilizirano osebje posebnih enot in častnikov s specifičnimi znanji, kar so posebljala podjetja, kot so Executive Outcomes, MPRI in DynCorp. Po zaključku hladne vojne je trend zunanega izvajanja (outsourcing) delov vojaških operacij začel rasti, še posebej pa se te tendence jasno izražajo na afriških tleh. Zaradi takega razvoja je OZN obsodila plačanske oziroma najemniške aktivnosti in ima še vedno posebnega odposlanca, ki se ukvarja z njimi. Vendar pa takšno obsojanje zasebne varnostne industrije hitro izgublja zagon.

## **2.2 Cilji raziskovanja**

Raziskovalni problem, ki ga izpostavljam v magistrskem delu, predstavlja kompleksnost operacij za podporo miru in z njimi povezane uporabe zasebnih vojaških podjetij pri njihovem izvajanju. V zadnjih dvajsetih letih se praktično nobena operacija v podporo miru ni izvedla brez sodelovanja zasebnih vojaških podjetij v takšni ali drugačni obliki. Vseskozi pa se pojavljajo težave pri opredelitvi in vlogi ter tudi vplivu in uspehu zasebnih vojaških podjetij v omenjenih operacijah. OZN oziroma regionalne organizacije, ki pridobijo mandat za vodenje operacije v podporo miru, se morajo za zagotavljanje določenih sredstev in storitev nasloniti na zasebna vojaška podjetja, ker jih same nimajo oziroma ne zmorejo ali nočejo zagotavljati. Paradoks pa predstavlja vedenje nosilk operacij do te prakse. Še najjasnejša praksa pri ravnanju z omenjeno zadevo je dosledno izogibanje omenjanja le-te (Ostensen 2005, 3).

Osnovni cilj magistrskega dela je na primeru treh podjetij, to so Executive Outcomes, DynCorp in Military Professional Resources Incorporated proučiti, zakaj in kako delujejo zasebna vojaška podjetja v operacijah v podporo miru, kakšen je njihov vpliv na izvajanje letih ter pravne podlage, na katerih delujejo. Teoretična relevantnost dela je v proučitvi primernosti zasebnih vojaških podjetij za uporabo v operacijah v podporo miru (tako operacij, ki jih izvaja Organizacija združenih narodov kot tudi operacij, ki jih v njenem imenu vodijo regionalne varnostne organizacije, kot npr. NATO ali Afriška unija). Pomen magistrskega dela je v predstavitvi učinkov uporabe zasebnih vojaških podjetij na izvajanje operacij v podporo miru in boljšemu razumevanju vloge, ki jo imajo v vedno kompleksnejšem svetu.

### 2.3 Hipoteze

»... Očiten trend zadnjih desetletij je k vse bolj in bolj zasebnemu pogodbeništvu, izvotljevanju in dekonstrukciji države, kar je na nek način klasično stanje postmodernosti.« (Dickinson v Schweers 2009, 6). Vprašati se moramo, ali je res vedno tako? OZN je zelo nezaupljiva do uporabe zasebnih vojaških podjetij. Singer (2008, 183) meni, da OZN situacijo dojema kot preveč neverjetno, namesto da bi proučila možnosti njihove uporabe. Vseeno pa je posebna odposlanica delovne skupine o plačancih v OZN, Shaista Shameem, leta 2005 dejala, da bi z uporabo zasebnih vojaških podjetij lahko nadomestili določene pomanjkljivosti OZN, še posebej, ko se ta sooča s široko razširjenimi kršitvami človekovih pravic ali genocidom (Ghebali 2006, 218). Menim, da bi lahko mnogo pridobili, če bi vsaj delno privatizirali operacije v podporo miru. Seveda pa bi bilo treba opredeliti tudi določene standarde, ki bi jih morala zasebna vojaška podjetja sprejeti. Vprašanje je, ali lahko zunanji izvajalci zagotovijo varnostne garancije za vzdrževanje miru in podpiranje mirovnega sporazuma po surovem konfliktu, oziroma ali so mirovne sile OZN ter regionalnih organizacij optimalne za zagotavljanje teh garancij v operacijah vsiljevanja miru? Bi lahko zasebna vojaška podjetja to opravila bolje?

Splošna hipoteza:

H: Operacije v podporo miru so kompleksen proces, zato ni mogoče na splošno trditi, da je zanje primerna le uporaba nacionalnih oboroženih sil pod dežnikom mednarodnih varnostnih organizacij in ne tudi zasebnih vojaških podjetij, kar pa delno otežuje neustrezna mednarodna pravna regulativa.

Singer (2008, 183) je v svojem delu *Corporate Warriors* zapisal, da nekateri analitiki ob veliki podpori vodstvenih delavcev v zasebnih vojaških podjetjih predlagajo zasebna vojaška podjetja kot nov tip mirovni sil. Na splošno menijo, da lahko zasebna podjetja delo opravijo hitreje, bolje in veliko ceneje od OZN. Vendar še vedno obstaja velika institucionalna opozicija temu konceptu, tako znotraj OZN kot tudi v humanitarni skupnosti (Singer 2008, 183). Schweers (2009, 11) meni, da »je danes veliko bolj obetavno, če najamemo na »pol dobrega« zasebnega pogodbenika, ki zaposluje izkušene bivše pripadnike posebnih enot, kakor da pošljemo slabo plačane in nemotivirane afriške ali južnoazijske enote, ki posiljujejo in zlorabljujejo otroke pod krinko nadziranja mirovnega sporazuma. Zasebna vojaška podjetja obstajajo, zato naj jim svet da priložnost, namesto da jih ignorira.« (Schweers 2009, 11)

»Seveda obstajajo slabosti pri uporabi zasebnih vojaških podjetij. Njihovi vojaki ne bi bili odgovorni za svoja dejanja v enaki meri kot vojaki nacionalnih armad. Vsakdo z dovolj denarja bi lahko pridobil zasebno vojsko na svojo stran. Povrh vsega pa stigma, pripeta k uporabi zasebnih vojaških podjetij pomeni, da je njihova uporaba katastrofa pri odnosih z javnostmi, ki le čaka na uresničitev.« (Schulhofer-Wohl 2000)

Sam bom, tudi za ceno igranja hudičevega advokata, postavil naslednjo delovno hipotezo:

DH1: Zasebna vojaška podjetja so primerna za zagotavljanje storitev v operacijah v podporo miru.

Vprašamo se lahko tudi, ali je omogočen ustrezen institucionalni pravni nadzor nad zasebnimi vojaškimi podjetji. »... 500 let po razmejitvi med najemniškimi in stalnimi vojskami, 700 let po vzpostavitvi najemniških čet (t. i. »free companies«) in 2300 let po Aleksandrovih uporabi najemniških kreških lokostrelcev se mednarodna skupnost spet spopada z vprašanjem, kako regulirati najemnike.« (Milliard v Schweers 2009, 8) Nekaznovanje pogodbenikov varnostnikov za zlorabo človekovih pravic v Abu Grajbu ali za agresivno in smrtonosno obnašanje, medtem ko so vključeni v ameriške operacije, in ostala negativna poročila so mnoge, vključno z OZN, privedla do mnenja, da zasebna varnostna podjetja niso nič drugega kakor moderni plačanci pod korporativnim klobukom (OZN 2007). Vendar je Amerasinghe jasen: »So okoliščine, v katerih so organizacije, v skladu z občim mednarodnim pravom, odgovorne za dejanja svojih uslužbencev in predstavnikov, ko ti delujejo v skladu s svojimi nalogami, oziroma za dejanja oseb ali skupin, ki delujejo pod nadzorom organizacij, kot so na primer oborožene sile v primeru OZN.« (Amerasinghe v White in Macleoad 2008, 8) Zato bom kot tretjo delovno hipotezo predpostavil:

DH2: Mednarodni predpisi in zakonski akti ne omogočajo ustreznega nadzora nad zasebnimi vojaškimi podjetji.

Postavljene hipoteze omogočajo proučevanje uporabe zasebnih vojaških podjetij, povezanih z načinom vodenja operacij v podporo miru. Na podlagi analize primerov treh podjetij bom poskusil oceniti, ali so zasebna vojaška podjetja res lahko primernejša oziroma učinkovitejša za uporabo v operacijah v podporo miru kakor klasične vojaške sile.

## 2.4 Metodološki pristop

V procesu preizkušanja zastavljenih hipotez in doseganja raziskovalnih ciljev proučevanja se opiram na teoretične in empirične raziskovalne metode:

- a) **metodo zbiranja primarnih in sekundarnih virov**, ki je osnova za uporabo ostalih metod;
- b) **metodo analize in interpretacije primarnih virov**, s katero sem proučil uradne dokumente, pravne akte in doktrinarne dokumente, ki so mi pomagali pri opredeljevanju pojmov, razjasnitvi okoliščin in splošnem razumevanju zasebnih vojaških podjetij in operacij v podporo miru;
- c) **metodo analize in interpretacije sekundarnih virov**, s katero sem proučil strokovne publikacije, knjige, zbornike, strokovne in akademske sinteze, mnenja in hipoteze pravnih in varnostnih strokovnjakov, prispevke raziskovalnega in vojnega novinarstva in ostala raziskovalna dela, s čimer sem si pomagal pri proučitvi že uveljavljenih spoznanj na področju proučevanja, pri pojasnjevanju tez ter pridobivanju podatkov in informacij;
- d) **deskriptivno metodo**, s katero opisujem pojme, ki se nanašajo na dejavnosti zasebnih vojaških podjetij, in mi je v pomoč pri odgovorih na postavljene hipoteze;

## 2.5 Struktura dela

Sam proces izdelave magistrskega dela je potekal v več fazah. Najprej sem uporabil metodo sistematičnega zbiranja virov, s katero sem pregledal obstoječo bibliografijo o zasebnih vojaških organizacijah in njihovi udeležbi v različnih operacijah, tako v podporo miru kakor tudi v klasičnih vojaških operacijah. Nato sem z analizo in interpretacijo vsebine primarnih in sekundarnih pisnih virov proučil že uveljavljena spoznanja na tem področju in na osnovi tega

opredelil pravne podlage in učinkovitost zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru. Pri pravnih podlagah sem pregledal, kje so zapisane, kdo jih izdaja, kakšne sploh so, in preveril, kako na zasebna vojaška podjetja gledata OZN in mednarodna skupnost. Posebej sem proučil tudi odgovornost in etičnost podjetij ter institucionalni nadzor nad njimi. Vlade lahko na zunanje izvajalce in pogodbenike preložijo mnogo stvari, vendar ne morejo preložiti odgovornosti (Carafano 2008, 39). V poglavju namembnosti zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru sem opredelil, kakšni so splošni stroški operacij v podporo miru ter kaj želimo doseči z uporabo zasebnih vojaških podjetij in kakšen mir želimo doseči. Proučil sem tudi, kako je v operacijah v podporo miru razdeljeno breme med prispevanjem moštva in finančnih sredstev. V operacijah OZN države v razvoju že zdaj prispevajo več kot 75 odstotkov moštva, medtem ko ZDA, Japonska in evropske države prispevajo več kot 85 odstotkov finančnih sredstev (Fisas v Lappin 2007, 22). Sledi predstavitev argumentov za in proti uporabi zasebnih vojaških podjetij, kar se nadaljuje s pregledom dela zasebnih vojaških podjetij, v kateri proučim dejavnost izbranih zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru kot tudi v ostalih operacijah. Opiram se predvsem na študije Singerja (2008) Shearerja (1998) in Ostensen (2005), ki so omenjena podjetja temeljito preučevali. Osredotočil sem se na podjetje Executive Outcomes kot prototip pri operacijah vsiljevanja miru (na primeru njihovega delovanja v devetdesetih letih dvajsetega stoletja v Angoli in Sierr Leone ter njihovem predlogu o posredovanju v Ruandi), na podjetje MPRI kot podjetje, ki ponuja storitve vojaškega svetovanja in usposabljanja (sodelovanje v operacijah na Balkanu in v Afriki) ter na podjetje DynCorp kot ponudnika logističnih storitev in vojaškega usposabljanja (operacije v Afriki).

Vsi naštetih postopki so mi na koncu omogočili preverjanje zastavljenih hipotez in izpeljavo sklepa o primernosti uporabe zasebnih vojaških podjetij v operacijah za podporo miru.

### **3 OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV**

#### **3.1 Operacije v podporo miru**

Mirovne operacije lahko v najširšem smislu razumemo kot vse oblike vojaških in nevojaških dejavnosti, ki potekajo v kontekstu političnih in diplomatskih prizadevanj za vzpostavitev in

ohranjanje mednarodnega miru (Jelušič 2005, 12). Obstajajo pa še drugi pojmi, ki posegajo na področje mirovnih operacij in se pogosto uporabljajo v krogih regionalnih varnostnih organizacij, kot sta NATO in AU.

V nadaljevanju bo na kratko predstavljen razvoj mirovnih operacij. **Prvo generacijo** predstavljajo tako imenovane »tradicionalne<sup>1</sup>« operacije ohranjanja miru, ki so nastajale v letih 1948–1988. Glavna načela operacij, ki so bile omejene na opazovanje in nadziranje premirja med sprtimi stranmi, pa so načelo soglasja sprtih strani za ustanovitev mirovne operacije, načelo neuporabe sile<sup>2</sup> in nepristranskost (Jelušič 2005, 21). Te operacije so se v letih 1988–1992 prelevile v operacije **druge generacije** ter postale vse bolj celostne oziroma večdimenzionalne in so poskušale iskati tudi dolgoročne politične in socialne rešitve (Lappin 2007, 9). Ohranile so nekatera načela prve generacije, nekatera pa so se zelo spremenila. Še posebej pomembno je opuščanje soglasja sprtih strani kot pogoja za delovanje mirovnih sil (Jelušič 2005, 22). Vendar pa se je zaradi slabih uspehov na Balkanu in v Somaliji pojavila težnja po oblikovanju robustnejše, tretje generacije operacij. Ko je zapisano v t. i. »Brahimijevem poročilu« (Brahimi 2000), je največjo škodo ugledu in verodostojnosti mirovnih operacij prizadejala nesposobnost razločevanja med žrtvami in agresorji ter da je enako obravnavanje le teh v najboljšem primeru neučinkovito, v najslabšem pa lahko vodi v sodelovanje s hudičem (Brahimi 2000). Poročilo je prineslo preobrat pri poskusih zagotavljanja miru. **Tretja generacija** temelji na dopolnjevanju in spreminjanju tradicionalnih načel soglasja, neuporabe sile in nepristranskosti v primerih, ko je jasno, da je ogrožen mirovni proces. Sile z odločanjem, kdaj je uporaba moči primerna za prisilitev sprtih strani nazaj k pogajanjem, ostajajo nepristranske in zveste mandatu (Lappin 2007, 9). Poudariti pa je treba, da se sila lahko uporabi le kot končno sredstvo, kot palica, ki pripelje sprte strani nazaj k pogajalski mizi in s tem obrzda uničevalno in nasilno dinamiko konflikta (Kuhne v Lappin 2007, 9). Vse jasneje je, da tretja generacija presega tradicionalne okvire ohranjanja miru in uporablja metode vsiljenja miru, ko je to potrebno. Pojem »operacija v podporo miru« zato postane točnejši opis poskusov zagotovitve miru, saj lahko vsebuje metode tradicionalnega ohranjanja miru in tudi nepopustljivejše načine vsiljenja miru.

---

<sup>1</sup> Mirovne operacije lahko glede na število in raznovrstnost udeležencev delimo na tradicionalne (sodelujejo samo vojaške osebe, mandat omejen na razmejevanje sprtih strani) in kompleksne (sodelovanje vojaških in nevojaških sil, poskus razrešitve osnovnega konflikta) (Jelušič 2005, 21–23).

<sup>2</sup> Razen pri samoobrambi.



Inštitut za mednarodne študije (Institute for security Studies 2000) operacije v podporo miru opredeljuje kot večfunkcionalne operacije, v katerih se z nepristranskim vojaškimi aktivnostmi poskuša oblikovati varno okolje in s tem pospešiti civilne prvine operacije za vzpostavitev trajnega miru. Zaradi svoje večdimenzionalne narave lahko OPM vključujejo tako ohranjanje kot tudi vsiljenje miru in še več drugih funkcij (glej shemo 1). Uporaba sile je velikokrat sinonim za vojno, vendar pa v tem primeru nočemo zmagati v vojni, ampak s silo le podpiramo oziroma razrušimo mirovni proces (Khune v Lappin 2009, 10).

Ker izhajam iz okolja, v katerem se uporablja NATOVA terminologija, ki jo bom uporabljal skozi celotno nalogo, bom opredelil operacije v podporo miru Slovenske vojske. Zveza NATO uporablja izraz operacije v podporo miru (Peace Support Operations) za operacije zunaj 5. člena Severnoatlantske pogodbe, ki vključujejo aktivnosti civilnih in vojaških organizacij za vzpostavitev miru ter preprečitev trpljenja človeštva (Jelušič 2005, 13). Vojaška doktrina Slovenske vojske, ki temelji na Resoluciji o strategiji nacionalne varnosti Republike Slovenije (Ur. l. RS, št 56/01) in Obrambni strategiji Republike Slovenije (Vlada RS, št. 820-00/2001-1, 20.12. 2001) ter uveljavlja Strateški koncept zavezništva (Washington, 1999) in načela organiziranja ter delovanja vojaških sil, ki izhajajo iz Zavezniške doktrine združenih sil (Allied Joint Doctrine – AJP-1), pa operacije v podporo miru uvršča v okvir operacij kriznega odzivanja<sup>3</sup> (glej shemo 1).

Shema 3.1: Operacije kriznega odzivanja



Vir: Vojaška doktrina 2005, 72

<sup>3</sup> Operacije kriznega odzivanja obsegajo politično, vojaško in civilno delovanje, ki poteka v skladu z mednarodnim pravom, in so namenjene preprečevanju kriz in kriznemu upravljanju pri doseganju ciljev zavezništva. Obsegajo različne načine in vrste delovanj, od podpore civilnim organizacijam do bojnega delovanja. Za razliko od operacij, ki se izvajajo v okviru 5. člena in s katerimi se uresničuje kolektivna obramba zavezništva, sodelovanje članic zavezništva ni obvezujoče in vključuje tudi države zunaj zavezništva. (Vojaška doktrina 2005, 71).

Operacije v podporo miru so nepristranska, večfunkcijska delovanja, ki se ponavadi izvajajo v podporo mednarodnim organizacijam. Vključujejo aktivnosti vojaških sil, diplomacije in humanitarnih ter drugih organizacij. V operacijah v podporo miru Slovenska vojska izvaja naslednje vrste delovanj: preprečevanje konfliktov, ohranjanje miru, vzpostavljanje miru, izgradnja miru, vsiljenje miru in humanitarna pomoč (Vojaška doktrina 2005, 72).

### **3.2 Zunanje izvajanje del (outsourcing)**

Tradicionalno država ponuja vsem svojim državljanom določene storitve in ugodnosti, ki so navadno plačane z davki. To je tako imenovani javni sektor. Nasprotno pa zasebni sektor, ki ga sestavljajo posamezniki in zasebne gospodarske družbe, na trgu ponuja dobrine in storitve za plačilo. Včasih pa se države odločijo, da bodo del storitev, ki jih tradicionalno zagotavljajo same, prenesle na zasebni sektor. Razlogi so lahko različni, od stroškov, kakovosti storitev, boljše učinkovitosti do spremembe koncepta nalog države (Singer 2008, 7).

Zunanje izvajanje del pomeni, da podjetje (vojaška organizacija) da v zakup eno ali več od svojih notranjih dejavnosti drugemu podjetju, ki s tem postane zunanji izvajalec – dobavitelj, ki lahko ta dela izvaja na visoki kakovostni ravni (Boone, Kurtz v Gerič 2006, 2).

### **3.3 Plačanci ali najemniki**

Ne obstaja enotna opredelitev za najemnika in plačanca. Na splošno je najemnik širša opredelitev, na sami vrednotni ravni pa je plačanec največkrat slabšalni izraz za najemnika.

V mednarodnem pravu obstaja razlika med najemnikom in plačancem, ki nastane predvsem zaradi vključenosti posameznika v regularno vojsko posamezne države. Mednarodno pravo obravnava le plačance, ki predstavljajo zasebni element v oboroženih spopadih, medtem ko status najemnikov zaradi tega, ker so del regularne vojske države, v mednarodnem pravu ni obravnavan oziroma se obravnava enako kot status vseh ostalih vojakov (Kotnik v Gajšek 2006, 12).

Definicijo plačanca navaja 1. člen Mednarodne konvencije proti rekrutiranju, uporabi, financiranju in usposabljanju plačancev, ki jo je 4. decembra 1989 sprejela Generalna

skupščina ZN v Resoluciji 44/34. Konvencija je začela veljati 20. oktobra 2001 in jo je potrdilo 22 držav. Konvencija je razširila definicijo iz 47. člena Dopolnilnega protokola 1 k ženevskim konvencijam iz leta 1949 (zlasti v zvezi s tistimi osebami, ki so bile posebej najete za sodelovanje v skupnih nasilnih dejanjih z namenom strmoglaviti vlado ali kako drugače spodkopati ustavni red države ali njeno ozemeljsko celovitost):

*»1. člen – za namen te konvencije je:*

*1. Plačanec vsaka oseba, ki: (a) je lokalno ali v tujini najeta posebej za bojevanje v oboroženem spopadu; (b) je motivirana za udeležbo v sovražnosti predvsem zaradi želje po zasebnem dobičku in kateri je ena od udeleženk v spopadu dejansko obljubila ali ji je bila v njenem imenu obljubljena materialna odškodnina, ki je bistveno višja od tiste, ki se izplača borcem podobnega naziva in funkcij v oboroženih silah tiste udeleženke; (c) ni niti državljan udeleženke v spopadu niti nima stalnega prebivališča na ozemlju, ki ga nadzira udeleženka v spopadu; (d) ni član oboroženih sil udeleženke v spopadu in (e) ga na uradno dolžnost kot pripadnika svojih oboroženih sil ni poslala država, ki ni udeleženka v tem spopadu.*

*2. Plačanec tudi vsaka oseba, ki je v kakršnih koli drugih razmerah: (a) na lokalni ravni ali v tujini posebej najeta za sodelovanje v skupnem nasilnem dejanju, katerega namen je: (i) strmoglaviti vlado ali kako drugače spodkopati ustavni red države ali (ii) spodkopati ozemeljsko celovitost države; (b) je motivirana, da se tega sodelovanja udeleži predvsem zaradi želje po znatnem zasebnem dobičku, ter spodbujena, da to stori, z obljubo plačila ali plačila materialnega nadomestila; (c) ni niti državljan države, proti kateri je takšno dejanje usmerjeno, niti nima stalnega prebivališča v tej državi; (d) je ni poslala država na uradno dolžnost in (e) ni član oboroženih sil države, na ozemlju katere se dejanje izvaja.«*

Nekateri avtorji, npr. Shearer (1998a, 18), trdijo, da je opredelitev tako prepletena s pravnimi luknjami, da le malo mednarodnih pravnikov meni, da bi vzdržala ostrino sodišča. Drugi so še ostrejši, Best (Shearer 1998a, 18) tako zbada, da obstaja konsenz, da je treba vsakega, ki mu uspe biti obsojen pod to definicijo, ustreliti skupaj z njegovim odvetnikom.

Če parafraziramo že prej omenjeno misel: plačanec je tisti posameznik, ki ni član nobene regularne vojske. Najemniški vojaki pa so obravnavani v mednarodnem pravu kot ostali vojaki (Jazbec v Gajšek 2006, 12).

Najemniki v regularnih vojskah se sicer res borijo tudi za plačilo, a je ta motivacijski dejavnik bistveno manjši kot pri plačancih. Pri najemnikih so motivi za vključitev v oborožene sile tuje

države poleg plačila tudi pridobitev državljanstva ali spoštovanje tradicije. Skladnost med interesi države, za katero se bojujejo, in njihovimi lastnimi interesi je precejšnja. Plačance v prvi vrsti motivira plačilo in želja po bojevanju. Razlikovanje je možno tudi v tem, da najemniki (iz že omenjenih enot regularnih vojsk) praviloma ne menjavajo strani v spopadu, medtem ko plačanci v skladu z lastnimi interesi to redno počnejo. Prav (ne)vklučenost v regularno vojsko države je dejavnik, ki delegitimira plačance, na drugi strani pa dopušča uporabo najemnikov, ki so del regularne vojske neke države (Kotnik v Gajšek, 12).

Vprašanje je, v katero kategorijo spadajo pripadniki zasebnih vojaških podjetij? V svojem prispevku v zborniku *Private Military and Security Companies* (Aleksandra et al. 2008, 28) Uwe Steinhoff izpelje naslednjo opredelitev najemnika:

»Najemnik je oseba, ki ima sklenjeno pogodbo za zagotavljanje vojaških storitev skupinam, ki niso njegove (v smislu nacionalnosti, etnične skupine, razreda itd.) in je pripravljen opravljati te storitve tudi, če to pomeni sodelovanje v sovražnostih. Katere skupine so ustrezne, pa je odvisno od narave konflikta.«

Mislím, da ta opis dobro pokriva tudi pripadnike zasebnih vojaških podjetij.

### **3.4 Zasebna vojaška podjetja**

Na splošno je med strokovno javnostjo razširjeno mnenje, da so zasebna vojaška podjetja drugačna od tradicionalnih najemnikov oziroma plačancev, saj so zakonite nacionalne korporacije organizirane v skladu z zakonskimi določili njihovih matičnih držav (Smith 2003, 112) v nasprotju s starimi plačanci, ki se jih še vedno drži sloves pustolovcev, sicer zanimivih, vendar največkrat strateško nepomembnih.

Pojem zasebno vojaško podjetje v tem trenutku ni določen ali zajet v nobeni mednarodno pravni formulaciji. Jelenko (2008, 11) med strokovnimi avtorji izpostavlja opredelitvi Goddarda in Brooksa, pri čemer prvi za potrebe definicije našteje predvsem vrste komercialnih storitev, ki bi jih lahko šteli za vojaške, drugi pa se osredotoči na komercialnost teh storitev ter prenos njihovega izvajanja iz vojaške v zasebno sfero. Prav tako našteje standardne dejavnosti, ki štejejo za vojaške, vendar doda še zagotavljanje varnosti na konfliktnih območjih. To samo po sebi namreč ni vojaška dejavnost, kadar pa se izvaja v nestabilnem okolju, dobi vojaški značaj. S to opredelitvijo avtor že leta 1999 napove

polemiko, ki je danes nadvse aktualna. Singer za zasebna podjetja v tem mednarodnem gospodarskem segmentu uporablja izraz zasebne vojaške firme (Private Military Firms). Te opredeli kot poslovne organizacije, ki trgujejo s profesionalnimi storitvami, tesno povezanimi z bojevanjem. Izraz zasebne vojaške firme v nasprotju s pojmom zasebna vojaška podjetja zajame celoten fenomen privatizacije vojaških storitev, ne le taktičnih. Singer zasebna vojaška podjetja razume kot korporativni razvoj stoletja dolge tradicije najemništva, ki se danes osredotoča na celoten sklop vojaških storitev, še najmanj pa na neposredno izvajanje oboroženega boja (Jelenko 2008, 11).

Singer gleda na zasebno vojaško organizacijo, kot na: »moderno obliko najemništva, ki se je skozi čas razvila in danes ponuja širok nabor storitev:

- urjenje,
- oblikovanje taktike in strateško planiranje,
- obveščevalno dejavnost,
- operativno in logistično podporo ...

Vse to je nadzorovano s strani lastnika korporacije.« (Kodrič 2010, 8).

Deli jih na tri kategorije: **podjetja**, ki zagotavljajo **vojaške (bojne) storitve** (military provider firms, npr. Executive Outcomes), **vojaška svetovalna podjetja** (military consulting firm, npr. MPRI) in **podporna podjetja** (military support firms, npr. DynCorp) (Singer 2008, 91).

Christopher Kinsley pa opredeljuje, da lahko zasebna vojaška podjetja delimo na tri kategorije: a) zasebna bojna podjetja<sup>4</sup>, b) zasebna posredniška podjetja in zasebna varnostna podjetja ter c) »proste strelce« oziroma neodvisne delavce<sup>5</sup> (Chakrabarti 2008, 9).

Mednarodna asociacija za mirovne operacije oziroma zdaj že Mednarodna asociacija za stabilnostne operacije (IPOA oz ISOA<sup>6</sup>), krovno združenje (ameriških) zasebnih vojaških podjetij, deli svoje člane na podporna podjetja, zasebna varnostna podjetja in zasebna vojaška podjetja (IPOA 2011).

