

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/330909723>

Privatne vojne kompanije u modernom dobu – Private military companies in the modern age

Article in *Vojno Delo* · February 2019

DOI: 10.5937/vojdela1902042V

CITATIONS

0

READS

324

2 authors, including:



Vladimir M. Cvetković
University of Belgrade

322 PUBLICATIONS 1,136 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Disaster Risk Management in Serbia [View project](#)



Development of Institutional Capacities, Standards and Procedures for Fighting Organized Crime and Terrorism in Climate of International Integrations [View project](#)

ПРИВАТНЕ ВОЈНЕ КОМПАНИЈЕ У МОДЕРНОМ ДОБУ

Никола Врачевић
Министарство унутрашњих послова Републике Србије
Владимир М. Цветковић
Универзитет у Београду, Факултет безбедности

Велике силе су одувек користиле услуге приватних војних компанија за потребе остваривања својих војних и невојних циљева. Иако је то често било сакривено од очију јавности, завршетком хладног рата створени су вишеструки предуслови за убрзаније развијање приватног сектора безбедности, а у оквиру њега и приватних војних компанија. Смањење војних буџета, као и друге потешкоће у ангажовањима регуларних војних јединица допринели су значајном уласку приватних војних компанија на светску сцену кроз њихова многобројна ангажовања од стране државног сектора безбедности.

Руководећи се тиме, аутори у раду на један врло систематичан начин анализирају развој различитих карактеристика приватних војних компанија са посебним освртом на врсте и типове услуга које оне пружају. Поред тога, сагледавају се концептуалне основе приватних војних тржишта, али и карактеристике приватних војника и плаћеника.

Кључне речи: *безбедност, приватне војне компаније, војно тржиште, плаћеници*

Увод

На почетку 1993. године, у светској штампи почеле су да круже приче о плаћеничкој операцији која се у то време одвијала у Анголи. Ова плаћеничка операција касније је дефинисана као конфликт између владних снага и побуњеника Националне уније за потпуно ослобођење Анголе (*União Nacional para a Independência Total de Angola – UNITA*). Овакви конфликти су били веома честа појава на афричком континенту у то време.¹ Ипак, у штампи се нису помињали „босоноги војници“ с аутоматским оружјем, него припадници једне јужноафричке приватне војне компаније. У марту 1993. године, када је објављено да су у војним операцијама двојица припадника ове компаније изгубила живот а троје њих рањено, активности приватне војне компаније Извршни исходи (*Executive Outcomes – EO*), изашле су у јавност. Умешаност приватне војне компаније *EO* у конфликти у Анголи и Сијера Леонеу 1990. године изазвала је велико интересовање у неким друштвеним и академским круговима. Са компанијом *EO*, како се то

¹ Guy, A.: *Mercenaries: The Scourge of the Third World*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 1999, стр. 120.

често каже у разној литератури која се бави овом и сличном тематиком, почело је проучавање и истраживање феномена приватних војних компанија. На основу уговора који је имала са Националном нафтном компанијом Анголе Сонагол (*Sonangol*), припадници приватне војне компаније *EO* су ослободили нафтна постројења у лучком граду Сојо (*Soyo*), која су била под контролом *UNITA*. Након тога, влада Анголе је ангажовала ову компанију како би обавила реструктурирање и војну обуку њене елитне 16. бригаде.

По питању обуке, метод који је примењивала приватна војна компанија *EO* обухватао је напредни тренинг и војну тактику преузету из британских специјалних јединица, највише из *SAS*. Ова приватна војна компанија је у оквиру свог деловања у Анголи имала двоструку улогу. Наиме, њени припадници су били ангажовани као саветници за војна питања, али и као активни учесници у борбеним операцијама. Приватна војна компанија *EO* је у то време „имала своје људе распоређене у готово свакој јединици, од нивоа вода, па све до командног нивоа.“² До лета 1994. године, Уједињене нације су известиле да је влада Анголе успоставила контролу над већим делом своје обале, укључујући и градове Бенгуела (*Benguela*), Кубал (*Cubal*), Лобито (*Lobito*), Луанда (*Luanda*), Лубанго (*Lubango*), Намибе (*Namibe*), и Сумбе (*Sumbe*). Новембра 1994. године, *UNITA* је била приморана да потпише Лусака протоколе (*Lusaka Protocols*), који су били важан корак за доношење мира у Анголу.

Приватна војна компанија *EO* је основана 1989. године од стране извесног Ебена Барлоа (*Eeben Barlow*). Компанија је била активна и присутна на међународној сцени све до 31. децембра 1998. године. Барлоу је био бивши заменик команданта извиђачке чете 32. батаљона Јужноафричких одбрамбених снага (*South African Defence Force – SADF*). То је била елитна јединица јужноафричке војске, познатија под именом Бафало батаљон (*Buffalo Battalion*), састављена углавном од људи који су били пореклом из Анголе и Намибије.³ За време док је приватна војна компанија *EO* била активна, почео је да се користи термин „приватне војне компаније“ и за кратко време постао веома популаран. Имајући у виду да су припадници *EO* у неким случајевима били више ангажовани као војници него као инструктори за војну обуку, борбене услуге су постале главно обележје ове компаније. Ипак, ова компанија је од стране многих аналитичара окарактерисан као нетипична приватна војна компанија. Оваква анализа није у потпуности тачна, али умногоме може да допринесе бољем разумевању делокруга приватних војних компанија. Као прво, поред директног ангажовања у борбеним операцијама, приватна војна компанија *EO* је нудила и пружала много додатних услуга. У својој аутобиографији „*Executive Outcomes: Against all Odds*“, Барлоу наводи да су те додатне услуге подразумевале војну обуку и саветодавне послове у области обавештајног рада и борбе против трговине дрогом. Поред тога, Барлоу помиње да је *EO*, такође, пружала услуге које су укључивале конвенционалне послове обезбеђења и менаџмент у области управљања ризиком.⁴ Као друго, приватна војна компанија *EO* је проучавана у контексту других фирми које нису имале никаквих додирних тачака са борбеним операцијама,

² Howe, H. M.: "Private Security Forces and African Stability: The Case of Executive Outcomes," *Journal of Modern African Studies* 36, no. 2, 1998, стр. 31.

