

---

# Mezinárodní souvislosti modernizace armád zemí přizvaných do NATO

Jan Eichler

## Objektivní změny dané skončením studené války

Zánikem bipolarity nastal nesmírně příznivý obrat od dlouhodobé konfrontace k dialogu a posléze i k trvale se prohlubující spolupráci mezi bývalými rivaly. V celé Evropě se výrazně snížily stavy ozbrojených sil, a to zejména v oblastech, které do té doby byly z vojenského hlediska značně předimenzovány. Zrušily se mnohé velké jednotky (především divize a armádní sbory na území SRN), na minimum se omezila vojenská přítomnost USA, Francie a Velké Británie na území SRN. Zanikly divize a armády na území Československa, Polska a Maďarska, ze všech bývalých satelitních států někdejší Varšavské smlouvy se stáhly všechny jednotky Sovětské armády. Skončily nákladné závody ve zbrojení, které se již v předcházejících desetiletích vymkly politické kontrole a staly se nebezpečným samoúčelem. A proto došlo k významným kvantitativním i kvalitativním změnám v poptávce po výrobcích zbrojního průmyslu.

*Kvantitativní změny* jsou dány především snížením prodeje zbrojní výroby v globálním měřítku. Od roku 1990 do současnosti jde o pokles až o 60 %. Výrazně se snížil zájem o nové zbraně a zbraňové systémy, a tak se citelně zúžily trhy pro zbrojní obchody. Nejvíce klesla poptávka po munici, po těžkých tancích, po obrněných vozidlech, po ženijních systémech (zejména po pontonech k překonávání vodních toků) a po zbraních těžkého kalibru, tedy po těch systémech, které po dobu čtyř dekad byly symbolem vojenské konfrontace, obrany vlastního území a přenášení bojové činnosti na území nepřítele.

*Kvalitativní změny* vyplývají z toho, že se zánikem bipolární konfrontace zmizela hrozba masivního konfliktu mezi dvěma koalicemi, zato se však objevila řada nových rizik vyplývajících především z nestability a nejistot v různých oblastech Evropy, zejména na území bývalé Jugoslávie. Novou výzvou se stalo řešení regionálních krizí a konfliktů. Do popředí pozornosti se dostaly mírové akce OSN, jejichž úspěšnost závisí především na schopnosti rychle přepravit na jakoukoli vzdálenost relativně málo početné jednotky. Smyslem mírových operací přitom není dobývání území ani dlouhodobá bojová činnost na široké frontě. Proto vzrůstá význam dopravních letounů a vrtulníků schopných létat ve dne i v noci a za ztížených povětrnostních podmínek. Trvale klesá poptávka po tancích, po těžkých transportérech a po zbraních velkého kalibru, ale roste zájem o lehké dopravní prostředky (od nich se požaduje hlavně rychlost a účinná ochrana osádky a spolehlivé napojení na velitelské systémy, menší jsou nároky na vybavení zbraněmi), jakož i o moderní velitelské a štábní systémy, o průzkumné prostředky a o systémy potřebné k naplňování humanitárního rozměru mírových operací, zejména o mobilní nemocnice. Součástí kvalitativních změn je rovněž růst cen nových zbraňových systémů.

Zásadní změny uplynulé dekády postavily tedy zbrojní průmysl celého světa do mnohem složitější a náročnější situace než v období studené války. A proto jsou předmětem pozornosti odborníků zejména v zemích NATO. Např. J. van Scherpenberg při jejich analýze zdůrazňuje, že „pokud působil mechanismus vojenské hrozby a protihrozby, západní zbrojní průmysl měl velmi jednoduchý život“.<sup>1</sup> Dnešní situace však vyžaduje zcela jiné přístupy.

## Rozdílnost přístupů k nové situaci

Způsob reakce na novou situaci není ve všech zemích stejný. Nejrychleji a zatím také nejúčinněji reagoval *zbrojní průmysl USA*. Ten po skončení studené války prokázal velkou pružnost. V letech 1985–1994 poklesl rozpočet USA na obranu o 35 % (z 390 mld. \$ na 254 mld. \$) a za období 1994–1999 se očekává pokles o dalších 11 % (z 254 mld. \$ na 227 mld. \$). Zároveň však americký zbrojní průmysl prošel procesem zásadní restrukturalizace, prohloubením koncentrace a koordinace zbrojní výroby a zesílením důrazu na spolupráci firem zbrojního průmyslu. Soustředil se na zúžení výrobního sortimentu, na snižování nákladů a na dosahování výhod vyplývajících z nižších cen. USA v tomto směru získaly výrazný náskok, který potvrdil „*udivující – a to zejména v očích poněkud sklerotických Evropanů – pružnost amerického zbrojního průmyslu a famózní schopnost rychlých redukcí*“.<sup>2</sup>

Zbrojařské společnosti USA si navíc upevnily politickou podporu ze strany vládních kruhů. Podpora zbrojního průmyslu se stala jedním z nosných prvků Clintonovy doktríny, která se orientuje na rozšiřování znamenající především přístup k novým trhům.<sup>3</sup> Ve srovnání s minulostí a na rozdíl od současného zaměření západoevropského zbrojního průmyslu se americký zbrojní průmysl stále méně orientuje na domácí trh a více se soustřeďuje na výrobu přizpůsobenou potřebám a požadavkům zbrojního vývozu.

