

STRATEGICKÉ KONCEPCE VYZBROJOVÁNÍ ARMÁD MALÝCH STÁTŮ II.

V prvním článku téhož tématu, uveřejněném ve VR č. 4/1993, byla provedena analýza výchozích potenciálů vybraných malých států a některých regionálních mocností, jako nezbytný základ poznání sledované problematiky. V tomto článku jsou analyzovány trendy a typické faktory ve vyzbrojování malých států. Důraz je položen na zajištění výzbroje, neboť vysoké finanční prostředky nezbytné pro výzkum, vývoj a výrobu dnešních moderních zbraňových systémů, ale i požadavky na jejich pružnou obměnu jsou nemalou zátěží pro ekonomiky států. Některé malé státy, jak vyplývá z následujícího, využily vlastní potenciály a našly i v této obtížné situaci vhodná řešení nejen pro modernizaci vlastní výzbroje, ale i pro rozvoj státního a soukromého sektoru, což může být inspirující pro ČR.

ANALÝZA TRENDŮ VYZBROJOVÁNÍ MALÝCH STÁTŮ

V praktických postupech vyzbrojování malých států lze nalézt určitá specifika, která vyplývají především z mezinárodního a geopolitického postavení konkrétní země. Malé státy Evropy proto lze z tohoto pohledu rozdělit do tří základních skupin. Do první je nutné zařadit neutrální státy, do druhé malé členské státy NATO a do třetí skupiny státy z tohoto pohledu nezařazené.

■ NEUTRÁLNÍ STÁTY EVROPY

Neutrální země nekladou takový důraz na nákladné zbrojní programy. Především preferují techniku pozemního vojska a protivzdušné obrany. Jejich parlamenty při rozhodování o dovozu vojenské techniky zvažují otázku jeho rozsahu tak, aby nebyla narušena nezávislost země. Proto se např. Švédsko, Švýcarsko, Rakousko a Finsko snažilo v minulosti uplatňovat v oblasti zbrojení zásadu soběstačnosti. Tyto země se spoléhaly na domácí vývojovou a výrobní základnu. To je však v poslední době stále obtížnější, a proto od tohoto principu stále více ustupují. Nicméně nákupy vojenské techniky jednotlivých neutrálních států mají určitá specifika.

♦ **Švédsko** má silně koncentrovaný zbrojní průmysl, který zaměstnává téměř 28 000 lidí. Zásada maximální soběstačnosti byla nedávno minulosti uplatňována velmi silně. V roce 1987 bylo na nákup vojenské techniky vyčleněno z vojenských

výdajů 24 %. V současné době dovoz narůstá a při započítání dovozu různých polotovarů a komponentů pro výrobu vojenské techniky se podíl domácí zbrojní výroby na vyzbrojování švédské armády snížil pod 70 %. Přibližně 45 % hodnoty z celkového dovozu zbraní připadá na USA a 55 % na západoevropské státy. Švédsko počítá i s licenční výrobou např. u 250 japonských tanků vzor 90 s cenou 8,5 mil. USD za kus. Mírou zbrojní autarkie (soběstačnosti) je Švédsko přibližně na úrovni Velké Británie. Pro většinu firem Švédska je charakteristické, že v jejich výrobních programech jsou převážně výrobky pro komerční účely. **Soukromí podnikatelé se snaží pomocí vojenských zakázek získat nové technologie, školené odborníky, daňové úlevy a i jiné výhody. Vládní politika tento trend podporuje.** V posledním období lze zaznamenat snahy o rozšíření mezinárodní spolupráce. Mezi perspektivní obory Švédsko zařadilo výrobu munice, elektroniky, letecké a raketové techniky.

♦ **Švýcarsko** považuje preferenci domácích výrobců vojenské techniky a zbrojní vývoz za součást vládní politiky. Na druhé straně je nutné upozornit, že se Švýcarsko postupně zřeklo vlastního vývoje zbraňových systémů, zejména bojových letounů a tanků, a dalo přednost dovozu a licenční výrobě zahraničních typů. Míra zbrojní autarkie této země dosahuje 40 až 60 %, přičemž Švýcarské státní zbrojovky zaměstnávají asi 4000 osob (celkově pro zbrojní průmysl pracuje asi 12 000 osob). Navíc mají dlouhou tradici a zajišťují výrobu přibližně 20 % vojenské techniky a materiálu. **Pro soukromý sektor je naopak typická diverzifikace a mezinárodní charakter spolupráce.** Švýcarsko má ve vojenském rozpočtu téměř vyrovnaný poměr mezi prostředky nezbytnými ke krytí provozních nákladů a prostředky, které byly vyčleněny na nákup vojenské výzbroje. V roce 1993 mají provozní náklady činit 2455 mil. CHF a prostředky na výzbroj armády 2810 mil. CHF z celkového vojenského rozpočtu 5453 mil. CHF. **V grafu 1 je znázorněn tento poměr a to v letech 1991 a 1992 a předpokládané výdaje v letech následujících.**

