

PRYWATNE FIRMY WOJSKOWE W DZIAŁANIACH STABILIZACYJNYCH W IRAKU

Wprowadzenie

Prywatne firmy wojskowe, jako element całego sektora usług realizowanych przez przedsiębiorstwa komercyjne na rzecz sił zbrojnych w ostatnich czasach, skupiają uwagę wielu badaczy takich dziedzin jak: nauki wojskowe, nauki o bezpieczeństwie, ekonomia, stosunki międzynarodowe, czy też prawo – szczególnie prawo konfliktów zbrojnych oraz szeroko rozumianych praw człowieka. Opierając się na swoim doświadczeniu nabytym w trakcie dwukrotnego uczestnictwa w misji stabilizacyjnej w Iraku, w powyższym artykule chciałbym odnieść się do kwestii prywatnych firm wojskowych w sposób bardziej szczegółowy, skupiając się na zastosowaniu tego narzędzia w trakcie działań stabilizacyjnych w Iraku. Prywatne podmioty, oferujące usługi na rzecz sił zbrojnych, powstały w formie jaką znamy dziś w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Od tamtej pory funkcjonują na całym świecie, realizując zadania do niedawna przynależne wyłącznie przedstawicielom sił zbrojnych. Przełomowy charakter operacji stabilizacyjnej w Iraku, polegał zdaniem autora nie na samym fakcie zastosowania prywatnych firm wojskowych w tego rodzaju działaniach, ale na skali ich użycia – przyjmuje się, że w 2007 roku w Iraku wykonywało zadania więcej kontraktorów (personelu prywatnych firm), niż żołnierzy całych sił koalicyjnych.

Sektor prywatnych podmiotów realizujących zadania na rzecz sił zbrojnych

Prywatne firmy wojskowe (*Private Military Companies*) są organizacjami komercyjnymi, które zapewniają profesjonalne usługi z dziedziny obronności sensu largo. Firmy te tworzą korporacje specjalizujące się w dostarczaniu takich usług jak: prowadzenie działań bojowych, planowanie strategiczne, wywiad, ocena ryzyka, wsparcie działań, trening i szkolenie oraz obsługę techniki wojskowej. Są to prywatne podmioty biznesowe, które zapewniają swoim klientom usługi do niedawna

świadczone tylko przez narodowe siły zbrojne i służby państwowe¹. Z powyższej definicji prywatnych firm wojskowych wynikają specyficzne cechy tego przemysłu, które zdecydowanie odróżniają go od wszelkiego rodzaju organizacji o charakterze najemniczym:

- są to oficjalnie zarejestrowane i jawnie działające organizacje handlowe (biznesowe),
- stanowią one często część większych korporacji i holdingów, których interesy można określić jako globalne,
- firmy te posiadają ogólnodostępne strony internetowe i informatory zawierające dane o ich ofercie i dotychczas realizowanych zadaniach,
- celem tych organizacji jest oczywiście osiągnięcie zysku, jednak w przeciwieństwie do najemników, chodzi o zysk kolektywny, obejmujący oprócz pracowników – kontraktorów² także, a może przede wszystkim, udziałowców takich przedsiębiorstw.

Sektor ten powstał i rozwinął się do formy jaką możemy obserwować obecnie w okresie bezpośrednio po zakończeniu zimnej wojny. Wykorzystywanie przez państwa byłego Układu Warszawskiego i Paktu Północnoatlantyckiego tzw. „dywidendy pokojowej”, spowodowało zaistnienie korzystnych warunków do rozwoju tego typu organizacji. Czynnikiem, które bezpośrednio miały wpływ na rozwój branży prywatnych firm działających na rzecz sił zbrojnych były:

- zmniejszenie liczebności armii (co miało bezpośredni wpływ na ograniczenie możliwości sił zbrojnych oraz spowodowało zalew rynku pracy ludźmi posiadającymi doświadczenie i wyszkolenie, praktycznie w każdym aspekcie walki zbrojnej),
- ograniczenie pomocy wojskowej świadczonej w okresie zimnej wojny przez USA i ZSRR na rzecz rozwijających się krajów trzeciego świata (zapotrzebowanie na specjalistów do szkolenia bojowego oraz instruktorów w zakresie nowoczesnych metod i technik walki spowodowało powstanie i rozwój nowej niszy rynkowej, która została wypełniona przez prywatne podmioty),

¹ P.W. Singer, *Corporate warriors. The rise of the privatized military industry*, Londyn 2008, s. 8.

² Kontraktorzy – osoby lub firmy, włączając w to podwykonawców (*subcontractors*), które dostarczają potrzebnych produktów, usług lub wykonują określone w kontrakcie zadania za odpowiednią opłatą. Kontraktor nie podlega rozkazom i regulaminom wojskowym (z wyjątkiem sytuacji, gdy została wypowiedziana wojna). Nadzór nad kontraktorem sprawuje osoba funkcyjna (*contracting officer*), FM 3-100.21, *Contractors on the Battlefield*, Headquarters Department of Army, January 2003, 1–2.

- niechęć społeczeństw krajów rozwiniętych do interwencji przedstawicieli ich sił zbrojnych w konfliktach niestanowiących bezpośredniego zagrożenia bezpieczeństwa kraju. Sprzeciw opinii publicznej budziły szczególnie obrazy zabitych żołnierzy, jak w przypadku Somalii, od nazwy stolicy, którego to kraju, taka reakcja nosi nazwę „syndromu Mogadischu”³ (biorąc pod uwagę, że śmierć pracowników prywatnych firm w strefach działań wojennych nie powodowała większego zainteresowania mediów, to rozwiązanie takie stawało się „wygodnym” dla przedstawicieli władz i pozwalało uniknąć im odpowiedzialności politycznej za wspomniane straty),
- zmiana charakteru wojen, która przejawiała się w zwiększeniu ilości samych konfliktów, przy jednoczesnym ograniczeniu ich intensywności. W tego rodzaju działaniach istniała możliwość zastosowania do niektórych zadań, zamiast personelu wojskowego, pracowników prywatnych firm wojskowych – kontraktorów (przykładem takich operacji były właśnie działania stabilizacyjne⁴ realizowane w Iraku),
- powszechne stosowanie metod outsourcingu na świecie i trend do przenoszenia prywatyzacji także na grunt wojskowy (tendencja do przekazywania wszystkich zadań, których nie można było określić jako ściśle wojskowe, na rzecz prywatnych podmiotów).

Powyżej wymienione czynniki sprawiły, że już w dobie prowadzenia działań stabilizacyjnych w Iraku, czyli zaledwie dwadzieścia lat od powstania prywatnych firm wojskowych, administracja amerykańska w odniesieniu do sektora prywatnego używała sformułowania: piąty dostawca siły – „*fifth force provider*”, ponieważ prywatne firmy były w stanie dostarczyć wymaganych usług w czasie operacji stabilizacyjnych – sił i środków, których nie posiadał w swoim asortymencie Departament Obrony USA⁵.

³ H. Müncler, *Wojny naszych czasów*, Kraków 2004, s. III.

⁴ Działania stabilizacyjne – działania mające na celu unormowanie sytuacji w rejonie konfliktu i redukcję poziomu przemocy. Narzucają (one) utrzymanie bezpieczeństwa i kontroli w całym obszarze odpowiedzialności przy wykorzystaniu możliwości bojowych wojska do czasu odtworzenia zdolności do działania służb i urzędów cywilnych, *Regulamin Działań Wojsk Lądowych*, sygnatura: DWŁąd Wewn. 115/2008, poz. 12001.

⁵ *Effective Engagement of the Private Sector in Stability Operations, a Final Report*, National Defense Research Institute RAND, August 2006.

Struktura i zadania sektora prywatnych firm działających w środowisku wojskowym

W literaturze dotyczącej prywatnego sektora, który zajmuje się dostarczaniem usług na rzecz sił zbrojnych można znaleźć wiele prób klasyfikacji tej dziedziny usług. Wydaje się, że najbardziej jasną i poprawną pod względem metodologicznym jest typologia opierająca się na zadaniach realizowanych przez poszczególne firmy (klasyfikacja oparta na podziale prywatnego sektora, zaproponowanym przez P.W. Singera).

Do pierwszej grupy należą organizacje, które są w stanie realizować zadania najbardziej zbliżone do działań bojowych. Ich personel zazwyczaj jest uzbrojony i posiada odpowiednie wykształcenie i doświadczenie w realizacji tego typu zadań. Pracownicy tych firm często wywodzą się z pododdziałów najbardziej elitarnych jednostek wojskowych. Zadania realizowane przez tego typu podmioty obejmują:

- uczestnictwo w walce,
- aktywne działania w strefach walk (grupy dalekiego rozpoznania i ekipy poszukiwawcze),
- ochronę osób w strefach działań zbrojnych lub rejonach zagrożonych takimi działaniami,
- ochronę konwojów oraz budynków i instalacji przemysłowych,
- szkolenie pododdziałów militarnych i paramilitarnych oraz uczestnictwo w działaniach bezpośrednich tych jednostek (wsparcie teoretyczne i praktyczne w prowadzeniu działań).