³ Robert, P.: *Licensed to Kill: Hired Guns in the War on Terror*. New York: Random House, 2006, стр. 98.

⁴ Barlow, E.: *Executive Outcomes Against All Odds*. Bromley: Galago Books, 2010, стр. 110.

укључујући многе војно-индустријске корпорације које су нудиле приватне војне услуге изван зоне борбених дејстава.

Током 90-их година прошлог века, на међународној сцени биле су присутне следеће приватне војне компаније: Ер Скан (*AirScan*), Браун & Пот (*Brown & Root*), која представља претходника компаније КБР (*Kellogg Brown & Root Services, Inc – KBR*), Међународна ДинКорп (*DynCorp International*), Група 4 Фалк (*Group 4 Falck*), данас део Г4С (*G4S*), Војни професионални ресурси (*Military Professional Resources, Inc-MPRI*), Винели корпорација (*Vinnell Corporation*) и РОНКО (*RONCO*). Термин „приватна војна компанија“ је назив за компанију која, за разлику од фирми које се баве конвенционалним обезбеђењем и пружањем услуга тог типа, нуди широку палету услуга, које углавном подразумевају ангажовање у војно-безбедносним операцијама у зонама високог безбедносног ризика. Другим речима, није сваки припадник обезбеђења, запослен у великом тржном центру, способан и обучен да делује у зони високог безбедносног ризика или да демонтира неку експлозивну нараву. Међутим, оригинално, тј. изворно значење овог термина се често погрешно тумачи, поготово када је реч о научном приступу овој материји.⁵

Имајући у виду контроверзе које се везују за коришћење и употребу термина „приватне војне компаније“, многе фирме више преферирају назив „приватне безбедносне компаније“ (*private security companies*). Заједно са термином „безбедносни контрактори“ (*security contractors*), или само „контрактори“ (*contractors*), термин „приватне безбедносне компаније“ све више се користи у јавности, посебно у медијима. С друге стране, наки аутори су мишљења да је термин „приватне безбедносне компаније“ много елегантнији назив него термин „приватне војне компаније“. Али, опет, термин „приватне безбедносне компаније“ се све више извлачи из контекста и користи када се говори о конвенционалним безбедносним фирмама. Ипак, термин „приватне војне компаније“ представља суштину одређеног типа пружања услуга и добру основу за проучавање ових компанија, почевши од раних 90-их година, преко конфликта у Ираку, па све до данашњих дана.

Врсте и типови услуга које пружају приватне војне компаније

Многи аналитичари који проучавају ову тематику користе типологије како би дефинисали различите врсте услуга које нуде приватне војне компаније. Конвенционални типолошки приступ класификује услуге приватних војних компанија на основу тога колико су оне смртоносне, као и у односу на место где се те услуге пружају (посматрано у односу на удаљеност од зоне ратних дејстава).⁶ На овај начин, те услуге се класификују у сегменте који одговарају основним аспектима одбране и безбедности државе. Шест широких сегмената често се идентификују као *борбене операције, обука, подршка, безбедност, обавештајни рад и послови реконструкције*.⁷

⁵ Ortiz, C.: “The Private Military Company: An Entity at the Centre of Overlapping Spheres of Commercial Activity and Responsibility,” in *Private Military and Security Companies: Chances, Problems, Pitfalls and Prospects* (ed. Thomas Jäger and Gerhard Kümmel). Wiesbaden, Germany: VS Verlag, 2007, стр. 55–68.

⁶ Овакав приступ се обично назива аналогија „копља“ („*the spear*“)

⁷ Ortiz, C.: “The New Public Management of Security. The Contracting and Managerial State and the Private Military Industry.” *Public Money and Management* 30, бр. 1 (2010): стр. 35–41.

Због тога што типологије користе опште контролне листе, како би се олакшало организовање података и добио одговор на одређено питање које се истражује, оне имају тенденцију да се развијају у различитим правцима приликом проучавања неке материје. Тако, на пример, борбене операције могу да подразумевају директно учествовање у оружаним сукобима и ратовима, док, с друге стране то може бити и подршка у борбеним операцијама, како у зони сукоба, тако и ван ње. Под обуком се може сматрати искључиво војна обука, али у исто време овај сегмент може да се односи и на полицијску обуку или обуку припадника обезбеђења. Када се каже „подршка“, то углавном подразумева логистичку подршку приликом размештања војних јединица, али подршка може бити техничко и интендантско снабдевање или помоћ у снабдевању. Безбедност може да се односи само на послове обезбеђења, са или без оружја, док, с друге стране, овај сегмент може да се односи и на процену безбедносног ризика и безбедносно-саветодавне послове. Обавештајни рад, углавном, подразумева присмотру, прикупљање података и њихову анализу у циљу подршке борбено-оперативним групама на терену, а може бити и комерцијални обавештајни рад (обавештајни рад за мултинационалне компаније и корпорације, индустријска шпијунажа, контраобавештајни рад у циљу заштите људи и ресурса итд). Послови реконструкције подразумевају чишћење минских поља и демонтажање (и одлагање) неексплодираних убојних средстава (минско-експлозивна средства), али у исто време овај сегмент подразумева и поправку зграда или објеката, као и критичне инфраструктуре у конфликтним или постконфликтним зонама.