♦ **Finsko** řešilo problém reálné dosažitelné míry zbrojní autarkie dovozem zhruba jedné třetiny vojenské techniky z bývalého SSSR, jedné třetiny ze západních států a jen zbývající část dodávali domácí výrobci. Zejména v této zemi bylo nejvíce dbáno o princip neutrality, a tím i o dvě základní povinnosti pro neutrální státy:

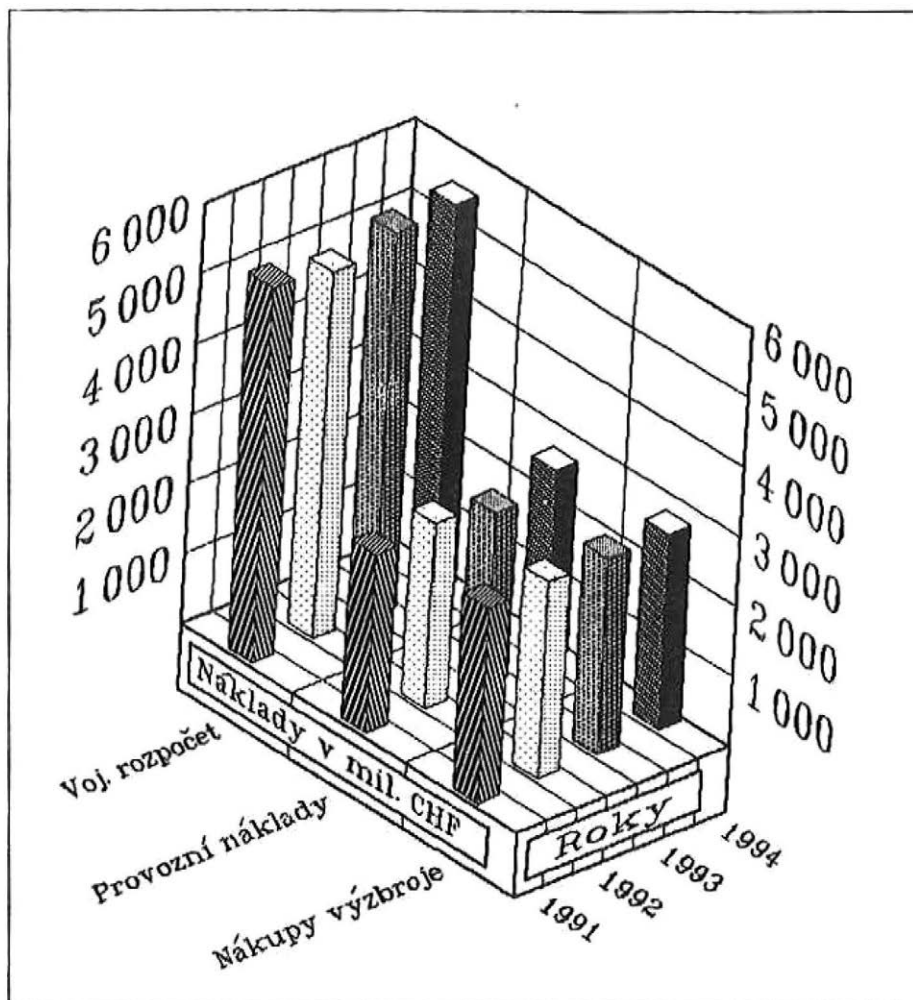
- znesnadnit využití vlastního území válčícím stranám,
- dodržovat vyváženost vztahů k oběma možným válčícím stranám.

První povinnost mají zabezpečit ozbrojené síly, druhá je řešena buď úplnou nezávislostí na válčících stranách, nebo minimálně stejnou závislostí, což Finsko jako jediné z neutrálních států řešilo důsledným uplatňováním pravidel při dovozu vojenské techniky. Finsko dosáhlo částečné soběstačnosti ve výrobě válečných lodí, pěchotních zbraní, munice, obrněných vozidel a automobilů, spojovací techniky a elektroniky. Dosáhlo toho především kapitálovou účastí státních i soukromých firem.

♦ **Rakousko** se soustřeďuje na méně nákladné řešení otázek vyzbrojování své armády a zaměřuje se především na:

- prodloužení životnosti zbraňových systémů cestou modernizace,
- vyloučení nákladného a rizikového vývoje vlastních zbraňových systémů,

POMĚR MEZI PROVOZNÍMI NÁKLADY A NÁKLADY NA NÁKUP VÝZBROJE



Graf 1

- nákup osvědčených typů, zavedených v jiných armádách.

Rakousko vlastní zbrojní výrobu zaměřuje především na méně nákladné a technicky méně složité prostředky, které jsou vyvíjeny podle aktuálních potřeb.

Letecký průmysl v Rakousku prakticky neexistuje. Soběstačnost se v současné době zajišťuje v oborech: pěchotní a dělostřelecké zbraně, munice, lehká obrněná vozidla, vojenské automobily, ženijní a spojovací technika. Za nejmodernější typ v Rakousku vyráběné vojenské techniky je považována kanonová houfnice GHN-45 vyráběná licenčně. Rakousko chce převést státní zbrojní podniky do soukromého sektoru. Zbrojní výroba má i silný exportní charakter.