Jelenko konsolidira in sintetizira opredelitev in pravi, da zasebna vojaška podjetja izvajajo storitve, ki jih lahko obravnavamo kot tradicionalne vojaške storitve, zasebna varnostna

---

<sup>4</sup> Ki jih ima za analitično kategorijo, ker še ne obstajajo. Vseeno pa je tu treba opozoriti na podjetje Executive Outcomes, ki je dejansko opravljalo bojne naloge v Sierr Leone in Angoli.

<sup>5</sup> Bivši plačanci.

<sup>6</sup> IPOA (International Peace Operations Association) je 25. 10. 2010 spremenil svoj naziv v ISOA (International Stability Operations Association) (IPOA 2011).

podjetja (v ožjem pomenu) pa zahtevnejše varnostne storitve v kompleksnem okolju v tujini, pri čemer ima lahko njihova dejavnost vojaški potencial (Jelenko 2008, 14).

Zgornje klasifikacije kažejo določeno zmedo, vendar pa dejansko opozarjajo na vse večje vključevanje zasebnih varnostnih in vojaških podjetij v izvajanje različnih nalog, ki so povezane z zagotavljanjem varnosti. Poudariti je treba, da večina zasebnih vojaških podjetij vsaj posredno zagotavlja svoje storitve državam. ISOA tako navaja, da so v letu 2006 njene članice imele z različnimi državami in vladnimi organizacijami sklenjenih 62 odstotkov vseh pogodb (Chakrabarti 2008, 9). Uessler pa v svoji knjigi *Servants of War* navaja, da je Stockholmski mednarodni inštitut za mirovne raziskave (SIPRI) zaključil, da je praktično nemogoče ločevati med zasebnimi vojaškimi in zasebnimi varnostnimi podjetji (Uessler 2008, 31). Tudi sam imam podobno mnenje, zato bom v nadaljevanju uporabljal le izraz zasebno vojaško podjetje, razen pri citiranju določenih avtorjev.

## **4 INSTITUCIONALNI IN PRAVNI NADZOR NAD ZASEBNIMI VOJAŠKIMI PODJETJI**

Hitri rasti zasebne vojaške gospodarske panoge niso sledili ustrezni ukrepi nadzora in kontrole, kar je vplivalo na potencialne naročnike njihovih storitev, še posebej OZN in regionalne varnostne organizacije (Ostensen 2007, 102). Ker so zasebna vojaška podjetja postala stalnica na svetovnem gospodarskem in varnostnem zemljevidu, si nobena država ali mednarodna organizacija ne more zatiskati oči in ne sodelovati z njimi. Vendar Ghebali (2006, 226) meni, da ni mogoče pričakovati, da bi UN oddale del svojih mirovnih operacij v odsotnosti tako domače kakor tudi mednarodne zakonodaje, ki regulira aktivnosti zasebnih vojaških podjetij. Prav tako meni, da bi zunanje oddajanje predstavljalo odpoved veberijanskim privilegijem, ki v skladu z 42. členom Ustanovne listine dajejo Varnostnemu svetu monopol nad legitimno uporabo sile za vzdrževanje svetovnega miru in varnosti (Ghebali 2006, 226).

OZN je že večkrat pozvala vlade držav, naj uredijo nacionalne zakonodaje glede zasebnih vojaških in varnostnih podjetij. Prav tako je OZN sprejela tudi več dokumentov s tega področja, predvsem z namenom preprečevanja in omejevanja najemništva in novačenja otrok. V poročilu delovne skupine Generalne skupščine OZN z dne 24. avgusta 2007 v prvi točki priporočil najdemo pobudo, naj države članice OZN ratificirajo Mednarodno konvencijo proti novačenju, uporabi, financiranju in urjenju plačančev, regionalne organizacije, zlasti pa naj države zakonsko uredijo delovanje zasebnih vojaških in varnostnih podjetij (Fritz 2009, 6).

### **4.1 Privatizacija varnosti in monopol nad nasiljem**

#### **4.1.1 Privatizacija varnosti**

Država ima monopol nad legitimno uporabo prisile in je edina, ki zagotavlja varnost, pri čemer je odgovorna tako za notranjo varnost kakor za obrambo pred zunanjimi grožnjami varnosti. Val notranjih konfliktov v zadnjih letih pa je povzročil nastanek novega pojava, to je privatizacijo varnostnih nalog. Nekateri nedržavni udeleženci na področju varovanja so se

(ponovno) pojavili in ogrozili tradicionalno obliko demokratičnega nadzora nad varnostnim sektorjem (DCAF 2006, 71).

#### 4.1.2 Upadanje državnega monopola nad nasiljem

Konflikte in vojne vse pogosteje izvajajo oborožene, a nedržavne skupine in udeleženci, kot so razni »gospodarji vojne«, bande, organizirani kriminal, milice, uporniki itd. Ta proces Wulf poimenuje privatizacija od spodaj navzgor, med katero oboroženi nedržavni udeleženci širijo nasilje in vzpostavljajo negotovost, s čimer pripomorejo k »odpovedi« države. Mnoge vlade zato zaradi šibkih oboroženih in varnostnih sil ne morejo več zagotavljati reda in miru v državi. Nasprotno temu procesu pa teče še privatizacija od zgoraj navzdol, ki jo izvajajo vlade in ima za posledico zunanje oddajanje vojaških in policijskih funkcij zasebnim podjetjem (Singer, 2008; Wulf, 2010).

#### 4.1.3 Privatizacija od spodaj navzgor

Mnogo nedržavnih udeležencev sodeluje v procesih privatizacije nasilja, bodisi da se obranijo pred napadom ali pa želijo zrušiti oblast oziroma preprosto obogateti. Takšne skupine, ki jih še posebej dobro predstavljajo razni »gospodarji vojne«, prispevajo k propadu oblasti v mnogih državah. Tako imenovane »padle« oziroma včasih že kar neobstoječe države zelo težko zagotavljajo državni monopol nad legitimno silo. Nemoč države, neučinkovite in skorumpirane vladne institucije, predvsem policija, sodstvo in vojska pa pripeljejo do razmaha kriminala in nestabilnosti. Zato postane vzdrževanje reda in miru v državi zelo težko, včasih celo nemogoče. V takšnih razmerah vse več posameznikov in podjetij začne iskati varnost pri zasebnih ponudnikih (Wulf 2010, 30).

Takšen razvoj dogodkov je tesno povezan s splošnim trendom globalizacije skoraj vseh področij družbe. V mnogih državah je združevanje z mednarodnim trgov povzročilo razdor, ki je povzročil nasilje znotraj družbe in sprožil tako civilni kot vojaški odgovor. Deregulirani svetovni trg je prav tako pripomogel k čezmejnemu izvozu in uvozu nasilja. Pogosto tudi sosednje države čutijo posledice množičnega nasilja ali vojn v svoji okolici, največkrat v obliki beguncev, ki jim trkajo na vrata. Vendar pa tudi zunanji dejavniki pogosto vplivajo na vojskovanje. Mednje lahko štejemo zunanje financiranje spopadov, možnost dostopa do varnih območij v drugih državah, ki jih uporabljajo strani v spopadu ter dostop do vojaške



pomoči v obliki tako materiala kot tudi moštva. To so ključne sestavine modernih, velikokrat intradržavnih spopadov. Ko se plameni vojne napajajo od zunaj, je jasno, da ne samo nevladne organizacije, ampak tudi »gospodarji vojne« razmišljajo globalno in delujejo lokalno (Wulf 2010, 30).

#### 4.1.4 Privatizacija od zgoraj navzdol

Vzporedno s privatizacijo nasilja od spodaj navzgor je vedno bolj prisotna tudi težnja držav oziroma vlad, da delegirajo državni monopol nad nasiljem zasebnikom. Tu so v letih po zaključku hladne vojne prednjačile zahodne države. Kot največji zagovornici globalizacije in ekonomskega liberalizma štafeto nosijo Združene države Amerike, sledi pa jim Velika Britanija, ki sta izvajali privatizacijo določenih tradicionalnih vojaških funkcij. V skladu s konceptom »vitke države«, ki predvideva deregulacijo kopice sektorjev in omejevanje državne vloge na ključne funkcije, se val privatizacije in zunanjega oddajanja ni ustavil pred vrati vojaških oporišč (Wulf 2010, 30).

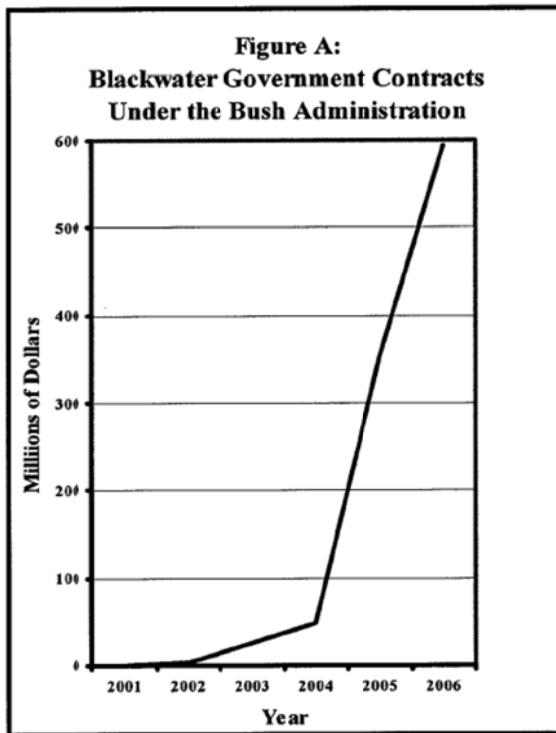
Shema 4.1: Internacionalizacija varnosti in privatizacija nasilja

Internacionalizacija varnosti	Privatizacija nasilja
Uporaba oboroženih sil: Intervencije Vzdrževanje miru Vsiljevanje miru Pokonfliktna obnova	Od spodaj navzgor: Tržišče nasilja »Gospodarji vojne« Bande Organiziran kriminal Uporniki, milice, najemniki
Organizacija oboroženih sil: »Modre čelade« OZN Enote regionalnih organizacij »Koalicije voljnih« Nadnacionalne oborožene sile	Od zgoraj navzdol: Zunanje izvajanje Zasebna vojaška podjetja Zasebna varnostna podjetja Storitvena podjetja, najemniki

Vir: Wulf (2010, 31)

V zadnjih desetletjih so oborožene sile mnogih držav ugotovile, da je vedno težje pridobiti ustrezno število usposobljenega kadra za izvajanje bojnih operacij in tudi operacij po zaključku le-teh. Zato so se vedno bolj zanašali na pomoč zasebnih vojaških podjetij, ki so izvajala usposabljanje ter popravila in vzdrževanje posameznih oborožitvenih sistemov in ostale opreme, zbirala obveščevalne podatke, zasliševala vojne ujetnike in ne nazadnje zagotavljala hrano in ostale logistične servise na območju operacij. Trg je po napadu na Pentagon in newyorška dvojčka 11. 9. 2001 ter z invazijo na Afganistan in še posebej po drugi zalivski vojni leta 2003 preprosto eksplodiral.

Graf 4.1 in Tabela 4.1 – Blackwaterjeve pogodbe z vlado ZDA



Year	Amount Paid
2001	\$ 736,906
2002	\$ 3,415,884
2003	\$ 25,395,556
2004	\$ 48,496,903
2005	\$ 352,871,817
2006	\$ 593,601,952
<b>Total</b>	<b>\$1,024,519,018</b>

Vir: COGR 2007, 3

Graf 4.1 in tabela 4.1 prikazujeta rast pogodb, ki jih je sklepalo podjetje Blackwater USA z ameriško vlado 2001–2006, iz katere je jasno vidna eksponentna rast, ki jo je podjetje doživelo po vstopu na iraški in kasneje tudi afganistanski trg.

Zasebna vojaška podjetja pogodbenike najemajo za zagotavljanje podpore tako pri pripravah na vojno, med samo vojno in v povojnem obdobju. Rekrutiranje izvajajo največkrat med bivšim vojaki (iz različnih držav), prav tako pa imajo primerna državna dovoljenja in odobritev za nakup ali najem oborožitve, oborožitvenih sistemov in ostale opreme, ki ni prosto dostopna na svetovnem trgu<sup>7</sup>. ZVP vse bolj prevzemajo določene funkcije, ki so jih tradicionalno opravljali vojaki. Po ocenah je bilo leta 2008 na območju Iraka in z njim povezanimi državami (Bahrajn, Jordan, Kuvajt, Oman, Katar, Savdska Arabija, Turčija in Združeni arabski emirati) 190.000 pogodbenikov, od teh jih je po podatkih ameriškega centralnega poveljstva (US Central Command) okrog ena tretjina opravljala naloge neposredno povezane z varovanjem in zagotavljanjem varnosti, ostali pa so imeli predvsem logistično funkcijo (CBO 2008, 15).

<sup>7</sup> Podjetje Blackwater USA je tako v Iraku uporabljalo tudi tri bojne helikopterje MH-6/AH-6 Little Bird v podobni konfiguraciji kot ameriška vojska.

Tabela 4.2: Prisotnost pogodbenikov med operacijami ameriških oboroženih sil

**Presence of Contractor Personnel During U.S. Military Operations**

Conflict	Estimated Personnel (Thousands)		Estimated Ratio of Contractor to Military Personnel <sup>a</sup>
	Contractor <sup>a</sup>	Military	
Revolutionary War	2	9	1 to 6
War of 1812	n.a.	38	n.a.
Mexican-American War	6	33	1 to 6
Civil War	200	1,000	1 to 5
Spanish-American War	n.a.	35	n.a.
World War I	85	2,000	1 to 24
World War II	734	5,400	1 to 7
Korea	156	393	1 to 2.5
Vietnam	70	359	1 to 5
Gulf War	9 <sup>b</sup>	500	1 to 55 <sup>b</sup>
Balkans	20	20	1 to 1
Iraq Theater as of Early 2008 <sup>c</sup>	190	200	1 to 1

Vir: CBO 2008, 13

Zgornja tabela prikazuje razmerje med pogodbeniki in vojaki v različnih časovnih obdobjih in spopadih, v katere so bile vpletene ZDA v zadnjih 150 letih. Iz tabele 4.2 je viden trend povečanja števila pogodbenikov in posledično izenačitev razmerja med pogodbeniki in vojaki 1 : 1 z operacijami na Balkanu (IFOR, SFOR, KFOR) ter nadaljevanje tega trenda v Iraku.

Uradni viri ameriške glavne računovodske pisarne navajajo tudi, da so bili zaposleni pogodbeniki državljani iz 18 različnih držav (od ZDA, Velike Britanije, Rusije, Južne Afrike, Egipta, Bangladeša).

#### 4.1.5 Vzroki za prevzem funkcij

Wulf (2010, 33) navaja naslednje razloge za razcvet zasebnih vojaških podjetij:

- možnost zaposlitve kvalificiranega vojaškega osebja po demobilizaciji mnogih oboroženih sil ob koncu hladne vojne;
- rezi v vojski, ki so pripeljali do zmanjšanja števila delovnih mest in zastoja kariere v oboroženih silah;
- spremenjena narava vojskovanja in uvedba visokotehnoloških oborožitvenih sistemov, ki jih oborožene sile ne zmorejo upravljati in vzdrževati brez pomoči;
- potrebe šibkih ali obleganih vlad, ki so se želele zaščititi z najemom zasebnih vojsk;
- povečane zahteve po udeležbi oboroženih sil na humanitarnih operacijah, ki so za seboj potegnile tudi povečanje zahteve po zasebnikih;

- okrepljene zahteve v »vojni proti terorju«, ki so povečale zahteve po oboroženih silah in opogumile uporabo specialistov iz zasebnih podjetij;
- javno mnenje o zunajdržavni uporabi oboroženih sil lahko spodbudi določene vlade k uporabi zasebnih vojaških podjetij raje kot k uporabi naših fantov in deklet v oboroženih silah;
- splošni trend »vitke države« ima za posledico privatizacijo in zunanje oddajanje čim več državnih funkcij, vključno z vojaškimi.

Uessler meni, da lahko hiter vzpon zasebnih vojaških podjetij pripišemo štirim izpolnjenim okoliščinam. Prva je zaključek hladne vojne, druga globalizacija svetovne trgovine, tretja je nova nacionalna energetska politika ZDA in njenih zaveznic po letu 2001, četrta pa elektronska tehnološka revolucija (Uessler 2008, 113).

Čeprav je Irak najbolj skrajšen primer uporabe zasebnih vojaških podjetij, zagotovo ni enkraten. »Specialisti« so bili prisotni tudi v številnih konfliktih in operacijah po celem svetu, od preganjanja narkokartelov po džunglah Kolumbije, preko državljanske vojne v Sierr Leone, spopadov v okolici afriških velikih jezer do Balkana. Naloge, ki so jih opravljali, so imele širok razpon, od varovanja posameznikov in lastnine, zagotavljanja vojaške pomoči tujim oboroženim silam, logističnih storitev, upravljanja vojaških objektov in baz, zagotavljanja transportnih zmogljivosti za Združene narode do bojnih nalog, vključujoč tudi tehnično zahtevne vloge, pa tudi bolj moralno vprašljive zadeve, kot sta zagotavljanje in obramba privilegijev podkupljivih elit.

Ker zasebna vojaška podjetja niso del natančno določene industrijske panoge, je zelo težko podajati precizne navedbe o rasti v zadnjih desetletjih. Vseeno pa lahko na posameznih primerih prikažemo hitro rast (glej graf 1). Ključni dejavnik te rasti je, da so posamezne oborožene sile preobremenjene z naraščajočim številom vojaških intervencij v tujini, vendar vseeno lahko prepoznamo tudi druge vojaške, ekonomske, politične in ideološke dejavnike, ki prispevajo h komercializaciji in privatizaciji državnega monopola nad nasiljem (Wulf 2010, 33).

Kopica državnih funkcij, tako civilnih kot vojaških, je oddana zunanjim izvajalcem kot del tržnega iskanja čim bolj stroškovno učinkovitih rešitev. Vsaj do začetka finančne krize v letu 2008 je bila privatizacija in deregulacija dela vojaških funkcij obsesija, še posebej med

administracijo ameriškega predsednika Georgea W. Busha. Glavna razloga v podporo sta bila domnevno cenejše delovanje zasebnih podjetij nasproti oboroženim silam in domnevna boljša kakovost zasebnih storitev. Vendar so v številnih primerih potencialni prihranki, ki bi jih dosegli z najemanjem zasebnih podjetij, pretirani. CBO je primerjal pogodbe podjetja Blackwater USA za varovanje določenih objektov v Iraku ter ugotovil, da bi primerljivo velika enota kopenske vojske oboroženih sil ZDA enako nalogo opravila v enakem cenovnem rangi<sup>8</sup> (CBO 2008, 17). Treba pa je poudariti, da so danes zasebna vojaška podjetja že tako povezana in prepletena z obrambnimi silami določenih držav (predvsem ZDA), da le-te brez njihove pomoči sploh ne morejo več delovati<sup>9</sup>.

## **4.2 Mednarodno pravo in zasebna vojaška podjetja**

### 4.2.1 Obstoječi mednarodni predpisi in usmeritve

Delovanje zasebnih varnostnih podjetij v mednarodnih operacijah urejajo ali pa bi jih morali urejati tako nacionalni kot mednarodni predpisi. Nekatere države imajo razvito nacionalno zakonodajo s tega področja, nekatere države pa tega sploh nimajo posebej urejenega. Mednarodne organizacije se v zadnjem času zelo ukvarjajo s področjem zasebne vojaške in varnostne dejavnosti, zato v okviru mednarodnih predpisov že obstaja nekaj konvencij, priporočil in osnutkov mednarodnih pravnih aktov (Fritz 2009, 4).

#### 4.2.1.1 Haaška konvencija o nevtralnih silah (1907)

Prvo formalizirano mednarodno pravo ni vsebovalo omejitev uporabe zasebne vojaške sile. Kako pravi Singer, se je lahko vsak posameznik udinjal tujim silam, ne da bi prekršil zakone

---

<sup>8</sup> Kongresna proračunska pisarna je leta 2008 analizirala dostopne podatke o varnostni pogodbi med podjetjem Blackwater in Zunanjim ministrstvom ZDA v enoletnem obdobju z začetkom 11. 6. 2004. Ker so določbe varnostnih pogodb dostikrat različne v smislu storitev, ki jih mora pogodbenik zagotoviti, ta (pogodba z Blackwater) ni nujno reprezentativna za ostale varnostne pogodbe. Pisarna je ugotovila, da bi za zagotavljanje 189 formacijskih dolžnosti in opravljanje nalog iz pogodbe z Blackwaterjem, ki je zanje prejel 99 milijonov ameriških dolarjev letno, primerljiva enota ameriške kopenske vojske stala davkoplačevalce 88 milijonov oziroma 110 milijonov ameriških dolarjev (odvisno od razmerja med številom enot na dolžnosti in enot na pripravah oz. v konsolidaciji, 1 : 1.2 in 1 : 2).

<sup>9</sup> S spremembo ameriške administracije ob izvolitvi Baracka Obame se je v določeni meri dopolnil tudi koncept Total Force (oziroma po novem Total Defense Workforce), ki predvideva zmanjšanje skupnega števila pogodbenikov in njihovo zamenjavo s pripadniki in službami Ministrstva za obrambo (t. i. insourcing). (QDR 2010).

in je bil obravnavan kakor vsak drug vojak, ki je služil v regularni vojski. V tem obdobju niso verjeli, da ima lahko posameznik velik vpliv na mednarodne odnose (Singer 2004, 526).

#### 4.2.1.2 Ženevske konvencije (1949)

Čeprav se v osnovi niso ukvarjale z zasebnimi vojaki, so vseeno ponujale najemnikom status vojnih ujetnikov, če so se borili kot del legalno opredeljene oborožene sile. Tega ne smemo zanemariti, saj jim je pripisovalo posebno zaščito, med drugim tudi imuniteto pred preganjanjem za »normalna« vojna dejanja (Singer 2004, 526–527).

#### 4.2.1.3 Deklaracija OZN o principih mednarodnega prava, ki zadevajo prijateljske odnose in sodelovanje med državami (1970)

Kot odgovor na negativno držo do plačancev, še posebej v postkolonialni Afriki, je ta zakonodaja prvič obsodila zasebne vojaške sile. Vendar pa je naložila uveljavljanje prava le posameznim državam ter spregledala, da so le-te velikokrat nezmožne, nenaklonjene oziroma nezainteresirane za izvrševanje nalog (Singer 2004, 527).

#### 4.2.1.4 Dopolnilni protokoli k ženevskim konvencijam (1977)

Opirajoč se na negativne odnose in držo do plačancev, še posebej v Afriki, je ta zakonodaja odpravila status vojnih ujetnikov za plačance oziroma za zasebne vojake. 47. člen je prvič ponudil opredelitev plačanca. Vendar pa morajo biti vse zahteve, ki jih navaja, izpolnjene, da se lahko posameznika razglasi za plačanca<sup>10</sup> (Singer 2004, 527–528).

#### 4.2.1.5 Konvencija Organizacije afriške enotnosti o izkoreninjenosti plačanstva v Afriki (1977)

Konvencija je razglasila plačanske dejavnosti kot zločin proti miru v Afriki in ponudila do tedaj najostrejši nastop proti zasebnim vojaškim silam. Vendar pa uporaba plačancev ni bila

---

<sup>10</sup> Najemnik je tako vsaka oseba, ki sodeluje v oboroženem spopadu in ni državljan ali stranka v konfliktu. Motivira ga predvsem želja po osebnem dobičku, ki presega plačilo, ki ga dobivajo njegovi soborci, pripadniki nacionalnih oboroženih sil, ki so vpleteni v konflikt.

pravno prepovedana, uveljavljanje pa je bilo preohlapno, kar je omogočilo državam, kot sta takratni Zaire in Angola, ignoriranje sporazuma (Singer 2004, 528).

#### 4.2.1.6 Mednarodne konvencija proti rekrutiranju, uporabi, financiranju in usposabljanju plačancev (1989)

Definicijo plačanca navaja 1. člen<sup>11</sup> Mednarodne konvencije proti rekrutiranju, uporabi, financiranju in usposabljanju plačancev, ki jo je 4. decembra 1989 sprejela Generalna skupščina ZN v Resoluciji 44/34. Konvencija je začela veljati 20. oktobra 2001, ko jo je ratificiralo 22 držav. Razširila je opredelitev iz 47. člena Dopolnilnega protokola 1 k ženevskim konvencijam iz leta 1949 (zlasti v zvezi s tistimi osebami, ki so bile posebej najete za sodelovanje v skupnih nasilnih dejanjih z namenom strmoglaviti vlado ali kako drugače spodkopati ustavni red države ali njeno ozemeljsko celovitost).

V skladu s to konvencijo stori hudo kaznivo dejanje vsakdo, ki najame, uporabi, financira ali usposablja plačance ali ima takšen namen, oz. vsakdo, ki je sokrivec takšnih dejanj ali ima takšen namen. Vendar pa obstajajo primeri, ko vlade najemajo tuje vojaške strokovnjake za posebne naloge (pilote reaktivnih letal, protiteroristične operacije itd.) (DCAF 2006, 70).

Posebni poročevalec o plačancih pri Komisiji ZN za človekove pravice v svojem poročilu priporoča, »da bi Generalna skupščina morala ponoviti svoje povabilo vsem državam, ki še niso podpisnice konvencije, naj to konvencijo ratificirajo ali pristopijo k njej. Hkrati bi morala pozvati države članice, naj pregledajo svojo zakonodajo in jo uskladijo s konvencijo.« (70. odstavek; DCAF 2006, 71)

#### 4.2.1.7 Montreuški dokument (2008)

Septembra 2008 je 17 držav<sup>12</sup> na pobudo švicarske vlade in Mednarodnega rdečega križa oblikovalo tako imenovani Montreuški dokument o zasebnih vojaških in varnostnih podjetjih (The Montreux Document on Private Military and Security Companies). Dokument določa, da so države dolžne poskrbeti za to, da zasebna vojaška in varnostna podjetja, ki delujejo na območju oboroženega spopada, spoštujejo določila mednarodnega humanitarnega prava in

---

<sup>11</sup> Podrobneje opisan v opredelitvi plačancev v poglavju 3.3.

<sup>12</sup> Afganistan, Angola, Avstralija, Avstrija, Francija, Irak, Južna Afrika, Kanada, Kitajska, Nemčija, Poljska, Sierra Leone, Švedska, Švica, Velika Britanija, Ukrajina in ZDA.

prava človekovih pravic. Države naj zagotovijo kazensko odgovornost zaposlenih v takšnih podjetjih, kadar zagrešijo kazniva dejanja. V dokumentu je naštetih tudi 70 priporočil dobre prakse za delovanje takšnih podjetij (Fritz 2009, 6).

#### 4.2.1.8 Svet Evrope (2008)

Decembra leta 2008 je Komite za politične zadeve pri Parlamentarni skupščini Sveta Evrope sprejel dokument št. 11787, ki se nanaša na zasebna vojaška in varnostna podjetja. Dokument je predlog Parlamentarni skupščini Sveta Evrope, naj sprejme priporočila državam članicam Sveta Evrope, katere standarde naj uporabijo pri sprejemanju nacionalnih zakonov, ki bodo urejali delovanje zasebnih vojaških in varnostnih podjetij, razmerja med državo in podjetji in minimalne standarde glede dejavnosti teh podjetij (Fritz 2009, 6).

Glavne točke, ki naj bi jih kot minimum uredile nacionalne zakonodaje:

- področja notranje in zunanje varnosti, ki so izključno v državni pristojnosti;
- kriteriji, povezani z dejavnostjo, dolžnosti in odgovornosti zasebnih vojaških in varnostnih podjetij, vključno s kazensko odgovornostjo zaradi kršenja mednarodnega humanitarnega prava in prava človekovih pravic;
- jasno določeni pogoji registracije zasebnega podjetja za izvajanje vojaške in varnostne dejavnosti;
- uskladitev nacionalnega in mednarodnega kazenskega prava glede kaznivih dejanj, ki jih zagrešijo zasebna podjetja oziroma njihovi zaposleni;
- sprejeti pravni okvir za zasebna podjetja, ki želijo svoje storitve izvažati (zakonodaja, ki bo omogočala mednarodni nadzor oziroma meddržavno sodelovanje pri nadzoru delovanja zasebnih podjetij, podobno kot že obstaja pravni okvir glede trgovine z orožjem);
- soglasje nacionalnega parlamenta za delovanje domačega zasebnega vojaškega ali varnostnega podjetja v tujini in zagotovitev sodelovanja, izmenjave informacij in pomoči med državami, iz katerih so podjetja;
- pravila in zakoni, ki veljajo glede napotitve vojaških in policijskih sil v tujino, morajo veljati tudi za zasebna podjetja;
- predpisi, ki bi zavezovali podjetja, nevladne, humanitarne in druge organizacije, da najem zasebnih podjetij za zagotavljanje svojih potreb po varnosti v tujini prijavijo zunanjemu ministrstvu;



- uzakoniti, da morajo zasebna vojaška in varnostna podjetja sprejeti okvir za samokontrolo, etični kodeks delovanja in ustanoviti »ombudsmana zasebnega vojaškovarnostnega sektorja« in/ali »preiskovalni organ kršitev kodeksa delovanja«;
- predpisi, ki bodo urejali sistem preverjanja kandidatov za zaposlitev v takšnih zasebnih podjetjih, natančno predpisane zahteve glede izobraževanja in urjenja, učinkovit sistem nadzora in prisile ter varstvo socialnih pravic zaposlenih v takšnih podjetjih.