Firmy te, często określane mianem prywatnych firm wojskowych (PMC – *Private Military Company*) lub dostarczycieli usług militarnych (*Military Provider Firm*), są najrzadziej reprezentowane w środowisku prywatnych podmiotów militarnych. Takie zjawisko wynika z braku zgody środowiska międzynarodowego (szczególnie krajów afrykańskich) do legitymizacji tego typu działań sektora prywatnego. Przykładem takiej firmy była południowo-afrykańska *Executive Outcomes* – EO, która zdobyła międzynarodową renomę prowadząc ofensywne działania przeciwko rebeliantom w Angoli i w Sierra Leone. We współczesnych konfliktach, w których zasadniczą część operacji polega na działaniach stabilizacyjnych, zaistniały korzystne warunki do eksploatacji tego rodzaju podmiotów prywatnych. Choć nie są to firmy tak zmilitaryzowane jak wspomniana EO, to realizują one bądź są w stanie realizować większość wymienionych powyżej zadań. Firmy te posiadają imponujące możliwości szybkiej mobilizacji całych oddziałów oraz wyposażenia ich w niezbędny sprzęt. Takie zdolności daje im ich korporacyjny charakter oraz bezpośrednie kontakty z sektorem wywiadu, producentów uzbrojenia czy transportu.

Drugi rodzaj prywatnych podmiotów świadczących usługi w dziedzinie militarnej, stanowią firmy zajmujące się szeroko rozumianym doradztwem, szkoleniem i konsultingiem. Należy zaznaczyć, że firmy takie posiadają możliwości szkolenia i przygotowania do działań bojowych nie tylko pojedynczych pododdziałów czy oddziałów, ale całych narodowych sił zbrojnych. Oprócz powyższych zadań, tego typu organizacje posiadają w swoim asortymencie usługi w zakresie:

- oceny i audytu elementów składowych sił zbrojnych,
- doradztwa w czasie prowadzenia działań zbrojnych,
- opracowania, przygotowania i prowadzenia całych programów szkolenia – często z wykorzystaniem najnowszych technologii,
- szkolenia oraz obsługi nowoczesnych, zaawansowanych systemów uzbrojenia, dowodzenia i łączności, rozpoznania, zarządzania i innych.

Najbardziej typowym przedstawicielem tego rodzaju przedsiębiorstw jest amerykańska firma MPRI (*Military Professional Resource Incorporated*). Jeden z jej szefów wypowiadając się o swojej firmie stwierdził, że posiadają oni więcej generałów na metr kwadratowy niż Pentagon⁶. Jest ona postrzegana, jako współautor sukcesu armii chorwackiej w wojnie z Serbią w latach 1994–1995 oraz odpowiada za wszechstronny trening i szkolenie w armii USA.

Ostatnim rodzajem prywatnych podmiotów militarnych są wszelkiego rodzaju firmy zapewniające niebojowe usługi na rzecz wojska. Jest to nisza prywatnego rynku usług militarnych reprezentowana zdecydowanie najszerzej. Do spektrum zadań realizowanych przez te firmy należą:

- rozminowywanie,
- tankowanie, obsługa i naprawy pojazdów,
- obsługa systemów teleinformatycznych,
- dostarczanie środków niezbędnych do funkcjonowania pododdziałów i oddziałów sił zbrojnych oraz generalnie wsparcie logistyczne i komunikacyjne,
- zapewnienie pomocy medycznej,
- usługi w zakresie projektowania i budowlane,
- wyżywienie, pranie, sprzątanie,
- zapewnienie wypoczynku i rekreacji.

Przemysł prywatnych firm realizujących zadania, które do niedawna były wyłączną domeną wojska jest niezmiernie trudny do jednoznacznej klasyfikacji i podziału. Taka sytuacja wynika z podejścia tej branży do klienta oraz prawideł nią rządzących. Duże przedsiębiorstwa o międzynarodowej strukturze i często globalnych interesach, są w stanie zrealizować na rzecz klienta praktycznie każde zadanie,

⁶ P.W. Singer, *Corporate warriors...*, dz. cyt., s. 119.

pod warunkiem uzyskania odpowiedniego zysku. W celu zapewnienia odpowiednich sił i środków do wykonania zadania, firma taka może zakupić inny podmiot, który specjalizuje się w danej dziedzinie lub zatrudnić podwykonawcę (subkontraktora). Taki proceder powoduje, że niezwykle ciężko jest o jasną klasyfikację firm oferujących usługi militarne. Specyfika danego podmiotu może się zmienić na przestrzeni kilku tygodni w związku z otrzymaniem intratnego, długoterminowego kontraktu, zmianą właściciela, czy chociażby zmianą nazwy, jak w przypadku *Blackwater*.

Także wiele z zadań realizowanych przez prywatne podmioty militarne stanowi problem z umiejscowieniem ich w asortymencie powyżej wymienionych typów firm. Szeroko pojęte działania wywiadowcze z wywiadem satelitarnym włącznie, czy też obsługa bezpilotowych aparatów latających i innych zaawansowanych systemów używanych przez siły zbrojne w ramach współczesnych konfliktów, stanowią przykłady zadań, które mimo, że są realizowane przez personel cywilny, zazwyczaj z dala od rejonu działań bojowych, to mają wielki wpływ na bezpośrednie działania militarne. Problem pojawia się przy próbie określenia, czy takie działania są aktem bezpośredniego, czy też pośredniego uczestnictwa w walce.

Problem z klasyfikacją i nazewnictwem sektora usług militarnych powoduje także fakt, że prywatne firmy tego typu funkcjonują głównie w krajach anglosaskich, takich jak USA czy Wielka Brytania. Używane w języku angielskim nazwy często są niemożliwymi do odwzorowania w innych językach, w tym także w języku polskim. Szerokie zastosowanie nazw: PMC – *Private Military Companies* (prywatne firmy wojskowe), PSC – *Private Security Companies* (prywatne firmy bezpieczeństwa) oraz PMSC – *Private Military and Security Companies* (prywatne firmy działające w sferze wojskowej i bezpieczeństwa), powoduje wiele błędów, choćby w świetle opisanej powyżej *plynności* w kwestii zadań realizowanych przez poszczególne firmy. W polskojęzycznych publikacjach dotyczących tego zagadnienia stosuje się powszechnie dla tych podmiotów ogólną nazwę „prywatne firmy wojskowe”, co biorąc pod uwagę podobną tendencję występującą w USA i na zachodzie Europy wydaje się nie być błędem.

Źródła konfliktu w Iraku w 2003 roku

Patrząc na wojnę w Iraku w 2003 roku z szerszej perspektywy można ująć ją jako kontynuację niedokończonego konfliktu z roku 1991. Niektóre decyzje podjęte w trakcie planowania operacji „Iracka Wolność” w 2003 roku, odnoszące się do prowadzenia działań oraz pewne założenia dotyczące zachowania ludności cywil-

nej Iraku, nosiły zdecydowanie piętno decyzji podjętych i działań mających miejsce w roku 1991 w trakcie operacji „Pustynna Burza”.

W 1990 roku, w sierpniu Irak najechał i zajął terytorium sąsiadującego z nim Kuwejtu. Atak ten, stanowiąc jawne pogwałcenie prawa międzynarodowego, został powszechnie potępiony przez społeczność międzynarodową, a agresor został zobligowany rezolucją Organizacji Narodów Zjednoczonych do natychmiastowego wycofania swoich sił zbrojnych z Kuwejtu. W związku z niezastosowaniem się Iraku do zapisów ujętych we wspomnianej rezolucji, sformowana została koalicja państw pod przewodnictwem Stanów Zjednoczonych, mająca na celu wyzwolenie Kuwejtu.

Operacja militarna pod kryptonimem „Pustynna Burza” rozpoczęła się 17 stycznia 1991 roku. 37-dniowa kampania powietrzna obezwładniła irackie siły zbrojne do tego stopnia, że mająca po niej miejsce ofensywa lądowa została zatrzymana na polecenie władz politycznych USA zaledwie po 100 godzinach działań zbrojnych w związku z brakiem jakiegokolwiek oporu ze strony sił irackich. Kuwejt został wyzwolony, a w samym Iraku na południu i północy wybuchły zamieszki skierowane przeciwko reżimowi Saddama Husseina. Administracja amerykańska sądząc, że powstanie zostanie uwięzione sukcesem nie przedsięwzięła żadnych kroków mających na celu wsparcie walczących Szyitów i Kurdów. Taki brak aktywności ze strony amerykańskiej został wykorzystany przez posiadające do dyspozycji wciąż znaczący potencjał bojowy władze Iraku. Wojska irackiej gwardii republikańskiej zostały przegrupowane w rejonu zamieszek i bezwzględnie spacyfikowały buntujące się rejonu.