■ VYBRANÉ MALÉ STÁTY, KTERÉ JSOU ČLENY NATO

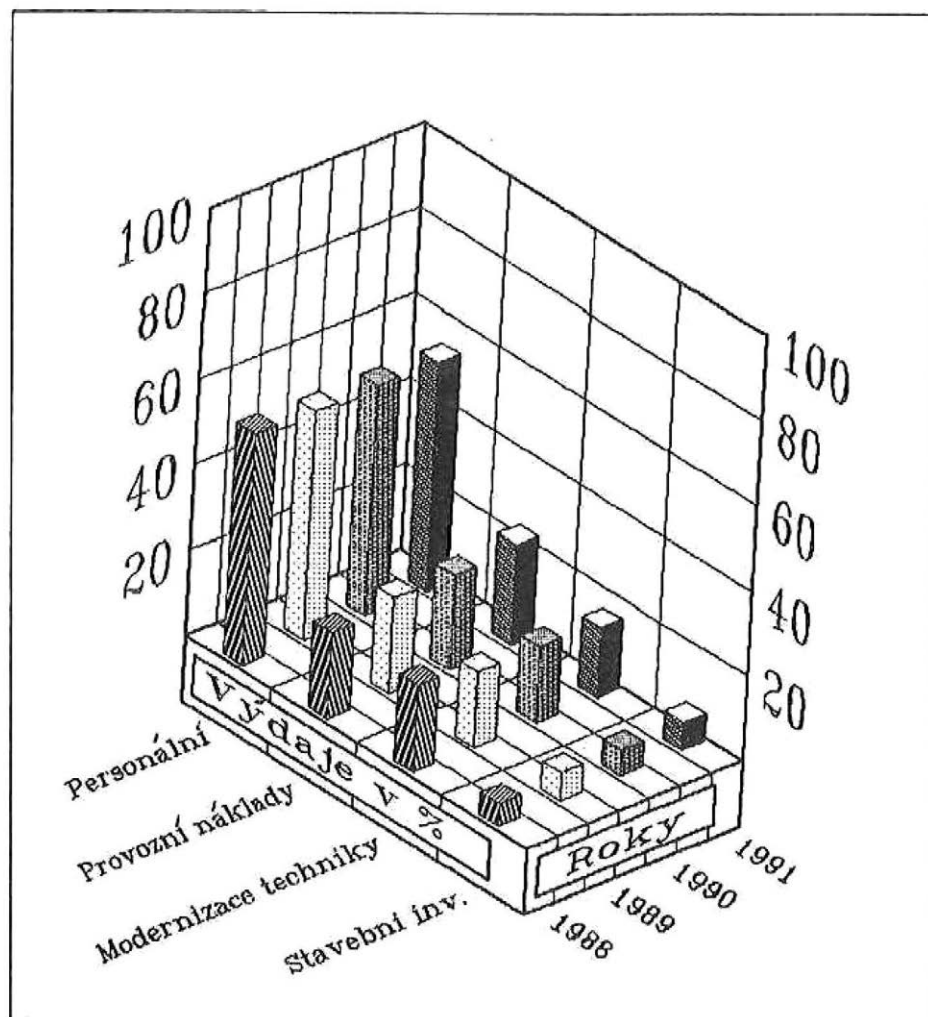
Situace je poněkud jiná v malých evropských zemích, které jsou členy NATO (Norsko, Nizozemí, Belgie a Dánsko). Zde přetrvává z minulého období značné nahromadění vojenské techniky a výzbroje. I když se mezinárodně politická situace relativně zklidnila, sledují tyto státy pozorně vývoj ekonomik a zbrojních průmyslů v ostatních zemích. Tyto státy mají některé společné rysy: prosazují do jisté míry určitý stupeň nezávislosti na dovozu ze zahraničí, ale zároveň zajišťují schopnost svého zbrojního průmyslu přizpůsobit svou produkci specifickým požadavkům vlastních ozbrojených sil. To však neznamená orientaci na úplný vlastní vývoj vojenské techniky. Naprostá většina zbraňových systémů, zavedených v ozbrojených silách uvedených zemí, je zahraničního původu. Charakteristickým rysem zbrojního průmyslu těchto států je zapojení se do mezinárodní zbrojní spolupráce. Zahraniční forma spolupráce ve výrobě vojenské techniky je zaměřena především na:

- výrobu určitých komponentů již zavedené techniky,
- kompletaci malých nenáročných celků,
- vzájemnou kooperaci a nákup vyřazované, avšak bojeschopné techniky převážně z výzbroje armády USA za podstatně nižší ceny.

♦ **Nizozemí** má ze čtyř sledovaných malých států nejvyšší podíl domácí výroby vojenské techniky a materiálu. Zbrojní výrobou se zabývá přes 30 soukromých firem, jejichž produkce je z větší části vyvážená do členských států NATO. Zbrojní průmysl Nizozemí je specializován na válečné lodě, leteckou techniku, lehká obrněná vozidla, vojenské automobily, munici, spojovací techniku a elektroniku. Obor výroby munice a výbušnin je kapitálově propojen se zbrojním průmyslem SRN. Hlavním dodavatelem vojenské elektroniky je koncern Philips a francouzský koncern Thomson-CSF.