Међу типологијама, често цитираним у литератури, налази се и једна из 1990. године, коју је дао Дејвид Ширер (*David Shearer*). Ширер је класификовао услуге које пружају приватне војне компаније у следеће категорије: (1) војна борбена подршка (нпр. она коју је пружала, данас угашена, приватна војна компанија *Sandline International*); (2) војни савети (нпр. *Science Applications International Corporation – SA-IC*); (3) логистичка подршка (нпр. *Pacific Architects and Engineers – PAE*); (4) безбедносне услуге (нпр. *Control Risks Group*); и (5) превенција криминалитета (нпр. *Kroll*).⁸

Питер В. Сингер (*Peter W. Singer*) је у току 2003. године спровео истраживање на основу којег је у оквиру приватне војне индустрије дефинисао три врсте приватних војних компанија. Компаније је посматрао с аспекта груписања њихових делатности по аналогiji „копља“ (која је већ поменута раније), као и на основу поделе послова који су поверени компанијама (који су некада били у надлежности државних органа). По Сингеру, тако, имамо: компаније које пружају услуге, консултантске фирме и компаније којима су поверени послови државног сектора. Његова типологија довела је до поделе на три врсте компанија: (1) компаније које пружају војне услуге (нпр. *EO*); (2) војно-консултантске компаније (нпр. *MPRI*); и (3) компаније које обезбеђују подршку војним операцијама (нпр. *KBR*). Компаније које пружају безбедносне услуге и компаније које се баве пословима реконструкције, нису обухваћене Сингеровом типологијом.⁹

За разлику од Сингера, Дебора Д. Авант (*Deborah D. Avant*), у својој студији из 2005. године, не дели приватне војне компаније на основу њихових услуга, него на основу врсте и типа уговора које ове компаније склапају са послодавцима. Она де-

⁸ Shearer, D.: *Private Armies and Military Intervention. Adelphi Paper* 316, 1998, стр. 25–26.

⁹ Singer, P.W.: *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*. New York: Cornell University Press, 2003, стр. 91.

ли уговоре у две хијерархијске категорије, базиране на спољашњој (војној) подршци и унутрашњој (полицијској) подршци. Прва категорија покрива (1) оружану оперативну подршку (нпр. *EO* у Анголи); (2) неоружану оперативну подршку (нпр. *SAIC* у првом Заливском рату); (3) неоружане војно саветодавне послове и обуку (нпр. *MPRI* у Хрватској); и (4) логистичку подршку (нпр. *Brown & Root* у Авганистану). Друга категорија обухвата (1) обезбеђење локација са оружјем (нпр. *Blackwater* у Ираку); (2) обезбеђење локација без оружја (нпр. *DSL* у Демократској Републици Конго); (3) полицијско-саветодавне послове и обуку (нпр. *DynCorp* у Ираку); (4) превенција криминалитета (нпр. *DSL* у Демократској републици Конго); и (5) обавештајно-безбедносне послове (нпр. *CACI* у Ираку).¹⁰ Уговори који се односе на послове реконструкције, нису укључени у типологију Деборе Авант.

На основу примера ових типологија, може се закључити да обим услуга који је укључен у сваку категорију варира, баш као и сама јединица анализе (услуге, фирме и уговори). Често се води полемика о томе да ли је правилније користити термин „приватна војна компанија“ или „приватна безбедносна компанија“.¹¹ На основу истраживања и анализа које су овде приказане, може се закључити да сваки од ова два термина може бити употребљен за одређену категорију услуга или типологију у целини. На пример, док су Сингерове „компаније које пружају војне услуге“ једине које бисмо заиста могли сматрати приватним војним компанијама, сви уговори које је „прикупила“ Авант указују на то да се ради о приватним безбедносним компанијама. Уз то, треба додати да при организовању ових категорија неминовно постоје преклапања. То значи да одређена компанија може да понуди више од једне врсте услуга или уговора и као таква се слободно може сврстати у друге категорије приватних војних компанија, и обрнуто.

У Ширеровој типологији, „прикупљање обавештајних података“ (*intelligence gathering*), које се може применити само у оквиру комерцијалних активности, покривено је његовом категоријом услуга које се односе на „превенцију криминала“ (*crime prevention*). Поред тога, по Ширеру, „заштита хуманитарних операција и операција Уједињених нација“ (*protection of UN and humanitarian operations*), покривена је категоријом услуга које се односе на „логистичку подршку“ (*logistical support*). У Сингеровој типологији, јединица анализе (један од сегмената услуга које пружају приватне војне компаније) која се односи на „обавештајни рад“ (*intelligence services*) укључује „фирме које пружају војну подршку“ (*military support firms*).

Подела приватних војних компанија

Типологије пружају концептуални приказ онога што приватне војне компаније представљају, па се због тога веома лако може погрешно протумачити терминологија која је коришћена приликом анализе врста и типова услуга које оне пружају. Поред тога, проблем настаје и због тога што сваки од аутора-истраживача има своје виђење појмова који су коришћени у анализи, као и свој приступ истраживању. У

¹⁰ Avant, D.: *The Market for Force: The Consequences of Privatizing Security*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005, стр. 16–17.