W efekcie powyżej opisanej operacji militarnej główny cel militarny – wyzwolenie Kuwejtu został osiągnięty. Jednak pozostałe cele, jak chociażby odsunięcie od władzy Saddama Husseina oraz wprowadzenie demokratycznych rządów w Iraku okazały się niemożliwe do osiągnięcia. Mimo, że na Irak zostały nałożone sankcje gospodarcze, aby wymóc na tym państwie przestrzeganie zakazu produkcji i posiadania broni masowej zagłady, to ich ciężar spoczął głównie na barkach zwykłych Irakijczyków i w bardzo małym stopniu miały one wpływ na dalsze postępowanie władz irackich. Reżim Saddama Husseina i partii Bass, stosując bezwzględny terror wobec obywateli swojego państwa oraz bezprawne działania na arenie międzynarodowej (próba organizacji zamachu na byłego prezydenta USA), był postrzegany jako nieobliczalny i niebezpieczny. Największy niepokój budził arsenał broni masowego rażenia będący w dyspozycji tego państwa – uznawanego powszechnie za państwo zbójce (*rogue state*). Irak udowodnił, że nie ma zahamowań co do używania broni chemicznej, a międzynarodowe organizacje mające nadzorować niszczenie i zakaz produkcji broni masowego rażenia miały ograniczony dostęp do instalacji produkcyjnych i składów tych środków bojowych. Polityka Saddama

Husseina w tej kwestii oparta była na ciągłych zmianach decyzji i jawnym utrudnieniu pracy personelowi ONZ.

Po zakończeniu działań zbrojnych poddano gruntownej analizie całość operacji militarnej. Mimo, że działania prowadzone w Iraku były działaniami połączonymi (operacja była prowadzona przez różne rodzaje wojsk pod jednym dowództwem) to zdecydowanie w centrum uwagi znajdowała się powietrzna część działań, które dzięki zmasowanemu użyciu lotnictwa, umożliwiły błyskawiczne i spektakularne zwycięstwo. Na całym świecie dostrzeżono potencjał sił powietrznych, broni inteligentnych, precyzyjnych uderzeń raketowych, technologii STEALTH, bezpilotowych aparatów latających, czy sił specjalnych. Specyfika działań w Iraku w 1991 roku wydawała się sugerować, że dominującym czynnikiem we współczesnych i przyszłych konfliktach będą właśnie siły powietrzne. Plany modernizacji sił zbrojnych na pierwszym miejscu ujmowały rozwój lotnictwa, gdy tymczasem dynamika rozwoju sił lądowych uległa spowolnieniu pod względem technologicznym, a pod względem liczebności (szczególnie piechoty i pododdziałów zmechanizowanych) siły zbrojne weszły w fazę redukcji. Armia amerykańska przygotowywała się do walki na sieciocentrycznym – połączonym polu walki, na którym dzięki dostępowi do ciągłej, adekwatnej i aktualnej informacji miały zostać zniwelowane *clausewitzowskie* „mgła” i „tarcia” każdej operacji militarnej. Teoria bitwy powietrzno-lądowej ustępowała powoli miejsca teorii działań rozstrzygających, czyli działaniom wielowymiarowym, opartym na takich pryncypiach jak: dążenie do błyskawicznego wyeliminowania przywódców politycznych i wojskowych, prowadzenie działań na izolowanych kierunkach, często w separacji od sił głównych, precyzyjne uderzenia lotniczych, raketowych, walki elektronicznej na starannie wybrane elementy oraz szerokie zastosowanie sił specjalnych, jako w pełni wyodrębnionego rodzaju wojsk. Tendencje rozwojowe sił zbrojnych oraz w ich ramach kierunki rozwoju sił lądowych wskazywały jasno, że na polach walki przyszłości górować ma zdecydowanie jakość nad ilością. Nowoczesne brygady, bądź też brygadowe grupy bojowe, stanowiły przykład oddziałów, które dzięki zastosowaniu nowoczesnej technologii, przeznaczanej zarówno do walki, jak i procesów szkolenia, posiadały potencjał bojowy zimnowojennych dywizji⁷. Na taki tok rozumowania miała także wpływ ocena operacji „Pustynna Burza”. Wywiad i analitycy amerykańscy oceniali bardzo wysoko sprawność i potencjał armii irackiej. Taka ocena sił przeciwnika sprawiła, że w rejon Zatoki Perskiej przerzucono siły liczące około 500 tysięcy ludzi⁸, a społec-

⁷ W. Murray, *The Iraq war*, Harvard 2005, s. 97.

⁸ Tamże, s. 8.

czeństwo amerykańskie oswajano z widmem poważnych strat, które w przypadku starcia lądowego specjaliści oceniali nawet na 10 tysięcy ofiar⁹.

Przebieg konfliktu unaoczniał oprócz słabości irackich sił zbrojnych, potęgę i możliwości nowoczesnych wojsk lądowych, którymi dysponowały USA. Jednym z wniosków jakie wyciągnięto z przebiegu tego konfliktu było przeświadczenie, że dzięki przewadze technicznej można ograniczać liczbę żołnierzy biorących udział w walce. Pogląd ten, skądinąd słuszny w aspekcie prowadzenia konfliktów w ujęciu klasycznym, nie ujmował problematyki operacji stabilizacyjnych i konfliktów prowadzonych w sposób asymetryczny, w których przewaga technologiczna często jest niwelowana poprzez walkę w specyficznych środowiskach i warunkach (tereny zurbanizowane), czy też wymóg unikania strat w ludności cywilnej – często wrogo nastawionej do sił stabilizacyjnych.

W wyniku zamachu na Światowe Centrum Handlu 11 września 2001 roku, władze USA ogłosiły rozpoczęcie tzw. „wojny z terroryzmem”. Doktryna ta definiowała jako wroga reżim Talibów w Afganistanie oraz ponadpaństwową organizację terrorystyczną Al Kaida. Dodatkowo uznano, że poważnym zagrożeniem dla Stanów Zjednoczonych jest także Irak lub dokładniej – sprawujący tam władzę reżim Saddama Husseina. Pojawiające się podejrzenia dotyczące sponsorowania przez ten kraj światowego terroryzmu, groźba użycia lub przekazania broni masowego rażenia organizacjom terrorystycznym oraz znane naruszenia praw człowieka i wolności obywatelskich w tym kraju, stanowiły oficjalne usprawiedliwienie uderzenia sił koalicyjnych na ten kraj.

Podczas gdy w 1991 roku koalicja sformowana w celu wyzwolenia Kuwejtu posiadała pełne poparcie społeczności międzynarodowej oraz oparcie w postaci odpowiedniej rezolucji Organizacji Narodów Zjednoczonych, to w 2003 roku mimo wielkiego poparcia okazywanego Stanom Zjednoczonym przez społeczność międzynarodową, nie udało się przekonać świata co do celowości uderzenia na Irak.

W związku z planowaniem działań, na szczególną uwagę zasługiwało porównanie potencjałów sił koalicji i Iraku w świetle zimnowojennych założeń mówiących, że strona atakująca powinna zgromadzić siły wielokrotnie górujące pod względem ilości nad stroną broniącą się. Podczas gdy armia Iraku dysponowała siłami zbrojnymi liczącymi: 26 dywizji, 2000 czołgów, 2500 sztuk sprzętu artyleryjskiego, 300 samolotów bojowych i około 150 śmigłowców¹⁰, siły koalicyjne w chwili rozpoczęcia działań bojowych dysponowały 3 związkami taktycznymi stanowiącymi ekwiwalent dywizji, dwoma samodzielnymi brygadami, komponentem sił specjalnych oraz bezwzględną przewagą w powietrzu. Choć porównanie potencjałów ilości-

⁹ Tamże, s. 31.

¹⁰ W.K. Clark, *Winning modern wars*, New York 2003, s. 18.

wych wydaje się świadczyć o zdecydowanej przewadze sił irackich, to kwestia jakości sił koalicyjnych, ich wyszkolenia i morale zdecydowanie wskazywała siły koalicyjne jako stronę potężniejszą.

We wrześniu 2002 roku administracja USA zaprezentowała problem Iraku na forum ONZ. Przyjęta Rezolucja Rady Bezpieczeństwa nr 1441 ustanowiła harmonogram czynności, jakie musiał wykonać Irak w kwestii udowodnienia, że nie posiada broni masowego rażenia. Należy zaznaczyć, że powyższa rezolucja została uchwalona pod silną presją administracji USA, co stanowiło wyraźny znak, że decyzja o uderzeniu na Irak została już podjęta, a sama rezolucja ma stanowić tylko, swego rodzaju *casus belli*. W efekcie takich działań na arenie międzynarodowej Amerykanom nie udało się zbudować silnej koalicji, opartej chociażby o sojuszników z Paktu Północnoatlantyckiego, ONZ nie została włączona w proces planowania i prowadzenia działań zbrojnych oraz proces odbudowy kraju po ich zakończeniu, także Turcja – dotychczas lojalny sojusznik Stanów Zjednoczonych – nie wyraziła zgody na transfer przez jej terytorium 4 Dywizji Zmechanizowanej i przeprowadzenie uderzenia z jej terytorium.