Januarja 2009 je Parlamentarna skupščina Sveta Evrope obravnavala poročilo Komiteja in podala svoj predlog Svetu ministrov Sveta Evrope, naj sestavijo dokument, ki bo določal minimalne standarde urejanja zasebnih varnostnih podjetij v državah članicah, države članice pa pozval, naj do nastanka takega dokumenta pri urejanju tega področja upoštevajo Montreuški dokument (Fritz 2009, 7).

#### 4.2.2 Pravna dvoumnost statusa zasebnih vojaških podjetij

Čeprav širša javnost meni, da so vse zasebne vojaške intervencije na vojna področja nelegalne, je resničnost precej bolj nejasna. Rezultat te nejasnosti ni le hitra rast zasebnih vojaških podjetij, ampak tudi nastanek kopice negotovosti (Lappin 2007, 32).

Menimo, da je opredelitev plačancev že preživeta zaradi spreminjajoče se narave vojne in načina organizacije zasebnih sil. Še posebej je neuporabno opredeljevanje motivacije plačancev, saj je motivacija, ki se naslanja pretežno na finančne dobitke<sup>13</sup>, zelo težko upravičiti. Opredelitev je bila napisana predvsem za meddržavne konflikte in se ne more preprosto uporabiti za notranje konflikte, ki so sedaj v večini. Prav tako obravnava posamezne plačance, danes pa prevladujejo zasebna podjetja, ki jih nikjer ne omenja (Lappin 2007, 33). Zato Singer (2004, 531) meni, da v nasprotju s splošnim prepričanjem ne obstaja popolna prepoved plačancev ter da je trenutno mednarodno pravo neustrezno za spopadanje s tako kompleksnimi vprašanji. Takšno stanje je pripomoglo k hitremu razcvetu zasebnih vojaških podjetij, predvsem v odnosu kvantitete in števila storitev, ki jih ponujajo. Vendar pa je odsotnost kakršnih koli okvirov prinesla celo kopico negotovosti. Prav zaradi tega so lahko

---

<sup>13</sup> Na primer, t. i. »confessional mercenaries« pri talibanih v Afganistanu, ki so se borili tako za vero kot tudi za denar, bi zelo težko obsodili po obstoječi opredelitvi.

prednosti, ki jih zasebna vojaška podjetja ponujajo operacijam v podporo miru, hitro prikazane v negativni luči (Lappin 2007, 34).

#### 4.2.2.1 Kdo in kako določa legitimno stran v konfliktu

Bivše podjetje Sandline je objavilo, da bo sodelovalo le v projektih, ki bodo izboljšali varnostno stanje, stabilnost in splošne pogoje bivanja v državi – stranki. Zato »sklepajo pogodbe le z mednarodno priznanimi vladami (prednostno demokratično izvoljenimi); mednarodnimi institucijami (kot je npr. OZN); pristnimi, mednarodno priznanimi in podprtimi osvobodilnimi gibanji. Te pogodbe bodo: moralne in legalne; zavezane standardom vojaških sil prvega sveta; kjer je možno, delujejo v širšem kontekstu politike zahodnih držav in se izvajajo znotraj nacionalnih meja držav strank.« (Sandline 2004) Enako je trdil Executive Outcomes (Shearer 1998a, 69). Kako pa lahko določimo, katera stran v konfliktu je legitimna. Ločnica med banditom in partizanom je pogosto odvisna od strani, na kateri stoji opazovalec. Singer piše, da zgodovina razkriva, da imajo t. i. dobri fantje pogosto prikrite slabe namene ter da se tudi najvišje leteči pravični in plemeniti cilji lahko izrodijo in so kasneje videni kot zelo nemoralni (Singer 2003, 226). Skrbi o pravičnih namenih so se pojavile tudi pri kontroverzni odločitvi MPRI o sklenitvi pogodbe z Ekvatorialno Gvinejo, državo z zelo negativnim statusom glede spoštovanja človekovih pravic, o usposabljanju njihove Obalne straže. Ker operacije v podporo miru izvaja OZN oziroma mednarodne regionalne varnostne organizacije, bi ta skrb pri teh morala odpasti.

#### 4.2.3 Odgovornost in etičnost zasebnih vojaških podjetij

Večina nasprotnikov uporabe zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru svoje zadržke utemelji predvsem na njihovi (ne)odgovornosti. Sheehy in Maogoto menita, da »lahko odgovornost določimo s pomočjo analize, identifikacije in evaluacije na podlagi tega, ali so: storitve, ki jih ponujajo zasebna vojaška podjetja, legalne in cilji v skladu s širšimi političnimi cilji; se storitve izvajajo v skladu z zakoni; se o delovanjih poroča popolno in resnično ter za vsa odstopanja obstajajo primerni ukrepi in kompenzacije.« (Sheehy in Maogoto 2008, 19) Kot sem že zapisal, ni trenutno nobene mednarodne sheme, ki bi ustrezno urejala delovanje zasebnih vojaških podjetij pod mednarodnimi zakoni in pravili. Zato se

morajo uporabljati bodisi zakoni države, v kateri je podjetje ustanovljeno, oziroma države, v kateri pogodbeno deluje. Težave s prvim so, da lahko v primeru, če se ne počuti ugodno, podjetje največkrat preseli svoj sedež v države z manj togo zakonodajo. V drugem primeru pa moramo poudariti, da se operacije največkrat izvajajo v državah, kjer je odsotnost zakonov prej pravilo kot izjema, kar še posebej oteži nadzor nad njimi (Burres 2008, 14–15).

Leta 2001 je zasebno vojaško podjetje, ki je zagotavljalo izvidniške storitve za CIO v Južni Ameriki, storilo napako pri identifikaciji letala, za katero so predvidevali, da prevaža mamila. Zaradi napake je perujsko letalstvo sestrelilo civilno letalo, v katerem je umrlo več civilistov (Lappin 2007, 34). S tem primerom želim pokazati na težave pri iskanju in sojenju krivcem. Ko je ameriški kongres iskal informacije o dogodku, jim jih zunanje ministrstvo ni posredovalo. Paradoks pri prevzemanju odgovornosti je lepo opisal Yeoman (2003): »Če vojak prekrši pravila oziroma ukaz, je lahko postavljen pred vojaško sodišče. Zasebna podjetja pa lahko delujejo v skoraj popolni tajnosti, brez odgovornosti do vojaških ali civilnih oblasti.« Ker so zasebna vojaška podjetja pogosto izvzeta iz kazenskih struktur vojaških organizacij, so pogosto odgovorna le državam, v katerih delujejo. Vendar pa te države le malokrat zahtevajo ustrezno odgovornost iz treh razlogov. Prvič, zasebno vojaško podjetje lahko dela za državo gostiteljico, ki zato nerada vodi sodne procese, ker ne želi biti vpletena v nepravilnosti. Po mnenju Braytona (2002, 326) režimi, ki se borijo za preživetje, pogosto niso najboljši poroki človekovih pravic. Drugič, podjetja največkrat delujejo v propadlih državah, kjer je vladavina zakona le navidezna, zato je zelo težko nadzirati delovanje zasebnih vojaških podjetij. Tretjič, zasebno vojaško podjetje je morda uporabilo silo proti državi gostiteljici, zato ne želi izročiti svojih uslužbencev nasprotniku. Zato je pogosto uslužbenec, ki je storil prekršek ali celo težje kaznivo dejanje, le odpuščen. Traynor v svojem članku za britanski dnevnik *The Guardian* opozarja, da lahko takšni kršilci dejansko uidejo roki zakona (Traynor 2003).

#### 4.2.3.1 Disciplina in spoštovanje človekovih pravic

Delitev dela med državami, ki prispevajo denar, in tistimi, ki prispevajo moštvo za operacije v podporo miru, lahko včasih povzroči zaskrbljenost zaradi človekovih pravic in discipline. Zakaj? V določenih operacijah prihajajo sile iz držav s slabo demokratično tradicijo in zgodovino vojaške prisile, kot na primer iz Pakistana. Ne vedno, vendar se lahko včasih

vprašamo, ali so ti vojaki usposobljeni in zmožni uveljavljati potrebno moralno in legitimno avtoriteto. Kar pomeni, »da četudi so sile za operacijo zagotovljene, to z ničimer ne potrjuje njihove kompetentnosti, profesionalnosti in odgovornosti v občutljivih okoliščinah.« (Fisas v Lappin 2007, 24) Vendar pa zasebna vojaška podjetja trdijo, da so preseгла te slabosti in razglašajo njihovo neomajno spoštovanje do demokratskih institucij, človekovih pravic in vladavine zakona. Več vodilnih zasebnih vojaških podjetij je ustanovilo tudi svoje samoregulativno telo, Mednarodno združenje za stabilnostne operacije (International Stability Operations Association – ISOA), z svojim etičnim kodeksom, ki se ga morajo držati vse članice<sup>14</sup>. Spicer je trdil, da to ni le plehko zavajanje, ampak »so izkušnje pokazale, da spoštovanje človekovih pravic deluje, če se vlade borijo s terorizmom proti terorizmu, kmalu izgubijo legitimnost in najverjetneje zasluženo propadejo.« Še več, uporaba zasebnih vojaških podjetij bi lahko izboljšala spoštovanje človekovih pravic, saj bi jih lokalne obrambne in varnostne sile ob pomoči zasebnih vojaških podjetij hitreje ponotranjile (Spicer v Lappin 2007, 24). Velikokrat je profesionalnost posameznih zasebnih vojaških podjetij v ostrem nasprotju z okoljem, v katerem delujejo. To trditev podpira tudi Zelena knjiga zunanjega ministrstva Velike Britanije, ki trdi, da zasebna vojaška podjetja pogosto bolj spoštujejo človekove pravice kot določene vlade v Afriki (UK Foreign and Commonwealth Office v Lappin 2007, 24). Drugi menijo, da so te trditve še dodatno podprte s skladnostjo med človekovimi pravicami in poslovnimi interesi, saj naj bi bila podjetja omejena pri poslovnem delovanju, ker morajo vzdrževati dobre odnose z javnostmi in nadzirati dejanja svojih zaposlenih, če želijo pridobiti nove pogodbe (Adams 2002, 64). Predsednik ISOA, Doug Brooks, pa je še bolj neposreden, ko pravi, da »je njihova vzpodbuda služenje denarja. In kako ga zaslužiš? Ne smeš zamočiti.« (Brooks v Lappin 2007, 25)

#### 4.2.3.2 Etična odgovornost

Nizki stroški pa vedno ne odtehtajo moralnih podtonov uporabe zasebnih vojaških podjetij. Vendar se lahko vprašamo, kakor pravi Shearer (2001), da če zasebne sile, ki delujejo z mednarodno avtoriteto in znotraj mednarodnih zakonov, lahko zaščitijo civiliste, kako moralno je odreči takšno zaščito ljudem samo na podlagi dejstev, da se države ne zmorejo oziroma nočejo dogovoriti, kdo bo poslal sile? To mnenje še dodatno podpre Brayton (2002,

---

<sup>14</sup> Članica je bila tudi družba Blackwater, ki pa je po masakru nad civilisti septembra 2007 v Bagdadu kmalu za tem izstopila iz združenja (Scahill 2008).

304), ki meni, da ima, če ne prejme pomoči drugih držav, pravico najeti sile, ki bodo vzdrževale red. Kaj je pomembnejše, namera ali cilj? Če lahko zasebno vojaško podjetje učinkoviteje štiti ljudi kot mednarodne sile, ali ni logično in etično, da se ga uporabi? Kot poudari Shearer (2001), je omejitev, da lahko le države izvajajo podporo miru, zelo omejujoča. Meni tudi, da se moderna nacionalna država zadnjih štiristotih let lahko zahvali za svoj uspeh in uspešen obstoj tudi svoji sposobnosti po uporabi zasebnega nasilja. »Zato v prihodnosti ne moremo pričakovati, da bo organizirano nasilje ostalo le v lasti države,« zaključuje Singer (2003, 39).

Zagovorniki zasebnih vojaških podjetij pogosto zagovarjajo, da tudi ob pomanjkanju mednarodne zakonodaje več dejavnikov prispeva ustrezna vodila za njihovo ravnanje. Le-to je največkrat sestavljeno iz večinoma samo izražene zavezanosti etiki in človekovim pravicam, kar naj bi podpiralo predvidevanja, da so navedene vrednote dobre za poslovne interese. Seveda je morda naivno, da bi se zanašali na zasebna vojaška podjetja pri objektivnem ocenjevanju njihovih ravnanj. Kot pravi Singer (2004, 543), »je glavni razlog obstoja zasebnih vojaških firm prav zaslužek in ne kazanje s prstom na slabe fante.« Prav zato ima ideja korporativne odgovornosti svoje omejitve, kar spodbija njihove trditve o samoregulaciji.

Lahko naštejemo dva razloga. Prvi je, da je malo verjetno, da bo podjetje samo prijavilo zločine in nepravilnosti. S tem bi lahko izgubilo verodostojnost ter si zmanjšalo možnosti za pridobitev novih pogodb. Drugi razlog je, da je vsako podjetje rado uspešno podjetje, ki dokonča sprejete obveznosti. Prav zato obstaja verjetnost, da se zaradi prizadevanja glede izpolnitve časovnih rokov pogodb pojavi težnja po nekritični uporabi sile (Singer 2003, 218). Kot primer lahko navedemo uporabo termobaričnih eksplozivov, ki jih je Executive Outcomes uporabljal v Angoli<sup>15</sup>.

Tudi če so odločitve sprejete v dobri veri, nimamo zagotovila, da bodo ukrepi sprejeti in uporabljeni na etični osnovi. Na primer, vojaška svetovalna podjetja, ki izvajajo usposabljanja, nimajo nikakršnega nadzora, kako se bo njihovo znanje uporabilo, ko bo usposabljanje zaključeno. Vadbenci lahko zavržejo določene dele usposabljanja ali pa

---

<sup>15</sup> Termobarični eksplozivi ali Fuel Air Explosives (FAE), ki so zelo učinkovito, a med humanitarnimi organizacijami zaradi nediskriminatornih učinkov, zelo kontroverzno orožje.

izberejo le določene vsebine, ki jim bodo sledili (Singer 2003, 218). Lahko pa sčasoma popolnoma spremenijo smer svojega delovanja in se obrnejo proti svojim bivšim učiteljem.

Pojav nove skupine zasebnih vojaških podjetij, tako imenovanih »aid enablers«, ki se tržijo kot popolnoma etična, še dodatno zaplete stvari. Čeprav imajo taka podjetja največkrat zelo plemenite namene, še vedno obstaja kopica podjetij, ki so neetična (Lappin 2007, 36). Takšna delitev tržišča lahko tudi ogroža trg, saj se na njem lahko pojavijo niše, ki jih zapolnijo temačnejše skupine. Še posebej v nasičenem tržišču lahko spodnji sloji oziroma slabše stoječi ponudniki iščejo prednosti tako, da postavljajo vprašanj oziroma sprejemajo tudi dvomljive pogodbe.

Prav tako lahko zasebna varnostna podjetja privlačijo posameznike, ki so bili odpuščeni iz vojaške službe zaradi različnih nepravilnosti pri svojem delu ali pa le iščejo denar in pustolovščine. Panoga ponuja veliko priložnosti tudi posameznikom, ki so zelo podobni plačancem iz šestdesetih let prejšnjega stoletja. Najbolj znani so primeri iz Iraka, ko so zasebna vojaška podjetja zaposlovala tudi bivše pripadnike južnoafriških posebnih enot, ki so sodelovali v apartheidu (Nevaer 2004). To kaže na dejstvo, kot meni Gutman (v Lappin 2007, 37), da je za mnoga podjetja pomembnejša žilavost in zakrknjenost ter opravljen posel kakor pa ustrezno preverjanje etičnih standardov potencialnih kandidatov. Predsednik ISOA, Doug Brooks, pa brez dlake na jeziku pove, da nekateri izmed najboljših operativcev zasebnih vojaških podjetij niso dobri fantje, ki bi jim ponudili roko svoje sestre (v Lappin 2007, 37). Dejstvo, da je navedeni primer iz Iraka, ki ni tipična operacija v podporo miru, še ne zmanjšuje njegovega pomena. Predvsem zato, ker enaka zasebna vojaška podjetja z enakimi zaposlitvenimi postopki kandidirajo tudi kot možni viri sil za operacije v podporo miru. To, da so posamezniki dobri in žilavi vojaki, še ni nujno zadosti za njihovo uporabo v operacijah v podporo miru. Jean-Marie Guehenno, bivši podsekretar združenih narodov za mirovne operacije, je dejal, da če želiš biti dober mirovnik, moraš biti tudi dober vojak in še več (Guehenno v Lappin 2007, 37). Zato moderno usposabljanje vojakov, ki jih Slovenska vojska napoti na opravljanje operacij v podporo miru poleg klasičnega vojaškega znanja predvideva tudi usposabljanje iz bolj specializiranih znanj.

## **5 NAMEMBNOST ZASEBNIH VOJAŠKIH PODJETIJ V OPERACIJAH V PODPORO MIRU**

Kdo pravzaprav uporablja zasebna vojaška podjetja? Skoraj vsi. Če na status strank gledamo skozi prizmo naraščajoče moralnosti, sega spekter strank od krvoločnih gospodarjev vojne, uporniških skupin, narkokartelov do suverenih vlad, spoštovanih korporacij in mednarodnih človekoljubnih organizacij (Uessler 2008, 45). Če pa pogledamo skozi prizmo količine in velikosti pogodb, pa so največje stranke zasebnih vojaških podjetij tako imenovane močne države, najboljša predstavnika sta na primer ZDA in Velika Britanija. Drugi največji uporabnik je zasebni sektor, ki vključuje tako globalna kot srednje velika podjetja. Tretji na seznamu so šibke oziroma propadle države, še posebej na konfliktnih območjih. V četrto skupino spadajo strani v civilnih vojnah, teroristična in uporniška gibanja. Peta pa je sestavljena iz mednarodnih organizacij in zvez, kot so na primer OZN, NATO, OSCE in AU (Uessler 2008, 45–46).

## 5.1 Naloge v operacijah v podporo miru

V spodnjih tabelah so predstavljene naloge, ki so jih v operacijah v podporo miru po zaključku hladne vojne opravljale tako sile OZN oziroma regionalnih varnostnih organizacij kakor tudi zasebna vojaška podjetja. Ostensen (2005, 51) se sklicuje na Deborah Avant in pravi, da je bila v devetdesetih letih prejšnjega stoletja le redko katera mirovna operacija OZN izvedena brez uporabe zasebnih vojaških podjetij.

Tabela 5.1: Naloge, ki so jih zasebna vojaška podjetja opravljala v devetdesetih letih

Bojna podpora	Logistika, nabava, usposabljanje, razno	Varnostne storitve
Bojne operacije	Nabava materialno-tehničnih sredstev	Varovanje in spremljanje oseb
Protivstajniške operacije	Razvoj in usposabljanje oboroženih sil	Varovanje ključnih objektov in moštva
Multiplikator sil	Strateško načrtovanje	Obveščevalne storitve
Upravljanje in vzdrževanje zapletenih bojnih sistemov	Analiza groženj	Varovanje humanitarne pomoči
Artilerijska podpora	Logistična podpora in vzdrževanje objektov	Krizno svetovanje (npr. ob ugrabitvah)
Vojaško inženirstvo	Razminiranje	Varne komunikacije
Letalske storitve	Izterjava davkov	Prestrežanje komunikacij
Vojaško svetovanje in načrtovanje	Usposabljanje osebja	Varnostna preverjanja
	Analiza tveganj	

Vir: Burres 2008, 7

Če primerjamo tabeli 5.1 in 5.2, lahko zasledimo določeno mero prekrivanja nalog, ki so jih izvajala tako zasebna varnostna podjetja kakor tudi pripadniki mirovnih sil.

Tabela 5.2: Naloge, ki so jih opravljale mirovne sile OZN po koncu hladne vojne

Vojaške naloge	Politično ekonomske naloge	Humanitarne naloge
Nadzor in opazovanje premirij	Vzdrževanje reda in miru	Zaščita konvojev s pomočjo
Vzdrževanje razmejitvenih območij	Pomoč pri vzpostavitvi sposobne vlade	Zaščita humanitarnih delavcev
Razoroževanje strani v spopadu	Pomoč pri vzdrževanju neodvisnega statusa	Zagotavljanje humanitarne pomoči
Nadzor razporeditve sil	Pregovori z vladnimi službami, upravljanje volitev	Vzpostavitev, podpora in zaščita lokalnih varnostnih con in ostalih zaščiteneh področij
Preprečevanje infiltracije	Nadzor nad izkoriščanjem naravnih	Pomoč pri vračanju beguncev
Preprečevanje državljanske vojne		
Nadzor izvajanja varnostnih		

sporazumov in umika tujih sil Nadzor prekinitve stika med nasprotniki Razminiranje Vzpostavitev in usposabljanje vojaških enot	bogastev Izvajanje začasne uprave Zagotavljanje varnosti in pomoč pri ponovni vzpostavitvi ekonomskega življenja lokalnega prebivalstva Odločanje v lokalnih nesporazumih Vzpostavljanje zaupanja in sprave Usposabljanje in ponovna vzpostavitev policijskih sil Nadzor nad ekonomskimi sankcijami	Nadzor pretoka beguncev Logistična podpora humanitarnim projektom Nadzor izvajanja sporazumov o človekovih pravicah
---	--	---

Vir: Burres 2008, 8

Modre čelade pred koncem hladne vojne niso izvajale bojnih delovanj (razen med korejsko vojno). Po koncu le-te pa so sile v operacijah v podporo miru, ki jih je vodila OZN oziroma v njenem imenu regionalne varnostne organizacije, vedno pogosteje posegale na področja vsiljevanja miru. Poleg tega se naloge tako mirovnih sil in zasebnih vojaških podjetij prekrivajo tudi na področjih usposabljanja vojaških enot, zagotavljanja varnosti pomembne infrastrukture, varovanja humanitarnih konvojev in humanitarnega osebja itd. Zato lahko predpostavimo, da imajo zasebna vojaška podjetja zmožnosti, da opravljajo del nalog v operacijah v podporo miru. To prekrivanje lahko podpremo tudi s primeri, ki bodo podrobneje opisani v nadaljevanju. Delovanje Executive Outcomes v Sierr Leone je še najprimerljivejše z vsiljevanjem miru, medtem ko so zahodne vlade in mednarodne organizacije za nadzor nad razmejitvenimi črtami in embargom za trgovanje z orožjem na območju bivše SFRJ najele tako MPRI kot tudi DynCorp.

Spodnja tabela 5.3 prikazuje operacije zasebnih vojaških podjetij, razdeljene po tipu operacije in regiji, v kateri so delovala v obdobju 1967–2006. Tip operacij je razdeljen glede na Singerjevo tipologijo na podjetja, ki zagotavljajo vojaške (bojne) storitve (military provider), vojaška svetovalna podjetja (military consulting) in podporna podjetja (military support).



Tabela 5.3: Operacije zasebnih vojaških podjetij po tipu in regiji, 1967–2006

	Afrika	Azija	Ameriki	Evropa	Bližnji vzhod	Irak	Rusija	Skupaj
Skupno št. operacij	598	36	65	79	76	182	11	854
Operacije vojaškega tipa (%)	12 (21%)	4 (11%)	7 (11%)	7 (9%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	143 (17%)
Operacije svetovalnega tipa (%)	153 (26%)	14 (39%)	24 (37%)	22 (28%)	28 (37%)	41 (23%)	2 (18%)	241 (28%)
Operacije podpornega tipa (%)	320 (54%)	18 (50%)	34 (52%)	50 (63%)	48 (63%)	141 (77%)	9 (82%)	470 (55%)
Skupno konfliktov	465	597	142	76	210	1	bp	1490
Operacije vojaškega tipa na konflikt	.27	.01	.05	.09	.00	.00	bp	.10
Operacije svetovalnega tipa na konflikt	.33	.02	.17	.29	.13	.41	bp	.16
Operacije podornega tipa na konflikt	.69	.03	.24	.66	.23	.141	bp	.32

Operacije vojaškega tipa vključujejo: boj (zemlja, zrak), bojna podpora (zemlja, zrak), vojaška podpora, dobava orožja, protinarkotične operacije.

Operacije svetovalnega tipa vključujejo: obveščevalne zadeve, varnostna preverjanja, rekonstrukcija vojske, usposabljanje (vojska, policija, itd.).

Operacije podpornega tipa vključujejo: razminiranje, inženirske storitve, logistika, vzdrževanje, varovanje (pomembnih oseb, objektov itd.).

Vir: Mcgahan in Baum 2009, 37

Mcgahan in Baum zapišeta, da tabela 5.3 kaže relativno majhen delež v segmentu zagotavljanja vojaških storitev. Razmerje med kategorijami je zaokroženo 1 : 2 : 3. Število večjih bojnih operacij, ki so jih izvajala zasebna vojaška podjetja, je zelo omejeno. Tu sta prednjačila predvsem Executive Outcomes in Sandline, ki pa sta prenehala delovati leta 1999 oziroma 2004. Bolj razširjene so operacije drugih dveh tipov (Mcgahan in Baum 2009, 5). Opazimo pa lahko razlike med regijami, saj je bila večina operacij prvega tipa (bojnih) v Afriki. Operacije drugega tipa (svetovanje) prevladujejo na operacijah tretjega tipa (podpora) v Aziji in Ameriki. Največ operacij tretjega tipa pa je bilo v Evropi, Rusiji in na Bližnjem vzhodu, še posebej po 9. 11. 2001 (Mcgahan in Baum 2009, 6). V analizo so vključene vse operacije, ki so jih izvajala zasebna vojaška podjetja, in ne le tiste v podporo miru. Vseeno pa lahko iz nje dobimo določen vpogled v delo zasebnih vojaških podjetij tudi v operacijah v podporo miru, saj je velik del operacij, ki jih avtorja obravnavata, še posebej pred letom 2001, tako ali drugače povezan z operacijami v podporo miru. Prav tako so omenjene operacije vključene tudi v tabelo 6.

Ostensen (2005) je analizirala uporabo zasebnih vojaških podjetij v operacijah OZN od zaključka hladne vojne do leta 2005. V svojo analizo je vključila 32 poročil o uporabi zasebnih vojaških podjetij, ki jih je razdelila na tri relativno široke kategorije. Kategorije zajemajo varnostne funkcije (neposredno zagotavljanje varnosti, varnostna preverjanja, varnostno usposabljanje, bližnje varovanje in vse oblike varnostnosvetovalnih storitev), podporne in logistične funkcije (komunikacije, transport, upravljanje letališč in ostale vojaške podporne storitve) ter ekspertne funkcije (razminiranje, obveščevalne storitve, civilna policija ter ostale dejavnosti, ki zahtevajo specializirano znanje).

Tabela 5.4: Pogodbe OZN z zasebnimi vojaškimi podjetji

Podjetje, pogodba v državi, leto pogodbe	Vojna med državami	Vojna znotraj države	Propadajoče države	Podporne funkcije	Varnostne funkcije	Ekspertne funkcije
1. DSL Balkanu 1992		X	X	X	X	
2. DSL Somalija		X	X		X	
3. DSL Angola		X	X		X	
4. DSL Sudan		X	X		X	
5. DSL Mozambique 1995				X		
6. EO Sierra Leone 1996-97		X	X		X	
7. DSL Angola		X	X	X	X	
8. DSL Afghanistan			X		X	
9. ICI of Oregon Liberija sredi 1990		X	X	X		X
10. ICI of Oregon Haiti 1996				X	X	X
11. ArmorGroup Bosna 1996			X			
12. LifeGuard Sierra Leone 1998		X	X	X		
13. DynCorp Angola 1998		X	X	X		X
14. DynCorp Bosna			X			
15. DLS Sierra Leone 1998			X		X	
16. DynCorp East Timor 1999			X	X		
17. DynCorp Sierra Leone 2000		X	X	X		
18. PAE Sierra Leone 2000		X	X	X		
19. DSL Kosovo 2001			X	X		X
20. PAE DR Kongo 2001			X			X
21. PAE Vzhodni Timor 2001			X	X		
22. GD4 Kosovo				X		
23. Kroll Ass. Angola 2001		X	X			X
24. ArmorGroup DR Kongo		X	X	X	X	
25. KZN Security Vzhodni Timor 2001		X	X			X
26. Empowerment Loss Control V.T. 2001		X	X			X
27. PAE DR Kongo 2004		X	X	X		
28. PAE Slonokoščena obala 2004		X	X	X		
29. Global Strategies Group Irak 2004	X		X		X	
30. Global Strategies Group Afganistan 2004			X	X	X	X
31. ArmorGroup Ciper 2004						X
32. ArmorGroup Irak 2005	X		X		X	

Vir: Ostensen 2005, 139

Čeprav tipologija Ostensenove ni povsem primerljiva s tipologijo Mcgahan in Bauma, je vseeno koristna, saj tabela 5.4 še z druge strani sklenjenih pogodb prikaže, da imajo zasebna vojaška podjetja v operacijah v podporo miru kar dolgo zgodovino.