Snahu o přizpůsobení se nové situaci vyvinuly rovněž *evropské členské státy NATO*. Ve Francii se výrobci zbraní pro pozemní vojsko sdružili do jednoho velkého holdingu (GIAT Industries), ve Velké Británii se tyto aktivity zkoncentrovaly do tří velkých firem (Alvis, GKN Industries a Vicker Defence System), podobná situace je i v SRN (Krauss-Maffei, Rheinmetall a Wergmann), ve Švédsku (Bofors, Hagglunds) nebo v Itálii (Finmeccanica a Fiat). V rámci západní Evropy jako celku však i nadále převládá nedostatečná koordinace, v některých odvětvích dokonce rozdrobenost. Na západoevropském trhu působí tři výrobci těžkých tanků, dvanáct výrobců obrněných vozidel, přes padesát firem se zabývá muniční výrobou atd.<sup>4</sup> Západoevropský zbrojní průmysl tedy zatím nedokázal dosáhnout potřebné koncentrace a koordinace na mezinárodní úrovni. Ve srovnání s americkou konkurencí mu chybí jasně stanovená pravidla spolupráce a jednoznačné priority strukturálních změn a společné obchodní politiky. I nadále je hodně svázán s armádami producentských zemí, má rezervy v přítomnosti na mimoevropských trzích a v důsledku vyšších cen prohrává řadu výběrových řízení.

Pokud jde o *země střední a východní Evropy*, jejich společným rysem se záhy po vystoupení z Varšavské smlouvy stalo rozsáhlé omezování zbrojní výroby, která byla motivována jak pragmatickými, tak i ideologickými důvody. Pragmatické důvody byly dány především tím, že se v minulosti vyrábělo pro předimenzované armády a ve standardech nesouměřitelných se zeměmi NATO. Ve větší či menší míře se však projevil také ideologické přístupy. Proto byla zbrojní výroba (zejména v České republice) odsouzena jako relikv komunistu a dostala první likvidační prioritu, vláda založila v mnoha podnicích přímo samodestrukční aktivity. Zanikla celá řada kapacit, která měla stále odbyť (např. při výrobě náhradních dílů a modernizačních komponentů), ale i těch, které byly perspektivně nezbytné pro obranu státu (např. munice). Postupně byla zastavena řada výrobních programů, a to přivedlo výrobce do finanční krize.<sup>5</sup>

## Přizvané země – nový trh pro zbrojní průmysl zemí NATO?

Větší či menší likvidace zbrojního průmyslu v zemích střední a východní Evropy na straně jedné a dynamika amerického zbrojního průmyslu na straně druhé přišly v době, kdy byly téměř vyčerpány všechny světové trhy zbrojního průmyslu. Afrika ani Jižní Amerika nepřipadají v úvahu, neboť nemají prostředky ke skutečně velkým nákupům. Za této situace vzrostl význam dvou možných odbytišť – jihovýchodní Asie a zemí střední a východní

Evropy. Pokud jde o středoevropské a východoevropské státy, jejich přitažlivost vzrostla proto, že revoluce v těchto zemích proběhly pod všeobecně podporovanými hesly zbavit se nadvlády SSSR a vrátit se do Evropy. Snaha o sblížení se západními zeměmi byla skutečně spontánní. Posléze nastoupil stále větší zájem vedoucích politických představitelů těchto zemí o získání členství v NATO. I přesto NATO dlouho zaujímal zdrženlivý a váhavý přístup. Uvádělo politické i vojenské důvody, proč nelze země střední a východní Evropy přijmout do NATO. Rozhodujícím mezníkem se nakonec stala stanoviska B. Clintona, který se k myšlence na rozšíření NATO postavil kladně.

Sílicí naléhání středoevropských a východoevropských politiků ukázalo, že by se rozšiřování NATO mohlo stát novým impulzem pro zbrojní firmy ze zemí NATO, tedy z USA a ze západní Evropy. V tomto směru však od počátku šlo o dlouhodobý koncepční záměr motivovaný očekávanými zisky, které jsou v tomto odvětví běžné. Zároveň se stále výrazněji projevují problémy všech tří přizvaných zemí (zejména České republiky) v oblasti vojenských rozpočtů a investic do nákupů nových systémů či do modernizace stávajících systémů. Ukazuje se, že se nespíná původní očekávání, zejména pokud jde o termíny nákupů nadzvukových letounů, štábních a informačních systémů, radarů kategorie 3 D a dalších strategických systémů. Některé původně zamýšlené prodeje vojenské techniky se možná vůbec neuskuteční a konečný výsledek by pak neodpovídal očekáváním těch firem ze zemí NATO, které se orientují na modernizaci armád přizvaných zemí.

## Americký přístup k novému trhu zbrojního průmyslu

Přístup USA se postupně vyprofiloval v několika základních rovinách. V politické rovině mohly USA těžit ze skutečnosti, že se k nim od samého počátku upínaly hlavní naděje politických představitelů zemí střední a východní Evropy. Navíc USA sehrály klíčovou roli při rozhodování, zda NATO rozšířit, či nikoli. Byl to právě B. Clinton, jenž již v lednu 1994 prohlásil, že již nejde o to, zda NATO rozšířit, či nikoli, ale o to, kdy a jak se rozšiřování uskuteční. Na něho a na jeho nejbližší a nejvýznamnější spolupracovníky se také obraceli vedoucí političtí činitelé uchazečských zemí se žádostí o rozhodující politickou podporu pro kandidaturu svých zemí. A byly to také USA, které rozhodly o konečné podobě první vlny rozšiřování NATO.