¹¹ Врачевић, Н., Цветковић, В.: (2014). Улога приватних оружаных снага у традиционалним концептима безбедности, Војно дело, LXVI(1/2014), 126-144.

циљу решења овог проблема, али и детаљне анализе приватних војних компанија, неопходно је дати њихову дефиницију. Како не постоји много дефиниција које би омогућиле да се направи упоредна анализа, као најбоље решење се намеће радна дефиниција приватних војних компанија. Приватне војне компаније се могу дефинисати као легално основане међународне фирме за пружање услуга, које укључују све њихове војно-безбедносне потенцијале, као и војна или паравојна средства, чији је циљ и намера да задовоље захтеве и жеље својих клијената.¹²

Да бисмо у потпуности протумачили ову дефиницију, треба је разложити на сегменте и сваки од њих посебно објаснити:

– *Легално основане*: Као и све фирме које послују у конвенционалном окружењу, приватне војне компаније плаћају порез и склапају разне уговоре или обавезујуће споразуме са владама разних држава, међународним и невладиним организацијама и мултинационалним корпорацијама. Деонице неких приватних војних компанија се налазе и на светским берзама. Расправа о томе да ли је исправно или погрешно склапати уговоре са приватним војним компанијама или да ли им треба дозволити рад у некој држави или зони сукоба, не би требало мешати са њиховим статусом као легално основаним комерцијалним предузећима.

– *Међународне фирме*: Приватне војне компаније пружају услуге и послују на међународном тржишту, склапајући уговоре како са националним (домаћим), тако и са страним клијентима. Жеља за профитом и природа њиховог посла, која се најчешће односи на ангажовање у иностранству, мотивише светску јавност да их означи као плаћеничке организације.

– *Пружају услуге*: Приватне војне компаније, као и војно-индустријске корпорације¹³, пружају услуге у области одбране и безбедности. Међутим, за разлику од њих, оне су више оријентисане на пружање услуга него на стицање профита продајом оружја, опреме или технологије. Другим речима, приватне војне компаније не производе оружје или војну опрему, али оне могу да обуче клијента како да рукује и употреби то оружје или опрему.

– *Војно-безбедносни потенцијали*: Приватне војне компаније за своје послове често ангажују бивше припаднике војних и полицијских снага. То је уједно и један од разлога зашто се у дефиницији помињу војна и паравојна средства. Ти бивши припадници војске и полиције имају искуство и поседују знање како да употребе „смртоносну силу“. Ово нарочито долази до изражаја када нека приватна војна компанија нуди услуге обезбеђења и заштите личности и објеката у зонама високог безбедносног ризика. Радна дефиниција приватних војних компанија написана је на основу скупа заједничких фактора свих карактеристичних сегмената услуга које нуде приватне војне компаније: способности и потенцијала да примене знање у „коришћењу силе“ како би изашле у сусрет и задовољиле захтеве комерцијалног тржишта.

¹² Ortiz, C.: *Исто*, стр. 48.

¹³ Велике мултинационалне војно-индустријске корпорације се, између осталог, баве производњом, трговином и прометом наоружања и војне опреме, уређаја и технологије, као и пружањем услуга које се односе на сервисирање и обуку када је реч о коришћењу те опреме и уређаја. Поред тога, неке од ових корпорација пружају и логистичку подршку борбеним трупима на терену (превоз разног материјала и опреме). Због тога, многи их погрешно класификују као приватне војне компаније, мада у неком сегменту свог посла, оне то и јесу.

Понекад можемо идентификовати неке фирме као приватне војне компаније. Ипак, у већини случајева, корпорације које, између осталог, нуде и приватне војне услуге, ни у једном свом сегменту се не могу у потпуности повезати или поистоветити са приватним војним компанијама. Аналитички посматрано, постоји суштинска разлика између самосталних и хибридних врста приватних војних компанија.¹⁴ Самосталне приватне војне компаније су оне компаније које су специјализоване за пружање приватних војних услуга, тј. услуга које се могу класификовати користећи типолошку анализу. Ове приватне војне компаније могу бити независне фирме или подружнице већих фирми. Приватне војне компаније *EO* и *MPRI* су примери самосталних приватних војних компанија. Током свог постојања, *EO* је била независна фирма по питању пружања услуга. *MPRI* је основана 1987. године, као независна компанија, али је 2000. године постала власништво групе Л-3 Корпорације за комуникације (*L-3 Communications Corporation*) и данас делује као њена подружница. Као део ове групе која броји преко 60 компанија, *MPRI* је ипак успела да одржи и сачува свој корпоративни идентитет и добар део оперативне независности.