### 5.1.1 Pozitivni in negativni mir

Vojaška moč je lahko odločujoči dejavnik pri dokončanju dolgega konflikta, kar je lepo vidno na primeru hrvaške operacije Nevihta. Jasna vojaška zmaga ima večjo možnost, da prepreči ponovitev nasilja kakor dogovor, dosežen za zeleno mizo. Kot pravi Shearer (1998b, 72), so

nedavne empirične študije pokazale, da so popolne zmage, in ne s pregovori doseženi sporazumi, končale večino konfliktov v 20. stoletju. Vendar je to v jasnem nasprotju z donedavnimi načeli operacij OZN, ki so se trdno držale načel nepristranskosti, nevtralnosti in s pregovori doseženih sporazumov. Brahimijevo poročilo poskuša doseči določene spremembe, vendar ni verjetno, da bo OZN redno uporabljala neposredno vojaško silo (Lappin 2007, 29).

Pomembna je tudi odločitev, kaj želimo doseči z operacijo v podporo miru. Kakšna vrsta miru je naš cilj. Si želimo le prekinitev sovražnosti med nasprotniki, na kar lahko gledamo kot na **negativni mir**? Ali želimo odpraviti vzvode nasilja in doseči trajen, samozadosten **pozitivni mir**? Stališče podjetja Sandline je bilo, da ne razmišljajo o dolgoročnih procesih, ampak je glavni cilj aktivnosti zasebnih vojaških podjetij vzpostavitev okoliščin, ko se lahko začnejo pogajanja in stečejo diplomatski postopki (Spicer v Lappin 2007, 29). To je pogled podjetja, ki je podobno kot Executive Outcomes ponujalo predvsem bojne storitve. Kuhne (v Lappin 2007, 29) poudarja, da se z vojaškimi sredstvi ne reši kriza, ampak se ustvarijo pogoji za vzpostavitev okvira za pogajanja in osnovno humanitarno pomoč. Določena zasebna vojaška podjetja so zelo primerna za doseganje teh ciljev, neposredno ali posredno. Za primere neposrednega delovanja se neprenehoma vračamo k delovanju podjetja Executive Outcomes, kot primer posredne pomoči pa lahko uporabimo primer MPRI in njihovo »nepriznано« vlogo pri uspehu hrvaške vojske med operacijo Nevihta.

Prisila oziroma vsiljevanje miru kakor orodje je zapisano tudi v sedmem poglavju Ustanovne listine OZN, ki o uporabi sile pravi, da se lahko uporablja za prisilitev strank v konfliktu, da ponovno vzpostavijo in vzdržujejo notranjo varnost in mir. Vojaški pristop zato ni nekaj nepojmljivega in bi se ga morali za vsako ceno izogibati. Ker je negativni mir predpogoj za pozitivni mir, je treba prisluhni tudi mnenju Shearerja (1998b, 79), da lahko vojaška podjetja ponudijo nove priložnosti izgradnje miru, ki lahko pospešijo zaključek vojne in omejijo izgubo življenj, čeprav niso univerzalno uporabne.

## **5.2 Pomembnost pogodbe**

Osnova obstoja zasebnih vojaških podjetij so nasilni konflikti. Drugače povedano, v svetu brez konfliktov bi ta podjetja propadla. Neločljivo povezana z uporabo zasebnih vojaških

podjetij je tudi skrb, da so zasebna vojaška podjetja pravno vezana le na pogodbo in ne na državo, ideologijo oziroma načela. Kakor je dejal eden od vodilnih delavcev v MPRI, »to delamo zaradi denarja«, kar nas pripelje do Machiavellijeve opazke, da je dejstvo, da najemniki ne vidijo drugega razloga za zadrževanje na bojišču kot le majhno plačo (Machiavelli 2006, 58). Zato je na mestu vprašanje, kaj se lahko zgodi, ko začnejo frčati krogle? Pogosto imajo zasebna vojaška podjetja v pogodbah določene klavzule, ki jim dovoljujejo umik zaposlenih, če so na vojskovališču ogroženi (Yeoman 2003). To je povzročalo veliko nelagodje med vojaškimi poveljniki, ki so bili odvisni od njihove podpore. Pogodbениki so pogosto pravno odgovorni le državi, v kateri delujejo. Vendar pa lahko na primerih Iraka in Afganistana vidimo, da takšne države zelo težko vzdržujejo pravne standarde; oziroma so bili popolnoma odvezani odgovornosti, kakor na primer v Iraku po sprejetju Memoranduma št. 17 Začasne koalicijske oblasti o zahtevah za registracijo zasebnih varnostnih podjetij (z dne 26. junija 2004).

Čeprav vojaške doktrine večine ne predvidevajo zunanjega oddajanja tako imenovanih bistvenih oziroma kritičnih dejavnosti<sup>16</sup>, ki jih vojska opravlja, je dejstvo, da zasebna vojaška podjetja že upravljajo določene oborožitvene sisteme, zagotavljajo transport in logistiko ter obveščevalno podporo. Te dejavnosti pa imajo velik vpliv na vsako operacijo. To se je jasno pokazalo v drugi iraški vojni, ko se je napredovanje Američanov proti Bagdadu zaustavilo za več dni. V vojaški terminologije temu pravimo operativni premor<sup>17</sup>, ki pa v danem primeru ni bil načrtovan. Do njega je prišlo zaradi pretrgane logistične oskrbe. Ne zaradi napadov Iračanov, ampak zaradi težav podjetja Kellog, Brown & Root, ki naj bi jo zagotavljala. Na ameriško srečo Iračani niso znali ali uspeli izkoristiti nastale situacije sebi v prid.

Kako je zasebno vojaško podjetje zapustilo prizorišče spopadov, pa lahko pogledamo na primeru krize leta 1996 v Liberiji. Podjetji International Charter Inc. (ICI) in DynCorp sta si delila pogodbo, s katero sta skrbela za helikopterske transporte mednarodnih mirovnikov v Liberiji. Ko so v času misije izbruhnili veliki nemiri, se je kopica ljudi zatekla na ameriško ambasado, med njimi tudi pripadniki ICI. A tam ni bilo najti nikogar iz DynCorpa. Ko so končno vzpostavili stik s sedežem DynCorpa v ZDA, so jim ti hladno predlagali, naj naredijo vse, da zapustijo Liberijo. DynCorp je zapustil stavbo oziroma v tem primeru državo. Razlogi

---

<sup>16</sup> Dejavnosti, ki so nujno potrebne in ne morejo biti nikoli delegirane civilnim ponudnikom.

<sup>17</sup> Operational pause /ATP3.2/ – operativni premor je začasna načrtovana prekinitve delovanj po doseganju večjega taktičnega ali operativnega cilja, vendar pred doseganjem lastne točke kulminacije. Namenjen je obnovitvi bojne moči pred nadaljevanjem delovanj (Angleško-slovenski vojaški terminološki slovar 2006, 180).

so bili verjetno strah pred izgubami (ljudi in sredstev) ter pred situacijo, v kateri bi bili izpostavljeni pravni in predvsem finančni odgovornosti. Ker je dobiček osnovni motiv, je dvomljivo, da lahko izguba prihodnjih pogodb zadrži zasebno vojaško podjetje pred umikom, ko konflikt postane prenevaren ali pa predrag. Največkrat so finančne izgube, in ne strateške in politične okoliščine, tiste, ki odločajo o odhodu podjetja z ogroženega območja (Lappin 2007, 40).

### 5.3 Utemeljevanje uporabe zasebnih vojaških podjetij

Povezava med zasebnimi vojaškimi podjetji in funkcijami operacij v podporo miru teče v obe smeri. Mnoge države so prepoznale prednosti, ki jih nudijo zasebna vojaška podjetja. Le-ta pa vidijo operacije v podporo miru kot panogo z veliko rastjo. Kot sta zapisala Schreier in Caparini (2005, 91), se zasebna vojaška podjetja v operacijah v podporo miru uporabljajo predvsem v smislu transporta, podpore, usposabljanja, logistike in zagotavljanja komunikacij. Vendar pa se vedno bolj razmišlja tudi o njihovi uporabi za vsiljevanje miru, še posebej zaradi političnih in finančnih omejitev držav, ki jih skrbi uporaba lastnih sil za omenjene naloge. Wulf poda naslednje argumente za uporabo oziroma proti uporabi zasebnih vojaških podjetij.

Tabela 5.5: Argumenti za uporabo in proti uporabi zasebnih vojaških podjetij

Področje	Vzpodbude	Zadržki
Ekonomičnost	Gospodarnejše delovanje	Nepregledne poslovne prakse, prikriti stroški delovanja oboroženih sil, vprašljivost večje gospodarnosti delovanja
Vojska	Večja prilagodljivost, hitrost storitev, oborožene sile se lahko osredotočajo na osrednje naloge, sinergijski učinki	Zanašanje na zasebne storitve, nezanesljivost na bojišču, vprašljivost pristopa »ravno ob pravem času«, varovanje zasebnih izvajalcev na bojišču
Mirovne operacije in humanitarne intervencije	Hitrost storitev, povečane zmogljivosti operacij, zmanjšanje polemik o napotitvi nacionalnih sil	Vprašanje legitimnosti, delegiranje nacionalne odgovornosti za napotitev sil
Mednarodne krize	Stabilizacija konfliktnih območij, udeležba v postkonfliktni obnovi	Manjši interes za končanje konflikta, zasebni izvajalci kot obvod zunanje politike, zameglitev razlik med civilisti in bojavniki, tveganje za zunanjepolitični ugled matične države
Tehnologija	Strokovnost	Nezanesljivost v kritičnih razmerah
Politika	Zmanjšanje potrebe po prisotnosti oboroženih sil	Pomanjkanje demokratičnega nadzora, zmanjšana vloga države pri zagotavljanju varnosti
Pravo	Vzpostavitev pravil obnašanja, državne licence za delovanje podjetij	Pomanjkanje pravnega nadzora in sankcij, zapletena civilno-vojaška razmerja, relativizacija mednarodnega vojnega in humanitarnega prava

Vir: Wulf 2005, 63-64

Kot pozitivne lastnosti Wulf izpostavlja gospodarnejše delovanje podjetij, večjo prilagodljivost, hitrost in strokovnost, kar lahko privede do sinergijskih učinkov. Kot slabosti oziroma zadržke pa omenja prikrite in nepregledne stroške poslovanja, možno nezanesljivost v kritičnih razmerah in pomanjkanje demokratičnega in pravnega nadzora in sankcij nad podjetji.

Najmočnejši argumenti v debati za uporabo in proti uporabi zasebnih vojaških podjetij so vsekakor ekonomske narave. Vsi nasprotniki se strinjajo, da zasebna vojaška podjetja motivira zaslužek in ne resna skrb za varnost in stabilnost držav in območij, na katerih delujejo (Burres 2008, 13). Singer tudi meni, da lahko pojav bolje plačanih zasebnih sil med preostalimi silami v operaciji v podporo miru povzroči negotovanje in zamere, kar lahko pripelje do slabših rezultatov operacije (Singer 2003, 187). Brayton pa meni, da so zasebna vojaška podjetja učinkovita le, če so njihovi cilji omejeni in lahko dosegljivi. Če bi delovali v skladu z osnovnimi načeli mirovnih operacij OZN, bi njihova učinkovitost in ekonomska vzdržnost drastično padli. Dosedanje izkušnje naj bi pokazale, da zasebna vojaška podjetja niso sposobna prevzeti mednarodnih mirovnih nalog na način, ki je skladen z dejanskimi cilji operacij. Operacije v podporo miru niso donosne, komercialni subjekti pa ne morejo preživeti, če ponujajo nedonosne storitve (Brayton 2002, 325). Shearerja pa skrbi, da bi lahko zasebna vojaška podjetja podaljševala konflikt zaradi lastnih koristi (Shearer 1998a, 70).

Obstajajo seveda tudi nasprotni argumenti, ki se pogosto sklicujejo na delovanje družbe Executive Outcomes v Afriki. Howe (1998, 158) je zapisal:

»Zasebne sile so lahko hitreje razporejene kot večnacionalne (in mogoče tudi nacionalne) sile, imajo manj politične prtljage, še posebej glede skrbi o žrtvah, kot stalne armade. Imajo jasno linijo poveljevanja, bolj kompatibilno vojaško opremo in usposabljanje ter več izkušenj s skupnim delom kot ad hoc mednarodne sile. Lahko so finančno cenejše kakor druge tuje sile. In končno, lahko izbirajo iz bazena preizkušenih vojnih veteranov.«

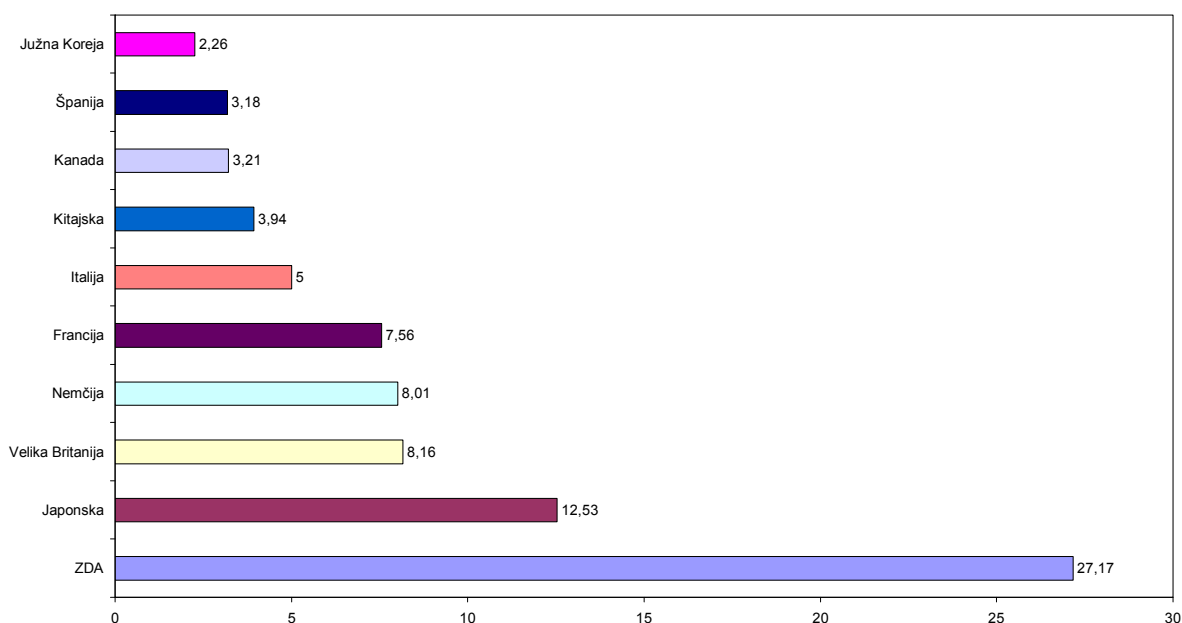
Drugi, kot na primer Cleaver (2000, 141), pa menijo, da se zasebnim vojaškim podjetjem godi krivica, ker jim pripisujejo nesposobnost zagotavljanja dolgotrajnega miru, ker sama kaj takšnega nikoli niso trdila. Zato Taulbee meni, da ne smemo pozabiti, da zasebna vojaška podjetja niso neodvisni igralci pri socialnih spremembah, ampak so lahko le tako uspešni, kakor to želijo njihovi delodajalci. Če vlada ne utrjuje uspehov, ki jih zasebna vojaška podjetja dosežejo, ne more pričakovati dolgotrajnejših pozitivnih učinkov (Taulbee 2000, 447). Naloga domačih oblasti je, da ob mednarodni pomoči, zagotovijo pozitivni mir (Burres 2008, 14). V nadaljevanju bom poskusil utemeljiti določene razloge, tako pozitivne kakor tudi negativne, ki se pojavljajo v razpravah o uporabi zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru.

### 5.3.1 Razlogi za zasebna vojaška podjetja

#### 5.3.1.1 Ali že sedanji mehanizmi vključujejo elemente najemništva?

Podporniki uporabe zasebnih vojaških podjetij kar naprej poudarjajo podobnosti med trenutnimi operacijami in tistimi, ki se povezujejo z zasebnimi vojaškimi podjetji. Zahodne države zelo nerade prispevajo sile za operacije v območjih, v katerih ne vidijo svojega nacionalnega interesa. Države v razvoju prispevajo čez 75 odstotkov moštva, medtem ko ZDA, Japonska in zahodnoevropske države plačajo več kot 85 odstotkov stroškov vseh operacij (Lynch v Lappin 2007, 22). Glede na to, da je potrjen proračun mirovnih operacij OZN v obdobju od 1. julija 2010 do 30. junija 2011 okrog 7,83 milijarde ameriških dolarjev ter da je konec leta 2010 na njih sodelovalo 100.332 mirovnikov (OZN 2011, 81), lahko vidimo, da prispevkov ne enih oziroma drugih ne smemo podcenjevati. V spodnjih grafih 5.1 in 5.2 je prikazan finančni prispevek in prispevek uniformiranega moštva v mirovnih operacijah OZN.

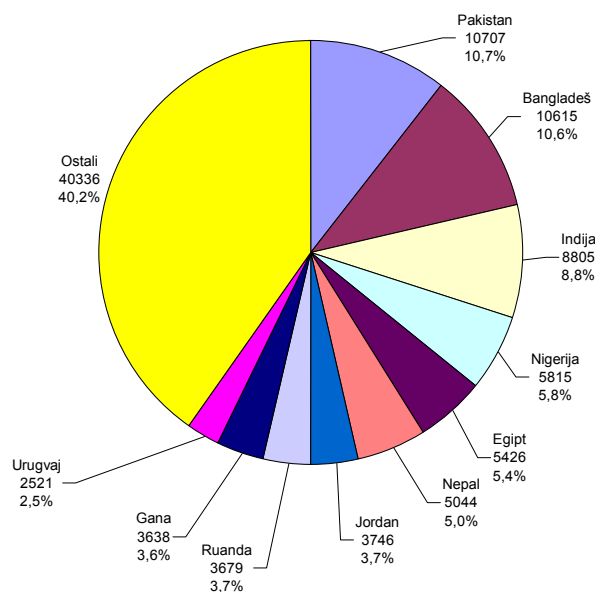
Graf 5.1: Finančni prispevki (% skupnega proračuna) za mirovne operacije OZN v letu 2010 – prvih 10



Vir: OZN 2011, 81

Zgornji graf 5.1 nam jasno prikaže raven finančnega sodelovanja desetih največjih darovalk sredstev za mirovne operacije OZN. Sledi mu graf 5.2 desetih največjih »darovalk« uniformiranega osebja.

Graf 5.2: Prispevki uniformiranega osebja v mirovnih operacijah OZN – prvih 10



Vir: OZN 2011, 81

Daleč največ vojakov prispevajo nekdanje britanske indijske kolonije, Pakistan, Bangladeš in Indija s 30 odstotki, če pa upoštevamo še Nepal, je indijski podkontinent s sosedi prispeval kar 35 odstotkov vsega uniformiranega osebja. Afrika doda skoraj 20 odstotkov moštva. Deset največjih torej prispeva 60 odstotkov vsega uniformiranega osebja na operacijah. ZDA pa so imele konec leta 2010 na 5 operacijah OZN 87 pripadnikov, a so prispevale 2.182.300.000 ameriških dolarjev v skupni proračun (CRS 2011a, 1, 19). Finančni prispevki desetih največjih darovalcev za leto 2010 presegajo 80 odstotkov celotnega proračuna za mirovne operacije OZN, od tega odpade na ZDA kar 27 odstotkov.

Mallaby je leta 2001 v članku v časopisu Los Angeles Times zapisal, da so si zahodne države, ki nočejo prispevati enot, vendar ne želijo izreči besede na D(enar), izmislile sistem, ki je najemniški v vsem, razen imenu. Tako bogati prispevajo denar, revni pa kri (Mallaby v Lappin 2007, 22). Seveda lahko razpravljamo, da še vedno ostaja velika razlika do stanja, ki ga predlaga ISOA, saj so enote sestavljene iz državnih vojsk. In tem argumentom lahko tudi nasprotujemo z dejstvom, da mnoge države prispevajo svoje enote z namenom finančnih prilivov v svoje proračune. Če naredimo pavšalni izračun na podlagi dostopnih podatkov, da OZN državi za vsakega vojaka povrne denar v znesku 1028 ameriških dolarjev za plačo, 303



dolarje dodatnega plačila za specialiste, 68 dolarjev za osebno opremo in 5 dolarjev za osebno oborožitev, pridemo do zanimivih števil. Pri izračunu sem upošteval, da je okrog 20 odstotkov osebja specialistov, za katere država dobi 1404 dolarje, za ostale pa 1101 dolar. Kar pri Pakistanski številki 10.707 pripadnikov znese okroglih 12,44 milijona dolarjev mesečno. Podobne številke z malo manj vojaki dosega Bangladeš. Bangladeš ima po podatkih v CIA World Factbook za leto 2010 11,43 milijarde ameriških dolarjev finančnih prihodkov. Tako lahko hitro ocenimo, da letni prihodki, ki jih država dobi od sodelovanja na operacijah OZN, se pravi okrog 140 milijonov dolarjev, pokrijejo čez 1 odstotek letnih prihodkov. SIPRI-jeva internetna baza vojaških izdatkov za leto 2010 pokaže, da je imel Bangladeš 1,137 milijarde dolarjev visok vojaški proračun. Torej le nadomestila za sodelovanje vojakov na operacijah odtehtajo več kot 10 odstotkov vojaškega proračuna. Pri teh izračunih nisem upošteval nadomestil OZN, ki jih države dobijo tudi za zagotavljanje ostale opreme in storitev, kar tudi niso zanemarljivi zneski.

Predpostavimo lahko, da predlogi o formaliziranih odnosih, v katerih bi zasebna vojaška podjetja prevzela vlogo držav v razvoju, ne bi imeli negativnega vpliva na učinkovitost operacij v podporo miru. Še več, podporniki te ideje trdijo, da bi uporaba zasebnih vojaških podjetij pomenila kakovostnejše vodenje operacij.

### 5.3.1.2 Kakovost

Zgoraj navedena delitev dela med bogatimi in revnimi državami na področju sodelovanja na operacijah v podporo miru le-tem tudi škoduje, predvsem glede kakovosti. Ta trend je prepoznala tudi ISOA, katere predsedujoči Doug Brooks trdi, da »pogosto zahodne države nočejo sodelovati na teh misijah. Zato najmanj sposobne vojske opravljajo najtežje vojaške naloge.« (Brooks v Lapin 2007, 23) To priznavajo tudi Združeni narodi, saj je njihov bivši generalni sekretar Annan potrdil, da bi radi videli sodelovanje držav z dobrimi vojskami in dobro usposobljenimi vojaki (Annan v Lappin 2007, 23). Vendar pa je večje sodelovanje zahodnih vojsk v operacijah, ki jih le-te ne vidijo kot svojega nacionalnovarnostnega interesa, vprašljivo, še posebej pri sodelovanju NATA v Afganistanu. Prav tako se kakovost znižuje tudi zato, ker nekatere države v razvoju uporabljajo operacije OZN kot polnilo lastnih proračunov. Približno 1100 ameriških dolarjev na mesec za enega pripadnika, ki jih te države prejemajo kot nadomestilo za uporabo njihovih vojakov, so glede na njihov domači bruto proizvod na posameznika oziroma povprečne plače doma relativno visoki. Zato na misije

pogosto pošiljajo tudi slabo opremljene in izurjene vojake. To lahko lepo ponazorimo s primerom iz nam znanega Unproforja ter zasebnega vojaškega podjetja Defence System Limited, s katerim je OZN imela sklenjeno pogodbo za zagotavljanje širokega spektra storitev. Mirovniki iz afriških in azijskih držav pogosto niso imeli oklepnih vozil, zato je DSL dobil nalogo, da jim jih zagotovi. Oklepnike so dobili iz presežkov češke armade. Ker te enote niso bile usposobljene za vožnjo in vzdrževanje oklepnih vozil, je DSL zagotovil še njih (Ostensen 2005, 63). Tako so pripadniki zasebnega vojaškega podjetja neposredno sodelovali na patroljah enot UPROFOR in ostalih nalogah, ki so zahtevala premike z oklepniki.

Zagovorniki zasebnih vojaških podjetij trdijo, da bi ta lahko premostila kakovostni prepad usposobljenosti, še posebej, ker je mnogo vodilnih zasebnih vojaških podjetij praktično prepojenih z bivšimi visoko usposobljenimi in odlikovanimi pripadniki oboroženih sil, ki pogosto prihajajo še iz elitnih in posebnih enot. Takšen je bil na primer predsednik MPRI, general Carl Vuono, ki je služil tudi kot načelnik štaba Ameriške kopenske vojske, oziroma razvpiti britanski podpolkovnik Tim Spicer iz zdaj že razpuščenega podjetja Sandline oziroma njegovega naslednika Triple Canopy. Ne smemo zanemariti njihove usposobljenosti, izkušenj in največkrat tudi odličnih povezav z bivšimi delodajalci, kar jim omogoča lažje pridobivanje in tudi izvajanje pogodb (Lappin 2007, 23).

Prav tako zagovorniki trdijo, da lahko podjetja presežejo tipične omejitve velikih sistemov v operacijah v podporo miru. Še posebej hitrost razmeščanja ljudi in enot. Izboljšajo lahko tudi enotnost vodenja in poveljevanja ter usposobljenosti, predvsem na račun tega, ker prihajajo iz istega podjetja. Uporabljali naj bi tudi stroge kadrovske postopke in preverjanja kandidatov za zaposlitev. Kot pravi Spicer, ne rekrutirajo poklicnih morilcev za tajne operacije oziroma ne intervjuvajo samozvanih revolverašev v poceni hotelskih sobicah (Spicer v Lappin 2007, 24). Prednosti takšnega pristopa so jasne, vsaj v primeru Executive Outcomes v Angoli, kjer so utrpeli le tri žrtve, medtem ko so v Sierr Leone ponovno zavzeli močno branjene rudnike diamantov v Konu v le enajstih dneh (Adams 2002).

### 5.3.1.3 Večja stroškovna učinkovitost

Ali so zasebna vojaška podjetja ekonomsko učinkovitejša od regularnih armad oziroma sestavljenih skupin iz različnih nacionalnih vojsk? Kot pravi Singer (2003, 74), medtem ko

lahko nacionalna vojska za izobraževanje in usposabljanje posameznega vojaka porabi na stotisoče dolarjev, lahko zasebna vojaška firma hitro dobi enake storitve na trgu le za majhen del cene. Če ni stalnih sil, se lahko za vse, od osebja do opreme, plačuje od primera do primera. Za storitev oziroma strokovno znanje plačaš le takrat, ko ga potrebuješ. To pot pogosto uberejo bogatejše države, kot sta ZDA in Velika Britanija. Še posebej je takšno smer poosebljal bivši ameriški obrambni minister Donald Rumsfeld, pod katerim je ameriško obrambno ministrstvo in oborožene sile zajel pravi vihar zunanjega oddajanja pogodb. Sam Rumsfeld je dejal, da bo iskal nove možnosti za zunanje oddajanje in privatizacijo (Petersen v Lappin 2007, 25). Ne le, da bi to pomenilo učinkovitejše operacije, ampak bi se lahko del prihrankov usmeril tudi na bolj humanitarna področja kot so operacije v podporo miru. Zasebna vojaška podjetja naj bi tudi zelo znižala stroške operacij v podporo miru v primerjavi z operacijami OZN. Mallaby (v Lappin 2007, 25–26) je za primer vzel Sierra Leone in zapisal, da je med letoma 1995 in 1997 Executive Outcomes uspešno izsilil svobodne volitve ob ceni 1,2 milijona dolarjev na mesec. Kasnejša misija OZN pa je stala 47 milijonov dolarjev na mesec. Singer (2008, 183) pravi, da je Executive Outcomes porabil 4 odstotke sredstev OZN ob doseganju podobnih rezultatov. Zaradi tega Shearer (1998b, 79) trdi, da so bili nedvoumno cenejši od operacije OZN. Zato lahko v določenih primerih rečemo, da zasebna vojaška podjetja niso cenejša sama po sebi, ampak so zaradi boljše usposobljenosti učinkovitejša in lahko z manjšimi enotami dosežejo večji učinek, kar posledično pomeni zmanjšanje stroškov (Hull 2008, 15).