Pokud jde o bezpečnostní politiku, USA sehrály rozhodující roli v kritických obdobích po skončení studené války, zejména při mírových operacích OSN na území bývalé Jugoslávie. Dokázaly se efektivně angažovat poté, kdy Západoevropané vedli dlouhé diskuze, hledali svou identitu, ale často nebyli schopni nejen uskutečnit společné akce, ale ani definovat společné zájmy. A tak se mírové operace staly pro USA významnou příležitostí k tomu, aby na uchazečské státy zapůsobily jako mocnost, která je schopna nejen zajistit mezinárodní bezpečnost, ale i nabídnout spolehlivé zbraňové systémy. Díky mírovým operacím posílily USA své pozice a prestiž v oblasti mezinárodní bezpečnosti a zároveň si vytvořily předpoklady k dalšímu zvýrazňování svého vlivu i v oblasti zbrojního průmyslu a obchodu. Nejvíce však středoevropské a východoevropské země ovlivnila skutečnost, že USA převzaly iniciativu při rozšiřování NATO.

Úspěchy v oblasti bezpečnostní politiky vytvářejí velmi příznivé prostředí pro aktivitu zbrojního průmyslu. Na tuto skutečnost upozornil již na počátku této dekády F. Bergsten. Ten pod výraz „komparativní výhody USA“ shrnul poskytování bezpečnostních záruk jiným zemím, přičemž se výrazně prosazují ekonomické i bezpečnostní zájmy USA.<sup>6</sup> Podobně i J. van Scherpenberg dochází k závěru, že „*bezpečnostněpolitické argumenty jsou důležitým prvkem obchodní politiky, která směřuje k vytváření kompenzačních nabídek, které jsou výhodné jak pro zahraniční nakupující, tak i pro americký zbrojní průmysl*“.<sup>7</sup>

V obchodní rovině začaly USA již v roce 1991 přizpůsobovat své zákonodárství (zejména Traffic in Arms Regulations) tak, aby usnadnily odprodej produktů a služeb amerických

ozbrojených sil do Polska, do Maďarska a do tehdejšího Československa. Nedlouho po rozhodujícím Clintonově vyjádření o rozšiřování NATO byl vytvořen Warsaw Initiative Fund (WIF) s dotací 100 mil. \$, určených k tomu, aby si Polsko, Maďarsko, Česká republika a Slovensko mohly na úvěr odkoupit zbraňové systémy od americké armády. Na to navázala nabídka na modernizaci systému kontroly civilního i vojenského leteckého provozu, a to v rámci tzv. Regional Aerospace Initiative. V roce 1995 bylo odblokováno celkem 53 mil. \$ a v následujícím roce pak došlo ke schválení tzv. NATO Enlargement Facilitation Act, který Polsku, Maďarsku a České republice poskytl celkem 60 mil. \$ na usnadnění transformace ozbrojených sil s tím, že za tuto částku odeberou americké vojenské zařízení, a to ve formě nákupů, pronájmů nebo darů.

Ve snaze o maximální úspěch na možném novém trhu se americké zbrojní firmy sjednotily a založily Výbor pro rozšiřování NATO (Committee to Expand NATO). Jeho předsedou je Bruce Jackson, ředitel strategického plánování letecké firmy Lockheed, tedy firmy, která je velmi aktivní ve všech třech přizvaných zemích. V rámci interoperability a modernizace letectva těchto zemí nabízí své letouny F 16, a to v několika formách, počínaje přímým prodejem nových letounů přes prodej již olétaných typů až po leasing nových nebo olétaných strojů. Zájem amerických zbrojních firem se tedy soustřeďuje na nejdůležitější a nejnákladnější systémy – na letectvo a PVO, na velitelské a štábní systémy, na zbraňové systémy s nejnovějšími technologiemi. Za současné situace nelze vyloučit ani možnost, že by se USA mohly „zmocnit“ všech strategických zakázek a stát se jediným dodavatelem nejvyspělejších technologií do tří přizvaných zemí. Výstižné je hodnocení demokratického senátora T. Harkina. Ten hovoří o Marshallově plánu pro podnikatele ve zbrojní výrobě, kteří vyvíjejí všemožné úsilí, aby prodali co největší množství svých výrobků. Zazněla i nadsázka, že americké firmy možná Maďarsku nabídnou i nové vojenské námořnictvo.<sup>8</sup>

Zbrojařské firmy sdružené ve Výboru pro rozšiřování NATO se dnes angažují nejen na obchodní, ale i na politické úrovni. Podporují senátory a další politiky, kteří jsou stoupenci rozšiřování NATO, a rovněž investují do vytváření takové politické atmosféry, která by byla co nejpříznivější pro proces rozšiřování NATO. Staly se největšími investory v kampani ve prospěch rozšíření NATO. Průzkum, který uskutečnila Campaign Study Group na zakázku New York Times, dospěl k závěru, že se zbrojní průmysl velmi rychle stal nejtěšnějším sponzorem těch kandidátů na senátorské funkce, kteří podporují rozšiřování NATO. Za období 1990–1998 na ně vynaložil celkem 32,3 mil. \$. A kromě toho firmy zbrojního průmyslu uvolnily jen v roce 1997 celkem 2,4 mil. \$ na kampaň ve prospěch rozšiřování NATO. Bilance výdajů šesti největších zbrojních koncernů – Lockheed-Martin Marietta, Northrop Grumman, Textron, Raytheon, Boeing a McDonnell Douglas – se za posledních šest let ustálila na 15 mil. \$ vydaných ve prospěch rozšiřování NATO. Představitelé zbrojního průmyslu se tak stali „nejaktivnějšími Clintonovými spojenci v úsilí o prosazení rozšiřování NATO“.<sup>9</sup>

## **Bude se zvětšovat náskok USA a zahořklost západní Evropy?**

Modernizace armád přizvaných zemí se tedy stala jedním z výrazných projevů toho, že USA po skončení studené války získaly dominantní pozici ve světové politice a dále ji upevňují. To ostatně zdůrazňuje i Stephen M. Walt, profesor univerzity v Chicagu, podle něhož „*Spojené státy ze své současné nadvlády těží výhody všude, kde to jde, a to i za cenu rizika podráždění mnohých ze svých dlouholetých spojenců*“.<sup>10</sup> Jasně to ukazují i výsledky dosavadního soupeření v oblasti zbrojní výroby. Jestliže v letech 1987–1989 se podíl USA na celosvětové bilanci zbrojních dodávek pohyboval okolo 17 %, pak v letech 1993–1995 vzrostl na 42,1 %. Ve stejném období se podíl západní Evropy zvýšil z 18,1 % na 31 % a podíl Ruska klesl ze 40,9 % na necelých 10 %.<sup>11</sup> USA tak během velmi krátké doby získaly skutečně dominantní postavení na celosvětovém trhu zbrojní výroby.