♦ **Belgie** již delší dobu velmi intenzivně omezuje vojenský rozpočet ozbrojených sil a výrazně posiluje exportní zaměření belgického zbrojního průmyslu. Výroba letecké techniky je značně propojena se zahraničním kapitálem a participuje na mezinárodních výrobních programech. Z vojenského rozpočtu na rok 1991 se na nákupy vojenské techniky vynaložilo 16,3 %, z toho roční průměrný dovoz představoval 54 % a domácí produkce 46 %. Ve stejném roce byly provozní náklady 23,5 % a personální 53,6 %. Představu o procentovém rozdělení belgického vojenském rozpočtu v letech 1988 až 1991 si lze vytvořit z grafu 2. I zde je na první pohled patrné, že provozní náklady jsou přibližně ve stejné výši jako náklady nezbytné na modernizaci vojenské techniky.

ROZDĚLENÍ ZÁKLADNÍCH VÝDAJŮ Z VOJENSKÉHO ROZPOČTU



Graf 2

♦ **Norsko** má ze sledovaných zemí nejvyšší vojenské výdaje na jednoho obyvatele - 436 USD, což v r. 1989 řadilo tuto zem na jedno z předních míst v Evropě. V poměrně silné armádě (9,1 vojáků na 1000 obyvatel) se v roce 1987 věnovalo

z vojenského rozpočtu asi 24 % na nákupy vojenské techniky. Průměrný roční dovoz byl v té době 37 % a podíl domácí produkce 63 %. Zvláště rozsáhlá je spolupráce v oblasti zbrojní výroby s americkým zbrojním průmyslem. Nezanedbatelné jsou mezivládní dohody o zbrojní spolupráci také se SRN, Francií, Velkou Británií, Kanadou, Španělskem a Švédskem. Důraz je položen na výrobu komponent a malých celků v oblasti válečných lodí, zbraní a munice, spojovací techniky a elektroniky. Za úspěšný výsledek spolupráce norského a amerického zbrojního průmyslu lze považovat novou variantu protilodní řízené střely PENGUIN pro letoun F-16 nebo vyhledávací radiolokátor pro PLŘS HAWK a digitální spojovací síť pro pozemní vojsko.

♦ **Dánsko** má ze sledovaných zemí nejméně početné ozbrojené síly a nejmenší zbrojní průmysl. Uplatňuje zásadu nákupu techniky, která již byla vyvinuta, vyrobena a zavedena v ozbrojených silách jiných států NATO. Dánsko dává přednost společným zbrojním programům. Charakteristický je subdodavatelský způsob výroby dílů již zavedené techniky, společné výrobní programy a kompenzační dodávky do zahraničí.

Zahraniční pomoc malým státům NATO ze strany silných koaličních partnerů je zřejmá. Rozsah jejich ekonomik umožňuje vlastní vývoj a výrobu nejmodernějších zbraňových systémů. V posledním období však lze znamenat klesající možnosti i u regionálních mocností, a proto vývoj nových systémů se stává doménou supervelmocí a mezinárodních konsorcií. Malé státy NATO se proto orientují na licenční výrobu, koprodukcí, dodávky dílů nebo na konečnou montáž, nezatěžující vojenské rozpočty položkami na výzkum a vývoj celků. V poslední době roste kapitálová účast autorizovaných zahraničních firem SRN, Francie, Velké Británie a samozřejmě USA zejména v oblasti aplikace systémů řízení, velení a průzkumu.

■ NEZAŘAZENÉ MALÉ STÁTY

Za nezařazené státy je nutné považovat ty, které byly členy rozpadlého Varšavského paktu a státy nezúčastněné na historicky vytvořené bipolaritě.

Polsko, Maďarsko, Bulharsko, Rumunsko, Slovensko, ale i Česká republika jsou vybaveny málo efektivní vojenskou technikou a výzbrojí, která odpovídala vojenskopolitickému zaměření bývalé koalice, a musí se proto radikálně přehodnotit i její využitelnost v nových podmínkách. Protože v těchto zemích se zcela rozpadl systém koaliční zbrojní výroby a dodávek vojenské techniky, bude patrně snaha řešit obtížnou situaci prodejem skladované, ale i dosud vyráběné vojenské techniky a tím kompenzovat nepříznivé dopady zániku Varšavské smlouvy a transformace ekonomik. Zahraniční formy spolupráce budou pravděpodobně pro nejbližší období redukovány na nákup náhradních dílů pro dosluhující vojenskou techniku. Teprve v dalším období, po překonání hospodářských obtíží spojených s plnohodnotným přechodem na tržní hospodářství, lze očekávat budování základů moderních forem spolupráce, které jsou obvyklé u armád vyspělých zemí. Utlučování programů modernizace vojenské techniky bude mít patrně na bojeschopnost armád těchto států podstatně větší vliv, než omezení počtu výzbroje, vyplývající z limitů KBSE.