Dodatni razlogi pa naj bi kazali, da imajo postkonfliktne države in države v razvoju zaradi uporabe zasebnih vojaških podjetij lahko koristi. Stalna profesionalna vojska je zelo draga stvar, pravi Adams (2002, 59), še posebej za države, ki so pravkar zaključile dolgotrajni konflikt. Stroški vojske neprestano naraščajo zaradi vse dražjih tehnoloških rešitev, obenem pa ni več podpore, ki so jo včasih ponujale super sile. Vse to lahko pripelje do slabo plačanih, neusposobljenih in neučinkovitih sil, ki so neuporabne za izvajanje nalog tako doma kot tudi v operacijah v tujini. Večkrat so sestavljene iz različnih, med seboj odtujenih etnij, preprejene s politiko in korupcijo ter s tem nezmožne uspešno sodelovati v kakršnem koli mirovnem procesu. To se zelo lepo kaže v nekaterih afriških državah, tudi v Demokratični republiki Kongo, kjer se neprestano pojavljajo težave pri ustanavljanju enovite vojske (Lappin 2007, 26). AIDS prav tako kosi med afriškimi vojaki. Singer (2008, 57) pravi, da je okuženost z virusom HIV še posebej visoka med mlado vojaško populacijo v državah v razvoju ter ocenjuje, da je prizadetih več kot 50 odstotkov vojakov v Angoli in Kongu. Zato bi zasebna

vojaška podjetja lahko začasno premostila težave nacionalnih vojsk, s tem bi prihranili pomembne finančne vire vladi, zagotovili stabilno okolje, v katerem bi lahko začeli odpravljati večje socialne težave (Lappin 2007, 26).

#### 5.3.1.4 Vplivi na javnost

Uporaba zasebnih vojaških podjetij bi lahko pomenila večjo udeležbo pripadnikov zahodnih profesionalnih vojsk, ki je tako zaželena v operacijah v podporo miru. O'Brian (2002) razlaga, da s bi s tem zahodne države lahko odpravile politična tveganja, ki so povezana s pošiljanjem vojakov v okolja, ki jih domača javnost ne podpira oziroma razume. Ni se treba prerekati, ali je napotitev v skladu z nacionalnimi interesi ali je poslanih dovolj vojakov itd, kar prepoznavajo tudi sama zasebna vojaška podjetja. Sandline je zagovarjal, da lahko vlada v primeru uspeha požanje priznanja, v primeru neuspeha pa zanika vpletenost (Spicer v Lappin 2007, 28). Drugi spet trdijo, da lahko delujejo v skladu s pravili mednarodne skupnosti in preprečijo potrebo, da bi v nevarnost pošiljali domače enote (Fidler v Lappin 2007, 28). Zelo nazoren primer je uporaba MPRI na Balkanu. Po vzpostavitvi s strani OZN nadziranega premirja med Hrvati in krajinskimi Srbi ter širitvijo konflikta v BiH so ZDA poskušale vzpostaviti ravnovesje med vojskujočimi se stranmi. Ker je bila srbska stran v očitni vojaški in tehnološki premoči, so poskušali medsebojno povezati Hrvate in Bošnjake, kar je bilo doseženo z Washingtonskim sporazumom leta 2004. Ker je bil uvoz vojaške opreme in tudi usposabljanja predmet embarga OZN, je ameriška vlada povezala Hrvate z MPRI. Tako so leta 2004 sklenili dve pogodbi, ki sta se začeli uresničevati v začetku leta 2005. Prvo o zagotavljanju »strateških dolgoročnih zmogljivosti« in drugo o ustanovitvi t. i. Democracy Transition Assistance Program (DTAP), ki naj bi hrvaški vojski ponudil usposabljanje o demokratičnih načelih in civilno-vojaških razmerjih. Noben program uradno ni vključeval nobenega vojaškega urjenja. Avgusta 1995 pa so hrvaške oborožene sile začele veliko vojaško operacijo Nevihta (Oluja). Odlično načrtovana in izvedena operacija je mnoge, še posebej pa krajinske Srbe, popolnoma presenetila. Obrambni položaji so padli in v tednu dni je Hrvaška nadzirala večino svojega ozemlja. Čeprav MPRI zanika sodelovanje pri pripravi operacije Nevihta, je težko zanikati velik operativni napredek, ki ga je hrvaška vojska dosegla v zelo kratkem času po podpisu pogodb s podjetjem (Singer 2008). Operacija in z njo povezani kasnejši uspehi Hrvatov in Bošnjakov v BiH so bili tudi eden od razlogov za uspešen podpis Daytonskega sporazuma. V takšnih primerih lahko zmožnost distanciranja od dogodkov na

terenu olajša uspešen zaključek krize, ki bi bil drugače težje dosegljiv, oziroma ponudi možnost pošiljanja pomoči brez vpletanja lastnih vojaških sil.

#### 5.3.1.5 Podpora mednarodnim nevladnim organizacijam

Zaradi vse bolj kaotične narave vojne so vedno bolj ogroženi ne le civilisti in ostali nebojevniki, ampak tudi nevladne organizacije, ki jih poskušajo zaščititi. V okolju šibkih držav ne moremo več računati na sposobnost lokalne vlade pri zagotavljanju varnosti za lokalno populacijo, sploh pa ne pri zagotavljanju relativno varnega izvajanja humanitarnih operacij (Adams 2002, 60). Humanitarni delavci tudi sami vse pogosteje postajajo tarče nasilja. Več pripadnikov rdečega križa je v devetdesetih letih umrlo, kot je bilo v istem obdobju žrtev med ameriškimi vojaki (Singer 2003, 184). Zato sta že leta 1999 CARE Kanada in Univerza iz Toronta skupaj izdali poročilo *Mean Times: The Humanitarian Action in Complex emergencies – Stark choices, Cruel Dilemmas*. Poročilo je zaključilo, da morajo humanitarne organizacije bolj razmisliti o uporabi zasebnih varnostnih služb kakor o najemanju lokalnih neformalnih varnostnikov (Lappin 2007, 31).

#### 5.3.2 Razlogi proti zasebnim vojaškim podjetjem

##### 5.3.2.1 Nevidni stroški zasebnih vojaških podjetij

Mnogi na zasebna vojaška podjetja gledajo kot na prikrite zastopnike zahodnih držav, še posebej skozi prizmo sodelovanja v drugače »prepovedanih« dejanjih oziroma zasledovanja politike, ki ni v skladu z želeno javno podobo države, je pa v njenem strateškem interesu. Vendar države v tem primeru hodijo po ostrini meča, saj uporabljene metode lahko hitro začnejo ogrožati temelje demokracije.

Preglednost in nadzor nad dejanji se lahko hitro zameglita, če naloge, ki so s pogodbo dane enemu podjetju, le-to naprej odda svojim podpogodbnikom. V teh primerih je zelo težko natančno ugotoviti velikost operacije s številom osebja, njihove naloge, izgube, katera podjetja so vključena, kakšni so njihovi dobički in zaslužki ter finančni stroški. Do teh

podatkov ne moremo priti, ker podatki o zasebnih varnostnih službah niso del uradnih vojaških statistik (Lappin 2007, 42). Spet lahko pojasnim s primerom iz Iraka, kjer ista podjetja konkurirajo tudi za pogodbe v operacijah v podporo miru. V teoriji mora zakonodaja zagotoviti tudi hranjenje javnih arhivov. Tako je v ZDA v Listini za nadzor izvoza orožja predpisano, da je treba pregledati vse pogodbe v tujini, da bi zavarovali ameriške nacionalne interese. Kot v večini zakonov pa se tudi v tem najdejo luknje, ki omogočajo njegovo izigravanje. Ena največjih je ta, da je treba kongres obvestiti le o pogodbah, ki presegajo 50 milijonov dolarjev, kar pogosto pripelje do tega, da podjetja razbijejo pogodbe na manjše dele in se s tem izognejo nadzoru (Lappin 2007, 42).

Oporekamo lahko tudi trditvam, da so zasebna vojaška podjetja cenovno učinkovitejša. Pogosto se trdi, da ta podjetja predstavljajo boljšo finančno priložnost, ker omogočijo vojskam, da zmanjšajo svoje stroške pri rekrutiranju, usposabljanju in razmeščanju osebja. Uessler meni, da imajo redne armade in zasebna vojaška podjetja popolnoma drugačno strukturo stroškov, tako pri stroških za osebje kot tudi pri režijskih stroških (Uessler 2008, 42). Pogosto je prezrto, da je vse te pogodbenike v določenem delu svoje življenjske poti izobraževala in usposabljala država (Avant 2004, 22). Ta je tudi plačala za njihovo strokovnost in jim omogočila pridobitev veščin, s katerimi sedaj tekmujejo na trgu. Prav tako je morala država plačati za usposabljanje drugega posameznika, ki je nadomestil prvega ob njegovem odhodu v zasebni sektor. Iz te perspektive pa stroškovna učinkovitost zasebnih vojaških podjetij dobi povsem novo razsežnost. Schreier in Caparini pravita, da so to tako imenovani transakcijski stroški, ki nastanejo zaradi zunanjega oddajanja storitev. To so stroški, ki nastanejo zaradi izgube systemskega znanja znotraj obstoječe delovne sile državnih uradnikov in ostalih usposobljenih kadrov, ko se storitve preselijo k zasebnikom. Analize prav tako kažejo, da lahko ti stroški, kot na primer stroški upravljanja pogodb, zmanjšajo učinkovitost zelenih prihrankov, ki naj bi jih zunanje oddajanje doseglo (Schreier in Caparini 2005, 5, 98). Zagovorniki zasebnih vojaških podjetij tudi trdijo, da so ta cenejša od stalnih armad na operacijah v podporo miru, saj jim ni treba plačevati osebja, ko to ni na operaciji, kar pa v dobršni meri ni bistveno vsaj za OZN, saj tudi OZN državam izplačuje nadomestilo le za operativno osebje (Hull 2008, 15).

Kakovost storitev, ki jih podjetja nudijo, je pogosto ogrožena zaradi teženj po čim večjih dobičkih. Ni sporno, da mnoga zasebna vojaška podjetja vodijo visoko usposobljeni in izkušeni bivši pripadniki oboroženih sil. Težave nastanejo na nasprotni strani lestvice

zaposlenih, kjer določena podjetja niso najbolj zvesta vodilom kakovosti. Po govoricah naj bi DynCorp pogosto zaposloval slabše usposobljene ljudi, kot so na primer natakariji in prodajalci ter jih razporejal na dolžnosti vzdrževalcev letal. Kot je zapisal O'Meara (v Lappin 2007, 43), je eden od zaposlenih v DynCorpu zaključil, da je to sicer dobro za poslovne rezultate podjetja, a slabo za naročnika storitev, v tem primeru vojsko ZDA. To lahko privede ne samo do izgube sredstev, ampak tudi ljudi.

Skrita je tudi cena življenja ljudi. Število žrtev med zasebnimi vojaškimi podjetji v njihovih operacijah je zelo težko pridobiti tako iz uradnih kot neuradnih virov. Stephen (2004) v svojem članku za britanski časopis *New Statesman* zapiše, da sumijo, da je število žrtev med ameriškimi vojaki v Iraku umetno nižje zaradi neupoštevanja žrtev med pogodbeniki. Tudi če zasebna vojaška podjetja objavijo svoje statistike žrtev, jih je zelo težko ustrezno preveriti, saj želijo podjetja ohraniti masko verodostojnosti (Lappin 2007, 44).

#### 5.3.2.2 Ravnanje z zaposlenimi v zasebnih vojaških podjetjih

Pogosto spregledamo, da zaradi neučinkovite zakonodaje lahko pride do okoliščin, ko so oškodovana tudi zasebna vojaška podjetja in njihovi uslužbenci. Adams (2002, 63) poroča, da se nekateri pogodbeniki pritožujejo, ker jih pošiljajo v nevarne situacije brez ustrezne opreme in zaščitnih sredstev, a se zaradi dobre plače vseeno podajo na nalogo. Zelo razvpit primer se je zgodil v Iraku, ko so štirje uslužbenci Blackwaterja, vsi bivši pripadniki posebnih enot ameriške vojske, ki so bili z neustreznimi sredstvi poslani na nalogo spremljanja konvoja, v Faludži padli v zasedo in umrli. Slike njihovih zогlenelih trupel, tako imenovani »mogadiš dogodek« druge iraške vojne, obešenih na mostu čez Evfrat, so obkrožile svet in bile eden od povodov za prvi napad ameriške vojske na Faludžo (Scahill 2008). Ker zaradi velikih potreb po osebju zasebna vojaška podjetja včasih znižujejo vstopne pogoje za prosilce zaposlitve, se lahko zgodi, da ti niso ustrezno izurjeni in usposobljeni za izvajanje zapletenih nalog. Singer še pripomni, da neurejen pravni status uslužbencev zasebnih vojaških firm pomeni, da ti tvegajo izgubo zaščite, ki jo nudi mednarodno humanitarno pravo, in se jim lahko sodi kot kriminalcem (Singer 2003, 197). Čeprav je zgornji primer Faludže izjema v pravilu, države največkrat ne bodo poskušale reševati svojih državljanov, ki so zaposleni v zasebnih vojaških

podjetjih. Največkrat niso pod pritiskom domače javnosti, oziroma lahko prikrito sodelovanje z njimi zanikajo, če ne želijo škodovati svojim mednarodnim odnosom (Lappin 2007, 44).

### 5.3.2.3 Spodkopavanje vpliva države

Suverenost države je lahko ogrožena tudi zaradi zmanjševanja moči in usposobljenosti njenih obrambnih sil, če ji zasebna vojaška podjetja odžirajo najboljši in najbolj usposobljen kader. The Economist (2004) je v članku »The Baghdad Boom« objavil, da lahko elitne enote zahodnih vojsk postanejo nič drugega kot izobraževalne ustanove za zasebna vojaška podjetja. Podobne skrbi izražajo tudi visoki častniki oboroženih sil ZDA, ki jim zasebna vojaška podjetja spodjedajo možnosti zadrževanja usposobljenega osebja, skrb, ki jo delijo vojaški voditelji od Velike Britanije do Čila (Avant 2004, 22).

Če pa so uslužbenci zasebnih vojaških podjetij vpleteni v javne in razvpite škandale, lahko to negativno vpliva na njihove matične države. V Bosni in Hercegovini so bili uslužbenci DynCorp obtoženi za kopico zločinov, od otroške prostitucije, trgovine z belim blagom do povzročitve hudih telesnih poškodb (Carafano 2008, 49). Sicer so bili odpuščeni, a nikoli uspešno sodno preganjani, tako v Bosni kot v ZDA. Takšni dogodki vplivajo na pogled lokalnega prebivalstva na vse pogodbenike oziroma kar vse državljane države, v kateri ima družba sedež, v tem primeru Američane (Wayne 2002). S tem je podjetje svoji državi naredilo medvedjo uslugo. Neaver je za primer Iraka zapisal, da lahko ti ljudje (zasebna vojaška podjetja) naredijo ogromno škodo okupacijski oblasti, ki se obupano bori za podporo iraškega ljudstva (Neaver 2004). Zato imajo lahko nepravilnosti in kršitve človekovih pravic, ki jih naredijo zasebna vojaška podjetja, velik negativni učinek tudi na zaznavanje regularnih vojsk s strani javnosti, ki jih največkrat vidi kot levo in desno stran istega obraza.

### 5.3.2.4 Vpliv korporacij

Dodatne skrbi povzročajo tudi povezave med zasebnimi vojaškimi podjetji in mednarodnimi korporacijami, ki izkoriščajo naravna bogastva. To naj bi bil tudi eden od vzrokov za posredovanje Executive Outcomes leta 1997 v Sierr Leone. Obubožana vlada je storitve



Executive Outcomes poplačala s prodajo koncesije nad diamantnimi polji podjetju Branch Energy, kar je še posebej pomembno, ker si podjetji delita skupno krovno družbo, Strategic Resources Corporation. Seveda lahko rečemo, da brez miru in stabilnosti ne more biti gospodarskih vlaganj. Vendar pa je OZN v svoji izjavi za tisk GA/SHC/2562 s 16. 11. 1999 dejala, da ko se varnost vzpostavi »firma začne izkoriščati koncesije, ki jih je prejela, in ustanavlja kopico hčerinskih in priključenih podjetij, s čimer pridobi veliko, če ne že hegemonistično prisotnost v gospodarskem življenju države, v kateri deluje. Ker je ena od predpostavk trajnega miru tudi demokratizacija ekonomije, je tak hegemonski vpliv skrajno moteč pri vzpostavitvi konkurenčnega gospodarstva, ki bi bilo v korist celotni populaciji in ne le nekaj tujim korporacijam.« (Lappin 2007, 48)

## **6 PRIMERI ZASEBNIH VOJAŠKIH PODJETIJ V OPERACIJAH V PODPORO MIRU**

V nadaljevanju bodo predstavljena tri podjetja, ki izvajajo različne aktivnosti znotraj zasebne varnostne industrije. Executive Outcomes je do razpustitve podjetja leta 1999 večinoma zagotavljal bojno in operativno podporo, MPRI ponuja vojaško usposabljanje in svetovanje, DynCorp pa največkrat zagotavlja logistično podporo. Kot rezultat tega so tudi uporabniki njihovih storitev različni. Executive Outcomes in MPRI največkrat najemajo države, medtem ko DynCorp največ posluje z multinacionalnimi podjetji, humanitarnimi agencijami in mirovnimi organizacijami (Shearer, 1998). Vendar pa je v zadnjih desetih letih tudi DynCorp prejel pomembne pogodbe od ameriške administracije. V študiji primerov bom za vsako izmed njih predstavil ozadje podjetja in pomembnejše operacije, v katerih je sodelovalo, ter tudi preko njihovega delovanja poskusil pridobiti vpogled v delovanje zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru.

### **6.1 Executive Outcomes**

Executive Outcomes (EO) je bilo eno izmed najbolj razvpitih zasebnih vojaških podjetij. Po Singerju (2008, 11) je tudi najbolj opevan izvajalec bojnih operacij, saj je odkrito izvajalo vojaške operacije po celem svetu in kot tako posebej opredelitev zasebnega vojaškega podjetja. EO je leta 1989 ustanovil bivši namestnik poveljnika 32. bataljona južnoafriških

obrambnih sil (JAOS) Eben Barlow<sup>18</sup> kot enoto za obveščevalno usposabljanje posebnih enot JAOS. V času, ko je bil v CCB, je pridobil veliko poslovnih stikov, ki so se kasneje izkazali kot zelo koristni za EO (Singer 2008, 102; Shearer 1998a, 41). Denar za ustanovitev je prispeval sklad tveganega kapitala Strategic Resources Corporation (SRC). Dvojna registracija podjetja, druga v Angliji, zlasti zaradi ohlapne zakonodaje, ki naj bi urejala najemništvo, je pomenila legalizacijo dejavnosti. SRC je bil lastnik tudi drugih podjetij, povezanih z vojaško dejavnostjo, kot so zasebna vojaška podjetja Lifeguard in Teleservis. Zanimiva je tudi povezava oz. sodelovanje med Branch&Heritage in operacijami EO. Branch&Heritage je podjetje, katerega dejavnost je vezana na izkoriščanje naravnih virov, tudi diamantov. Običajno so potem zaposleni EO po operacijah ostajali v službi pri podjetjih, ki jih je ustanavljal Branch&Heritage za izkoriščanje naravnih virov. Zelo očitna je povezava med podjetjem za izkoriščanje naravnih virov, skladom tveganega kapitala, preko katerega je bilo financirano zasebno vojaško podjetje EO, ki je izvajalo operacije praviloma na območjih, kjer je imel Branch&Heritage poslovne koristi. Posledično je bila lastniška struktura določena, zasebni ustanovitelj, denar pa je prispeval sklad tveganega kapitala. Leta 1997 je Barlow zapustil podjetje, ki ga je nato vodil Nick van den Bergh, bivši častnik padalskih enot JAOS, ki naj bi bil manj kontroverzen kot njegov predhodnik in s tem tudi bolj zunanje reprezentativen (Holager 2011, 42). Podjetje je formalno prenehalo obstajati leta 1999. Vseeno pa so aktivnosti, ki jih je izvajalo v Afriki, zelo pomembne tako za rast ostalih podjetij v panogi kakor tudi za proučevanje zasebnih vojaških in varnostnih podjetij. Singer (2008, 101) pravi, da lahko iščemo karakteristike, ki opredelijo organizacijo EO, v elitnih posebnih enotah JAOS iz časa apartheida ter njenih tesnih poslovnih povezavah s podjetji za izkoriščanje naravnih bogastev. Drugi spet pravijo, da je bil EO prva svetovna korporativna vojska, čeprav je velikokrat zmerjana s plačanci, ki je bila edina uspešna mirovna sila na kontinentu, ki ga je Zahod prepustil samemu sebi (O'Brien 1998, 84).

EO je sklenil najpomembnejše pogodbe v državah, bogatih z naravnimi viri. Za tem so stali jasni poslovni razlogi. Naravna bogastva in mineralni viri so redko dostopne dobrine, s katerimi si države v razvoju lahko privoščijo financiranje zunanjih sil. Vrste konfliktov, v katere se je EO vpletal, so bili pogosto zaradi nadzora nad temi dobrinami, zaradi česar so bile te države možni kandidati za konflikt. EO je zanikal formalne povezave z večjimi korporacijami, čeprav je bil plačan za svoje storitve s koncesijami za izkoriščanje naravnih

---

<sup>18</sup> Barlow je bil tudi vodja Južnoafriškega urada za civilno kooperacijo (CCB), ki naj bi izvajal tudi atentate na aktiviste Afriškega nacionalnega kongresa (ANC) v Evropi.

bogastev podjetjem, s katerimi je bil tesno povezan (Shearer 1998a, 43). Operacije EO naj bi s podelitvijo ene največjih koncesij za izkoriščanje diamantov na svetu, v vrednosti čez tri milijarde ameriških dolarjev, prinesle velike zasluške (Peech 1999, 90). Kot smo že omenili, so obstajale tesne povezave med SRC in Branch&Heritage Group<sup>19</sup>, skozi katere je bil EO tesno povezan s številnimi drugimi zasebnimi vojaškimi in varnostnimi podjetji, kot npr, Lifeguard Security in Saracen Security.

Pomemben del zgodbe o EO je tudi podjetje Ibis Air, ki ga lahko opišemo kot zasebne letalske sile EO. Čeprav gre za dve ločeni podjetji pod isto krovno skupino, sta bili zaradi svoje prepletenosti praktično neločljivi za zunanje opazovalce. Ibis Air je spremljal EO na njenih najpomembnejših operacijah, tesne vezi med podjetjema pa so EO omogočili, da je lahko transportiral svoje bojne sile kamorkoli po svetu, zmožnost, ki si je ne morejo privoščiti mnoge državne armade (Singer 2008, 106). Na primer, med operacijo v Angoli in Sierr Leone je Ibis Air upravljal dvajset bojnih helikopterjev (Singer 2008, 106). Povezava med Ibis Air in EO pa je pomenila tudi, da sta bila za vsako operacijo na voljo vsaj en bojni helikopter in eno transportno letalo.

Kanadski novinar James Davis je EO klasificiral kot zasebno vojaško podjetje z bojno funkcijo, kar pomeni, da je komercialni subjekt, ki izvaja bojevanje ali operacije v podporo bojevanju (Patterson v Holager 2011, 43). Takšna podjetja ponujajo bojne enote in pomoč pri poveljevanju in kontroli, komunikacijah, obveščevalni dejavnosti in načrtovanju. Čeprav EO za mnoge predstavlja moderen obraz najemniških aktivnosti, se je njeno korporativno poslanstvo le malo razlikovalo od poslanstva, npr. MPRI ali drugih podjetij, ki ponujajo vojaške storitve. EO je izjavljal, da »ustvarja klimo za mir in stabilnost za tuja vlaganja« ter da deluje le za »priznane« vlade. Te kriterije pa so izpolnjevale prozahodne in ne nujno tudi demokratične vlade (Shearer 1998a, 40). EO je imel zaradi udeležbe svojih pripadnikov (še kot vojakov JAOS) v konfliktih v Angoli edinstvene in dolgoletne izkušnje s spopadi nizke intenzivnosti. Vedeli so, da je koncept frontne črte v takšnih spopadih zastarel in presežen, zato so želeli sovražnika vseskozi držati izven ravnotežja. Njihov zaščitni znak so postali nenadni prodori in operacije s helikopterji globoko v sovražnikovo zaledje, ki so jih podpirala jurišna letala. Bili so inovativni in so se hitro prilagajali spreminjajočim se razmeram z

---

<sup>19</sup> Skupina se je specializirala za izrabljanje mineralnih in naftnih virov na nevarnih območjih, kar ji je v tesni povezavi z EO prineslo velike dobičke (Shearer 1998, 45). Skupina je vsebovala še eno zasebno vojaško podjetje, Sandline International. Shearer (1998, 43) prav tako meni, da so tesni stiki med Branch&Heritage in afriškimi voditelji pogosto prispevali k uspešno zaključenim pogajanjem med EO in vladami.

uporabo nekonvencionalnih taktik in postopkov, ki bi bili v državnih armadah verjetno slabše sprejeti (Singer 2008, 116).

Čeprav so si zelo prizadevali za izboljšanje svoje javne podobe, je preteklost vseskozi preganjala EO. Podjetje se nikoli ni uspelo otresti povezav z apartheidsko preteklostjo svojih ustanoviteljev. Južnoafriška vlada je v največji meri spregledala dejstva, da je EO izvajal operacije z njenega ozemlja, kar je pripeljalo do špekulacij, da vlada zasebno dopušča oziroma celo podpira EO (Shearer 1998a, 54). Zaradi svojih povezav s prejšnjim režimom je bila nova južnoafriška vlada v zadregi zaradi dejavnosti EO in strahov v ANC, da EO predstavlja tako imenovano »tretjo silo« starega režima. Še posebej pa so čutili nelagodje do posameznikov, ki so bili nekoč zaposleni v CCB (Shearer 1998a, 55). Zato je leta 1998 sprejeta nova zakonodaja, ki je uravnavala novo področje zasebnih vojaških in varnostnih podjetij. Vsako podjetje bi moralo pridobiti soglasje južnoafriške vlade za vsako pogodbo. Zato so mnogi analitiki menili, da takšna podjetja, ki zagotavljajo bojne storitve oziroma izvajajo bojevanje, niso več mogoča. Vendar se zdi, da je EO preprosto prenesel svoje aktivnosti na druga podjetja, kar predstavlja prednost zasebnih podjetij. Podjetja, ki so bila včasih povezana z EO, kot npr. Sandline, Lifeguard in Saracen, so bila še vedno aktivna. Odprla pa so se tudi nova podjetja, ki jih vodijo bivši pripadniki EO (Singer 2008, 118). Če parafraziramo, čeprav je EO zaprl vrata, je globaliziral in preoblikoval svojo dejavnost ter se s tem bolje prilagodil zahtevam trga.

#### 6.1.1 Pogodbe Executive Outcomes

EO je med drugim izvajal operacije v Ugandi, Keniji, Južni Afriki, Indoneziji in Kongu. Vendar pa operaciji v Angoli in Sierri Leone predstavljata tisto poglavje, ki kaže, kakšen vpliv ima lahko uspešno zasebno vojaško podjetje na spreminjanje procesa in rezultat konflikta. Edina neuspešna operacija je bila v Kongu, kjer podjetje ni bilo poraženo v spopadu, ampak izdano s strani vlade, ki ga je najela (Singer 2011, 116). Afriške države, ki najbolj potrebujejo storitve zasebnih vojaških podjetij, si jih najtežje privoščijo. Sierra Leone pa predstavlja primer, kako plačevanje za storitve v naravnih dobrinah dodatno zaplete že tako neugodne razmere v državi (MacIntyre in Weiss v Holager 2011, 45).