Przebieg konfliktu i obraz sytuacji po jego zakończeniu

Działania zbrojne rozpoczęły się 20 marca 2003 roku atakiem dwóch F-117 na obiekt, w którym mógł przebywać Saddam Hussein wraz z jego dwoma synami Udayem i Qusayem. Siły lądowe złożone z trzech grup uderzeniowych ruszyły z rejonów wyjściowych w Kuwejcie z następującymi zadaniami:

- 3 Dywizja Zmechanizowana (*3 Infantry Division*) – uderzała wstępnie na zachód w celu ominięcia rejonów zurbanizowanych, następnie na północny-zachód przez pustynię w kierunku przemyku przy mieście Karbala i dalej w kierunku Bagdadu,
- Korpus Ekspedycyjny Piechoty Morskiej (MEU – *Marines Expeditionary Unit*) – miał zająć pola naftowe Rumaila, a następnie uderzać w kierunku na Bagdad w pasie pomiędzy Eufratem i Tygrysem,
- Brytyjska 1 Dywizja Pancerna – otrzymała zadanie zajęcia południowego Iraku z miastem Basra i portem Umm Qasr, a następnie miała osłaniać prawe skrzydło uderzających na północ oddziałów piechoty morskiej¹¹.

W zachodniej części Iraku operowały siły specjalne z zadaniem obezwładniania lotnisk oraz uniemożliwiania użycia rakiet SCUD przeciwko Izraelowi. Siły te

¹¹ Tamże, s. 27.

działy z baz w Jordanii i Arabii Saudyjskiej, i liczyły około 10 tysięcy żołnierzy¹². Operacje sił specjalnych miały także miejsce na południu – Półwysp Fao oraz na północy, gdzie w rejonie zamieszkiwanym przez Kurdów prowadziły działania o charakterze podobnym do tych, które miały miejsce w Afganistanie.

Równocześnie z działaniami lądowymi miała miejsce kampania powietrzna, której głównym celem było obezwładnienie dywizji gwardii republikańskiej oraz zniszczenie systemu dowodzenia i łączności sił irackich.

Działania zbrojne sił koalicyjnych nie napotykały znaczącego oporu ze strony regularnych sił irackich. Jednak sytuacja odbiegała w sposób znaczący od założeń przyjętych w planie operacji. Na podstawie informacji otrzymanych od Irackiego Kongresu Narodowego przewidywano, że wojska koalicyjne będą witane jako wyzwolicieli i wybawcy. Sądzono, że efektem długotrwałych działań informacyjnych i psychologicznych będzie masowe poddawanie się całych jednostek irackich oraz wszechstronna pomoc ludności miejscowej – w szczególności ciemnionych przez reżim Saddama, Szytów. Żadne z powyższych założeń się nie sprawdziło. Ludność Iraku zachowywała się w stosunku do wojsk koalicji obojętnie lub nawet wrogo, a żołnierze iraccy, mimo że opuszczali masowo szeregi wojska, to często przebrani w ubrania cywilne atakowali nadal siły koalicyjne. Dodatkowo w walkach brali udział zagraniczni bojownicy – Fedaini. Oceniono, że siły nieregularne stawiające opór koalicji mogły liczyć nawet 60 tysięcy ludzi¹³.

Pod koniec marca oddziały 3 Dywizji Zmechanizowanej osiągnęły przedmieścia Bagdadu oraz zajęły port lotniczy. Także jednostki piechoty morskiej z południowego wschodu oraz pododdziały sił specjalnych od północy zbliżyły się do stolicy Iraku, praktycznie izolując miasto od pomocy z zewnątrz. Oddziały 3DZ prowadziły aktywne działania bojowe w prawobrzeżnym Bagdadzie, organizując m.in. bojowe patrole rozpoznawcze. Dzięki takiej taktyce zdołano uniknąć walk o każdy budynek, zajmując cały prawobrzeżny Bagdad. Stosując podobne założenia taktyczne pododdziały piechoty morskiej pokonały rzekę Diyala, zajęły bazę sił powietrznych Rashid we wschodnim Bagdadzie i 9 kwietnia połączyły się z siłami 3 DZ zajmując w ten sposób całą stolicę Iraku. Siły wierne Saddamowi zachowały jeszcze zdolność bojową w Kirkuku, Mosulu i Tikricie, jednak do 14 kwietnia siły te zostały albo rozbite, albo żołnierze po prostu rozeszli się do domów.

Operacja wojsk koalicyjnych w Iraku trwała 27 dni. Irackie siły zbrojne zostały rozbite i w praktyce przestały istnieć. Z chwilą upadku reżimu Saddama Husseina nastąpiła gwałtowna zapasć wszystkich instytucji państwowych Iraku. Uznana za instytucję zbrodniczą partia Bass zapewniała do tej pory jedyną w tym kraju moż-

¹² Tamże, s. 29.

¹³ Tamże, s. 47.

liwość awansu społecznego. Większość stanowisk kierowniczych w państwie, gdzie gospodarka wciąż podlegała centralnemu kierowaniu, obsadzona była przez członków tej partii. Być może ze względu na strach przed zemstą, czy też w akcie oporu przeciwko okupantowi cała administracja, sektor bezpieczeństwa, opieki zdrowotnej, szkolnictwa i usług przestał z dnia na dzień funkcjonować. Biorąc pod uwagę, że zaistniała sytuacja stanowiła pełne zaskoczenie dla koalicjantów, siły militarne nie były w stanie zapewnić minimum bezpieczeństwa, nie tylko w kraju, ale nawet w samym Bagdadzie. W chwili gdy prezydent Bush, 1 maja ogłaszał koniec głównych działań bojowych w Iraku, w kraju tym trwał rabunek dzieł sztuki, wszelkiego rodzaju bogactw i dóbr oraz uzbrojenia, amunicji i materiałów wybuchowych z niezabezpieczonych magazynów na terenie całego państwa.

Dowództwo sił koalicyjnych nie posiadało ani właściwych sił i środków, ani nawet planów co czynić w podobnej sytuacji. Na szczeblu taktyczno-operacyjnym wysoko techniczowane siły zbrojne posiadały wszystko, co było niezbędnym do prowadzenia walki zbrojnej, jednak nie dysponowały niczym, co mogłoby posłużyć do zapewnienia procesów stabilizacji, budowy państwa i jego struktur oraz realizacji wszystkich czynności, za które na co dzień odpowiada aparat kierowania państwem. Na szczeblu strategicznym i politycznym koalicja nie mogąc liczyć na wsparcie i współpracę ze strony ONZ, czy większości swoich sprzymierzeńców w ramach struktur Paktu Północnoatlantyckiego, stanęła przed widmem ponoszenia całkowitych kosztów rekonstrukcji i odbudowy kraju oraz zapewnienia niezbędnych do tego procesu sił, wyłącznie w zakresie swoich własnych możliwości.

Należy zaznaczyć, że Amerykanie doświadczyli już wcześniej podobnych problemów w 1989 roku. W trakcie operacji „Just Cause” ujęcia Manuela Noriegi w Panamie, całkowity brak przygotowań w aspekcie zapewnienia cywilnej administracji i porządku publicznego po obaleniu dotychczasowych władz, zaowocował powszechną anarchią i bezprawiem. Załamanie się systemu zabezpieczającego normalny stan funkcjonowania państwa zmusiło armię do zapewniania miejscowej ludności schronienia, żywności i ochrony przez całe miesiące już po zakończeniu działań zbrojnych¹⁴.

W czerwcu 2003 roku kierunek, w którym zmierzała sytuacja bezpieczeństwa w Iraku był już łatwy do przewidzenia. Codzienne ataki na siły koalicyjne, szczególnie w regionach na północ i zachód od Bagdadu, pojawianie się coraz to nowych organizacji stojących w opozycji do sił okupacyjnych, ponoszone wciąż straty w ludziach i sprzęcie zmusiły, władze tymczasowe do zmiany charakteru działań oraz zwiększania obecności militarnej w Iraku. Już w kwietniu 2004 roku liczeb-

¹⁴ W. Murray, *The Iraq war...*, dz. cyt., s. 54.

ność tylko amerykańskiego kontyngentu w Iraku wzrosła do ponad 140 tysięcy ludzi. Armia Stanów Zjednoczonych używała 60 procent dostępnych sił do prowadzenia działań stabilizacyjnych, praktycznie nie posiadając żadnych odwodów¹⁵. Siły koalicyjne oprócz Amerykanów składały się także z żołnierzy innych państw, które wyraziły zgodę na wysłanie do Iraku wojsk do działań stabilizacyjnych. Całość tych sił nie przekraczała jednak 20 tysięcy żołnierzy. Biorąc pod uwagę wymogi współczesnych operacji pokojowych, jako przykład których można podać działania wojsk NATO w Bośni w 1996 roku, gdzie ponad 60 tysięcy żołnierzy zapewniało utrzymanie rozejmu (populacja kraju wynosiła poniżej 4 milionów obywateli), czy działania w Kosowie, gdzie w prowincji liczącej 2 miliony ludzi za porządek odpowiadało 40 tysięcy żołnierzy, to w kraju takim jak Irak – z jego populacją i rozległym terytorium zadania pokojowe i stabilizacyjne wykonywać powinny siły liczące kilkadziesiąt tysięcy personelu wojskowego. W przededniu operacji „Iracka Wolność” właśnie takie wyliczenia sił niezbędnych do zapewnienia pełnego powodzenia działań nie tylko zbrojnych, ale i stabilizacyjnych, zaprezentował bliski doradca sekretarza stanu Donalda Rumsfelda, szef sztabu sił lądowych USA generał Eric Shinseki¹⁶. Jego opinia została zlekceważona, a on sam odsunięty od dalszych prac planistycznych.