У исто време, самосталне приватне војне компаније се групишу и шире свој утицај далеко изван њихових, наизглед дискретних, надлежности. На пример, Универзални чувар (*Universal Guardian Inc.*) је велика и независна приватна војна компанија која, између осталог, поседује и Осигурање од ризика (*Secure Risks Ltd.*), компанију из Велике Британије. С друге стране, ова компанија је 2004. године постала власник још једне британске компаније, компаније Међународна стратешка безбедносна решења (*Strategic Security Solutions International Ltd. – SSSI*), тако да имамо случај да једна приватна војна компанија поседује другу, која опет поседује неку трећу компанију; последње две поменуте компаније раде као партнери у послу. Године 2006, партнерске компаније *Secure Risks–SSSI*, добиле су уговор који је, између осталог, укључивао и обезбеђење особља амбасаде САД у главном граду Авганистана, Кабулу.¹⁵

Слично томе, приватна војна компанија Међународна ДинКорп (*DynCorp International*) заједно са компанијом Мекнил технологије (*McNeil Technologies*), основала је компанију Глобална лингвистичка решења (*Global Linguist Solutions*), која је данас главни снабдевач Обавештајно-безбедносне команде војске САД (*U.S. Army Intelligence and Security Command*) електронским уређајима за превођење. *MPRI* је, такође, проширила своје делатности и услуге, које су на почетку укључивале само војну обуку. Ова приватна војна компанија је у своју понуду укључила и управљање у ванредним ситуацијама, стратешко планирање комуникација, обуку на симулаторима за управљање возилима и бродовима, као и цео спектар логистичких услуга. Остали примери који се могу наћи у оквиру приватне војне индустрије укључују још сложеније пермутације, које су, међутим, карактеристичне за хибридне врсте приватних војних компанија.

Хибридне приватне војне компаније представљају сегменте или самосталне целине у оквиру великих корпорација, које, између осталог, нуде и приватне војне услуге. Ипак, целокупан обим посла ових корпорација има тенденцију да изађе из оквира типолошке анализе. На пример, компанија ЦАЦИ (*California Analysis Center Incorporated*

¹⁴ Ortiz, C.: "The Private Military Company: An Entity at the Centre of Overlapping Spheres of Commercial Activity and Responsibility," in *Private Military and Security Companies: Chances, Problems, Pitfalls and Prospects* (ed. Thomas Jäger and Gerhard Kümmel), Wiesbaden, Germany: VS Verlag, 2007, стр. 55–68.

¹⁵ Ortiz, C.: *Private armed forces and global security: A guide to issues*. Santa Barbara: ABC-CLIO, LLC., 2010, стр. 50.

– SACI), коју многи сматрају приватном војном компанијом (због њене повезаности са неким структурама CIA, као и обезбеђењем преводилаца и иследника за потребе америчке војске у Ираку), у ствари је компанија која се бави пружањем услуга из области информационе технологије. Исто тако, Локид Мартин корпорација (*Lockheed Martin Corporation*), авио, електронски и информационо-технолошки индустријски гигант, највећи је снабдевач опреме за војне авионе на свету. Нортроп Груман корпорација (*Northrop Grumman Corporation*), још један војно-индустријски гигант, власник је Винели корпорације (*Vinnell Corporation*), која покрива различите сегменте услуга карактеристичне за приватне војне компаније. Ако бисмо даље ишли у анализу, дошли бисмо до закључка да се практично у саставу свих највећих војно-индустријских корпорација налазе, или су уграђене, хибридне врсте приватних војних компанија.¹⁶

Приватно војно тржиште

Приватне војне компаније, нарочито самосталне, немају тенденцију да задрже сталну радну снагу. Оне ангажују људе за специфичне задатке, тј. како би се „одрадио“ одређени посао који је дефинисан уговором. Дакле, имамо *add hoc* тимове који се формирају и распуштају у складу са условима и потребама које диктирају уговори склопљени између приватних војних компанија и њихових клијената. Међутим, већина приватних војних компанија има праксу да вође тимова или група које извршавају специфичне задатке, као и особе које поседују јединствена знања и вештине, задржи на дужи временски период.

Како би се олакшала оваква пракса запошљавања, приватне војне компаније праве сопствене базе података бивших и потенцијалних регрута, које се редовно одржавају и допуњавају.¹⁷ Информације везане за нове послове, слободна радна места и избор најбољег послодавца често се преносе „од уста до уста“, или се добијају на основу препорука, позивањем на бивша пријатељства или познанства са неког од претходних послова (било да се ради о пословима у оквиру приватног војног сектора или послова у оквиру државних војно-полицијских и обавештајних служби).

Постоје две групе фактора које утичу на могућност запослења и висину плате у приватним војним компанијама. Прва се односи на квалитет и врсту војне, полицијске или обавештајне обуке коју је регрут стекао за време ангажовања у оквиру неке државне безбедносне службе (војска, полиција, обавештајна служба), или квалитет и врсту обуке коју је регрут добио у оквиру приватног безбедносног сектора.¹⁸ Други фактор је повезан са нивоом знања које регрут има, јединицом или службом којој је припадао, чином који је регрут имао у тој јединици или служби, специфичним задацима које је обављао, врсти наоружања и опреме за коју је обучен, теренском иску-

¹⁶ Ortiz, C.: *Исто*, стр. 51.

¹⁷ Thomson, J. E.: *Mercenaries, Pirates, and Sovereigns: State-Building and Extraterritorial Violence in Early Modern Europe*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994; Thompson, L.: *A History of South Africa, Third Edition*. London: Yale University Press, 2001; Thomas, J.; Kümmel, G.: *Private military and security companies: chances, problems, pitfalls and prospects*. Wiesbaden: VS Verlag, 2007.

¹⁸ Chesterman, S.; Lehnardt, C.: *From Mercenaries to Market: The Rise and Regulation of Private Military Companies*. New York: Oxford University Press, USA, 2009, стр. 102.