## Západoevropský přístup k novému trhu zbrojního průmyslu

Do západoevropského přístupu ke středoevropskému trhu zbrojního průmyslu se v politické rovině promítl objektivní faktor. Situace po skončení studené války byla mnohem méně příznivá pro západní Evropu než pro USA. Revoluce v zemích střední a východní Evropy sice proběhly pod heslem návrat do Evropy, avšak naděje a očekávání politiků z těchto zemí se stále více upínaly k USA. Svou roli sehrál i subjektivní faktor. Zmínění politici si dobře pamatovali, že na počátku 90. let byly západoevropské země v přístupu k rozšiřování NATO ve srovnání s USA zdrženlivější a váhavější.

V rovině bezpečnostní politiky západoevropské státy po skončení studené války vstoupily do složitého období hledání evropské bezpečnostní a obranné identity, často zabředávaly do dlouhých a neplodných diskuzí, které odrážely více či méně závažné rozdíly a neschopnost dosáhnout společného stanoviska. Ani po osmi letech od skončení studené války Evropská unie nemá bezpečnostní politiku hodnou tohoto jména. Konkrétním důkazem této skutečnosti je irácká krize, Bosna, Albánie či Kosovo. Západoevropané se trvale rozcházejí v názorech na podobu nové architektury evropské bezpečnosti. Nejednotní byli i po Clintonově rozhodnutí ve prospěch rozšiřování NATO. Např. Francie usilovala o to, aby se NATO nejprve transformovalo a teprve poté rozšiřovalo. Rozdílné názory se projevíly i při jednáních o první vlně rozšiřování. Francie prosazovala kandidaturu Rumunska, zatímco Itálie Slovinska.

Pokud jde o obchodní rovinu, převládá v západní Evropě (zejména ve Francii, ve Velké Británii a v SRN) pocit, že USA chtějí pod heslem standardizace ovládnout nové trhy v zemích střední a východní Evropy a získat zde zakázky v hodnotě 30–35 mld. \$. Proces rozšiřování NATO podle tohoto názoru „slouží Američanům k tomu, aby západoevropský zbrojní průmysl, zejména pak letecký, vytlačili do okrajového postavení“.<sup>12</sup>

Mnohé firmy zbrojního průmyslu evropských členů NATO vyvinuly řadu aktivit, uskutečnily mnoho prezentací svých výrobků, předložily hodně nabídek nejen na jednorázové prodeje, ale zejména na dlouhodobou průmyslovou spolupráci. Západoevropské státy však za celou dobu po skončení studené války nedokázaly vytvořit společný orgán po vzoru amerického Výboru pro rozšiřování NATO, a tak ani nemohly dospět k vypracování společné strategie vůči nově se tvořícímu středoevropskému a východoevropskému trhu.

I v tomto směru pokračovala a nadále pokračuje jejich nejednotnost. Na jedné straně si stěžují, že USA ovládají 70 % světového trhu nadzvukových stíhaček a že americké firmy chtějí zcela zničit západoevropský letecký průmysl. Na druhé straně i za situace, kdy jim jde skutečně o přežití, nadále vyvíjejí a vyrábějí nebo připravují do výroby několik typů stíhaček, zejména Mirage 2000–5 a Rafale ve Francii, Gripen Jas 39 v britsko-švédské spolupráci a Eurofighter v širší mezinárodní spolupráci. Obdobná je situace též v oblasti logistiky, zbraňových systémů pro protivzdušnou obranu a pro pozemní vojsko, jakož i v celé řadě dalších oblastí. Z toho vyplývá, že západní Evropa zatím není schopna se sjednotit a předložit přizvaným zemím společné nabídky, které by byly zajímavější než americké nabídky.

Evropské státy NATO zatím nedospěly ani k vypracování společné globální a koordinované strategie, která by podobně jako v případě USA pokrývala několik základních oblastí. V oblasti bezpečnostní politiky dosud nepřekonaly rozdíly v pohledu na evropskou bezpečnostní a obrannou identitu, není možné očekávat ani brzké nalezení kompromisu mezi třemi základními návrhy na budoucnost vztahů mezi Evropskou unií a Západoevropskou unií (jde o francouzsko-německý, britský a finsko-švédský návrh). Na rozdíl od USA tedy západoevropské státy zatím nedokázaly působit jako jednotné společenství hodnot. V oblasti rozvíjení vojenské spolupráce zatím stále zaostávají za USA v rozsahu, rozmanitosti a intenzitě styků s přizvanými zeměmi a s dalšími zeměmi střední a východní Evropy. Ani ve finanční oblasti nedospěly k rozsáhlejším společným nabídkám.