Podsumowując ten etap działań zbrojnych w Iraku można stwierdzić, że: faza militarna operacji „Iracka Wolność” okazała się pełnym sukcesem, czego nie można powiedzieć o drugim etapie działań w Iraku – operacji stabilizacyjnej. Czynniki takie jak:

- brak jasnej strategii co do działań po łatwym do przewidzenia zwycięstwie militarnym,
- niezapewnienie koalicji niezbędnego wsparcia ze strony ONZ i innych organizacji międzynarodowych mogących legitymizować użycie siły wobec suwerennego podmiotu stosunków międzynarodowych, jakim był Irak,
- brak dyskursu międzynarodowego w kwestii odbudowy i rekonstrukcji kraju oraz podziału kosztów takiego procesu,
- stworzenie zbyt wąskiej koalicji, która nie była w stanie w wystarczającym stopniu wspierać państwa wiodącego jakim były USA,

sprawiły, że bezpośrednio po oficjalnym zakończeniu działań bojowych w Iraku zaistniała sytuacja kryzysowa, wymuszająca przeprowadzenie wielowymiarowych i kosztownych przedsięwzięć w celu normalizacji sytuacji w tym kraju. Warunkiem koniecznym osiągnięcia sukcesu było zapewnienie odpowiedniej licz-

¹⁵ W.K. Clark, *Winning modern...*, dz. cyt., s. 158.

¹⁶ Tamże, s. 166.

by personelu, posiadającego wymagane kwalifikacje, personelu, który wydawał się być niedostępny w żaden sposób znany z historii ostatnich 300 lat.

Zastosowanie prywatnych firm w Iraku

W związku z brakiem możliwości pozyskania dodatkowych sił do realizacji zadań w ramach operacji stabilizacyjnej w Iraku, administracja amerykańska podjęła kroki mające na celu przekazanie odpowiedzialności za część zadań – do tej pory realizowanych przez żołnierzy – na rzecz prywatnych firm wojskowych. Takie rozwiązanie stanowiło doskonały przykład outsourcingu, który rozwijał się w armii amerykańskiej już od lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Należy zaznaczyć, że przedstawiciele najwyższych władz amerykańskich: prezydent Bush, wiceprezydent Cheney oraz sekretarz obrony Rumsfeld, byli wielkimi orędownikami tego typu działań. Według P. W. Singera, decyzja o zatrudnieniu prywatnych firm wojskowych w Iraku, na taką – niespotykaną do tej pory skalę, nie zapadła na jednym spotkaniu najwyższych władz amerykańskich. Raczej, proces zatrudniania kontraktorów do realizacji różnorodnych zadań w Iraku nabierał tempa wraz z przekazywaniem prywatnemu sektorowi coraz to nowych obszarów odpowiedzialności¹⁷.

Przed rozpoczęciem działań bojowych w ramach operacji „Iracka Wolność” prywatne firmy zapewniały armii amerykańskiej możliwość szkolenia w postaci gier wojennych i ćwiczeń w Kuwejcie oraz w ramach szeroko zakrojonego programu przekazywania prywatnym podmiotom zadań zabezpieczenia logistycznego sił zbrojnych – LOGCAP¹⁸, zajmowały się wszechstronnym zabezpieczeniem działań bojowych. Główna baza sił amerykańskich w Kuwejcie – *Camp Doha*, została zbudowana, była ochraniana i utrzymywana właśnie przez prywatne podmioty świadczące usługi na rzecz sił zbrojnych. W trakcie działań militarnych, kontraktorzy (personel prywatnych firm wojskowych) oprócz zadań zabezpieczenia logistycznego, odpowiadali też za obsługę i naprawy kluczowego sprzętu wojskowego, takiego jak: samoloty F-117, F-15, U-2, śmigłowce *Apache*, bezpilotowe aparaty latające *Global Hawk*, czy systemy przeciwlotnicze *Patriot*¹⁹. Z powyższych przykładów wynika, że rozwiązanie to było doskonale znane decydentom (głównie administracji amerykańskiej), jednak był to pierwszy raz w historii, gdy podjęto decyzje o zatrudnianiu pracowników prywatnego sektora do realizacji zadań w strefie działań bojowych.

¹⁷ P.W. Singer, *Corporate warriors...*, dz. cyt., s. 245.

¹⁸ LOGCAP – Logistics Civilian Augmentation Program.

¹⁹ Tamże, s. 247.

Prywatne firmy były w stanie zapewnić administracji amerykańskiej oraz siłom koalicyjnym niezbędną elastyczność w kwestii dodatkowego personelu. Rozwiązanie to pozwalało na szybkie sprowadzenie do rejonu działań niezbędnych sił, które były niemożliwe do uzyskania w żaden inny sposób. Przeszkolenie do nowych zadań żołnierzy lub pracowników departamentu stanu zajęłoby miesiące, podczas gdy ludzie z odpowiednim doświadczeniem, posiadający wykształcenie i umiejętności nabyte w siłach zbrojnych, byli łatwo i co najważniejsze szybko dostępni na cywilnym rynku pracy. W niektórych przypadkach, kontraktorzy posiadali umiejętności w żaden inny sposób niedostępne armii np.: wiedzę o terenie działań, wiedzę na temat kultury i zwyczajów danego regionu, bądź też umiejętności lingwistyczne.

Zadania jakie uznano, że można przekazać na rzecz sektora cywilnego obejmowały: ochronę osób, zapewnienie bezpieczeństwa budynkom, ochronę infrastruktury państwowej, ochronę konwojów. Powyższe zadania, mimo że nie stanowiły klarownego przykładu działań bojowych to w sytuacji braku innej możliwości (brak policji i armii irackiej) musiały być wykonywane przez personel wojskowy. Dzięki zatrudnieniu kontraktorów, zwolnione siły – w postaci żołnierzy, całych pododdziałów, a nawet oddziałów, mogły być przesunięte do wykonywania zadań typowo wojskowych (*Core Functions*).

Napływ dużej ilości pracowników cywilnych prywatnych firm oraz wykonywanie przez nich zadań w sektorze bezpieczeństwa, wymusił na władzach koalicyjnych wypracowanie przepisów i zasad dotyczących ich funkcjonowania w strefie działań stabilizacyjnych. Tymczasowe władze koalicyjne (CPA – *Coalition Provisional Authority*) opracowały i wydały dokument odnoszący się do wykonywania zadań przez prywatne firmy wojskowe (bezpieczeństwa) – Memorandum nr 17²⁰. Dokument ten stanowił, że prywatne firmy wojskowe jako organizacje biznesowe, powinny być zarejestrowane w irackim Ministerstwie Spraw Wewnętrznych oraz Ministerstwie Transportu. Celem prywatnych firm było wypracowywanie zysków poprzez zapewnianie usług w zakresie bezpieczeństwa na rzecz osób prywatnych, przedsiębiorstw, organizacji rządowych i pozarządowych oraz innych podmiotów. Pracownik prywatnych firm oferujących usługi w zakresie bezpieczeństwa powinien spełniać następujące kryteria: wiek – powyżej 20 lat, powinien być zdrowy i sprawny zarówno pod względem fizycznym jak i psychicznym, dysponować wiedzą z zakresu prawa lokalnego oraz przejść proces weryfikacji dotyczący karalności, działalności w organizacjach terrorystycznych lub o charakterze zbrodniczym²¹. Przepis ten normował także warunki uzyskiwania i ewentualnej utraty licencji na działalność w Iraku, prawo użycia broni oraz kwestie odpowiedzialności za naruszenia prawa.

²⁰ Coalition Provisional Authority Memorandum Number 17, s. 1.

²¹ Tamże, s. 2–3.

Najważniejszą kwestią regulowaną przez ten dokument było wyjęcie pracowników prywatnych firm spod jurysdykcji irackiego systemu karnego co w praktyce sprawiło, że nie mogli oni być pociągnięci do odpowiedzialności za swoje czyny w Iraku. Przepisy ujęte w Memorandum, stanowiły zaledwie próbę regulacji przemysłu prywatnych firm wojskowych, a brak możliwości skutecznego nadzoru i kontroli działalności tych podmiotów w Iraku sprawił, że większość kontraktorów nie stosowała się do zapisów zawartych we wspomnianym dokumencie.