### 6.1.1.1 Angola

Premirje med Narodnim gibanjem za osvoboditev Angole (MPLA) in Nacionalno zvezo za popolno neodvisnost Angole (UNITA) je bilo podpisano leta 1992 na Portugalskem, septembra istega leta pa so bile izvedene volitve. MPLA je zmagal na volitvah, ki jih je OZN razglasil za pravične in proste. Vodja UNITA Savimbi z rezultatom ni bil zadovoljen, zato so se spopadi spet razplamteli. UNITA je kmalu vzpostavila oblast nad svojimi tradicionalnimi ozemlji in v letu 1993 nadzirala 80 odstotkov Angole, vključno z naftnimi polji Soyo (Shearer 1998a, 46). Vstop EO v Angolo ni jasen. Singer meni, da čeprav podrobnosti začetne pogodbe niso javne, je jasno, da je to točka, kjer je EO prvič prišel v stik z angolskim konfliktom (Singer 2008, 108). Shearer trdi, da je angolska vlada najela EO, da v imenu angolske vojske prevzame nadzor na območjem Soyo (Shearer 1998a, 46). Cleaver meni, da je podjetje leta 1992 najela združba naftnih podjetij zaradi zaščite njihovih zmogljivosti v regiji Soyo, interesnem območju Heritage Oil and Gas in državne naftne družbe Sonogal. Marca 1993 je EO dobil pogodbo angolske vlade za pomoč pri zavzetju strateško pomembne regije Soyo. Podprt z angolsko vojsko je EO uspešno zavzel navedene zmogljivosti (Cleaver v Holager 2011, 49). To pa je povzročilo tudi določene dvome, saj so se borili z ramo ob rami z angolskimi vladnimi silami, ki so bile velik sovražnik zaposlenih v EO v časih, ko so posamezniki služili v JAOS (Singer 2008, 107–108). Vendar je bil nadzor nad naftnimi polji po umiku EO spet izgubljen, kar je pripeljalo k 40 milijonov dolarjev vredni pogodbi, po kateri je EO usposabljal angolsko vojsko. Pogodba bi se lahko podaljševala do leta 1996. Novembra 1994 je UNITA privolila v podpis mirovnega sporazuma v Lusaki. Obrambni strokovnjaki so EO pripisovali ključno vlogo pri rekonstrukciji angolskih oboroženih sil in s tem preobratu v vojni. Kritiki EO pa menijo, da je podjetje igralo manjšo vlogo ter da so bili uspehi MPLA rezultat mednarodne osamitve UNITA, podkrepjeni z dvigom embarga na uvoz orožja. Vseeno pa Shearer meni, da je vstop EO v konflikt sovpadel s točko preobrata vojaškega uspeha v korist MPLA. V podkrepitev uspešnega delovanja EO je UNITA kot enega od pogojev za podpis mirovnega sporazuma vključila zahtevo, da EO zapusti državo (Singer 2008, 109). Večinoma je EO prispevala taktične nasvete ter verjetno tudi obveščevalne informacije o aktivnostih UNITA, ki so pricurljale iz južnoafriških virov. Čeprav je lusaški sporazum predpisoval, da tuje sile zapustijo državo, je EO zapustil Angolo šele decembra 1995, po osebnem posredovanju ameriškega predsednika Clintona pri angolski vladi (Shearer 1998a, 48; Singer 2008, 109). Po zaključku spopadov so v državo vstopile sile OZN, a niso bile uspešne pri zagotavljanju miru. Vojna se je nadaljevala do smrti Jonasa

Savimbija februarja 2002. Le-ta je prinesla premirje, zaustavitev spopadov in avgusta 2002 tudi formalno razglašen mir (Human Rights Watch 2003, 13).

Ali lahko opisano operacijo EO v Angoli obravnavamo kot delovanje v operacijah v podporo miru, v skladu s predstavljeno opredelitvijo operacij v podporo miru? Ne. Operacija se ni izvajala v podporo mednarodnim organizacijam, ampak legitimno izvoljeni vladi. Nanjo bi lahko pogojno gledali kot na vsiljevanje miru, vendar nima mandata OZN. Zato je primer »osvobajanja« naftnih polj lažje opisati kot delovanje proti upornikom. Le-to prav tako ne spada v ožje področje operacij v podporo miru. Vseeno pa je bilo delovanje EO pomembno pri umirjanju konflikta v državi in vzpostavitvi pogojev za ponoven stik sprtih strani za pogajalsko mizo, kar je pokazala tudi zahteva UNITA po umiku EO iz države.

#### 6.1.1.2 Sierra Leone

Postkolonialni režim, ki ga je vodil Saika Stevens, se je hitro prelevil v enopartijsko kleptokracijo (Singer 2008, 111). Boji v Sierr Leone so se začeli marca 1991, ko je skupina borcev Revolucionarne združene fronte (Revolutionary United Front – RUF) pod vodstvom Fodaya Sankoha prestopila mejo iz Liberije. Čeprav niso imeli jasnega političnega cilja, se je hitro pokazalo, da se skorumpirana vlada ne more učinkovito upirati njihovim napadom. Državna vojska je bila predvsem ceremonialna, popolnoma neprofesionalna in popolnjevana z isto odtujeno mladino kot RUF. Posledično je RUF naletel na šibek odpor, vojska pa je hitro izgubljala teren proti upornikom (Singer 2008, 111). Aprila 1995 je RUF napredoval proti prestolnici Freetown. Ker so OZN, ZDA in Velika Britanija odklonili intervencijo, je Začasni nacionalni vladajoči svet (National Provisional Ruling Council – NPRC) po neuspehu s podjetjem Ghurkha Security Guards najel Executive Outcomes (Deschamps 2005, 28). Pogodba v vrednosti 15 milijonov dolarjev je predvidevala poraz RUF in njihovo odstranitev z območja prestolnice ter določenih ključnih industrijskih območij. Osnovna enoletna pogodba je vključevala 160 pripadnikov EO, kasneje pa je bila dopolnjena z dodatnimi pripadniki, kar je skupne stroške za 21 mesecev, kolikor je bilo podjetje v državi, dvignilo na 35 milijonov dolarjev (Singer 2008, 112). Čeprav se pojavljajo očitki, da je bila to previsoka vsota za finančno obubožano državo, je račun predstavljal eno tretjino skupnih vladnih stroškov vojne. Sile UN, ki so bile načrtovane, da ostanejo v državi osem mesecev po podpisu mirovnega sporazuma, pa so imele 47 milijonov dolarjev proračuna (Shearer 1998a, 51). Še več, IMF je prepoznal potrebo po stabilnosti države za privabljanje novih investicij, zato je

dal svoje soglasje za plačilo EO iz skupnega proračuna Sierre Leone (Shearer 1998a, 53). EO je sprva pregnal RUF iz prestolnice, nato pa razširil svoje operacije na podeželje in osvobodil diamantna območja. Januarja 1996 so prevzeli nadzor nad rudnikom titanovega dioksida v Sierru Rutile, ki je predstavljal velik vir prihodkov za državo, oziroma kar 57 odstotkov prihodkov države iz zunanje trgovine. Oba rudnika, diamantov v Koni in titana v Sierru Rutile, sta po vojni postala žarišči spopadov med vlado in civilisti, predvsem zaradi zadev, povezanih z oboroženimi zasebnimi varnostniki in lokalno samoupravo na področju razvoja in naseljevanja. Vse strani so se strinjale, da so tudi po zaključku vojne med lastniki koncesij za izkoriščanje rudnikov in zasebnimi varnostniki še vedno tesno medsebojno prepletene vezi (MacIntyre in Weiss v Holager 2011, 46).

Operacija EO v Sierru Leone je bila načrtovana v tesni povezavi z vlado in je imela štiri ključne cilje: zavarovanje prestolnice Freetown, ponoven prevzem nadzora nad ključnimi nahajališči naravnih bogastev, uničenje poveljstva RUF in iztrgati preostala območja izpod nadzora RUF (Shearer 1998a, 49). Občasno je EO načrte delno spreminjal zaradi odtekanja informacij (Shearer 1998a, 53). Uspeh EO v Sierru Leone kaže na njihovo strokovnost pri spopadih nizke intenzivnosti. Podjetje je dopolnilo svojo učinkovitost z uporabo poceni bivših sovjetskih oborožitvenih sistemov, ki jih je kupila vlada, upravljal pa EO. Po Shearerju (1998, 54) pa je bila največja prednost in moč EO v Sierru Leone uporaba obveščevalnih zmožnosti, s katerimi so predvidevali in načrtovali delovanje sovražnika. Zelo razširjena je bila uporaba nočnih opazovalnih naprav, naprav za radijsko prisluškovanje kakor tudi izvidovanje iz zraka. EO je tudi uspešno uporabljal lokalne izkušnje, ki so pogosto popolnoma nasprotne od zahodnega naslanjanja na tehnologijo pri zbiranju obveščevalnih podatkov. Še posebej so se naslonili na lokalno pleme Kamajor, katerega pripadniki so jim sporočali premike in lokacije uporniških enot. Le-te je EO tudi dodatno usposabljal, zato so jim bili zelo zvesti. EO so videli kot osvoboditelje ter vedno bolj kot zaščitnike civilnega življenja in lastnine. Dejanja vojske Sierra Leone in RUF pa so imeli za sebična dejanja, ki so služila le tema dvema organizacijama (Douglas 1999, 183). Vendar pa je vojaško usposabljanje Kamajorjev povzročilo dodatne oborožene enote v Sierru Leone, ki niso bile povezane z vlado in kot tako predstavlja primer nenačrtovanih posledic, ki jih lahko imajo dejanja zasebnih vojaških podjetij na konfliktnih območjih (Singer 2008, 113).

Po porazih je leta 1996 RUF prvič pristopil k pogajanjem z vlado. Februarja istega leta so potekale večstrankarske predsedniške volitve, na katerih je zmagal Ahmed Tejan Kabbah,

bivši administrator OZN (Singer 2008, 113). Ko je RUF oktobra 1996 prelomil mirovni sporazum, je EO uničil njihovo poveljstvo. Kot rezultat tega dejanja je bil novembra 1996 podpisan sporazum, ki je podobno kot v Angoli videl umik EO kot pogoj za podpis s strani RUF (Shearer 1998a, 51). Vendar pa stabilnost, ki jo je dosegel EO, ni trajala dolgo. Zaradi pritiskov mednarodne skupnosti in opozicije zaradi nadaljevanja uporabe EO ter v pričakovanju misije sil OZN je predsednik Kabbah januarja 1997 prekinil sodelovanje z EO. Vendar misija OZN zaradi nasprotovanja RUF in pomanjkanja finančnih sredstev donatorjev nikoli ni zaživela. Namesto nje je v državo vstopil ECOMOG pod vodstvom Nigerije. EO je opozarjal Kabbaha, da lahko njihov prehiter umik pomeni nov državni udar v naslednjih stotih dneh. Napoved je bila preroška, saj je RUF 95 dni po odhodu EO v sodelovanju z višjimi častniki vojske maja 1997 zrušil Kabbahovo vlado (Singer 2008, 114). Junija 1998 je bila ustanovljena opazovalna misija združenih narodov s Sierra Leone (UNOMSIL). Zaradi ponavljajočih se napadov upornikov je bila oktobra 1998 ustanovljena nova, veliko večja operacija OZN v Sierr Leone (UNAMSIL). Sprva s 6000 pripadniki, leta 2001 pa jih je štela že 17.000 (OZN 2005a). Mandat se je konec leta 2005 zaključil z izjavo, da je misija končana (OZN 2005b, 1).

Leslie Hough meni, da je imel EO več prednosti pred ECOMOG in UNAMSIL pri intervencijah v konfliktu v Sierr Leone (Hough 2007, 20). Medtem ko ECOMOG in UNAMSIL nista imela jasno določenega in včasih tudi primerne mandata, je imel EO jasen mandat za vzpostavitev miru. Dodatno sta imela ECOMOG in UNAMSIL težave zaradi mednarodne strukture, ki je pripeljala do težav pri komunikaciji in nasprotij interesov med poveljstvi ter tudi zaradi slabo usposobljenih in neizkušenih enot. Prednosti EO pa so bile njihova enotna struktura, elitna usposobljenost in izkušnje njenih pripadnikov s protivstajniškimi postopki ter njihove obveščevalne zmogljivosti, ki so učinkovale kot multiplikator sile. Prav tako so bili ustrezno finančno kompenzirani. Vse to jim je omogočilo hitro in učinkovito zmago proti RUF (Hough 2007, 20). Tudi sodelovanje s plemenom Kamajor je bilo v obojestransko korist, saj bivši častniki EO menijo, da eni brez drugih ne bi uspeli (Shearer 1998a, 54).

## **6.2 DYNCORP**

Tržišče za korporativno logistiko in hibridne mirovniške storitve je v porastu. Ameriško podjetje DynCorp International je eno od največjih podjetij, ki zapolnjujejo omenjeni trg.



Storitve DynCorpa segajo od vzdrževanja opreme preko paravojaških varnostnih sil do usposabljanja policije. DynCorp je zagotavljal logistično podporo v Sierr Leone in Kuvajtu, obveščevalne storitve in nadzor za ZDA na Hrvaškem in Kosovu, usposabljal policijske enote v Iraku in zagotavljal oborožene varnostnike za vladne uslužbence v Afganistanu (Schreier in Caparini 2005, 31–33). Podjetje je zagotavljal logistične storitve tudi mirovnim silam OZN v Somaliji od leta 1992 do 1995. Podobno kot MPRI ima DynCorp International tesne zveze z ameriško vlado. Od leta 2004 ima podjetje krovno pogodbo z ameriško vlado za vzdrževanje miru, zvišanje zmogljivosti in nadzorne zadeve za Afriko<sup>20</sup>. Pogodba je bila vredna od 20 do 100 milijonov dolarjev, odvisno od števila nalog. V letu 2009 ji je sledila nova pogodba za nedoločen čas po programu ameriškega zunanjega ministrstva Africa Peacekeeping Program (AFRICAP) (DynCorp, 2009).

DynCorp izvira iz dveh podjetij, ustanovljenih leta 1946. To sta Land-Air Inc. in California Eastern Airways. Leta 1951 je California Eastern Airways kupila Land-Air Inc. Po več spremembah imen so leta 1987 prevzeli naziv DynCorp. Leta 2003 jih je kupilo podjetje Computer Sciences Corporation, vendar se je leta 2004 odločilo, da obdrži le svoje ključne dejavnosti, zato je DynCorp spet postalo samostojno podjetje. Leta 2010 se je DynCorp združil z zasebno investicijsko firmo Cerberus Capital Management in je postal njena podružnica (DynCorp, 2010a; DynCorp, 2010b).

Po Davisu je DynCorp podjetje, ki ponuja različne kategorije nebojnih storitev. V veliki meri je podjetje, ki zagotavlja vojaško svetovanje, usposabljanje in logistično podporo, vendar neposredno ne sodeluje v bojnih operacijah. Njihova dejavnost v Liberiji je primer takšne aktivnosti. Vendar pa DynCorp zagotavlja tudi varnostno službo za pomembne osebe, zbira korporativne obveščevalne informacije, analizira ter nadzira poslovne prevare in izvaja finančne forenzične storitve. Zato jih lahko kategoriziramo tudi kot zasebno varnostno podjetje (Patterson v Holager 2011, 57).

### 6.2.1 Pogodbe DYNCORP

---

<sup>20</sup> Peacekeeping, capacity enhancement and surveillance efforts in Africa.

### 6.2.1.1 Liberija

Štirinajstletna državljanska vojna v Liberiji se je končala leta 2003, ko je predsednik Charles Taylor pobegnil v tujino. Avgusta 2003 je bil v Akri v Gani podpisan mirovni sporazum, ki je predvideval tudi ponovno vzpostavitev liberijskih oboroženih sil (AFL) ter prošnjo za večje sodelovanje ZDA pri rekonstrukciji države. Eno poglavitnih vprašanj je bilo, kako spremeniti vojsko iz simbola konflikta v instrument demokracije. AFL je bil obtožen sodelovanja pri kršitvah človekovih pravic in porivanju države v vojno. Zato je bil del združenega ameriško-liberijskega programa reforme varnostnega sektorja (Security Sector Reform – SSR) tudi demobilizacija in ponovna vzpostavitev vojske. Najbolj kontroverzna pa je bila odločitev ZDA, da popolnoma prepusti to kritično nalogo zasebnim vojaškim in varnostnim podjetjem. To odločitev so sprejeli predvsem zaradi omejitev, ki so jih povzročale obveznosti ameriških oboroženih sil v Iraku in Afganistanu (McFate v Holager 2011, 59).

V procesu izgradnje miru v Liberiji je vključenih več zasebnih vojaških in varnostnih podjetij. V program SSR sta bila s pogodbami z ameriško vlado vključena tudi DynCorp in Pacific Architects Engineers (PAE) zaradi usposabljanja 2000 novih vojakov in pomoči pri usposabljanju policistov, ki ga je izvajala misija OZN v Liberiji (UNMIL). DynCorp je bil odgovoren za izbiro in osnovno vojaško usposabljanje kandidatov, PAE pa zagotavlja specialistično in nadaljevalno usposabljanje iz vzdrževanja, opreme in logistike (Krahmann v Holager 2011, 59).

DynCorp je želel usposobiti vseh 2000 vojakov tudi iz pomembnih vsebin vladavine zakona, človekovih pravic s poudarki na mednarodnem humanitarnem in vojnem pravu, ločitvi dolžnosti vojske in policije ter pomembnosti civilnega nadzora nad vojsko, kar naj bi bil tudi eden od glavnih razlogov, da je dobil pogodbo. Pred začetkom usposabljanja pa ga je čakala naloga razpustitve liberijske vojske, ki se je vlekla skozi celotno leto 2006. Vendar je po mnenju International Crisis Group izbiranje in popolnjevanje z novimi vojaki potekalo predolgo. Zaradi tega je bilo treba skrajšati določen del usposabljanja iz človekovih pravic in humanitarnega prava, kar ni bilo v skladu z začetnimi načrti podjetja. Prav tako je bil zaradi zamud pri popolnjevanju dobršen del denarja porabljen za plače zaposlenih inštruktorjev, ki dejansko niso imeli koga usposabljati (International Crisis Group 2009, 10–13).

Aning et al. (2008, 624) so zapisali, da sta bila DynCorp in PAE obtožena porabe 172 milijonov dolarjev, namenjenih za usposabljanje liberijske vojske, brez vedenja liberijske vlade. Zato je liberijsko obrambno ministrstvo ugotovilo, da je situacija nastala prav zaradi pomanjkanja sodelovanja z vlado, ki tako ni imela vpliva na usposabljanje lastnih vojakov. Do 31. 8. 2008 je DynCorp zaključil usposabljanje vojakov (Aning et al. v Holager, 2011, 41). V letu 2009 pa so vojsko preverili po Army Readiness Training and Evaluation Program (ARTEP), ali je sposobna delovati kot združena brigada. Po zaključenih preverjanjih se je pogodba DynCorpa in PAE iztekla, liberijsko ministrstvo za obrambo pa je prevzelo popolni nadzor nad enotami (International Crisis Group 2009, 13; CRS 2010, 23).

### 6.2.1.2 Somalija

Somalija je brez stabilne oblike oblasti že skoraj dvajset let, odkar so se sredi devetdesetih let umaknile mirovne sile OZN. Od takrat trpi civilne nemire, vojno in dolgo humanitarno krizo. Uganda in Burundi sta v mirovno misijo Afriške unije v Somaliji (AMISOM) poslali več kontingentov vojakov, ki so jih vedno pestile težave zaradi pomanjkanja opreme in logistične oskrbe. Leta 2007 je ameriška vlada najela DynCorp, da usposobi, opremi, nastani in vzdržuje vse mirovnike Afriške unije iz ugandskega in burundijskega kontingenta v AMISOM. Začetna naloga je bila usposabljanje in transport predhodnice 1650 vojakov ugandskih ljudskih obrambnih sil (ULOS) v Mogadiš (DynCorp 2010). Poleg tega naj bi DynCorp poskrbel še za logistično podporo silam AU v Mogadišu. S tem bi ZDA dobile večjo vlogo v operaciji brez pošiljanja lastnih vojakov (Hansen v Holager 2011, 60). DynCorp je dobil 10 milijonov dolarjev plačila za prvo mirovno misijo v Somaliji po več kot desetih letih (Tomilson 2007). Vlada ZDA je namenila 14 milijonov dolarjev za mirovno misijo Afriške unije v Somaliji in zaprosila Kongres še za dodatnih 40 milijonov. DynCorpovo osebje vsebuje veliko bivših pripadnikov ameriške vojske z izkušnjami na kriznih območjih. Vendar pa to ni prva operacija DynCorpa v Somaliji, saj je zagotavljal logistično podporo že med misijo OZN 2002–2005 (Holager 2011, 60). Hansen meni, da je DynCorp postal ključen igralec v sodobni politiki ZDA v Afriki (Hansen v Holanger 2011, 60). DynCorp je po lastnih besedah zagotovil AMISOM širok spekter sredstev in služb za hitro odzivanje, tako na kopnem kot v zraku, služb za operativno podporo kakor tudi za vzdrževanje opreme in vozil. Še več, trdijo, da so medtem ko so na večini mirovnih misij po svetu zamude pri razporeditvi moštva, oni poskrbeli, da so vsi mirovniki AMISOM pravočasno, varno in ustrezno

opremljeni prispeli na misijo (DynCorp 2010). Prve mirovnike so tako prepeljali v Somalijo že en mesec po odobritvi Varnostnega sveta OZN.

#### 6.2.1.3 Sudan

Leta 2004 so ZDA obljubile več kot 200 milijonov dolarjev v obliki zasebnih pogodb za podporo misiji Afriške unije v Darfurju (AMIS). Pogodbo v vrednosti 20,6 milijona dolarjev sta dobila DynCorp in PAE (Chatterjee 2004). Od leta 2004 je DynCorp zagotavljal logistično podporo v obliki nastanitve, pisarniške in komunikacijske opreme ter transporta enot AU v Sudanu (Aning v Holager 2011, 61). DynCorp je dobil pogodbo, čeprav so bili njegovi uslužbenci v Afganistanu obtoženi agresivnega obnašanja (Chatterjee 2004). Sudanska operacija se je izvajala na podlagi petletnega načrta ameriškega zunanjega ministrstva, izdanega 27. 5. 2003. Odprta pogodba je dopuščala uporabo DynCorpa in PAE kjerkoli v Afriki, vseeno pa natančna določila niso dostopna javnosti (Chatterjee 2004). Direktor sudanskega programa v ameriškem zunanjem ministrstvu je takrat dejal, da lahko zasebna podjetja opravijo delo hitreje in na kratki rok učinkoviteje kot pa državna birokracija (Snyder v Chatterjee 2004). Zaskrbljenost pa povzroča zaradi poslovne tajnosti pomanjkanje preglednosti pogodb med DynCorpom in PAE na eni ter ameriško vlado na drugi strani (Chatterjee 2004). Podobno stanje je tudi pri vseh ostalih pogodbah z zasebnimi podjetji, kar otežuje nadzor in analizo njihovih dejavnosti zaradi nejasnosti, kaj pravzaprav počnejo.

Leta 2007 je DynCorp prejel pogodbo za usposabljanje pripadnikov bivše Sudanske ljudske osvobodilne armade z namenom novačenja vojakov za novo Sudansko vojsko v skladu z mirovnim sporazumom med vladajočo Nacionalno kongresno stranko in Sudanskim ljudskim osvobodilnim gibanjem (največjim južnim uporniškim gibanjem), ki je bil sprejet leta 2005. Pogodbo je izgubil zaradi kopice nepravilnosti in neprimernega obnašanja dveh svetovalcev na terenu. Pogodbo je zato dobilo podjetje United States Investigative Services, ki ima prav tako tesne povezave z ameriško administracijo (McGregor 2008).

#### 6.2.1.4 Africa Peacekeeping (AFRICAP)

AFRICAP je ameriški program, ki uporablja pogodbenike za zagotavljanje vojaškega usposabljanja, svetovalnih nalog in logistične ter inženirske podpore, ki je v skladu z

ameriško mirovno politiko v afriških državah v razvoju (Isenberg 2010). Septembra 2009 je bil DynCorp izbran kot eno izmed štirih podjetij, ki bodo sodelovala v navedenem programu, v katerem bo vsako izmed podjetij prejelo četrtno kosa 1,5 milijarde dolarjev vredne pogodbe. Program podpira regionalno afriško stabilnost z vzpostavljanjem zmožnosti afriških držav in regionalnih organizacij za preprečevanje, upravljanje in reševanje konfliktov na afriški celini. Ta nova pogodba (nedoločena dostava/nedoločena količina) je nadgradnja pogodbe DynCorp Africa Peacekeeping iz leta 2004, s katero je podpiral programe reform varnostnega sektorja v Afriki (DynCorp 2009). Nova pogodba AFRICAP je vzpostavila mehanizme za DynCorp in ostala tri podjetja, ki bodo tekmovala za zagotavljanje usposabljanja in svetovalnih storitev, nabavo opreme, storitev logistične zagotovitve in gradbenih storitev afriškim državam. Trajanje pogodbe je eno leto in štiri enoletne opcije, z začetkom 11. 9. 2009 (DynCorp 2009). Po pogodbi je DynCorp v pripravljenosti za zagotovitev storitev kjerkoli na celini. Storitve vključujejo usposabljanje oboroženih sil določenih držav za dvig njihovih sposobnosti pri sodelovanju na mirovnih operacijah, nudenje logistične podpore in sodelovanje z regionalnimi organizacijami pri preprečevanju in reševanju konfliktov (Tomlinson 2007).

### **6.3 MPRI**

MPRI je postalo eno od najbolj znanih in največjih ameriških zasebnih vojaških podjetij. Ustanovljeno in vodeno s strani elite upokojenih pripadnikov ameriške vojske je zavzelo pomembno vlogo na donosnem trgu, ki se je odprl zaradi zunanjega izvajanja kopice prej le vojaških dejavnosti (Cilliers in Douglas 1999, 111). MPRI je leta 1987 ustanovilo osem upokojenih ameriških generalov. Sedež podjetja je blizu Pentagona, s čimer želijo nakazati na tesno povezanost z ameriško vojsko. MPRI je prvotno načrtoval delovanje na domačem vojaškem trgu, ki se je odprl z zmanjševanjem vojaških izdatkov po koncu hladne vojne (Singer 2008, 120). Ameriška administracija pogosto odkrito spodbuja MPRI pri potegovanju za vojaške posle, ki so neposredno povezani z nacionalnovarnostnimi interesi ZDA. Vendar pa je odprtje globalnega zasebnega vojaškega trga pripeljalo do tega, da je podjetje začelo ponujati in izvajati tudi različne oblike operacij na tujem, pogosto na trgih in v okoljih, kjer to ni dovoljeno ameriški vojski (Singer 2008, 119). MPRI trdi, da firmo odlikuje profesionalizem in lojalnost interesom ameriške zunanje politike ter da delujejo zgolj na področju usposabljanja in nikoli v neposrednih spopadih. Ključno premoženje in prednost podjetja je, podobno kot pri EO, skrbno izbrana baza bivših vojaških oseb, med katerimi

lahko najdejo potrebne vojaške veščine ob pravem času. MPRI nima stalne sestave, ampak se osebje izbere za vsako nalogo posebej.

Za MPRI je značilen velik delež bivših najvišjih vojaških oseb v njenih vrstah, zato so tesno povezani z ameriško vojsko. Hierarhija znotraj podjetja je v glavnem podobna hierarhiji posameznikov znotraj vojske oziroma odseva bivšo hierarhijo (Shearer 1998a, 56). Drugače kot pri mnogih njenih večjih korporativnih sodobnikih je vojaško področje dela ostalo v centru njihovih aktivnosti. MPRI uspeva vzdrževati tesne stike z bivšimi kolegi, ki še zasedajo položaje v javnem sektorju, kar jim daje veliko prednost pred korporativnimi tekmeci, saj jim to prinaša neprekinjen tok poslovnih priporočil in informacij (Singer 2008, 120–121). Vseeno pa takšne povezave na neki način spodjedajo tekmovalnost, ki naj bi bila prednost privatizacije storitev. Vprašamo se lahko tudi, ali tako tesne povezave pomenijo, da je MPRI preprosto podaljšek ameriške vojske, kar ustvarja prednosti pred ostalimi podjetji v zasebni vojaški industriji. Tako je podjetje dobilo kopico pogodb z ameriško administracijo in posledično opravljalo naloge, ki so vključevale od analiz in simulacij, vodenja vojaških vaj do upravljanja programov za usposabljanje rezervnih častnikov (Reserve Officer Training Corps – ROTC) in programov štabnih šol (Singer 2008, 121). MPRI je tudi podjetje, ki mu je ameriška vojska zaupala izdelavo priročnikov o zasebnih pogodbenikih. V bistvu je zasebno podjetje napisalo pravila, ki urejajo interakcijo in upravljanje ameriške vojske z drugimi zasebnimi podjetji (Singer 2008, 124). MPRI po lastnih besedah »izvaja programe v ZDA in v več kot 40 državah po svetu« (MPRI, 2008). Junija 2000 jih je kupil obrambni gigant, podjetje L-3 Communications. L-3 sta leta 1997 ustanovila bivša vodstvena delavca podjetja Loral Frank Lanza in Robert LaPenta ob podpori investicijske banke Lehman Brothers. Od takrat je MPRI prevzel še naslednja podjetja: Ship Analytics, Inc. (december 2002), Haven Automation, Ltd. (marec 2003), BeamHit LLC (maj 2004), GE Driver (maj 2004) in Hitec-O (november 2005), ki po njihovih besedah nudijo dopolnilne storitve že standardnim storitvam MPRI in s tem dopolnjujejo sposobnost podjetja, da zadovolji zahteve strank (MPRI, 2008).