## Francie jako „enfant terrible“ NATO i po skončení studené války

Největší výhrady proti postupu USA v zemích střední a východní Evropy a zejména v zemích přizvaných do NATO zaznívají z Francie. Znovu se tak potvrzuje, že Francie pokračuje ve své roli jakéhosi „enfant terrible“ Severoatlantické aliance. Po skončení studené války francouzští činitelé dále rozvíjejí své výhrady vůči leadershipu USA uvnitř NATO. Jednou se zaměřují na „triumfální“ projev prezidenta USA na denverském summitu G-7, jindy Ameriku kritizují za to, že se po svém vítězství ve studené válce chová jako vítěz, který chce ovládnout trhy na celé planetě, udržet si statut jediné globální supervelmoci a prosadit tzv. pax americana.<sup>13</sup>

Při diskuzích o rozšíření NATO Francie od počátku namítala, že by NATO nejprve mělo dokončit proces vnitřní transformace a teprve poté se otevřít novým zemím. V době rozhodování o tom, které země by měly být do NATO přizvány, Francie prosazovala zejména kandidaturu Rumunska, jakož i Slovinska. Francouzské výhrady se přitom shodovaly se stanovisky M. Mandelbauma, prominentního amerického kritika rozšiřování NATO, že Polsko, Maďarsko a Česká republika nebyly nikdy v minulosti tak málo vojensky ohroženy, jako je tomu dnes. Francouzské výhrady jsou typické především pro akademické kruhy a pro přední zahraničněpolitické komentátory,<sup>14</sup> odrážejí se však i v politických rozhodnutích. Francie se negativně vymezuje vůči americkým politickým rozhodnutím, a tak se dostává do polohy téměř systematické opozice. Z období po madridském summitu NATO můžeme vzpomenout zejména francouzsko-ruské sblížení v průběhu krize kolem tzv. prezidentských paláců v Iráku.

Dosavadním vrcholem francouzských kritik na adresu USA se stala dlouhodobá modernizace armád přizvaných států jako jeden z důsledků rozšiřování NATO. Nejprve je třeba připomenout, že v tomto směru není Francie osamocena. Aktivitu zbrojního průmyslu USA vyvolávají pocit ohrožení nejen v samotné Francii, ale v celé západní Evropě. Vážné znepokojení nad silící expanzí amerického vlivu ve středoevropských a východoevropských státech vyjádřili ministři obrany Francie, Německa, Velké Británie a Nizozemska během setkání, uskutečněného na přelomu září a října 1997 v Maastrichtu. Největší kritice podrobili snahu USA využít rozšiřování NATO také k rozšíření odbytišť pro stíhačky a tanky vyrobené v USA, pro gigantické firmy Boeing, Raytheon, Lockheed-Martin Marietta a další. Německý ministr obrany V. Ruhe v této souvislosti dokonce řekl, že „*technologie jsou důležité, ale nesmíme podceňovat provozní náklady. Když nakoupíme nákladné americké systémy, nebudeme mít peníze na vojáky. A to by mohlo oslabit věrohodnost naší obrany, a proto i celé Aliance.*“<sup>15</sup>

Americký postup nejvíce kritizuje Francie, což se týká jak konkrétních kroků amerických firem v přizvaných zemích, tak i celkové strategie amerického zbrojního průmyslu. Pokud jde o konkrétní kroky, můžeme uvést např. Maďarsko, kde poměrně úspěšně postupovalo britsko-švédské konsorcium British Aerospace se svou nabídkou letounu Grippen Jas 39. V září 1995 dokonce došlo k podpisu Memorandum of Understanding, kde se již hovořilo o možnosti prodeje 30 letounů tohoto typu na základě rozsáhlých transferů technologií, offsetových operací a průmyslových investic v Maďarsku. Z celého projektu však nakonec sešlo a po určité době přišly USA se společnou nabídkou vůči všem třem nejvýznamnějším kandidátům na přijetí do NATO v první vlně – prodej nebo leasing amerických letounů F 16 nebo F 18, nových nebo olétaných.<sup>16</sup> Tehdy se ve Francii objevila i taková hodnocení, že USA „*daly najevo, že takové řešení [nákup letounů Grippen – pozn. aut.] by mělo špatný vliv na maďarskou kandidaturu na zapojení do NATO.*“<sup>17</sup>

Francouzské výhrady se soustřeďují i na finanční rozměr modernizace armád přizvaných zemí. Např. Jean-Yves Helmer, šéf Hlavního úřadu pro vyzbrojování (DGA), zdůrazňuje, že se USA na trhu zbrojních produktů prosazují zejména na úkor Francie, Ruska a dalších evropských zemí. Připomíná, že do boje za zbrojní zakázky USA nasadily v celém světě 6 500 agentů a že 85 % amerických kontraktů je uzavřeno s režimy, které jsou hodnoceny

jako nedemokratické.<sup>18</sup> Dále Francouzi na jedné straně vytykají Spojeným státům, že nemají zájem zaplatit více než 15 % celkových nákladů a že jejich největší část (plných 50 %) chtějí přenést na evropské státy, ale na druhé straně využívají všech prostředků k tomu, aby získaly maximum zakázek při modernizaci armád přizvaných zemí. Podle nich je „strategie Washingtonu jasná: nechat Evropany zaplatit náklady rozšiřování, které přinese zisky především americkým podnikům“.<sup>19</sup> Tato konkrétní výhrada se týká dvou rozdílných záležitostí. Náklady na zapojení nových zemí do infrastruktury NATO obsahují totiž jiné položky než dlouhodobé výdaje na modernizace jejich armád. Tuto skutečnost nezaměňují ani francouzské kritiky. Pouze upozorňují, že by se mohlo stát to, že náklady Západoevropanů na proces rozšiřování mohou podstatně převážit nad tím, co by mohli získat zpět při kontraktech na modernizaci armád nových zemí, zatímco v případě USA by to mohlo být přesně naopak.