Także procedura zatrudniania prywatnych podmiotów powodowała zamieszanie oraz skutecznie uniemożliwiała nadzór, kontrolę oraz pociąganie do odpowiedzialności karnej winnych naruszeń prawa. Za proces zatrudniania prywatnych firm w Iraku nie odpowiadała jedna, przeznaczona do tego rodzaju zdań instytucja. Prywatne firmy były zatrudniane bezpośrednio przez przedstawicieli Departamentu Obrony, Departamentu Stanu, Agencji Rozwoju Międzynarodowego, tymczasowych władz koalicyjnych i innych działów administracji publicznej oraz różnorodnych organizacji publicznych i prywatnych. Właśnie ten czynnik utrudniał lub nawet uniemożliwiał dostęp do wiarygodnych danych na temat ilości prywatnego personelu w strefie działań, strat prywatnego sektora, dochodów prywatnych firm, czy nawet zadań przez nie realizowanych. Obraz prywatnego sektora usług realizowanych na rzecz wojska był dodatkowo zamazywany procesem dzielenia kontraktów na rzecz kilku firm, czy też zatrudnianiem podwykonawców. Przyjmując jednak, że największym pracodawcą zatrudniającym prywatne firmy była administracja amerykańska (Departament Obrony i Departament Stanu), z danych tych organów wynika, że ilość pracowników prywatnych firm wojskowych oscylowała w roku 2007 w granicach 20–30 tys. ludzi, podczas gdy całkowita liczba kontraktorów w Iraku w tym roku przekraczała 127 tys.²²

Pracownicy prywatnych firm wojskowych za realizację zadań zawartych w kontraktach otrzymywali w pierwszych latach działań w Iraku wynagrodzenie rzędu: 500–1500 USD dziennie. W kolejnych latach działań gaże te ulegały zmniejszeniu, pozostając jednak zawsze zdecydowanie większymi niż wynagrodzenie otrzymywane chociażby przez żołnierzy armii USA, wykonujących podobne zadania²³. Należy zaznaczyć, że zarobki zatrudnianego przez prywatne firmy wojskowe personelu były uzależnione od narodowości i wykształcenia kandydatów na kontraktorów. Najwyższe uposażenie otrzymywali obywatele USA, Wielkiej Brytanii i Nowej Zelandii, posiadający długi staż w elitarnych jednostkach specjalnych tych krajów. Nawet najlepiej wyszkoleni żołnierze z krajów wchodzących w skład koalicji oraz

²² J.K. Elsea, N.M. Serafino, *CRS Report for Congress, Private Security Contractors in Iraq: Background, Legal Status, and Other Issues*, 21 June 2007, s. 2.

²³ Płaca sierżanta armii USA: 140–190 USD dziennie, tamże, s. 4–5.

obywatele krajów europejskich, RPA czy Izraela, otrzymywali gaże zdecydowanie niższe. Na samym dole drabiny płac znajdowali się kontraktorzy z krajów Ameryki Południowej, a listę tę zamykali zatrudniani przez firmy wojskowe obywatele Iraku.

W latach 2003–2004 prywatne firmy wojskowe zatrudniały do wykonywania zadań w strefie działań stabilizacyjnych wyłącznie najlepszy personel dostępny na rynku. Jednak w związku z boorem prywatyzacyjnym, zaistniało takie zapotrzebowanie na pracowników ochrony, że jakość zatrudnianych kontraktorów uległa zdecydowanemu pogorszeniu. Prywatne firmy zaczęły zatrudniać ludzi nie tylko z gorszymi referencjami, ale były nawet oskarżane o wynajmowanie dyletantów, którzy nigdy nie służyli w wojsku, czy w policji.

Wysokie zarobki kontraktorów były odzwierciedleniem stosunkowo dużego ryzyka utraty zdrowia i życia w związku z wykonywaniem przez nich zadań. Z danych korpusu inżynierskiego armii USA (*US Army Corps of Engineers*) wynika, że prawdopodobieństwo ataku na konwój w 2005 roku wynosiło 5,5%, a w 2007 roku już 14,7% (18 zamachów tygodniowo). Korpus inżynierów w czasie przeprowadzonych od sierpnia 2004 roku do maja 2007 roku, 12860 konwojów, zanotował następujące straty wśród kontraktorów: 132 zabitych i 416 rannych²⁴. Departament Pracy USA przedstawił raport, w którym zaprezentowano statystykę mówiącą, że od marca 2003 do marca 2007 roku zginęło 917 prywatnych kontraktorów, a ponad 12 tys. zostało rannych w walce lub w wypadkach związanych z wykonywaniem przez nich obowiązków. Dla porównania, w tym samym czasie zginęło 244 żołnierzy sił zbrojnych USA²⁵. Analizując tego typu dane trzeba mieć na uwadze, że są one zdecydowanie niepełne i dotyczą tylko kontraktorów zatrudnianych przez organizacje powiązane z władzami koalicyjnymi i administracją amerykańską. Każdy podmiot prywatny, wykonujący zadania związane z odbudową Iraku i normalizacją stosunków w tym kraju, w postaci firmy budowlanej, czy humanitarnej organizacji pozarządowej, odpowiadał samodzielnie za zapewnienie sobie bezpieczeństwa. Był on zmuszony do zatrudnienia firmy wojskowej dysponującej odpowiednim personelem, uzbrojeniem i środkami transportu. Biorąc pod uwagę, że były to działania podejmowane na własną rękę, nikt nie zbierał informacji na temat ilości pracowników firm wojskowych realizujących zadania w Iraku, ich strat, czy też naruszeń prawa przez personel takich podmiotów. W związku z tym, iż w pierwszych latach działań stabilizacyjnych nie funkcjonował system nadzoru oraz zbierania i wymiany informacji, nawet siły koalicyjne nie dysponowały informacjami: jaka firma, gdzie i kiedy ochrania konwój, bądź prowadzi inne działania.

²⁴ Tamże, s. 3.

²⁵ Tamże, s. 4.

Największymi firmami wojskowymi zatrudnianymi w Iraku na podstawie kontraktów z organami administracji USA, które realizowały aktywne działania w teatrze działań operacyjnych były:

Aegis Defense Services Ltd, realizowała zlecenie na zamówienie Departamentu Obrony. Do jej zadań należało: prowadzenie rozpoznania wywiadowczego sytuacji bezpieczeństwa w Iraku, zarządzanie bezpieczeństwem, analiza danych dotyczących zagrożeń i przekazywanie ich innym firmom, bezpośrednia ochrona osób, ochrona konwojów oraz budynków i instalacji. Podobne zadania jak *Aegis*, w ramach siostrzanego kontraktu z Departamentem Obrony, realizowała *Erinys International Iraq*.

ArmorGroup International, zatrudniała 1200 pracowników oraz posiadała 240 opancerzonych pojazdów do zapewniania bezpieczeństwa konwojom.

Triple Canopy, wykonywała zadania zlecone zarówno przez Departament Stanu, jak i Obrony. Zajmowała się ochroną ambasady USA w Bagdadzie oraz innych ważnych obiektów znajdujących się w Zielonej Strefie (wydzielona dzielnica Bagdadu, w której funkcjonowały władzę koalicyjne i dowództwo wojskowe). Jej personel ochraniał zarówno obiekty statyczne, jak również zapewniał bezpieczeństwo przemieszczającym się osobom i grupom ludzi. Firma ta, zdobyła renomę dzięki zatrudnianiu byłych żołnierzy amerykańskiej formacji sił specjalnych DELTA²⁶.

DynCorp, zatrudniał około tysiąca pracowników, oprócz ochrony realizował także program szkoleniowy na rzecz nowotworzonych sił porządkowych w Iraku.

Blackwater, odpowiadała za ochronę szefa tymczasowych władz koalicyjnych oraz najważniejszego personelu koalicji przebywającego w Iraku. Oprócz posiadającego najwyższe kwalifikacje personelu, *Blackwater* posiadała do swojej wyłącznej dyspozycji małe śmigłowce wielozadaniowe – Boeing MD 550, „Little Bird” oraz opancerzone pojazdy odporne na wybuchy min pułapek.

Global Security, zatrudniała Gurkhów i zapewniała ochronę najważniejszych obiektów w Bagdadzie, takich jak: bramy wjazdowe do zielonej strefy, czy kompleksowa ochrona międzynarodowego portu lotniczego w Bagdadzie.

Firmy *Triple Canopy*, *DynCorp* i *Blackwater* realizowały zadania w ramach programu ochrony amerykańskiego personelu na świecie – WPPS – *Worldwide Personnel Protective Services*. Ich kontrakt obejmował usługi ochrony mobilnej i stacjonarnej. Całość tego kontraktu była wyceniana na 3,2 mld USD i była to umowa opracowana na zasadzie ID/IQ. Kontrakty: ID/IQ – *Indefinite Delivery/Indefinite Quality*, przewidywały, że określenie ilości, jakości, rodzaju zadań lub usług było niemożli-

²⁶ Takie preferencje przy zatrudnianiu pracowników były szeroko stosowane w wielu prywatnych firmach wojskowych. Na przykład: *Blackwater* służyła z posiadania wielu komandosów SEAL, a brytyjska firma HEART zatrudniała byłych żołnierzy SAS.

we do określenia w chwili składania zamówienia. Firma otrzymywała przybliżony opis zadania do wykonania oraz niemniej przybliżoną cenę takiej usługi. Taki sposób zawierania umów dawał pełną elastyczność kontrahentowi. W trakcie realizowania kontraktu istniała możliwość szybkiego zlecenia prywatnemu podmiotowi dodatkowych zadań, za które ten otrzymywał dodatkowe wynagrodzenie. Wadą zawierania tego rodzaju kontraktów było praktycznie brak możliwości zastosowania procedury przetargowej, przez co nie istniała możliwość wyboru firmy pod względem jej konkurencyjności rynkowej. O otrzymaniu zleceń i kontraktów decydowało przeważnie doświadczenie w realizacji tego rodzaju zadaniach lub posiadanie odpowiednich kontaktów w ramach władz koalicyjnych i administracji amerykańskiej.