ству, нивоу безбедносног овлашћења који регрут поседује, итд. Сходно томе, бивши припадници специјалних војних или полицијских јединица су стално на цени и њихове плате су веома високе. Иако у било ком тренутку понуда и потражња за одређеном врстом посла може да подигне или спусти стандарде који се односе на регруте, процена квалитета потенцијалних регрута од стране послодаваца се обично своди на национално питање, тј. на то из које земље регрут долази.¹⁹

Амерички и британски регрути често добијају најбоље уговоре, сходно њиховим способностима и вештинама. Прате их Аустралијанци, Канађани, Јужноафриканци и регрути који долазе из других Западних држава. Након завршетка рата у Ираку, неки медији су пронели причу о припадницима једне приватне војне компаније која је била задужена за обуку нових јединица ирачке полиције. Наиме, инструктори те приватне војне компаније имали су три пута већу плату него полицијски службеници у САД. Поређења ради, полицијски службеници у САД имају просечну плату од око 50.000 долара годишње (4.000 долара месечно), док за сличан или исти посао у Ираку ова цифра иде и до 150.000 долара годишње (12.500 долара месечно).²⁰ У време док се водила расправа о томе како је плата приватних војника из Јужне Африке била непропорционална оној коју су имали регуларни војници код куће, јужноафричка штампа је писала о томе да плате Јужноафриканаца у Ираку износе око две трећине плате коју су имали амерички и британски приватни војници. Јужноафриканци запослени у приватним војним компанијама у Ираку су у то време зарађивали између 80.000 и 100.000 долара годишње.

Док Американци, Британци или Јужноафриканци неће прихватити посао уколико нису задовољни понуђеном платом, Чилеанци, Филипинци, Колумбијци, Непалци, Намибијци и остали афрички, азијски, источноевропски и латиноамерички народи вољни су да се прихвате посла за много мање пара и сматрају да су за такве послове ипак добро плаћени. На пример, представник једне приватне војне компаније, која је регрутовала људе на Фиџију 2003. године, говорио је на следећи начин када је реч о платама војника који би требало да буду ангажовани у Ираку: од војника до десетара, 1.300 долара месечно; од водника до старијег водника, 1.500 долара месечно; официр специјалиста I и II класе, 1.800 долара месечно; поручник, 1.900 долара месечно; капетан, 2.000 долара месечно; мајор, 2.200 долара месечно; и потпуковник, 2.400 долара месечно.²¹ Неки медији у Салвадору извештавали су како су регрути из ове државе у Ираку били плаћени исто као и регрути из Фиџија. У исто време, имајући у виду велики број потенцијалних регрута из других земаља, Ирачани су за овакве послове били плаћени много мање, што је пракса и данас.

Имајући у виду да на свету постоји велики број приватних војних компанија, али и потенцијалних регрута, потражња за услугама на приватном војном тржишту често се среће с огромном понудом. Велики број регрута различите националности и порекла, као и велика разлика у плати војника приватних војних компанија, с једне стране, и припадника државног безбедносног и обавештајног сектора, с друге стране, у јавности све више ствара слику о приватном војном особљу као плаћеницима.²²

¹⁹ Chesterman, S.; Lehnardt, C.: *Исцо*, стр. 109.

²⁰ *Исцо*, стр. 117.

²¹ Ratendra's Lifetime Mission: *The Sun* (Fiji), September 14, 2003.

²² Ortiz, C.: *Исцо*, стр. 55.

Приватни војници и плаћеници

Прича о приватним војним компанијама и њиховим запосленима као плаћеничким организацијама, тј. плаћеницима, настала је на основу два концептуална приступа. То су правна дефиниција плаћеника и популарно виђење овог термина. Међународно хуманитарно право дефинише термин „плаћеник“ на основу Допунског протокола из 1977. године, женевске конвенције од 12. августа 1949. године, Протокол I (*1977 Protocol Additional to the Geneva Convention of 12 August 1949, Protocol I*). Протокол I, у суштини, има за циљ да заштити жртве међународних оружаних конфликта. Активности плаћеника у Африци 60-их и 70-их година прошлог века, као и њихова интензивна употреба у том периоду, у великој мери су допринеле убацивању „Члана 47. Плаћеници у Протокол I. Члан 47. дефинише плаћеника као особу која:

(а) је специјално регрутована локално или у иностранству како би се борила у оружаном сукобу;

(б) заправо, директно учествује у сукобима и непријатељствима;

(в) је мотивисана да учествује у сукобима, вођена жељом за материјалним добитком. Њој је дато обећање од једне стране у конфликту да ће бити материјално награђена (новчано или на неки други начин) у износу и нивоу који је једнак плати коју имају борци сличног или истог ранга или функције у оружаним снагама оне стране која ју је ангажовала;

(г) није држављанин стране у конфликту, нити је становник територије коју контролише страна у конфликту;

(д) није члан оружаних снага стране у конфликту;

(ђ) није послата од стране државе која није страна у конфликту, на званичан задатак као припадник њених оружаних снага.

Ова дефиниција плаћеника је кумулативна. То значи, да би се нека особа могла окарактерисати као плаћеник, морала би да испуни свих шест критеријума који су дефинисани чланом 47. Овај члан, међутим, у себи садржи дефиниције које су тешко примењиве у пракси. На пример, имајући у виду да је мотивација за новчаним или другим материјалним добитком присутна код већине људи (било да је реч о плаћенику или некој другој особи), трећи став члана 47. био би тешко доказив на суду. Званична јавност се слаже да постоје извесни проблеми који се односе услове и околности под којима се нека особа може назвати плаћеником.