Nezařazených evropských zemí, které nepatří mezi neutrální ani mezi bývalé státy Varšavské smlouvy je málo, a navíc z hlediska vyzbrojování tvoří okrajovou skupinu. Za významnější z tohoto hlediska lze považovat mimoevropské státy. V minulosti bylo vyzbrojování těchto zemí odvislé, od jejich zeměpisné polohy a od politické zájmové sféry mocností a supervelmocí. Sféra vlivů bývalého SSSR byla uplatňována především v Libyi, Sýrii, Afghánistánu a Iráku. Vojenská technika, mnohdy i zastaralá, jim byla poskytována formou dlouhodobých úvěrů, dnes prakticky nedobytných. Nešlo jen o vojenskou techniku, ale i o obsluhu a o postupné školení vojenských odborníků. Transfěr vojenských technologií do těchto zemí však nebyl zcela jednostranný a na jejich vyzbrojování se podílely i některé západoevropské, především Francie, Itálie a SRN. V obchodu s těmito zeměmi byl však uplatňován rozdílný přístup. Z "východního bloku" byly zbrojní dodávky realizovány formou úvěru nebo vojenské pomoci, zatímco západní země uplatňovaly obchod "za hotové". Proto vznikl celkový nepoměr mezi množstvím dovezené techniky z východního bloku, který výrazně převažuje. V rámci technické pomoci těmto zemím v nich byl vybudován zbrojní průmysl, a především opravy vojenské techniky. Tam, kde bylo působení dlouhodobější, jako například v Egyptě, Iránu a Iráku, jsou tyto země schopny vyrábět vojenskou techniku a provádět rovněž její vývoj zaměřeným na modernizaci. Sféra vlivů USA byla orientována zcela odlišným způsobem. Důvěryhodným spojencům, jako např. Izraeli, Turecku a Egyptu, byla poskytnuta řada technologií pro systémy řízení, velení, spojení a průzkumu i vyspělých zbraňových systémů, čímž tyto státy získaly významné postavení v tomto geopolitickém prostoru. Podařilo se jim udržet krok s rychlým vývojem vojenské elektroniky, která je mimořádně důležitou součástí moderních zbraňových systémů.

Prioritní postavení aplikované elektroniky ve vojenském i celou oblast základního výzkumu mají USA. V roce 1996 se očekává, že USA vydá na elektronické systémy různého určení 35 až 40 % z výdajů na vývoj a výrobu vojenské techniky. Koncem století se očekává, že podíl elektroniky ve vojenské technice bude v USA představovat 43 %, z toho u vojenských letadel 33 %, u raketové techniky 46 % a u kosmické techniky 61 %. K obdobným výsledkům se dopracovávají i regionální velmoci. Důkazem je např. cena francouzského tanku LECLERC, která je z 50 až 60 % tvořena náklady na elektroniku a optoelektroniku. Za stejný příklad může posloužit západoevropský letoun EFA, u kterého je podíl ceny elektroniky obdobný.

Z analýzy trendů vyzbrojování malých států vyplývá, že ekonomické možnosti malých států a vysoké finanční prostředky, nezbytné pro výzkum, vývoj a výrobu moderních zbraňových systémů, nutí tyto státy, aby z větší části vojenskou techniku přebíraly ze zahraničí, případně aby se zapojovaly do mezinárodní zbrojní spolupráce. Dále, že malé státy už nemohou udržovat velmi nákladné výzkumné, vývojové, projekční a zkušební kapacity pro rozsáhlé zbraňové komplety. Zvláštnosti, které jednotlivé státy rozlišují, jsou závislé především na mezinárodním a politickém postavení konkrétní země.

Malé státy se proto budou u programů perspektivních vojenských systémů podílet na kooperaci vybraných částí, případně na kompletaci podsystémů.

VYMEZENÍ TYPICKÝCH FAKTORŮ VE STRATEGII VYZBROJOVÁNÍ ARMÁD MALÝCH STÁTŮ

Jedním ze strategických cílů zabezpečení ozbrojených sil vojenskou technikou, materiálem a municí je dosažení vyváženosti těchto komponent. Nedocněním této podmínky vznikají disproporce, které se transformují do snížené obratnosti.

Snadno kvantifikovatelný jev, který výrazně ovlivňuje zabezpečení obrany ve všech armádách, je spirálovitý růst jednotkové ceny zbraňových systémů. Ceny nových zbraňových systémů se zvyšují dvakrát až pětikrát s každou další generací. Navíc, podle dostupných údajů, jsou 2/3 dodávek vojenské techniky postiženy každoroční inflací, dosahující 8 a více procent původní nákupní ceny. Tím je ovlivňováno množství celkově předepsaných zásob vojenského materiálu a munice. Nedostatečným doplňováním chybějících položek pro nedostatek financí se narušuje rovnováha mezi starými a novými typy výzbroje. Přezírání skutečnosti, kdy přírůstek rozpočtové položky na modernizaci by měl přinejmenším o 6 % převyšovat míru inflace znamená, že zásoby vojenské techniky, materiálů a munice budou ohroženy tzv. "efekt high-low mix" - (směs neurčité kvality).