W Iraku stosowano dwa rodzaje kontraktów dotyczących zatrudniania prywatnych przedsiębiorstw wojskowych. Pierwszy, *fix-price* – był stosowany w warunkach małego ryzyka inwestycyjnego. Firma otrzymywała zlecenie oraz ustalała z góry cenę swoich usług, która nie podlegała negocjacjom w trakcie trwania kontraktu. W związku z dużym zagrożeniem, dynamicznie zmieniającą się sytuacją bezpieczeństwa i ryzykiem poniesienia strat przez kontraktorów, większość umów podpisywana była na zasadzie *cost reimbursement*. Taka forma kontraktu przewidywała, że prywatny podmiot dostarczał określonych w kontrakcie usług lub towarów, za co kontrahent płacił cenę usługi lub towaru powiększoną o wcześniej ustalony profit na rzecz firmy. W związku z takim rozliczaniem usług dochodziło do sytuacji, w której im większy był koszt usługi, tym większy był profit firmy, co stanowiło rozległe pole do nadużyć.

Wnioski płynące z zastosowania prywatnych podmiotów działających w sferze militarnej w działaniach stabilizacyjnych w Iraku

Prywatne firmy wojskowe są przedstawicielami prywatnego przemysłu realizującego wszechstronne usługi na rzecz sił zbrojnych. Zajmują się one aktywnością najbardziej zbliżoną do bezpośrednich działań realizowanych przez żołnierzy. Wpływ rozwoju techniki wojennej oraz myśli wojskowej, zmniejszanie ilości żołnierzy – szczególnie jednostek bojowych piechoty zmechanizowanej i piechoty morskiej sprawiły, że pojawiło się zapotrzebowanie na usługi prywatnych firm, których personel mógł zastąpić wojskowych przy wykonywaniu niektórych zadań realizowanych w warunkach bojowych. Także zmiana charakteru konfliktów wraz z rosnącą ilością działań pokojowych, kryzysowych i stabilizacyjnych, umożliwiła gwałtowny rozwój tej dziedziny usług. Operacje wojskowe w Afganistanie w 2001 roku oraz w Iraku w 2003 roku, a dokładnie działania stabilizacyjne jakie miały

miejsce po zakończeniu bezpośrednich (głównych) działań bojowych, unaocznily rozległy zakres możliwości tej branży.

Szeroka opinia publiczna czerpała wiedzę o działaniach prywatnych firm wojskowych z artykułów, materiałów filmowych i publikacji, które w celu przyciągnięcia uwagi porównywały kontraktorów do najemników doby postkolonialnych konfliktów mających miejsce na kontynencie afrykańskim. Zwracano uwagę na horrendalnie wysokie zarobki w tej branży, przywoływano liczne przykłady agresywnych i często niezgodnych z prawem działań przedstawicieli prywatnego sektora usług militarnych. Faktem jest, że w aferze związanej z maltretowaniem więźniów w Abu Ghraib, jako tłumacze i specjaliści w zakresie wydobywania informacji, pracowali kontraktorzy firm *CACI* i *TITAN*. Podczas gdy żołnierze odpowiedzialni za znęcanie się nad więźniami zostali skazani na wyroki długoletniego więzienia, żaden z kontraktorów nie został postawiony w stan oskarżenia. Także zdarzenia, na placu Nisour w Bagdadzie, gdzie kontraktorzy *Blackwater* bez wyraźnego powodu zastrzelili we wrześniu 2007 roku 17 osób, stanowiły przykład bezkarności personelu prywatnych firm oraz miały bezpośredni wpływ na sposób postrzegania całej tej branży. Tylko personel wspomnianej firmy w latach 2005–2007 w trakcie wykonywania zadań otworzył ogień 195 razy, z czego tylko 32 przypadki dotyczyły odpowiedzi na atak, a pozostałe 163 stanowiły przykłady mniej lub bardziej nieuzasadnionego otwarcia ognia²⁷. Takie zachowanie nie tylko dyskryminowało kontraktorów w oczach opinii publicznej, ale zamiast zjednywać sobie lokalną ludność tworzyło warunki do szerzenia nienawiści i podkopywało wysiłki sił koalicyjnych w tym aspekcie. Także aspekt ekonomiczny zastosowania kontraktorów w Iraku nie świadczył najlepiej o przedstawicielach tego przemysłu. Opisanie przeze mnie procedury kontraktowania usług spowodowało, że w czasie analizy faktycznych kosztów usług firmy zapewniającej zaopatrzenie dla sił koalicyjnych, zidentyfikowano nieudokumentowane lub budzące wątpliwości faktury opiewające na 10 mld USD²⁸.

Takie, a nie inne informacje sprawiały wrażenie, że zastosowanie prywatnego przemysłu usług świadczonych na rzecz wojska stanowiło przykład błędnej decyzji, której nikt już nigdy nie podejmie. Nic bardziej błędnego. Biorąc pod uwagę, że od 20 do 30 tys. kontraktorów realizowało zadania, które w innych warunkach musieliby wypełniać żołnierze, to trzeba by zadać sobie pytanie: skąd ich wziąć? Decyzja o zastąpieniu prywatnych firm, pododdziałami i oddziałami sił zbrojnych wiązałaby się z odpowiedzialnością polityczną za mobilizowanie kolejnych jedno-

²⁷ CRS Report for Congress, *Private Security Contractors in Iraq: Background, Legal Status, and Other Issues*, 25 August 2008, s. 12.

²⁸ Zeznania przed: House Committee on Oversight and Government and Reform, zob.: P.W. Singer, *Corporate warriors...*, dz. cyt., s. 252.

stek, powoływanie żołnierzy gwardii narodowej i wysyłanie ich w rejon działań bojowych oraz – co najważniejsze – stratami wśród żołnierzy. Ponadto, inwazje na Irak i Afganistan do tego stopnia obciążły amerykańskie siły, iż były sekretarz obrony Colin Powell, ogłosił pod koniec 2006 roku, że czynna armia znajduje się na krawędzi rozpadu²⁹. W takich warunkach prywatne firmy wojskowe stały się złem koniecznym, dla którego nie było alternatywy. Należy także pamiętać, że idea prywatyzacji zadań militarnych miała swoich zwolenników na najwyższych szczeblach władzy. Wizja polityki krajowej i zagranicznej, prowadzonej za pomocą prywatnych podmiotów, była znana jako „Doktryna Rumsfelda”³⁰. W przeglądzie czteroletnim Pentagonu z 2006 roku, Rumsfeld przedstawił założenia tego, co nazwał „mapą drogową dla zmian w Departamencie Obrony USA”. Definiował on Totalną Siłę Departamentu, jako aktywne i rezerwowe komponenty militarne, służbę cywilną i właśnie prywatnych kontraktorów³¹.

Można przyjąć bez ryzyka popełnienia wielkiego błędu, że administracja amerykańska delegując zadania militarne na prywatne podmioty komercyjne, podjęła niezwykle śmiałą i obarczoną wielkim ryzykiem decyzję. Proces stabilizacji Iraku, a w szczególności zastosowanie w jego tracie kontraktorów do działań związanych ściśle z zapewnieniem bezpieczeństwa, wykazał wiele wad i zagrożeń związanych z tego typu rozwiązaniem:

- brak systemowego rozwiązania kwestii zatrudniania prywatnych firm wojskowych,
- brak elementu dowodzenia i kontroli (cywilnego odpowiednika centrum dowodzenia i koordynacji działań), który zapewniałby wymianę danych rozpoznawczych, komunikatów i ostrzeżeń,
- brak nadzoru, kontroli i systemu sprawozdawczego w odniesieniu do prywatnych firm w kwestii właściwej realizacji zapisów określonych w kontrakcie,
- brak uregulowań prawnych w kwestii odpowiedzialności personelu prywatnych firm za przypadki naruszenia prawa,
- brak określenia roli państw w kwestii nadzoru i odpowiedzialności za czyny prywatnych firm (państwa, na którego terytorium toczą się działania, państwa, które zatrudnia firmę, państwa, w którym firma jest zarejestrowana i państwa, z którego pochodzą indywidualni kontraktorzy),
- brak jasno określonych wymogów co do wyszkolenia, wiedzy i umiejętności kontraktorów, szczególnie w aspekcie międzynarodowego prawa humanitarnego konfliktów zbrojnych i praw człowieka.