James Davis je opredelil MPRI kot vojaško svetovalno podjetje, ki ponuja nebojne storitve. Takšna podjetja po njegovem ponujajo vojaško svetovanje, usposabljanje in podporo brez obveze sodelovanja v bojih (Patterson v Holager 2011, 51). Na primer, lahko izvajajo štabna usposabljanja za celoten spekter operacij, dobavljajo opremo in ponujajo načrtovanje za razvoj sil, usposabljuje sile za moderne obveščevalne in logistične operacije in so sposobna nadzirati in usklajevati usposabljanje kopenskih enot za združeno vojskovanje.

### 6.3.1 Pogodbe MPRI

#### 6.3.1.1 Območje bivše SFRJ

MPRI je dobro unovčil poslovne priložnosti, ki so nastale v Evropi ob koncu hladne vojne. Največjo pozornost pa je pritegnila njihova dejavnost na območju bivše SFRJ. Po pogodbi, ki so jo sklenili z ameriškim zunanjim ministrstvom sredi leta 1994, je 45 pripadnikov MPRI nadzorovalo mejne aktivnosti v zvezi s sankcijami OZN proti Srbiji v letih 1994 in 1995 (Singer 2008, 125). Pogodba se je iztekla z dvigom sankcij po podpisu Daytonskega sporazuma novembra 1995 (Shearer 1998a, 58). Leta 1994 je podjetje sklenilo pogodbo z Republiko Hrvaško. Ker je bil uvoz vojaške opreme in tudi usposabljanje predmet embarga OZN, je ameriška vlada povezala Hrvate z MPRI. Tako so leta 2004 sklenili dve pogodbi, ki sta se začeli uresničevati v začetku leta 2005: prvo o zagotavljanju »strateških dolgoročnih zmogljivosti« in drugo o ustanovitvi t. i. Democracy Transition Assistance Program (DTAP), ki naj bi hrvaški vojski ponudil usposabljanje o demokratičnih načelih in civilno-vojaških razmerjih (Shearer 1998a, 58). Noben program uradno ni vključeval kakršnega koli vojaškega urjenja. Avgusta 1995 pa so hrvaške oborožene sile začele veliko vojaško operacijo Nevihta (Oluja). Odlično načrtovana in izvedena operacija je mnoge, še posebej pa krajinske Srbe, popolnoma presenetila. Obrambni položaji so padli in v tednu dni je Hrvaška nadzirala večino svojega ozemlja (Shearer 1998a, 58). Čeprav MPRI zanika sodelovanje pri pripravi operacije Nevihta, je težko zanikati velik operativni napredek, ki ga je hrvaška vojska dosegla v zelo kratkem času po podpisu pogodb s podjetjem. Navedemo pa lahko, da se je po pisanju lokalnega časopisja MPRI CEO general Vuono s svojimi sodelavci na Brionih večkrat tajno sestal s hrvaškim arhitektom Nevihte, generalom Cervenkom. Singer hudomušno pripomni, da so se verjetno vneto pogovarjali o demokratičnih načelih (Singer 2008, 127). Kakor koli, sum, da je MPRI sodeloval pri načrtovanju operacije Nevihta, je pozitivno vplival na podjetje in še poudaril njihov ugled ter jih povzdignil nad ostala podjetja v sektorju. Še posebej zaradi velike kompleksnosti operacije (Shearer 1998a, 59). Po uspešni hrvaški avanturi je MPRI pridobil še nove pogodbe na nemirnem Balkanu. Naslednjo je podpisal z BiH, po kateri je svetoval Bošnjakom med procesi reorganizacije in profesionalizacije njihovih oboroženih sil. Podobno, a manjšo pogodbo je sklenil z Makedonijo.

Delovanje MPRI na območju Hrvaške prav tako težko opredelimo kot delovanje v operaciji v podporo miru. Podjetje pogodbe ni prejelo s strani mednarodne organizacije, vendar njegovo delovanje v državi OZN ni obsodila. Delovanje podjetja bi lahko delno uvrstili med aktivnosti, ki se izvajajo med izgradnjo miru<sup>21</sup>, saj so učinki (čeprav nikoli priznanega sodelovanja v operaciji) vojaške operacije Nevihtha odpravili razloge za konflikt<sup>22</sup> in pomembno vplivali na nasprotno stran pred podpisom Daytonskega sporazuma.

### 6.3.1.2 Pogodbe v Afriki

Na afriškem kontinentu pa MPRI ni bil tako uspešen kot Executive Outcomes ali DynCorp. Od sredine osemdesetih let prejšnjega stoletja so ZDA uporabljale zasebna vojaška podjetja, kot je MPRI, za vzdrževanje prisotnosti v Afriki, še posebej v regiji Velikih jezer. Podjetje je izvajalo več manjših operacij po celem kontinentu (Musah v Holager 2011, 53). Ena od znanih pogodb MPRI v Afriki je usposabljanje nigerijskih sil za uporabo in vzdrževanje vojaških vozil, ki so jih ZDA dobavile Liberiji. MPRI je prav tako, v veliko nezadovoljstvo lokalnih poveljnikov, usposabljal in opremljal kazensko enoto za hitro posredovanje v delti Nigra (Musah v Holager 2011, 53). Leta 1996 je MPRI dobil pogodbo v vrednosti 60 odstotkov dolarjev za usposabljanje angolske vojske in policije. Za isto pogodbo se je potegoval tudi EO, vendar so izgubili, čeprav je večina opazovalcev menila, da so bili primernejši za dano nalogo (Singer 2008, 131). Razlogi za uspeh MPRI so dvojni. To je pomenilo večji vpliv ZDA nad lokalno situacijo, angolska vlada pa večjo odvisnost od Američanov ter še dodatno izolacijo UNITA. Prava spodbuda, ki je stala za pogodbo, je bila torej politične narave in ne znanje in sposobnosti MPRI (Singer 2008, 131). Vendar pa pogodba nikoli ni bila izvedena. Razlogi za to so različni. Sprva so bila razhajanja glede trajanja in cene pogodbe. Obnovljeni boji med vlado in UNITA so prav tako zapletli vlogo MPRI. Po nepreverjenih podatkih pa niso bile največje težave pri znesku denarja, ampak pri pomanjkanju bonusov<sup>23</sup> oziroma podkupnin za lokalne uslužbence, ki so sodelovali pri pogajanjih (Singer 2008, 131).

---

<sup>21</sup> Izgradnja miru obsega politične, ekonomske, socialne, vojaške in druge ukrepe z namenom krepitve in reševanja politične situacije, da bi odpravili razloge za konflikt (Vojaška doktrina 2005, 74).

<sup>22</sup> Razlogov, če se izrazim zelo neosebno in brutalno, kajti tukaj govorimo o ljudeh, ni bilo več, ker so bili pregnani izven hrvaških meja.

<sup>23</sup> Takšne podkupnine naj bi bile zelo pogoste. Glede na podatke ameriškega ministrstva za energijo naj bi v letu 1999 angolski častniki prejeli 900 milijonov dolarjev bonusov (Singer, 2008, 297).



MPRI poudarja, da na mednarodnem področju sklepa posle le, če jih odobri ameriška vlada. Na primer, leta 1995 so se potegovali za posel z dolgotrajnim ameriškim zaveznikom Mobutu Sese Sekom v bivšem Zairu, vendar zaradi spremembe politike ameriška administracija posla ni odobrila. To kaže, da namere podjetja niso vedno v skladu s politiko vseh vej ameriške vlade (Singer 2008, 122). Vseeno pa tesne povezave z bivšimi kolegi, še zaposlenimi v javnem sektorju, pomenijo, da je včasih lobiranje za določene posle lažje izvedljivo.

Naslednjega primera ne moremo kategorizirati kot delovanje v operaciji v podporo miru, vendar je vključen zaradi vzpostavitve širše slike delovanja podjetja oziroma zasledovanja ciljev zasebnega vojaškega podjetja, to je ustvarjanje zaslužka. Delovanje MPRI v Ekvatorialni Gvineji kaže, kako so tesne povezave z ameriško vlado podjetju omogočile vpliv na proces vladnega odločanja. Kot ena izmed večjih proizvajalk nafte v Afriki je bila Ekvatorialna Gvineja že od leta 1970 privlačna za raziskave, vendar je pravi razcvet doživela šele v devetdesetih letih. Država je postala pomemben kraj za tuje investicije, še posebej ameriške. Vendar pa lokalni paranoidni režim ni investiral v nič drugega kakor v lastno varnost in v lastne interese v naftni industriji. Državi je vladala majhna elita, ki je zatirala kakršno koli opozicijo. Leta 1997 je MPRI sklenil pogodbo o usposabljanju lokalne obalne straže za varovanje naftnih ploščadi (McIntyre in Weiss v Holager 2011, 54). Vpletenost MPRI, čeprav s pogodbo manjše vrednosti, je pomembna, saj podjetju kar dve različni pisarni zunanjega ministrstva nista hoteli odobriti posla ter sta zadrževali podpis pogodbe kar dve leti na podlagi zastrašujočih kršitev človekovih pravic v Ekvatorialni Gvineji (Schreier and Caparini 2005, 73). Vseeno je podjetje uspešno lobiralo in prepričalo ameriške oblasti, da bo dejansko z omenjenim poslom podpiralo ameriško zunanjo politiko, tako da so na koncu vendarle dobili odobritev. Še več, MPRI je uspelo prepričati ustvarjalce ameriške politike, da če oni ne dobijo posla, ga bo dobilo drugo, tuje (francosko) zasebno vojaško podjetje (Schreier and Caparini 2005, 73), kar pomeni, da v najboljšem primeru slabo kaže le regulativnim ukrepom znotraj panoge. V najslabšem pa, da del ameriške vlade podpira sprevrženo državo. Naraščajoča odvisnost od afriške nafte se ponuja kot možen vzrok, zakaj je ameriška vlada sprejela takšno odločitev (McIntyre in Weiss v Holager 2011, 55).

### 6.3.1.3 ACRI, ACOTA IN GPOI

Leta 1996 je ameriška vlada vzpostavila Inicijativo za odgovor afriški krizi (ACRI), program za usposabljanje sedmih držav z namenom razvoja pomoči afriškim državam pri vzpostavitvi učinkovitih in hitro prenestljivih mirovniških sil (Singer 2008, 131). Uradni mandat ACRI je bil zagotavljanje usposabljanja tako za mirovne enote kakor tudi za humanitarno pomoč. Drugi cilj je bil preprečitev ponovitve somalske katastrofe. Od operacije v Somaliji in genocida v Ruandi se je ameriška politika pretežno usmerjala na razvoj zmogljivosti afriških držav za spopadanje s krizami v smislu mota »Afriške rešitve za afriške probleme«. Vendar pa bi lahko rekli, da je iniciativa nastala tudi zato, ker ZDA niso želele posredovati v Afriki. Čeprav je bil ACRI projekt ameriškega zunanjega ministrstva, je uporabo vojaških sredstev, še posebej posebnih enot, usklajevalo poveljstvo ameriške vojske v Evropi (EUCOM). Zasebna podjetja, ki se specializirajo za takšne dejavnosti, kot npr. MPRI, pa zagotavljajo logistično podporo in civilno osebje s posebnimi znanji (Abramovici 2004).

Program ACRI temelji na načelu uporabe minimalnih sredstev za doseganje maksimalnega usposabljanja. Naslanja se na šest glavnih ciljev: standardizacijo, interoperabilnost, usposabljanje inštruktorjev, preglednost, podporo in skupinsko delo. Ker je bil program zasnovan na doktrini usposabljanja mirovniških sil iz hladne vojne, se je hitro pokazal kot manj primeren za notranje državne konflikte, ki jih opredeljuje neupoštevanje mednarodnega humanitarnega prava. Čeprav je program podprlo mnogo držav, sta kritičen odnos ohranili regionalni sili Nigerija in Južna Afrika, ker sta ga videli kot program, ki ne rešuje afriških težav. Po 9. septembru 2001 so ZDA povečale svojo prisotnost v Afriki, da bi preprečile nastajanje terorističnih baz. Tako je ACRI leta 2004 nasledil program Africa Contingency Training Assistance (ACOTA). Tudi ta program je gradil na dvostranskih sporazumih med ZDA in državami prejemnicami, vendar je tudi dopuščal možnost podpore regionalnim in podregionalnim organizacijam. Prav tako je dajal več poudarka vsiljevanju kot pa vzdrževanju miru (Abramovici 2004, Mpyisi v Holager 2011, 56). ACOTA je povezana s centri za usposabljanje Joint Combined Arms Training System (JCATS<sup>24</sup>), ki jih upravlja MPRI. Po letu 2004 je ACOTA v glavnem prešla v širšo dejavnost G8 Global Peace Operations Initiative (GPOI), katere cilj je bil usposobiti 75.000 novih mirovnikov po celem svetu, s poudarkom na Afriki. Denar, ki ga ZDA namenjajo za usposabljanje mirovnikov v Afriki, se zdaj usmerja pretežno skozi GPOI. Sprva so zasebni pogodbeniki, kot je MPRI, predvsem izvajali usposabljanje v učilnicah, medtem ko so ameriški vojaki usposabljali na

---

<sup>24</sup> Opremo JCATS uporablja tudi Slovenska vojska.

terenu. Vendar je MPRI zaradi povečanih potreb po vojaki v Iraku in Afganistanu prevzel tudi terenska usposabljanja (Holager 2011, 56). Po letu 2006 je bil MPRI izbran kot eden izmed treh pogodbenikov za GPOI. To je bila enoletna pogodba z možnostjo podaljšanja do štirih let s končno vrednostjo 500 milijonov dolarjev do leta 2011. Vendar je bila leta 2008 pogodba preklicana (McFate 2008, 16).

## **7 SKLEP**

Za zaključek lahko podamo tudi nekatere splošne usmeritve in predvidevanja, ki sem jih zasledil pri proučevanju teme.

Zasebna vojaška podjetja so v prvih desetih letih 21. stoletja vse bolj prevzemala vojaške naloge, kot so usposabljanje, obveščevalna in varnostna zagotovitev, logistična podpora in deli inženirske zagotovitve (razminiranje), ter s tem omogočala zahodnim vojskam ukvarjanje s ključnimi nalogami bojevanja.

Zaradi vse večje kompleksnosti in zapletenosti operacij v podporo miru bodo zasebna vojaška podjetja vedno pogosteje pomagala regionalnim varnostnim organizacijam in tudi OZN pri humanitarnih naporih, vojaški logistiki in obveščevalni podpori ter tudi pri številnih drugih nalogah v operacijah v podporo miru.

Čeprav nekatera zasebna vojaška podjetja kažejo željo za sodelovanje v bojnih operacijah, trenutno ni velikih potreb po tovrstnih storitvah. Vseeno pa so zasebna vojaška podjetja vključena v spopade, ko opravljajo naloge varovanja industrijskih objektov in oseb na konfliktnih območjih. Če pa bi se regionalne varnostne organizacije, kot je na primer Afriška unija, odločile »legalizirati« uporabo zasebnih vojaških podjetij v bojnih operacijah, lahko pričakujemo njihovo hitro rast.

Panoga se vse bolj krepi in utrjuje. Večino velikih pogodb dobijo večja podjetja priznanega imena in z dobro zgodovino o zanesljivosti. Le-ta potem razbijajo pogodbe in jih ponovno oddajo manjšim podjetjem.

Drugače od plačancev oziroma najemnikov zasebna vojaška podjetja tekmujejo na odprtem svetovnem trgu. Nanje gledamo kot na pravne subjekte, ki so pogodbeno vezani na naročnika.

V nekaterih primerih so vsaj tehnično vezani na svoje izvirne države z zakoni, ki predpisujejo registracijo in odobritev mednarodnih pogodb. Medtem ko večina najemnikov skriva svoj obstoj, večina zasebnih vojaških podjetij javno oglašča svoje storitve, tudi na spletnih straneh na internetu. Mnoga podjetja skrbijo za svojo dobro javno podobo in odnose z javnostmi (Schreier and Caparini 2005, 8). V nasprotju z DynCorp in MPRI pa je imel Executive Outcomes malo povezav s svojo domačo vlado v postapartheidski Južni Afriki, njeno plačansko označevanje pa je povzročalo nelagodje pri administraciji, čeprav je bila kritika namenjena podjetju in ne sami vladi (Singer 2008, 118). Verjetno je to eden od razlogov, zakaj EO ne obstaja več, medtem ko DynCorp in MPRI v svoji panogi kar cvetita. Velika večina zasebnih vojaških podjetij ni bila nikoli najeta za sodelovanje v neposrednih spopadih. EO je eden od izjem, ki potrjujejo pravilo. Dejavnosti EO v Sierri Leone in Angoli so ustvarile razgreto razpravo o najprimernejših odnosih med OZN in zasebnimi podjetji pri vzpostavljanju miru. Sposobnost EO, da prevesi jeziček na tehtnici lokalne moči, je še posebej pomembna, predvsem v povezavi s konceptom operacij v podporo miru, ki prav tako poskušajo spremeniti lokalno politiko v korist tistih udeležencev, ki podpirajo izgradnjo liberalne demokracije kot dolgoročne rešitve konflikta (Bellamy in Williams v Holager 2011, 63). Shearer meni, da če bi bil vzpostavljen odnos med EO in OZN v Sierri Leone, ne bi prišlo do državnega udara, ki je štiri mesece po odhodu EO spodnesel izvoljenega predsednika Kabbaha. Prav tako trdi, da bi lahko EO zagotovil grožnjo s silo proti RUF, kar bi dalo OZN prostor, ki ga je potrebovala za celostno izvedbo postkonfliktnih programov in primernih zagotovitev za demobilizacijo RUF (Shearer 1998a, 78–79).

Druga enkratna in verjetno manj prepoznavna zapuščina operacij EO pa je njihova očitna zavezanost humanitarnim naporom. EO je po izteku pogodbe za seboj pustil več podružnic krovne družbe SRC, ki so poskušale razširiti svojo civilno vlogo. Ponujale so medicinsko pomoč, gradbene storitve, čiščenje vode in gradnjo bolnišnic. EO je v Angoli in Sierri Leone vzpostavljajal omrežja za prečiščevanje vode in brezplačne lekarne (Singer 2008, 117). Te storitve se ne razlikujejo od podobnih, ki jih ponujajo druga podjetja s humanitarnimi nameni, tudi zasebna vojaška podjetja. Posredovanje EO v Sierri Leone je omogočilo vrnitev na tisoče razseljenih oseb nazaj v regijo Kono, čeprav je bila to verjetno nenačrtovana posledica ponovnega rudarjenja. Videti je tudi, da je EO pomagal pri ponovni naselitvi civilistov z zagotovitvijo varnosti, logistične in obveščevalne podpore humanitarnim organizacijam (Patterson v Holager 2001, 68).

EO je prav tako proučil, ali ima sposobnost posredovati v ruandskem genocidu leta 1994. Podjetje je zatrjevalo, da bi lahko zagotovili sile na lokaciji v roku štirinajstih dni po podpisu pogodbe. Enota velikosti čez 1500 pripadnikov z lastno artilerijsko in zračno podporo bi bila polno operativna v šestih tednih (Singer 2008, 185). Vprašamo pa se lahko, zakaj je EO vlagal takšne napore v humanitarno dejavnost. Verjetno se je s tem poskušal distancirati od etiketiranja s plačanci in apartheidske preteklosti svojih uslužbencev. Verjetno pa je želel tudi izboljšati svojo javno podobo za prihodnost ter poskušal pridobiti nove poslovne priložnosti. Čeprav EO ni uspelo in ne obstaja več, pa DynCorp in MPRI vse bolj igrata na humanitarno noto in pridobivata vse več pogodb v operacijah v podporo miru.

Kot druge korporacije današnja zasebna vojaška podjetja delujejo kakor vsi ostali, kar pomeni, da se usmerjajo na svoje relativne prednosti pri zagotavljanju vojaških storitev. Iščejo tržne priložnosti in ponujajo paketne storitve čim širšemu krogu naročnikov, storitve, ki pokrivajo širok razpon vojaških veščin in spretnosti. Nekatera podjetja pokrivajo vse, od svetovanja, usposabljanja, vzdrževanja in logistike, operativne in neposredne bojne podpore do postkonfliktne obnove. Mnoga podjetja so podružnice večjih korporacij, ki kotirajo na borzah. To še posebej velja za nekatere vojaško orientirane multinacionalke iz ZDA, Velike Britanije in Kanade, ker jim dodajanje vojaških storitev na svoj seznam ponudb omogoča vzdrževanje dobičkov tudi v času pomanjkanja javnih pogodb. Za multinacionalke, ki se ukvarjajo z izkoriščanjem naravnih bogastev, pa povezave z zasebnimi vojaškimi podjetji prinašajo dobrodošla sredstva za upravljanje in reševanje političnih težav na nevarnih območjih in v nestanovitnih situacijah na tujem (Schreier in Caparini 2005, 7–8).

Podjetji, kot sta DynCorp in MPRI, sta postali pomembni nosilki rasti v svojem sektorju. MPRI se je sprva povezoval z različnimi obrambnimi proizvajalci pri pomoči mednarodnim kupcem med uvajanjem novih oborožitvenih sistemov. Vendar pa je hitro prešel na zagotavljanje vojaškega usposabljanja. Danes paketi, ki jih MPRI ponuja, omogočajo popolno prestrukturiranje oboroženih sil od spodaj navzgor in njihovo primerljivost z NATO standardi (Singer 2008, 122).

Vendar pa deregulacija strukture dejavnosti prinaša težave s preglednostjo. Zato Schreier in Caparini (2005) menita, da tvorijo zasebna vojaška in varnostna podjetja včasih del velike multinacionalne korporacije, kar otežuje dojemanje, kje se začnejo in kje končajo. Takšne korporacije so velikokrat registrirane na tujih ozemljih, kar otežuje zadeve, povezane z

vladnim nadzorom nad njihovo dejavnostjo. Še več, pogodbe so velikokrat pridobljene na podlagi podpogodb, kar še dodatno zaplete nadzor in odgovornost za njihove operacije (Schreier in Caparini 2005, 9).

V nalogi sem poskusil opredeliti okoliščine, ki so pripeljale do razcveta zasebnih vojaških podjetij in njihove uporabe kot partnerjev v operacijah v podporo miru. Primeri, ki sem jih navajal, včasih niso bili vezani samo na operacije v podporo miru, ampak tudi na druge vojaške operacije, vendar so lahko uporabni tudi v le-teh, saj se ista zasebna vojaška podjetja, ki opravljajo naloge, na primer za ameriško vojsko v Iraku in Afganistanu, potegujejo tudi za pogodbe z OZN in regionalnimi varnostnimi organizacijami, ki izvajajo operacije v podporo miru.

V obravnavanih primerih se vleče rdeča nit naslednjih razlogov za uporabo ali proti uporabi zasebnih vojaških podjetij, ki jih bom v nadaljevanju poskušal povzeti. Glavni razlogi, ki jih je mogoče razbrati skozi nalogo, so najprej **ekonomske in kakovostne narave**. Pogodbe imajo tako finančne kot tudi časovne omejitve. Kot pozitivna lastnost se omenja tudi hitrost delovanja samih podjetij, na kar lahko gledamo tudi skozi časovno prizmo od prejetja pogodbe do začetka operacij in zagotovitve temeljnih ciljev pogodbe. To se je najlepše videlo v unikatnih dejavnostih EO. Unikatnih zato, ker vojaških bojnih operacij od razpustitve EO leta 1999 ne izvaja nobeno zasebno vojaško podjetje več. Če pa pogledamo primer DynCorpa v Liberiji, ko zaradi razvlečenih kadrovske postopkov in počasnega zaposlovanja novih vojakov inštruktorji več mesecev niso usposabljali, plačani pa so bili enako, lahko tudi tu vidimo neučinkovito izrabo financ. **Dvig kakovosti** izvedenih nalog se najlaže vidi pri samih nalogah in storitvah, ki jih podjetja nudijo v primerjavi z delom, ki so ga opravljale domače vojaške in varnostne organizacije ter tudi pripadniki mirovnih operacij OZN oziroma regionalnih varnostnih organizacij. Na uporabo zasebnih vojaških podjetij za usposabljanje znotraj operacij v podporo miru lahko gledamo tudi kot na posledico obremenitve nacionalnih armad, ki sodelujejo v bojnih operacijah, kakor se je pokazalo na primeru uporabe DynCorpovih inštruktorjev v Liberiji zaradi sodelovanja ameriške vojske v Afganistanu in Iraku. To je lahko razbremenitev vojaških sil, ki opravljajo le še ključne naloge, lahko pa kaže tudi na **preusmerjanje pogleda javnosti** oziroma zmanjšanje političnih pritiskov v primerih povečanja ogroženosti na območju napotitev. Razen v primeru »mogadiš dogodkov« mediji in javnost največkrat ne bodo močno reagirali ob izgubi pogodbenikov, ki dobro plačani nosijo

glave na prodaj. Še posebej v daljni deželi, kjer se iz zemlje ne cedi nafta. Ali so podjetja **učinkovitejša** pri porabi denarja za določeno nalogo, je prav tako težko pokazati. Čeprav je, spet na primeru EO, narejena cenovna primerjava med uspešnim delovanjem EO v Sierr Leone in kasnejšo mirovno operacijo UN, kjer je jasno, da je EO dejansko prejel manj denarja za boljše rezultate (35 milijonov ameriških dolarjev za 21 mesecev dejavnosti proti 47 milijonom za 6 mesecev misije, v času katere so se spet razplamteli spopadi), so v ozadju vedno tudi skriti stroški. Le-ti nastajajo tudi zaradi **vpliva korporacij**. Podjetji, kot sta DynCorp in MPRI, imata v svoji vodstveni strukturi zaposlenih kopico nekdanjih visokih častnikov in generalov, ki imajo še vedno zelo dober pregled in povezave v samih vojaških in obrambnih strukturah držav, iz katerih izhajajo. Zato lahko opazimo tudi primere negativnega korporativnega vpliva oziroma spodkopavanja vpliva države na izvajanje lastne strategije v zunanjih odnosih. Podjetja imajo včasih dovolj velik vpliv, da postavijo lastne finančne interese nad nacionalne strateške interese v določeni regiji. Lep primer je lobiranje MPRI za pridobitev soglasja za delovanje v Ekvatorialni Gvineji oziroma uporaba EO v Angoli in Sierr Leone, kjer so koncesije za izrabo naravnih bogastev dobila podjetja iz iste krovne družbe SRC. Drugi skriti stroški se nanašajo tudi na **transakcijske stroške**, ki jih imajo države zaradi izgube usposobljenih strokovnjakov, ki odhajajo v zasebne vode, s čimer se zmanjšuje tako imenovano sistemsko znanje. Obenem pa zaradi hitrosti podjetja včasih zaradi različnih razlogov (bodisi finančnih bodisi časovnih) uberejo bližnjice pri iskanju primernih kandidatov za popolnjevanje zahtevnih dolžnosti. V povezavi s korporativnim vplivom pa to meče slabo luč na **etičnost in odgovornost** zasebnih vojaških podjetij. To se je lepo pokazalo na primeru DynCorp v Liberiji leta 1996. Zaradi strahu pred izgubami (ljudi in sredstev) ter situacije, v kateri bi bili izpostavljeni pravni in predvsem finančni odgovornosti, so zapustili državo pred iztekom pogodbe za zagotavljanje zračnih transportov mirovnim silam, situacijo pa je moral reševati njihov preostali partner v državi; za fasado korporativnih dobičkov se lahko skriva tudi **cena življenj**, lastnih in tujih. Vendar pa lahko zasebna vojaška podjetja delujejo tudi v **podporo mednarodnim nevladnim organizacijam**, ki prav tako sodelujejo na operativnem območju operacije v podporo miru, tako neposredno z zagotavljanjem storitev oziroma posredno z zagotavljanjem primerne okolja, v katerem lahko humanitarne organizacije delujejo.