Друга два међународна документа која се баве плаћеницима су Конвенција о забрани плаћеничких делатности у Африци (*Convention for the Elimination of Mercenarism in Africa*), из 1977. године, донета од стране Организације афричког јединства (*Organization of African Unity*).²³ Други документ је Међународна конвенција против регрутовања, употребе, финансирања и обуке плаћеника (*International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries*), из 1989. године, донета од стране Уједињених нација. Међутим обе конвенције користе дефиниције и термине који се налазе у члану 47, тако да се јављају исти проблеми приликом тумачења ових конвенција. Члан 47, Конвенција Уједињених нација и Конвенција Афричке уније (*African Union – AU*) донете су током 60-их и 70-их година прошлог века у циљу решавања проблема

²³ Ова организација је у међувремену променила име и данас се зове Афричка Унија (*African Union – AU*)

насталих интензивном употребом плаћеника на афричком континенту. У то време, плаћеници су представљали велики ризик по стабилност земаља у развоју. У данашњем времену, овакав приступ решавању проблема плаћеника је погрешан и као такав се не може применити у савременим оружаним конфликтима, који поред државних снага и приватних војних компанија, укључују и друге факторе. Уз то, приватне војне компаније данас представљају легално основане фирме које су уговорима везане за владе или које раде уз владину прећутну сагласност, тако да њихове активности излазе ван оквира дефиниције плаћеника у члану 47. и конвенцијама Уједињених нација и АУ.

Уједињене нације су 1987. године основале Канцеларију специјалног известиоца комисије за људска права (*Special Rapporteur of the Commission on Human Rights*), која се бавила проблемом плаћеника, као и њихове улоге у ометању и спречавању људи да сами доносе одлуке. Канцеларија специјалног известиоца је све до 2005. године правила годишње извештаје о активностима плаћеника, укључујући ту и активности приватних војних компанија. Овакав потез донео је изврстан напредак када је реч о промени става међународне заједнице и светске јавности у погледу прихватања нове ситуације, која је коначно сагледана као реалност у оружаним конфликтима насталим након завршетка хладног рата.²⁴ Ипак, 2005. године, и поред свих напора да се озбиљније анализира и реши овај проблем, дошло је до застоја када су у питању активности Уједињених нација. Овде постоји један изузетак. То је Монтреу документ (*Montreux Document*), из 2008. године, који представља иницијативу владе Швајцарске, тачније њеног Савезног министарства за спољне послове (*Federal Department of Foreign Affairs*) и Међународног комитета Црвеног крста.²⁵ Овај документ тумачи међународно хуманитарно право на начин који је у потпуности примењив када је реч о активностима модерних приватних војних компанија. Дипломате, научни кругови, невладине организације, али и највеће приватне војне компаније, у великој мери подржавају Монтреу документ. Међутим, непотпуни и нејасни принципи Уједињених нација и међународног хуманитарног права делимично објашњавају због чега неки људи у оквиру хуманитарне заједнице и даље приватне војне компаније посматрају као плаћенике из прошлог времена. Жаргонски израз „војници судбине“ (*„soldiers of fortune“*) обично је прва асоцијација када се говори о конвенционалним плаћеницима.

На основу изнетих чињеница и података, који се односе на истраживање приватне војне индустрије, можемо закључити да су модерне приватне војне компаније јако добро организоване и да се све више понашају као међународни пословни субјекти а све мање као конвенционалне плаћеничке организације. Типолошка анализа приватних војних компанија показује да већина услуга које оне нуде не захтева од њихових припадника да буду наоружани. Поред тога, и глобално окружење, из кога се регрутују нове и свеже снаге за приватне војне компаније, ствара проблем у смислу карактеризације приватног војног особља као плаћеника.²⁶

Разлика између приватних војника и конвенционалних плаћеника, у погледу улоге коју данас имају приватне војне компаније у савременим концептима националне међународне безбедности, већа је него икада. Пракса запошљавања коју има већина

²⁴ Commission on Human Rights. *Fifty-eight session. Report by Shaista Shameem, Special Rapporteur on the use of mercenaries as a means of impeding the exercise of the right of peoples to self-determination*, United Nations, 2004.

²⁵ Tonkin, H.: *State Control over Private Military and Security Companies in Armed Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011, стр. 178.

²⁶ Ortiz, C.: *Исто*, стр. 60.

приватних војних компанија са собом носи извештан ризик. Наиме, и поред процедура које подразумевају проверу свих регрута, ова пракса често дозвољава „војнику судбине“ да једне године буде припадник приватне војне компаније а друге опет плаћеник, и обрнуто. Најпознатији пример ове праксе је случај извесног Симона Мана (*Simon Mann*), бившег официра британске војске, који је у једном тренутку био запослен у ЕО, али је у јулу 2008. године осуђен у Екваторијалној Гвинеји на 34 године затвора због умешаности у пропали државни удар у тој земљи, 2004. године.²⁷ Он је, међутим, 2009. године помилован од стране председника Екваторијалне Гвинеје и наређено му је да напусти земљу. Неки бивши совјетски војници, након распада Совјетског Савеза, брзо су нашли своје место у приватној војној индустрији. Ипак, огромно смањење војних снага у бившем Совјетском Савезу довело је до тога да се велики број незапослених војника придружио побуњеничким покретима у Чеченији и суседним руским републикама, разним војним и паравојним јединицама током ратова у бившој Југославији, руским и источноевропским мафијашким организацијама или је почео да делује самостално и нуди своје услуге, највише на афричком континенту.²⁸