²⁹ J. Scahill, *Blackwater. Powstanie najpotężniejszej armii najemnej świata*, Wrocław 2009, s. 375.

³⁰ Tamże, s. 54.

³¹ Tamże, s. 57.

Należy zaznaczyć, że w toku działań prywatnych firm wojskowych w Iraku zrobiono wiele w celu odniesienia się do wyżej wymienionych kwestii. W celu poprawy zarządzania i nadzoru nad działalnością prywatnego sektora, administracja amerykańska stworzyła *Joint Contracting Command* – JCC, a w ramach sił zbrojnych powstał w 2008 roku wojskowy odpowiednik tej instytucji *Army Contracting Command* – ACC. Stworzono także JCASO – *Joint Contingency Acquisition Support Office*, głównym zadaniem tej instytucji było wsparcie dowódców różnych szczebli w procesie kontraktowania usług, nadzoru i kontroli nad realizacją określonych w kontrakcie zadań – szczególnie w początkowych etapach operacji³². Zwrócono także uwagę na szkolenie osób funkcyjnych, odpowiedzialnych ze strony sił zbrojnych za nadzór nad procesem realizacji kontraktu oraz na ogólną wiedzę personelu wojskowego w aspekcie działalności prywatnych podmiotów militarnych.

Organizacja Narodów Zjednoczonych stworzyła grupę roboczą, zajmującą się kwestiami najemnictwa oraz prywatnymi podmiotami działającymi w ramach konfliktów zbrojnych³³. Grupa ta jest w trakcie ostatecznych ustaleń w kwestii przyjęcia konwencji w sprawie prywatnych firm wojskowych. Dokument ten oprócz jasnej definicji całej branży prywatnych usług świadczonych na rzecz wojska, proponuje także zakres zadań jakich nie można byłoby delegować na prywatnych kontraktorów.

Pod egidą Międzynarodowego Komitetu Czerwonego Krzyża powstał – *Montreux Document*, który precyzował obowiązki i zakres odpowiedzialności państw w stosunku do prywatnych firm wojskowych działających w strefach działań bojowych. Dokument ten nie stanowił wykładni prawnej, jednak określał tzw. „dobre praktyki”, dotyczące działalności prywatnych podmiotów³⁴.

W kwestii odpowiedzialności karnej kontraktorów za naruszenia prawa w ramach działań stabilizacyjnych ustalono, że kontraktorzy będą w zależności od sytuacji i rodzaju popełnianego przestępstwa podlegać pod jurysdykcję amerykańskich organów sprawiedliwości, takich jak MEJA oraz UCMJ³⁵, bądź w innych przypadkach będą stosowane przepisy kraju, w którym zostało popełnione przestępstwo lub prawo kraju pochodzenia kontraktora.

³² M. Schwartz, *Department of Defense Contractors in Iraq and Afghanistan: Background and Analysis*, August 13, 2009, s. 10.

³³ Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the rights of peoples to self-determination.

³⁴ Montreux Document. On pertinent international legal obligations and good practices for States related to operations of private military and security companies during armed conflicts, ICRC Berne 2009.

³⁵ MEJA – Military Extraterritorial Jurisdiction Act of 2000, UCMJ – the Uniform Code of Military Justice.

Same firmy stworzyły wiele organizacji takich jak IPOA, ISOA, czy BAPSC³⁶, których zadaniem była samoregulacja przemysłu poprzez tworzenie systemu licencji i wewnętrznych regulaminów, których przestrzeganie było warunkiem otrzymania odpowiedniego certyfikatu. Organizacje te, w ramach swojej działalności statutowej dbały o promocję, powszechnie dostępną informację o przemyśle prywatnych firm wojskowych oraz szeroko pojętą działalność *public relations*. Także firmy na własną rękę dbały o właściwą realizację zadań ujętych w kontraktach oraz unikanie sytuacji, w których mogły być posądzone o popełnienie przestępstwa. Takie postępowanie pomagało przy uzyskiwaniu kolejnych kontraktów oraz umożliwiało w miarę normalne stosunki z ludnością miejscową. Firma *Triple Canopy* montowała na swoich samochodach przeznaczonych do eskorty VIP-ów kamery, których nagrania dokumentowały przebieg realizacji zadania. Pojazdy biorące udział w misjach posiadały urządzenia umożliwiające lokalizację takiego pojazdu za pomocą systemu GPS oraz sprawdzenie jaki pojazd, gdzie przebywał i w jakim czasie. System briefingów i szkoleń dotyczących danych wywiadowczych oraz szczegółowej analizy zadania zapewniał personelowi tej firmy pełen przegląd sytuacji. Kontraktorzy w czasie realizacji zadań w terenie rozdawali słodycze dzieciom oraz starali się utrzymywać dobre stosunki ze starszą plemienną w rejonach, gdzie realizowali zadania³⁷.

Szerokie zastosowanie prywatnych firm wojskowych w ramach operacji stabilizacyjnej w Iraku ujawniło wiele niedociągnięć, błędów i przypadków świadomego wykorzystywania luk w prawie przez stronę prywatnych kontraktorów, jak również brak właściwego przygotowania administracji amerykańskiej, sił koalicyjnych i organizacji pozarządowych do efektywnego używania takiego narzędzia. Jeżeli jednak uznać, zaangażowanie prywatnych podmiotów działających w dziedzinie militarnej w Iraku, jako swoisty eksperyment (eksperyment naukowy), to oprócz ujawnienia słabych stron zastosowania takiego narzędzia, umożliwił on również przeprowadzenie odpowiednich działań mających na celu ulepszenie tej branży, stworzenie nowego, bardziej aktualnego prawa dotyczącego kontraktorów oraz oswojenie opinii publicznej ze statusem kontraktora, już nie utożsamianego z najemnikiem. Biorąc pod uwagę powyższe oraz tendencję do coraz szerszego prowadzenia działań bojowych w formie operacji stabilizacyjnych należy przyjąć, że istnieje duże prawdopodobieństwo wykorzystywania prywatnych firm wojskowych, także w przyszłych operacjach wojskowych.

³⁶ IPOA – International Peace Operation Association, ISOA – International Stability Operation Association, BAPSC – British Association of Private Security Companies.

³⁷ Informacje na temat Triple Canopy pochodzą z wywiadu, przeprowadzonego przez autora z kontraktorem polskiego pochodzenia pracującym dla tej firmy w Iraku przez ponad 5 lat.

Streszczenie

Artykuł odnosi się do działalności sektora prywatnych przedsiębiorstw wojskowych w operacji stabilizacyjnej w Iraku. Celem autora było zaprezentowanie działalności prywatnych podmiotów realizujących zadania w tym kraju w ramach stabilizacji i normalizacji stosunków po zakończeniu działań militarnych.

Rozwój sztuki wojennej, zarówno w aspekcie myśli wojskowej, jak również techniki militarnej oraz przebieg kontaktów międzynarodowych w przededniu operacji „Iracka Wolność”, miał zdecydowany wpływ na obraz sytuacji jaki objawił się po zakończeniu działań zbrojnych. Brak możliwości zapewnienia wystarczających sił do prowadzenia procesu normalizacji i odbudowy, zmusił polityków do zastosowania na niespotykaną od zakończenia wojny trzydziestoletniej skalę prywatnych podmiotów wojskowych. Działalność wspomnianych podmiotów w Iraku ujawniła szereg wad i zagrożeń zaangażowania tego typu narzędzi, ale również stanowiła przykład alternatywnego rozwiązania problemu, który w tamtych realiach wydawał się nierozwiązywalnym.

Bibliografia

- Clark W. K., *Winning modern wars*, New York 2003.
- Coalition Provisional Authority Memorandum Number 17.
- CRS Report for Congress, *Private Security Contractors in Iraq: Background, Legal Status, and Other Issues*, 25 August 2008.
- Effective Engagement of the Private Sector in Stability Operations, a Final Report, National Defense Research Institute RAND, August 2006.
- Elsea J. K., Serafino N. M., *CRS Report for Congress, Private Security Contractors in Iraq: Background, Legal Status, and Other Issues*, 21 June 2007.
- FIM 3-100.21, *Contractors on the Battlefield*, Headquarters Department of Army, January 2003.
- Montreux Document. On pertinent international legal obligations and good practices for States related to operations of private military and security companies during armed conflicts, ICRC Berne 2009.
- Murray W., *The Iraq war*, Harvard 2005.
- Müncler H., *Wojny naszych czasów*, Kraków 2004.
- Regulamin Działań Wojsk Lądowych*, sygnatura: DWLąd Wewn. 115/2008.
- Scahill J., *Blackwater. Powstanie najpotężniejszej armii najemnej świata*, Wrocław 2009.
- Schwartz M., *Department of Defense Contractors in Iraq and Afghanistan: Background and Analysis*, 13 August 2009.
- Singer P. W., *Corporate warriors. The rise of the privatized military industry*, Londyn 2008.