O dalším zdražování vojenské techniky do roku 2000 si lze vytvořit představu podle výhledů a podílů záměrů míry aplikované elektroniky. Koncem století by měla představovat asi v průměru 60 % veškerých nákladů zbraňových systémů (dnes 20 až 30 %). Obdobně lze odvozovat závěry i z nákladnosti nových kosmických zbraní, nebo i z rychlosti morálního zastarávání klasických zbraní.

Způsob jak čelit tomuto jevu lze vypožorovat z dosavadní praxe vyzbrojování sledovaných malých států. Lze nalézt základní **tři pozitivní faktory**, které se mohou snadno změnit na faktory problémové. Jsou jimi **kompenzace dovozu, vývoz vojenského materiálu**, jmenovitě techniky, zbraní a munice, a **podpora zbrojní výroby vládami**.

■ KOMPENZACE DOVOZU VOJENSKÉ TECHNIKY

Kompenzace obchodu s vojenskou technikou je založena na plném nebo částečném vyrovnání nákladů za nákup zahraniční vojenské techniky vázaným vývozem stejné hodnoty. Obchod se realizuje formou přímé a nepřímé kompenzace. **Přímá kompenzace** spočívá ve vázaném dovozu vojenské techniky, který je vyrovnán vývozem vojenské techniky ve stejném finančním objemu licenční výroby, nebo společné výroby zbraní. **Nepřímá kompenzace** dává možnost platit za vojenské zakázky výroby a službami nesouvisející přímo se zbrojní výrobou do země, odkud se vojenská technika dováží. Převážná většina malých států našla řešení obtížné situace vyzbrojování vlastních armád právě v uplatňování požadavků přímé a nepřímé kompenzace. Nizozemí např. uplatňovalo při dodávkách vojenské techniky ze zahraničí požadavek stoprocentní kompenzace. V roce 1981 byl tento požadavek splněn pouze na 65 %, v r. 1983 a 1984 však již na 80 %. Bylo např. stanoveno, že objednávky pro zahraniční dodavatele v hodnotě nad 5 mil. NGL se mají kompenzovat objednávkami pro domácí výrobce stejné hodnoty a na stejné technické úrovni. Nizozemská vláda uznala náročnost tohoto požadavku

a navrhla možnost řešení v případech, kdy je jeho splnění nereálné, následujícími cestami:

- založení společných podniků (joint venture),
- vybudování kapacit pro společnou výrobu,
- společné výrobní programy, a
- postoupení licencí nizozemským firmám.

Při plánovaných dodávkách PLRS PATRIOT v hodnotě 242 mil. USD se např. americké firmy zavázaly uplatnit v Nizozemí objednávky na koprodukcí v hodnotě 65 mil. USD, materiální a technické zabezpečení v hodnotě 50 mil. USD, a na výrobky a služby v rámci nepřímé kompenzace v hodnotě 120 mil. USD.

Dalším příkladem je Švýcarsko, které od r. 1975 uplatňuje podmínku úplné ekonomické kompenzace, a to oběma formami. Švýcarské ministerstvo obrany uložilo skupině expertů, zabývajících se nákupem vojenské techniky, aby trvaly na plné ekonomické kompenzaci.

Ve Švýcarsku je pro akvizici všech hlavních zbraňových systémů používána kombinace přímé a nepřímé kompenzace. Za jednu z forem vyrovnání je považován i nákup licencí. Za výhody licenční výroby se ve Švýcarsku považuje:

- ▲ možnost přípravy technického personálu během montáže zahraniční techniky,
- ▲ získávání kvalifikace a výrobních technologií,
- ▲ vybudování kapacit pro modernizaci zavedené techniky,
- ▲ poskytnutí domácích zdrojů technického zabezpečení včetně zajištění dodávek náhradních dílů,
- ▲ udržování mobilizační základny,
- ▲ zmenšení závislosti na zahraničí,
- ▲ zapojení švýcarského průmyslu do mezinárodní spolupráce, včetně příznivého vlivu na zaměstnanost.

Na druhé straně nedostatkem licenční výroby je ve Švýcarsku považováno potlačení vlastního výzkumu a vývoje.

Nepřímá kompenzace chápe zbraně jako zboží, jehož prodej je vázán na nákup kompenzačních komodit následujícím mechanismem:

- odběr výrobků kompenzační produkce,
- pomoc firmám při prodeji výrobků na zahraničním trhu,
- prodej licencí,
- spolupráce při výzkumu a vývoji,
- příprava odborníků.