Pokud jde o hodnocení celkové strategie amerických zbrojních firem, je Francie zemí, z níž zaznívají největší a nejostřejší výhrady. Jako příklad lze uvést názory Nicole Gnesottové, profesorky Ústavu politických studií (IEP) a Vysokého učení obrany (dřívější Válečná akademie) v Paříži. Ta vyjadřuje obavy, aby v USA nepřevládla snaha chápat rozšiřování nikoli jako výraz hlubokého usmíření mezi bývalými rivaly, nýbrž jako „kodifikaci nezpochybnitelné americké politické nadvlády“. V takovém případě by se podle jejího názoru mohly nové země NATO dostat pod tlak amerického zbrojního průmyslu a mohly by se ve větší či menší míře stát jeho rukojmími. Varuje, že by se tři přizvané země pak staly oporou pro tzv. atlantický konzervatismus, zejména pro zachování dominantní pozice a vlivu USA. Dokonce očekává, že jedna z přizvaných zemí – Polsko – se spolu s Velkou Británií stane jedním ze dvou pilotních států dominantního amerického vlivu uvnitř NATO. Polsko na východě a Velká Británie na západě budou podle jejího názoru působit proti takovému vývoji evropské bezpečnostní a obranné identity, který by se vymkl kontrole ze strany USA.<sup>20</sup>

N. Gnesottová tedy nastiňuje krajní scénář možných důsledků modernizace armád přizvaných zemí a neuvádí, že tento proces může mít celou řadu dalších, mnohem méně dramatických podob. Význam jejího až alarmujícího vidění dalšího možného vývoje spočívá v tom, že vyjadřuje obavy o budoucnost zbrojního průmyslu, který má ve Francii velmi silné a prestižní postavení. Budoucnost ukáže, do jaké míry jsou francouzské obavy oprávněné a v jakém rozsahu jsou nadsazené či přehnané. Již dnes však mohou sloužit jako podnět ke zvažování mezinárodních souvislostí a možných důsledků dlouhodobé modernizace armád přizvaných zemí.

Postup amerických firem skutečně bývá tak rychlý, přímočarý a intenzivní, že znepokojivé reakce nejen Francouzů, ale všech Západoevropanů našly odezvu i v samotných USA. Dokument amerického Institutu pro národní strategická studia konstatoval, že „Evropané se cítí ohroženi mnohem většími giganty amerického zbrojního průmyslu, kteří zdánlivě ovládají určité evropské trhy“.<sup>21</sup>

Značnou pozornost tomuto problému věnoval rovněž E. Suleiman, profesor politologie a ředitel Střediska evropských studií na Princetonské univerzitě v USA. Ten v reakci na článek Americká arogance,<sup>22</sup> jehož autorem byl J.-M. Colombani, ředitel prestižního pařížského deníku Le Monde, napsal kritickou odezvu pod přílehlavým názvem Příkop mezi Francií a USA se prohlubuje. V ní přiznal, že jednostranná opatření USA (např. Helms-Burtonův zákon) odrážejí snahu vnucovat Evropě americké obchodní zvyky a „americkou aroganci, která pak vyvolává zcela oprávněné nepřátelské reakce evropských zemí“.<sup>23</sup> Zároveň však dodal, že se západní Evropa doposud nedokázala projevit jako jednotný činitel mezinárodních bezpečnostních vztahů. Tím, že nejprve přiznal oprávněnost řady výhrad vůči postupu amerických firem, ale zároveň důrazně připomenul, že cílem USA nikdy nebyla slabá Evropa, dokázal prof. Suleiman vyvolat seriózní diskuzi přímo ve Francii. Jeho podnětný článek vyvolal pozitivní ohlasy samotných francouzských odborníků.

Např. A. Fontaine ocenil profesorovo připomenutí, že „společná evropská ambice se nemůže omezovat jen na to, že se řekne »ne strýčku Samovi«..., ale že jejím vyvrcholením mu-

si být hledání společné dynamiky".<sup>24</sup> Věcným uznáním předností americké konkurence se vyznačuje také L. Murawiec, profesor Vysoké školy politických studií v Paříži. Ten oceňuje náskok firem zbrojního průmyslu USA, spočívající podle jeho názoru především na decentralizaci, na zploštění hierarchických struktur, na modulární organizaci, která snižuje náklady, zvyšuje participaci a zainteresovanost zaměstnanců, díky čemuž se nabízené výrobky a služby snadněji přizpůsobují rychlé dynamice trhu.<sup>25</sup> Francouzská diskuze na toto téma tak znovu potvrzuje, že soupeření o zakázky při modernizaci armád přizvaných zemí je součástí složitého procesu vývoje vztahů mezi USA a západní Evropou, který vyžaduje nikoli jednostranné stížnosti, nýbrž především otevřený oboustranný dialog směřující i k hledání možných kompromisů.

## Jaké jsou perspektivy celoevropské spolupráce?

Výhrady na adresu amerického postupu, i kdyby byly jakkoli oprávněné, však samy o sobě nemožnou být řešením ani pro západní Evropu, ani pro samotnou Francii, která je zatím nejkritičtější. Stejně tak nestačí pouhé negativní vymezení vztahu západní Evropy vůči USA. Perspektivním východiskem může být jedině pozitivní vymezení se Evropy jako celku, což je však velmi náročný úkol. Západoevropské země již zdokonalily svou vzájemnou koordinaci, zahájily dlouhodobou iniciativu ke spolupráci ve zbrojní oblasti (European Cooperative Long-term Initiative for Defence – EUCLID), pokračovaly v jednáních o racionalizaci svých zbrojních průmyslů (s hlavním důrazem na odstraňování duplicit ve vývoji, ve výrobě i při marketinku), proběhla řada fúzí zejména v technologicky nejnáročnějších odvětvích, jakými jsou elektronika pro vojenské účely, informatizace, radarové systémy a další.