Закључак

Самосталне приватне војне компаније могу бити, а хибридне приватне војне компаније свакако јесу повезане са широким корпоративним структурама. Те везе се обично стварају када је реч о корпорацијама које се баве авиоиндустријом, изградњом и реконструкцијом инфраструктуре и објеката, одбраном, инжењерингом, безбедношћу и информационим технологијама. Поред тога, неке приватне корпорације које располажу великим капиталом, као што је, на пример, Карлајл група (*Carlyle Group*)²⁹, потпуно или делимично контролишу инвестиционе и новчане фондове неких приватних војних компанија. Ова приватна корпорација била је власник Америчких истражних услуга (*U.S. Investigations Services, Inc. – USIS*), компаније-главног обавештајног контрактора задуженог за обуку елитних ирачких војних јединица након завршетка рата у Ираку. Године 2007, *USIS* је постао власништво компаније Једнаки партнери Провиденса (*Providence Equity Partners*).³⁰ Примера је много, и сви потврђују претходно изнете закључке и ставове.

Управљање монополом силе (насилња) кроз безбедносна партнерства између државе и приватних војних компанија за сада пати од многих недостатака, посебно када је реч о одговорности и регулисању односа на приватном војном тржишту. Ипак, сведоци смо све већег броја тужби и судских процеса који се воде против приватних војних контрактора, што указује на то да се овај проблем схвата веома озбиљно (посебно у САД). Безбедносна партнерства између државе и приватних војних компанија заснивају се на стратегији која је замишљена тако да се одређени послови (уговори) реализују у периоду од неколико година до једне или две деценије. Ово је веома важно, због

²⁷ Robert, P.: *Исцо*, стр. 368.

²⁸ Ortiz, C.: *Исцо*, стр. 67.

²⁹ Када је реч о Карлајл групи (*Carlyle Group*) неки аутори су склони да чешће употребљавају термин „приватна војна компанија“, него „приватна корпорација“

³⁰ Ortiz, C.: *Исцо*, стр. 52.

тога што се неки дугорочни одбрамбени и безбедносни задаци, али и циљеви, једноставно не смеју прекидати, тј. мора постојати нека врста континуитета, јер се само на тај начин гарантује успех. Интензивна сарадња између влада многих држава и приватних војних компанија гарантује будућност неких нових уговора (као и послова који се везују за те уговоре) и води ка све чвршћим и зрелијим везама између јавног и приватног сектора. Због тога постоје јаки разлози за тврдњу да ће безбедносна партнерства и приватне војне компаније метастазирати у камен темељац државне одбране и безбедности у 21. веку. Тај нови феномен ће дуго времена бити непревазиђен.

Литература

- [1] Avant, D.: *The Market for Force: The Consequences of Privatizing Security*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005, стр. 16–17.
- [2] Barlow, E.: *Executive Outcomes Against All Odds*. Bromley: Galago Books, 2010, стр. 110.
- [3] Chesterman, S.; Lehnardt, C.: *From Mercenaries to Market: The Rise and Regulation of Private Military Companies*. New York: Oxford University Press, USA, 2009, стр. 102.
- [4] Guy, A.: *Mercenaries: The Scourge of the Third World*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 1999.
- [5] Howe, H.M.: "Private Security Forces and African Stability: The Case of Executive Outcomes," *Journal of Modern African Studies* 36, no. 2, 1998, стр. 31.
- [6] Ortiz, C.: "Private Military Contracting in Weak States: Permeation or Transgression of the New Public Management of Security?" *Review of African Security* 17, бр. 2 (2008): стр. 2–14.
- [7] Ortiz, C.: "The New Public Management of Security. The Contracting and Managerial State and the Private Military Industry." *Public Money and Management* 30, бр. 1 (2010): стр. 35–41.
- [8] Ortiz, C.: "The Private Military Company: An Entity at the Centre of Overlapping Spheres of Commercial Activity and Responsibility," in *Private Military and Security Companies: Chances, Problems, Pitfalls and Prospects* (ed. Thomas Jäger and Gerhard Kümmel). Wiesbaden, Germany: VS Verlag, 2007, стр. 55–68.
- [9] Ortiz, C.: *Private armed forces and global security: A guide to issues*. Santa Barbara: ABC-CLIO, LLC., 2010.
- [10] Ortiz, C.: *The new public management of security: the contracting and managerial state and the private military industry*. New York: CIPFA, 2010.
- [11] Ratendra's Lifetime Mission.: *The Sun* (Fiji), September 14, 2003.
- [12] Robert, P.: *Licensed to Kill: Hired Guns in the War on Terror*. New York: Random House, 2006, стр. 98.
- [13] Shearer, D.: *Private Armies and Military Intervention. Adelphi Paper* 316, 1998, стр. 25–26.
- [14] Singer, P.W.: *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*. New York: Cornell University Press, 2003, стр. 91.
- [15] Thomas, J.; Kümmel, G.: *Private military and security companies: chances, problems, pitfalls and prospects*. Wiesbaden: VS Verlag, 2007.
- [16] Thompson, L.: *A History of South Africa, Third Edition*. London: Yale University Press, 2001.
- [17] Thomson, J. E.: *Mercenaries, Pirates, and Sovereigns: State-Building and Extraterritorial Violence in Early Modern Europe*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.
- [18] Tonkin, H.: *State Control over Private Military and Security Companies in Armed Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011, стр. 178.
- [19] Врачевић, Н., Цветковић, В.: (2014). Улога приватних оружаних снага у традиционалним концептима безбедности, Војно дело, LXVI(1/2014), 126-144.