Kompenzace je využívána i v jiných zemích, a to v různém rozsahu. Např. **Rakousko**, jak již bylo řečeno, usiluje o méně nákladné řešení otázek vyzbrojování své armády, usiluje o nákup vojenského materiálu v první řadě od domácích výrobců, a není-li to možné, teprve pak využívá kompenzací. **Finsko** bude vyžadovat kompenzace při plánovaném dovozu letounů v průběhu devadesátých let a ty také sehraji důležitou roli při výběru dodavatelů. **Dánsko** uplatňuje politiku kompenzací pro podporu domácího průmyslu již 20 let a při hodnocení nabídek

preferuje nejvýhodnější z nich. **Norsko** uzavřelo rámcové dohody o zbrojní spolupráci s USA, SRN, Francií, Velkou Británií, Kanadou, Španělskem a Švédskem. **Belgie** naopak prosazuje názor, že kompenzace není všespasitelná. Zřejmě je nutné ji posuzovat nejen dle vnitřního stavu průmyslu, jeho struktury, výkonnosti atd., ale i výtříženosti a schopnosti velmi rychle jednat. Do procesu vstupují i celkové inflační trendy v zemi. Belgičtí odpůrci kompenzace argumentují tím, že sice zajišťuje práci pro belgický průmysl, ale náklady s kompenzacemi spojené podstatně převyšují přínosy, výrobní série jsou malé, a kompenzace vede často k budování nadměrných kapacit a k drobení kontraktů. Existují i takové argumenty, že k rozhodnutí o nákupu vojenské techniky v zahraničí dochází zpravidla v době, kdy již není možná účast na jejím výzkumu a vývoji. Tím je zpochybněna nejpodstatnější část této do jisté míry přínosné transakce, a tou je transfer technologií. Jak je tato myšlenka důležitá lze dokumentovat na tom, že Belgie platí PTŘS MILAN o 30 % více než SRN a Francie, které jsou zapojeny do programu vývoje.

Kompenzace mohou v některých případech překročit hodnoty kontraktů vojenské techniky. Často uváděným příkladem k tomuto jevu je kontrakt mezi firmou Boeing a Velkou Británií na dodávku průzkumného systému NAEW. Při jeho projednávání firma Boeing zpočátku nabízela kompenzace ve výši 35 % z hodnoty kontraktu. Aby firma Boeing získala kontrakt, zvýšila nabídku na 100 % a později byla nucena se zavázat ke kompenzacím ve výši 130 %.

V roce 1988 v Kongresu Spojených států zesílil odpor proti kompenzacím. Podle kritiků kompenzací z řad ekonomů a průmyslovníků spočívaly hlavní argumenty v tom, že zahraniční firmy využívají kompenzací k získání přístupu k americké technice a technologii. Tím rozvíjejí vlastní průmysl, který se nakonec stane konkurentem USA a v horším případě může dojít i k předání americké technologie do nesprávných rukou. Nicméně v roce 1990 vláda USA zaujala stanovisko ke kompenzacím, podle něhož se ministerstvo obrany nemá vměšovat do jednání o nich mezi americkými dodavateli a zahraničními odběrateli. Ve stanovisku vlády bylo dále uvedeno, že "kompenzace se staly v mezinárodním zbrojním obchodě obvyklými".

■ VÝVOZ VOJENSKÉHO MATERIÁLU, ZBRANÍ A MUNICE

Z humánního hlediska je nepopulární hledět na zbraně jako na jakékoli zboží schopné obchodní směny. Jak však ukazují zkušenosti z regionálních konfliktů do vyzbrojování znepřátelených stran se obvykle nezúčastněné země angažují v míře limitované koupěschopnou poptávkou. Stalo se tak obvyklým jevem, že obě válčící strany jsou vyzbrojeny technikou pocházející od stejného výrobce.

Dlouhodobé zkušenosti malých států jsou takové, že v případě omezení vývozu jejich vojenské techniky do určité krizové oblasti, je toto okamžitě kompenzováno jiným vývozcem, zpravidla za lepších platebních podmínek. Omezováním vývozu a výroby pro vlastní potřeby se výroba zbraní v malých státech stává nerentabilní. Z těchto pohledů je nutné vývoz zbraní podrobit všeobecné analýze. Rozsah, zaměření a sortiment zbrojní výroby je potom nutné orientovat podle všeobecně uznávaných zásad, které jsou v kontextu s vyspělými zeměmi.

■ ZBROJNÍ PRŮMYSL PODPOROVANÝ VLÁDOU

V neutrálních zemích, např. ve Švédsku a Švýcarsku, ale i jinde, vychází podpora zbrojního průmyslu nejen ze snahy o nezávislost na dovozu v případě války, ale z určité neochoty vzdát se oborů, které dosáhly potřebné technické úrovně a tím i určitých výhod. To platí zejména v případech, kdy domácí firma dosáhla tradice a postavení monopolního výrobce.

Obdobná situace je jak u supervelmocí, tak i u regionálních mocností. V roce 1986 byl pro vojenské námořnictvo USA vypracován rozbor, ve kterém se uvádí, že hlavní dodavatelé vojenské techniky dosahovali zisků v průměru 26,1 %. Naproti tomu dodavatelé v civilním sektoru jen 10,7 %. V letech 1981 - 85, kdy byly zvýšeny výdaje na výzkum a výrobu, byly tyto rozdíly až čtyřnásobné. Příčiny těchto stavů nejsou jen v malé konkurenci, ale v přímém záměru vlády zvýhodňovat zbrojní výrobu.