Naléhavým požadavkem je však vytvoření evropské zbrojní agentury (European Armaments Agency). Ta by mohla působit jako nejvyšší orgán pro koordinaci evropského zbrojního průmyslu, přičemž by do svých aktivit mohla zapojit hned několik kategorií evropských států – stávající členské země NATO, neutrální země (zejména Švédsko, které se nedávno stalo členem Evropské unie), přizvané státy a státy zapojené do Partnerství pro mír a do Euroatlantické rady partnerství.

Dnes se však ukazuje, že by šlo o několik navazujících etap. V první etapě se musejí sjednotit stávající členové Nezávislé evropské programové skupiny (IEPG), teprve v následujících etapách se může přistoupit k zapojování dalších evropských zemí. Kdyby tyto etapy byly úspěšné, evropská zbrojní agentura by mohla mít ještě širší pole působnosti než americký Výbor pro rozšiřování NATO. Mohla by vůči zemím střední a východní Evropy působit nejen jako koordinátor odprodeje, leasingů, úvěrů nebo darů vyřazené výzbroje, ale i jako partner schopný usnadňovat přežití, racionalizaci a další modernizaci jejich zbrojních průmyslů. Dnešní situace svědčí o tom, že západní Evropa snad nikdy nemůže dosáhnout takové homogenity zájmů a přístupů, jaká je typická pro zbrojní průmysl USA. V Evropě vedle sebe a často i víceméně proti sobě působí několik dlouhodobě zakořeněných odlišných modelů, zejména pak francouzský a britský.

Francouzský model vychází z colbertovské tradice, kdy stát kontroluje téměř 80 % zbrojního průmyslu, který je jednou z jeho priorit a jehož 40 % produkce se vyváží. Druhou stránkou výsadního postavení zbrojního průmyslu je, že státem podporované holdingy mají snahu vnucovat ozbrojeným silám své produkty (např. Mirage F-1, Mirage 2000-5, námořní verze letounu Rafale). Francie sice dnes svůj zbrojní průmysl začala odstátňovat, ale dosažení parametrů srovnatelných s USA bude dlouhodobou záležitostí. Britský model vychází ze tří základních hodnot: tradiční pragmatismus, národní dimenze obranné politiky a podíl na evropské obraně v rámci NATO. Díky systému CPS (Cardinal Point Specification) se britská armáda může ve srovnání s francouzskou lépe bránit nátlaku domácích výrobců a více zdůrazňovat své vlastní operační požadavky.<sup>26</sup> V posledních letech se prohlubuje spolupráce mezi francouzskými a britskými firmami zbrojního průmyslu, což je však dlouhodobá záležitost.



Právě Francie a Velká Británie a spolu s nimi SRN (na něž v rámci západní Evropy připadá celkem 80 % zbrojní výroby a 90 % výdajů na výzkum a vývoj v obranných technologiích) sehrají hlavní roli. Hledání společných zájmů a metod činnosti mezi těmito třemi velikány evropského zbrojního průmyslu jistě nebude snadné a bezproblémové. Úspěchem by bylo, kdyby se evropské země dokázaly shodnout na funkčním přístupu na základě subsidiarity, mezivládního postupu a vzájemného doplňování (komplementarity). Dosažení těchto cílů by vytvořilo příznivé předpoklady i pro zbrojní průmysl zemí střední a východní Evropy, který po skončení studené války prošel vážnými otřesy, jež měly své objektivní, ale i subjektivní příčiny. Prvním mezníkem na cestě k dosažení tohoto cíle se stal Kodex dobrého chování,<sup>27</sup> který podepsali ministři zahraničí patnácti členských států Evropské unie dne 25. 5. 1998. Ten vymezuje základní pravidla hry v této choulolistivé oblasti mezinárodního obchodu a potvrzuje odhodlání všech signatářských zemí zachovat zbrojní průmysl v rámci průmyslové základny a obranné politiky Evropské unie. Zatím jde však skutečně jen o první krok, na nějž budou muset navazovat další, a to zejména v oblasti konkrétních společných projektů.

### Česká republika – jedno z dějišť americko-evropského soupeření

Jedním z trhů zbrojního průmyslu se stala i Česká republika. Největší pozornost se od samého počátku soustředila na letoun L-159, symbol modernizace nejen vojenského letectva, ale i celé armády. Svou nákladností představuje nejvýznamnější dlouhodobý projekt celého českého zbrojního průmyslu. Ještě v době před madridským summitem byla postupně přijata rozhodnutí o nejdůležitějších systémech tohoto letadla. Kontrakty na dodávky motorů, avioniky, zbraňových systémů a na celkovou integraci se staly záležitostmi firem z USA. Západní Evropa získala zakázky na palubní radar (Itálie), na systém vlastní ochrany letadla (Velká Británie) a na mnohem skromnější podsystemy, jako jsou např. palubní vyvíječe kyslíku a inertního plynu (Francie), hydraulická čerpadla (Vickers ze SRN) či výškoměry (Švýcarsko). Americkým firmám tedy na letounu L-159 připadly zcela dominantní pozice.