Predstavljam sem študijo primerov treh podjetij: Executive Outcomes, MPRI in DynCorp. Ta tri podjetja so bila izbrana z namenom predstavitve različnih kategorij podjetij znotraj industrije

in zaradi različnih operacij, ki jih taka podjetja izvajajo. Pri vsakem podjetju sem predstavil njegovo ozadje, poslovne povezave in glavne operacije. EO je v glavnem zagotavljal bojno in operativno podporo, MPRI ponuja vojaško usposabljanje in svetovanje, medtem ko DynCorp v osnovi zagotavlja logistično podporo, v zadnjem času pa vedno bolj posega tudi na področje usposabljanja in varovanja. Na posege EO v Angoli in Sierr Leone v 90. letih se pogosto gleda kot na predhodnico privatizacije mednarodnih vojaških operacij. V sektorju zasebnih vojaških podjetij pa sta danes DynCorp in MPRI med vodilnimi ameriškimi podjetji. MPRI je imel pomembno vlogo pri ameriških iniciativah usposabljanja zavezniških držav, kar je bilo lepo vidno pri naših bližnjih sosedih iz bivše skupne države, saj so delovali oziroma vsaj posredno sodelovali v vseh bivših republikah, razen v Sloveniji. Podobno vlogo je imel tudi drugod po svetu, še posebej pri usposabljanju afriških vojsk z namenom vzpostavitve njihovih zmogljivosti za mirovne operacije. ACRI, ACOTA in GPOI so vse primeri takšnih pobud, ki jih je ameriška administracija sprožila v Afriki, izvajala oziroma izvajajo pa jih predvsem zasebna vojaška podjetja, saj je ameriška vojska preobremenjena z operacijami v Iraku in Afganistanu. Na tak način je DynCorp pridobil krovno pogodbo z ameriško administracijo za vzdrževanje miru in dvig zmogljivosti afriških vojsk, obenem pa je zagotavljal tudi osebje in storitve za podporo operacij v podporo miru OZN in AU. Na koncu sem omenil tudi korporativno naravo teh podjetij glede humanitarnega vidika zasebnih vojaških podjetij. Zaključim lahko, da so varnostne in vojaške funkcije, ki jih ta podjetja ponujajo, še vedno njihova osnovna dejavnost. V vse večjo zavzetost in usmerjenost k humanitarni podpori pa jih ni pripeljala njihova dobrodelnost, ampak predvsem želja po zaslužku.

Ne morem potrditi, da so tri proučevana podjetja učinkovitejša od multinacionalnih sil v operacijah v podporo miru, so pa primerna za doseganje s pogodbo natančno določenih in največkrat omejenih ciljev, kar se lepo vidi pri predstavljenih primerih. EO je kot prototip podjetja, ki zagotavlja vojaške bojne usluge, v Angoli in Sierr Leone hitro in učinkovito dosegel zastavljene cilje, to je vzpostavitev pogojev za mir in poslovanje. Vendar države naročnice tega niso uspele izkoristiti, tudi zaradi zahtev nasprotne strani po umiku EO iz držav, kar je bil izrecen predmet mirovnih pogodb. Poudarimo pa lahko, da po zatonu EO nobeno zasebno vojaško podjetje ni dobilo pogodbe za opravljanje tipično vojaških nalog vsiljevanja miru v takšnem obsegu, kot so bile operacije EO v Afriki, predvsem zaradi spremenjenih globalnih razmer. Prav tako zasebna vojaška podjetja pri svojem delovanju nikoli niso prevzela vodenja celotne mirovne operacije od začetka do konca. To bi bila verjetno sposobna opravljati, vsaj v okviru večjih multinacionalnih združb, vendar se v tem primeru le zamenja



ena krovna multinacionalna organizacija, to je OZN, z drugo, ki pa deluje predvsem za dobiček. Za to pa razmere v mednarodnem okolju še niso dovolj zrele. So pa okoliščine več kot primerne za razcvet drugih dveh kategorij zasebnih vojaških podjetij, to je vojaških svetovalnih podjetij in vojaških podpornih podjetij. Tako že danes zasebni vojaški podjetji, kot sta MPRI in Dyncorp, sodelujeta v operacijah v podporo miru (DynCorp tudi v okviru OZN). MPRI najpogosteje sodeluje z zagotavljanjem svojih bogatih izkušenj na področju vojaškega izobraževanja in usposabljanja, kot je na primer sistem JCATS, oziroma pogosto tudi pri zagotavljanju »vojaških« opazovalcev na konfliktnih območjih. Dyncorp ima prav tako zgodovino sodelovanja z OZN in regionalnimi varnostnimi organizacijami v Afriki, saj je s svojimi logističnimi storitvami in svetovanjem pri usposabljanju varnostnih sil sodeloval pri operacijah v Liberiji, Somaliji in Sudanu. Ti dve kategoriji pa resnično doživljata razcvet, saj skoraj ni več operacije v podporo miru, ki ne bi vključevala zasebnega vojaškega podjetja za zagotavljanje določenih storitev, največkrat povezanih s svetovanjem, usposabljanjem in raznimi oblikami logistične podpore. Svojo delovno hipotezo, da so zasebna vojaška podjetja primerna za zagotavljanje storitev operacij v podporo miru, lahko tako potrdim.

Pregled mednarodne zakonodaje je pokazal pomanjkljivosti mednarodnih pravnih aktov, zato zasebna vojaška podjetja niso ustrezno mednarodno regulirana in nadzirana. Vendar se stvari počasi izboljšujejo in dopolnjujejo, predvsem na regulativnem področju. Luknje pa še vedno ostajajo pri nadzoru. Čeprav se pogosto zdi, kot da se zagovorniki in nasprotniki uporabe zasebnih vojaških podjetij v operacijah v podporo miru ne poslušajo oziroma govorijo eden mimo drugega, nobena stran ne trdi, da lahko podjetja poslujejo nezakonito. Drugo delovno hipotezo lahko prav tako potrdim.

Pogosto med izjavami in dejanji zasebnih vojaških podjetij prihaja do protislovij. Vsi se strinjajo, da delajo za denar in zaslužek. Če želijo še naprej dobivati nove pogodbe, morajo delo opraviti dobro, etično in »do konca« oziroma zaključka pogodbe. Vendar pa ti pogoji včasih ne zdržijo podrobnejšega pregleda, kar se je pokazalo na primerih: MPRI ni upošteval etičnih kriterijev lastne države pred podpisom pogodbe z Ekvatorialno Gvinejo, DynCorp ni vztrajal »do konca« pri zagotavljanju zračne transportne podpore v Liberiji. Vseeno pa menim, da je naloga s primeri pokazala, da so zasebna vojaška podjetja lahko zanesljiv in učinkovit partner v operacijah v podporo miru, s čimer sem potrdil splošno hipotezo.

- Abrahamsen, Rita in Williams, Michael. 2008. Security Privatization: Challenges and Opportunities. *Human Security Bulletin*, Vol. 6, Issue 3, Marec 2008. Dostopno prek : <http://www.humansecurity.info> (25. 10. 2010).
- Abramovici, Pierre. 2004. United States: The New Scramble for Africa. *Le monde diplomatique*. Julij 2004. Dostopno prek: <http://mondediplo.com/2004/07/07usinafrica> (20. 5. 2011) .
- Adams, T. K. 2002. Private Military Companies: Mercenaries for the 21st Century. *Small Wars and Insurgencies*, Volume 13 Number 2 Sum 2002: 54–67.
- Aleksandra, Andrew, Baker, Deane-Peter in Caparini Marina, ur. 2008. *Private Military and Security Companies. Ethics, policies and civil-military relations*. New York: Routledge.
- Avant, Deborah. 2004. Mercenaries. *Foreign Policy*, July/August 2004, Issue 143: 20–26.
- Brahimi, L.2000. *Report of the Panel on United Nations Peacekeeping*, New York: United Nations.
- Brayton, Stephen. 2002. Outsourcing War: mercenaries and the Privatisation of Peacekeeping. *Journal of International Affairs* 55 (2): 303–329.
- Bures, Oldrich. 2008. Private Military Companies: A Second Best Peacekeeping Option?. *ISA 49th Annual Convention*. Dostopno prek: [http://www.humansecuritygateway.com/documents/ISA\\_PMCS\\_secondbestPKoption.pdf](http://www.humansecuritygateway.com/documents/ISA_PMCS_secondbestPKoption.pdf) (15. 2. 2011).
- Carafano, James Jay. 2008. *Private Sector – Public Wars*. Westport: Praeger Security International.
- Chakrabarti, Shantanu. 2009. *Privatisation of Security in the Post-Cold War Period. An Overview of its Nature and Implications*. IDSA Monograph series No.2. New Delhi: Institute for Defence Studies and Analyses.
- Chatterjee, Pratap. 2004. Darfur Diplomacy: Enter the Contractors. *CorpWatch*, 21 October 2004. Dostopno prek: <http://www.corpwatch.org/article.php?id=11598> (30. 3. 2011).
- Cilliers, Jakkie in Douglas, Ian. 1999. The military as business – Military Professional Resources, Incorporated. strani 111-122 v Jakkie Cilliers in Peggy Mason ur. 1999. *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*. South

- Africa: Dando & van Wyk, for Institute for Security Studies. Dostopno prek: <http://www.iss.co.za/pubs/books/PeaceProfitPlunder/Chap6.pdf> (20. 5. 2011).
- Cleaver, Gerry. 2000. Subcontracting military power: the privatisation of security in contemporary sub-Saharan Africa. *Crime, Law and Social Change*, vol. 33, no.1–2: 131–49
  - Committee on Oversight and Government Reform. 2007. *Memorandum, October 1*. Congress of the United States, House of Representatives. Dostopno prek <http://graphics8.nytimes.com/packages/pdf/national/20071001121609.pdf> (25. 10. 2010).
  - Congressional Budget Office. 2008. *Contractors' Support of U.S. Operations in Iraq, August 2008*. Congress of the United States, Congressional Budget Office. Dostopno prek: <http://www.cbo.gov/doc.cfm?index=9688&zzz=37950> (25. 10. 2010).
  - Congressional Research Service. 2010. *Liberia's Post-War Development: Key Issues and U.S. Assistance*. Dostopno prek: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33185.pdf> (1.6. 2011).
  - Congressional Research Service. 2011a. *United Nations System Funding: Congressional Issues*. Dostopno prek: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33611.pdf> (1. 6. 2011).
  - Congressional Research Service. 2011b. *United Nations Peacekeeping: Issues for Congress*. Dostopno prek: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33700.pdf> (1. 6. 2011).
  - *Council of Europe, Parliamentary Assembly Document 11787*, 22 December 2008. Dostopno prek: <http://assembly.coe.int/Main.asp?link=/Documents/WorkingDocs/Doc08/EDOC11787.htm> (10. 5. 2011)
  - CPA (2004a): *Memorandum Number 17: Registration Requirements for Private Security Companies (PSC)*. Bagdad: Coalition Provisional Authority (CPA). Dostopno prek: [http://www.cpairaq.org/regulations/20040626\\_CPAMEMO\\_17\\_Registration\\_Requirements\\_for\\_Private\\_Security\\_Companies\\_with\\_Annexes.pdf](http://www.cpairaq.org/regulations/20040626_CPAMEMO_17_Registration_Requirements_for_Private_Security_Companies_with_Annexes.pdf) (10. 3. 2011).
  - Deschamps, Sebastian. 2005. *Towards the Use of the Private Military Companies in the United Nations Peacekeeping Operations*. COTIPSO Programme UNITAR POI. Dostopno prek: <http://www.peaceopstraining.org/theses/deschamps.pdf> (15. 2. 2011).
  - Douglas, Ian. 1999. Fighting for diamonds – Private military companies in Sierra Leone. strani 175-200 v Jakkie Cilliers in Peggy Mason ur. 1999. *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*. South Africa: Dando & van Wyk, for Institute for Security Studies. Dostopno prek: <http://www.iss.co.za/pubs/books/peaceprofitplunder/chap9.pdf> (20. 5. 2011).

- Dunnigan, Molly. 2010. *Testimony. Considerations for the Use of Private Security Contractors in Future U.S. Military Deployments*. RAND Corporation, Dostopno prek: <http://www.rand.org> (25. 10.2010).
- DynCorp. 2009. *DynCorp International Selected for New AFRICAP Contract*. DynCorp International Inc., press release, 25 September 2009. Dostopno prek <http://ir.dynintl.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=411614> (30. 3. 2011).
- DynCorp. 2010a. *A brief history of DynCorp International*. Dostopno prek: <http://www.dyn-intl.com/history.aspx> (30. 3. 2011).
- DynCorp. 2010b. *DynCorp International Announces Completion of Acquisition by Affiliates of Cerberus Capital Management*. DynCorp International Inc., press release, 7 July 2010. Dostopno prek: <http://www.dyn-intl.com/news2010/news070710-di-announcescompletion-of-acquisition-by-affiliates-of-cerberus-capital-management.aspx> (30. 3. 2011).
- Franklin, Mwingi Muriangi. 2010. *The Rise of Private Military Companies and the Legal Vacuum of Regulation*. Special Report. Peace and Conflict Monitor. Dostopno prek: [http://www.monitor.upeace.org/printer.cfm?id\\_article=724](http://www.monitor.upeace.org/printer.cfm?id_article=724) (25. 10. 2010).
- Fritz, Maj. 2009. *Delovanje zasebnih vojaško-varnostnih organizacij v mednarodnih operacijah – pravni, organizacijski in funkcionalni vidik*. Univerza v Mariboru, Fakulteta za varnostne vede, Ljubljana, Dostopno prek: <http://www.fvv.uni-mb.si/dv2009/zbornik/clanki/fritz.pdf> (25. 10.2010).
- Gajšek, Nuška. 2006. *Najemniške vojske nekoč in danes. Diplomsko delo*. Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.
- Gerič, Tadej. 2006. *Privatizacija vojaške logistike: Primer ameriških sil v Iraku*. Diplomsko delo. Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.
- Ghebali, Victor-Yves. 2006. *The United Nations and the Dilemma of Outsourcing Peacekeeping operations*. Dostopno prek: [kms1.isn.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/116063/...4445.../11.pdf](http://kms1.isn.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/116063/...4445.../11.pdf) (15. 2. 2011).
- Holager, Emma. 2011. *The impact of the private security industry on peace-building efforts in Africa: An assessment of Executive Outcomes, MPRI and DynCorp*. Master Thesis. Stellenbosch University.
- Holmqvist, Caroline. 2005. *Private Security Companies: The Case for Regulation*. Solna: Stockholm International Peace Research Institute. Dostopno prek:

- [http://www.sipri.org/contents/conflict/SIPRI\\_PolicyPaper9.pdf](http://www.sipri.org/contents/conflict/SIPRI_PolicyPaper9.pdf) (4. april 2008). (25. 10. 2010).
- Hough, Leslie. 2007. A study of peacekeeping, peace-enforcement and private military companies in Sierra Leone”, *African Security Review*, Vol. 16, No. 4: 8-21. Dostopno prek:  
[http://kms1.isn.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/102199/ichaptersection\\_singledocument/8daccb9-8ad9-423f-9fd7-97b52999755d/en/1.pdf](http://kms1.isn.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/102199/ichaptersection_singledocument/8daccb9-8ad9-423f-9fd7-97b52999755d/en/1.pdf) (20. 5. 2011).
  - Howe, Herbert. 1998. Private Security Forces and African Stability: The Case of Executive Outcomes. *Journal of Modern African Studies* 36, no. 2: 158.
  - Hull, Cecilia. 2008. *What future for privatized peacekeeping?* FOI, Swedish Defence Research Agency. Dostopno prek:  
<http://www.foi.se/upload/projects/Africa/Privatized%20Peacekeeping%202540.pdf> (15. 2. 2011).
  - Institute for Security Studies. 2000. *Peace Support Operations: A working Draft Manual for African Military Practitioners. February 2000.* Dostopno prek:  
<http://www.iss.co.za/Pubs/Other/PeaceSupportManualMM/Contents.html> (20. 4. 2011).
  - International Crisis Group. 2009. *Liberia: Uneven Progress in Security Sector Reform.* Africa Report No. 148, 13 January 2009. Dakar/Brussels: International Crisis Group. Dostopno prek:  
[http://www.dynintl.com/media/3180/148\\_liberia\\_uneven\\_progress\\_in\\_security\\_sector\\_reform.pdf](http://www.dynintl.com/media/3180/148_liberia_uneven_progress_in_security_sector_reform.pdf) (30. 4. 2011).
  - Isenberg, David. 2010. Africa: The Mother of All PMC. *The Huffington Post*, 22 March 2010. Dostopno prek: [http://www.huffingtonpost.com/david-isenberg/africa-the-mother-ofall\\_b\\_509111.html](http://www.huffingtonpost.com/david-isenberg/africa-the-mother-ofall_b_509111.html) (30. 3. 2011).
  - Jaeger, Thomas in Kuemmel, Gerhard, ur. 2007. *Private Military and Security Companies. Chances, Problems, Pitfalls and Prospects.* Weisbaden: GWV Fachverlage GmbH.
  - Jelenko, Tomaž. 2008. *Vloga zasebnih vojaških podjetij v Iraku po okupaciji. Diplomsko delo.* Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.
  - Jelušič, Ljubica, ur. 2005. *Mirovne operacije in vloga Slovenije.* Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
  - Jocelyn, Ann. 2007. Just How Overpaid are Private Security Contractors? *Serviam Magazine* 1(1). Dostopno prek:

[http://www.serviammagazine.com/mag/NovDec2007/1207\\_contractor\\_pay.htm](http://www.serviammagazine.com/mag/NovDec2007/1207_contractor_pay.htm) (25. 10. 2010).

- Kodrič, Daša. 2010. *Zasebne vojaške organizacije. Diplomsko delo*. Univerza v Mariboru, Fakulteta za varnostne vede.
- Krajnc, Igor. 2010. *Zasebno vojaško podjetje v Republiki Sloveniji – dileme in priložnosti. Diplomsko delo*. Univerza v Mariboru, Fakulteta za varnostne vede.
- Lappin, Richard Stephen. 2007. *Peace at What Price? The Uncertain Costs of Privatised Peace Support Operations*. Jg.25, Vol. 79. Centre for Peace Research and Strategic Studies. Dostopno prek: <http://soc.kuleuven.be/web/files/9/51/Vol79.pdf> (15. 2. 2011).
- Lindemann, Marc. 2007. Civilian Contractors under Military Law. *Parameters*, Autumn 2007. Dostopno prek: <http://www.carlisle.army.mil/USAWC/Parameters/ArticleIndex.cfm> (25. 10. 2010).
- Machiavelli, Nicolo. 2006. *Vladar*. Ljubljana: Slovenska matica.
- Malešič, Marjan, ur. 2006. *Varnost v postmoderni družbi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- McFate, Sean. 2008. *Securing the Future: A Primer on Security Sector Reform in Conflict Countries*. Special Report 209, September 2008. Washington, DC: United States Institute of Peace. Dostopno prek: <http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&lng=en&id=91817> (20. 5. 2011).
- McGahan, Anita in Baum, Joel. 2009. Outsourcing war. The transaction cost dynamics of private military companies after the cold war. Copenhagen Business School. Summer Conference 2009. Dostopno prek: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=5334&cf=32> (10. 5. 2011).
- McGregor, Andrew. 2008. Sudan's Oil Industry Faces Major Security Challenges. *Terrorism Monitor*, Jamestown Foundation, Vol. 6, No. 16, 11 August 2008. Dostopno prek [http://www.jamestown.org/programs/gta/single/?tx\\_ttnews\[tt\\_news\]=5114&tx\\_ttnews\[backPid\]=167&no\\_cache=1](http://www.jamestown.org/programs/gta/single/?tx_ttnews[tt_news]=5114&tx_ttnews[backPid]=167&no_cache=1) (20. 5. 2011).
- Messner, J.J. in Gracielli, Ylana. 2007. *Report. State of the Peace and Stability Operations Industry. Second Annual Survey 2007*. Peace Operations Institute. Dostopno prek: [http://peaceops.org/poi/images/stories/poi\\_rp\\_industrysurvey2007.pdf](http://peaceops.org/poi/images/stories/poi_rp_industrysurvey2007.pdf) (15. 2. 2011).

- MPRI. 2008. *MPRI History*. Dostopno prek: [http://www.mpri.com/esite/index.php/content/about/mpri\\_history](http://www.mpri.com/esite/index.php/content/about/mpri_history) (23. 3. 2011)
- Nathan, Laurie. 1997. *Trust Me I'm a Mercenary. The Lethal Danger of Mercenaries in Africa*. Seminar on the 'Privatisation' of Peacekeeping Institute for Security Studies, 20 February 1997. Dostopno prek: [http://ccrweb.ccr.uct.ac.za/archive/staff\\_papers/laurie\\_merc.html](http://ccrweb.ccr.uct.ac.za/archive/staff_papers/laurie_merc.html) dne 25. 10. 2010
- Nevaer, Louis. 2004. Many Hired Guns in Iraq have War Crimes Past. *National Catholic Reporter*, Vol. 40, No. 28:10. dostopno prek: <http://www.thefreelibrary.com/Many+hired+guns+in+Iraq+have+war+crimes+past.-a0117188540> (20. 5. 2011).
- O'Brien, Kevin A. 1998. Military-Advisory Groups and African Security: Privatized Peacekeeping?. *International Peacekeeping*, Vol. 5, No. 3: 78–105.
- O'Brian, Kevin. 2002. Leash the Dogs of War. *Financial Times*, 20 February. Dostopno prek: <http://www.rand.org/commentary/022002FT.html> (24.5. 2011).
- Organizacija združenih narodov. 2005a. *Sierra Leone – UNAMSIL – Background*. Dostopno prek: <http://www.un.org/en/peacekeeping/missions/past/unamsil/background.html> (20. 3. 2011).
- Organizacija združenih narodov. 2005b. *Resolution 1610 (2005)*, United Nations Security Council, U.N. Document S/RES/1610 (2005). New York: Department of Public Information, United Nations.
- Organizacija združenih narodov. 2007a. *Private Security Companies Engaging in New Forms of Mercenary Activity*. Press Release, November 6, 2007. Dostopno prek: <http://www.un.org> (19. 3. 2011).
- Organizacija združenih narodov. 2007b. UN general Assembly: Report of the Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination; Annual Report A/62/301, 24 August 2007. Dostopno prek: <http://www2.ohchr.org/english/issues/mercenaries/docs/A.62.301.pdf> (27. 3. 2009).
- Ostensen, Ase Gilje. 2005. *Outsourcing Peace? The United Nations' Use of Private Security and Military Companies*. Master Thesis. University of Bergen. Dostopno prek: [https://bora.uib.no/bitstream/1956/4509/1/Master%20thesis\\_Ostensen.pdf](https://bora.uib.no/bitstream/1956/4509/1/Master%20thesis_Ostensen.pdf) (15. 2. 2011).
- Papler, Peter. 2008. *Vojaška podjetja skozi zgodovino*. Dostopno prek <http://www.fvv.uni-mb.si/dv2008/zbornik/clanki/Papler> (25. 10. 2010).

- Pech, Khareen. 1999. Executive Outcomes – A corporate conquest, strani 81–109 v Jakkie Cilliers in Peggy Mason ur. 1999. *Peace, Profit or Plunder? The Privatisation of Security in War-Torn African Societies*. South Africa: Dando & van Wyk, for Institute for Security Studies. Dostopno prek: <http://www.iss.co.za/Pubs/Books/PeaceProfitPlunder/Chap5.pdf> (20. 5. 2011).
- Rorhester, Christopher M. 2007. *White Paper. A Private Alternative to a Standing United Nations Peacekeeping Force*. Peace Operations Institute. Dostopno prek: [http://peaceops.org/poi/images/stories/poi\\_wp\\_privatealternative.pdf](http://peaceops.org/poi/images/stories/poi_wp_privatealternative.pdf) (15. 2. 2011).
- Sandline. 2004. Dostopno prek: <http://www.sandline.com> (15. 4. 2010).
- Scahill, Jeremy. 2008. *Blackwater. The rise of the world's most powerful mercenary army*. New York: Nation Books.
- Schreier, Fred in Caparini, Marina. 2005. *Privatising security: law, practice and governance of private military and security companies*. DCAF. Dostopno prek: <http://www.dcaf.ch> (15. 2. 2011).
- Schulhofer-Wohl, Jonah. 2000. Should We Privatize the Peacekeeping?. *Washington Post*. Dostopno prek <http://www.globalpolicy.org/security/peacekpg/general/private.htm> (15. 3. 2011).
- Schweers, Philipp. 2009. *The Privatized Military Industry. Legal black hole or lucky chance?* DIIAS-Analysiis No.. 38. Dostopno prek: [http://www.dias-online.org/fileadmin/templates/downloads/DIAS\\_Analysen/Analyse38.pdf](http://www.dias-online.org/fileadmin/templates/downloads/DIAS_Analysen/Analyse38.pdf) (15. 4. 2011).
- Shearer, David. 1998a. *Private Armies and Military Intervention*. Adelphi paper 316. New York: Oxford University Press.
- Shearer, David. 1998b. Outsourcing war. *Foreign Policy, no. 112, Fall 1998*: 68–72. Dostopno prek: <http://www.scribd.com/doc/44502035/Shearer-Outsourcing-War> (1. 6. 2011).
- Shearer, David. 2001. Privatizing Protection. *World Today, August/September 2001*, Vol. 57, No. 8/9: 29–32.
- Sheehy, Benedict in Maogoto, Jackson N. 2008. *The private military company – unravelling the theoretical, legal & regulatory mosaic*. From the selected works of Jackson Nyamuya Maogoto. Dostopno prek: [http://works.bpress.com/jackson\\_maogoto/45](http://works.bpress.com/jackson_maogoto/45) (10. 5. 2011).
- Singer, Peter Warren. 2003. *Corporate Warriors. The rise of the privatized Military Industry*. Ithaca: Cornell University Press.



- Singer, Peter Warren. 2004. War, Profits, and the Vacuum of Law: Privatized Military Firms and International Law. *Columbia Journal of Transnational Law*, Volume 41, No. 2. Dostopno prek: <http://www.brookings.edu/views/articles/fellows/singer20040122.pdf> (1. 5. 2011).
- Singer, Peter Warren. 2008. *Corporate Warriors. The rise of the privatized Military Industry*. Updated paperback edition. New York: Cornell University Press.
- Stephen, Andrew. 2004. The US military now puts machine-guns into the hands of mercenaries, who could hardly have a more "mission-critical" task than protecting Paul Bremer. *New Statesman*, 26 April 2004: 12–13. Dostopno prek: <http://www.newstatesman.com/200404260005> (20. 5. 2011).
- Taulbee, James Larry. 2000. Mercenaries, Private Armies and Security Companies in Contemporary Policy. *International Politics* 37, December 2000: 433–456.
- *The Economist*. 2004. The Baghdad Boom. 25. 3. 2004. Dostopno prek: <http://www.economist.com/node/2539816> (20. 5. 2011).
- The Montreux Document on Private Military and Security Companies (Montreuški dokument o zasebnih vojaških in varnostnih podjetjih. 2008. Dostopno prek: [http://www.icrc.org/web/eng/siteeng0.nsf/htmlall/montreuxdocument-170908/\\$FILE/Montreux-Documents-eng.pdf](http://www.icrc.org/web/eng/siteeng0.nsf/htmlall/montreuxdocument-170908/$FILE/Montreux-Documents-eng.pdf) (27. 3. 2009)).
- Tomlinson, Chris. 2007. US: DynCorp Hired for Somalia Peacekeeping. *Forbes*, 7 March 2007. Dostopno prek <http://www.corpwatch.org/article.php?id=14398> (1. 4. 2011).
- Traynor, Ian. 2003. The Privatisation of War. *The Guardian*. 10. 12. 2003. Dostopno prek: <http://www.guardian.co.uk/world/2003/dec/10/politics.iraq> (10. 5. 2011).
- Uessler, Rolf. 2008. *Servants of War*. Berkeley: Soft Skull Press.
- United Nations. 2010. *Peace Operations – Year in review*. Dostopno prek: <http://www.un.org/en/peacekeeping/publications/yir/yir2010.pdf> (1. 6. 2010).
- Van Creveld, Martin. 1991. *On the Future War*. New York: Brassey's.
- Vojaška doktrina. 2006. Ljubljana: Defensor.
- Wayne, Leslie. 2002. 'America's For-Profit Secret Army. *New York Times*, October 13, 2002. Dostopno prek: <http://www.nytimes.com/2002/10/13/business/america-s-for-profit-secret-army.html> (20. 5. 2011).
- White, Nigel D. in MacLeod, SORCHA. 2008. EU Operations and Private Military Contractors: Issues of Corporate and Institutional Responsibility. *The European Journal*

*of International Law* Vol. 19 no. 5. Dostopno prek:  
<http://www.ejil.org/pdfs/19/5/1708.pdf> (15. 4. 2011).

- Yeoman, Barry. 2003. Soldiers of Good Fortune. *Mother Jones*, May/June 2003. Dostopno prek: <http://barryyeoman.com/articles/soldiersfortune.html> (10. 5. 2011).