Ve směrnicích pro zbrojní politiku švýcarské ministerstvo obrany stanovilo prioritu domácím dodavatelům před dodavateli zahraničními, pokud nejsou závažné důvody pro jiný postup. Nizozemská zbrojní politika zajišťuje pro ozbrojené síly vysoce kvalitní vojenský materiál za přijatelné náklady a při co možná největší účasti domácího průmyslu.

Podpora vojenských zakázek je významnější tam, kde je výroba vojenské techniky nebo jejích komponent v rukou státu. Toto tvrzení se opírá o výrok nizozemského ředitele zbrojní výroby, který v r. 1989 uvedl, že 50 až 90 % zbrojního průmyslu v malých evropských státech NATO je ve státním vlastnictví.

Rozborem profilu vyzbrojování sledovaného vzorku malých států lze zjistit, že kompenzace tvoří základní způsob, jak získat nejnovější techniku, ale i potřebnou technologii. I přes určité obtíže a výhrady je to způsob, který je dnes ve světě uznávaný a vyhledávaný, protože zabezpečuje prospěch oběma stranám. Kompenzace zbrojního dovozu je založena na vyrovnávání výdajů za nákup zahraniční vojenské techniky. Licenční výroba je zpravidla levnější, protože navazuje na zkušenosti z již vyráběného zařízení v jiné zemi. Mezi výhody licenční výroby lze dále zahrnout přípravu technického personálu během montáže zahraniční techniky, získání kvalifikace a výrobních technologií, budování kapacit pro modernizaci zavedené techniky, domácí zdroj technického zabezpečení včetně zjištění dodávek náhradních dílů, ale především zmenšení závislosti na zahraničí a zvýšení zaměstnanosti ve vlastní zemi. Nevýhodou je potlačení vlastního výzkumu a vývoje. **Nepřímá kompenzace** umožňuje dodávat výrobky a služby malých států do jiné země, čímž je do jisté míry zabezpečena smluvní prodejnost výrobků. Dalšími výhodami nepřímé kompenzace jsou dodávky zboží nevojenského charakteru, vytvářející předpoklady pro konverzi zbrojní výroby.

Vývoz vojenského materiálu, zbraní a munice je dalším profilem ve vyzbrojování malých států. Praxe je taková, a proto se malé státy orientují v převážné míře na vývoz takové techniky, u které je zajištěna výroba dostatečně velkých sérií a kde jejich ceny zajišťují prodejnost. Vývoz zbraní se podrobuje analýze co do rozsahu, zaměření a sortimentu. Zároveň se zvažuje, do které země se zbraně vyváží, zda se tím posiluje její obranyschopnost nebo zda se naopak nepřispívá k zvýšení nestability regionu či kontinentu.

Vládní podpora zbrojního průmyslu velmi často vychází z neochoty vzdát se oborů, které dosáhly potřebné technické úrovně a tím i určitých výhod. To platí zejména v případech, kdy domácí firma získala postavení monopolního výrobce, nebo je dotována státem.

FRANCOUZSKÁ KONCEPCE DOSTATEČNOSTI KONVENČNÍCH OZBROJENÝCH SIL

Významné dokumenty z různých jednání, která se konala od roku 1988 k otázce nastolení důvěry, bezpečnosti a spolupráce ve světovém společenství (např. Stockholmské konference, jednání ve Vídni a Paříži), předpokládají nejen snížení výzbroje, účinná opatření důvěry v oblasti vojenské činnosti a její kontroly, ale i odstranění nerovnováhy u různých druhů výzbroje, likvidaci potenciálů schopných uskutečnit nečekaný úder nebo rozsáhlé útočné operace. Opatření obsažená v těchto dokumentech zajišťují maximální možnou informovanost v oblasti vojenství, která vylučuje jakékoli pokusy obejít jejich ustanovení nebo tajně připravovat agresí.

Při zpracování jednotlivých dokumentů a jejich projednávání se objevilo mnoho nových pojmů a definic. Patří k nim zejména definice vztahující se k paritě a obranné dostatečnosti, které jsou považovány za základní při stanovování struktury vojenské organizace státu a jeho ozbrojených sil, jejich vyzbrojení i charakteru použití, a také při rozhodování o rozsahu snižování výzbroje i početních stavů vojsk.

S pokračujícím uskutečňováním těchto opatření vyvstává stále více nutnost zavést jednotné chápání a výklad uvedených definic, které se až dosud v nejrůznějších publikacích často značně lišily. Jedním z takovýchto pohledů je i francouzský, který Vám, čtenářům Vojenských rozhledů, tímto předkládáme.



Francouzští vojenští odborníci z pracovního týmu Studijního střediska se v roce 1990 pokusili o aplikaci principu dostatečnosti na konvenční ozbrojené síly (dále jen konvenční síly). Až do té doby byl tento princip v operačním a technickém