V roce 1998 americká firma Boeing vyhrála otevřené výběrové řízení a stala se strategickým partnerem podniku Aero Vodochody. Po skončení výběrového řízení však konsorcium Boeing – ČSA (americký gigant v něm má 90% podíl) prosadilo zásadní změnu původních podmínek; stát na sebe převzal dluhy podniku Aero Vodochody a poskytl mu obrovské státní záruky v hodnotě téměř jedné miliardy amerických dolarů.<sup>28</sup> Před uzavřením výběrového řízení Boeing žádné takové záruky nepožadoval, přišel s nimi až v době, kdy měl jistotu strategického partnerství. A tak došlo k nevídanému retroaktivnímu znevýhodnění ostatních uchazečů, kteří původně měli obavy právě z vysoké zadluženosti podniku Aero Vodochody a dnes mohou oprávněně namítat, že kdyby s tak vysokou zárukou mohli počítat, přihlásili by se rovněž.

Postup Boeingu vůči českému výrobcí cvičných letounů je hodnocen z různých úhlů pohledu. Z krátkodobého pohledu by to mohlo znamenat další zvýhodnění kandidatury amerických stíhaček, ze střednědobého hlediska to dává naději na získání výhod z případných prodejů letounů L-159 do třetích zemí a v dlouhodobé perspektivě to vytváří předpoklady k ovládnutí českého leteckého průmyslu. Další možné hodnocení zní, že zesílený tlak ze strany firmy Boeing byl nutný, aby česká vláda, která do té doby převážně odkládala svá rozhodnutí, konečně jednou rozhodla. Pokud však přistoupíme na takovéto vysvětlení, můžeme si položit otázku, co by se stalo, kdyby se stejně jako Boeing zachovaly i jiné firmy a kdyby k tomu docházelo nejen v případě letounu L-159.

Dalším nosným projektem modernizace české armády jsou nadzvukové stíhací letouny. I zde získaly USA značnou výhodu. V roce 1995 byla v České republice ustanovena americko-česká komise, na jejíž práci se podíleli čeští odborníci na straně jedné a zástupci amerických vzdušných sil a letectva námořních sil USA na straně druhé. Jejím posláním

bylo vytvořit novou koncepci protivzdušné obrany České republiky a posoudit vhodnost nabízených nadzvukových letounů. Do této komise se však nedostal žádný zástupce evropských států, které rovněž mají vyspělý letecký průmysl, a tak mohly a měly být rovněž přizvány. Konkrétně jde zejména o Francii, Velkou Británii, Itálii, SRN a Španělsko.

Zmíněné bilaterální řešení, které neodpovídá kolektivnímu charakteru NATO, zvýhodnilo americký letecký průmysl na úkor dalších dvou uchazečů o modernizaci vojenského letectva České republiky – francouzského Mirage 2000–5 a britsko-švédského Grippenu Jas 39. Vynikl tím i rozpor mezi deklaracemi a skutky jedné z přizvaných zemí, vždyt mnozí politici i vojenští činitelé mnohokrát řekli, že se česká vláda chce obrátit na čtyři výrobce nadzvukových stíhacích letounů a vyzvat je k účasti na výběrovém řízení na modernizaci svého letectva – na francouzskou firmu Dassault Aviation, na britsko-švédské konsorcium British Aerospace – SAAB a na dvě americké společnosti – Lockheed-Martin Marietta a McDonnell Douglas. Vzápětí však přistoupila na vytvoření dvoustranné komise, a tím otevřela cestu ke zvýhodnění dvou amerických výrobců.

## Je ještě o čem rozhodovat?

Středoevropské a východoevropské vlády, zejména pak vlády přizvaných zemí zatím zůstávají předmětem zájmu firem zbrojního průmyslu zemí NATO. Rok po madridském summitu se zdá, že USA mají nejbližší k obsazení všech strategických pozic. Kontrakty, které rozhodnou o obsazení tohoto trhu na několik dalších dekád, nejsou však dosud podepsány. A tak snad neuškodí, když si závěrem znovu připomeneme, že vlády přizvaných zemí dnes stojí před rozhodnutím, kterou cestou se vydat, a mohou v podstatě volit mezi dvěma základními přístupy – americkým a západoevropským.

Pokud jde o americký přístup, k jeho nesporným přednostem patří skutečnost, že již prošel etapou restrukturalizace, a tak může vyrábět ve velkých sériích a nabízet zbraně za nižší ceny. Zajímavé jsou i rozsáhlé možnosti prodeje či leasingu na úvěry garantované vládou. Jednání o důležitých zakázkách jsou vedena zásadně na vládní úrovni (Government to Government). Všechna jednání o vývozu zbraní a zbraňových systémů jsou vždy součástí celkového strategického přístupu, zbrojní firmy svůj postup koordinují s dlouhodobou politickou strategií americké vlády.

Americké firmy své výrobky vyvíjejí pro jednotlivé typy válčišť. Ty již nemají celosvětové použití, a proto jsou levnější a konkurenceschopnější. To však, bohužel, dnes neplatí pro přizvané země. Jím se nabízí prodej v rámci Foreign Military Sales (FMS), a proto nemusí jít o nejmodernější techniku. Většinou jsou nabízeny systémy, které US Armed Forces vyřazují ze svých skladů, aby mohly nakoupit nové, modernější systémy. A tak nákup v rámci FMS nemusí vždy znamenat otevření přístupu k nejnovějším technologiím. Nákup v rámci FMS neumožňuje přístup k softwarům a k jejich algoritmům, a to zvláště u elektroniky a u avioniky. To znamená, že ten, kdo od USA koupí, potom nemůže modernizovat ani vyvázet bez jejich souhlasu.

Pokud jde o západoevropský přístup, k jeho přednostem patří zejména skutečnost, že často nabízí nejnovější systémy. Např. v oblasti nadzvukových letounů to můžeme doložit tím, že britsko-švédské konsorcium nabídlo svůj nejmodernější letoun Grippen Jas 39 a Francouzi vývozní verzi letounu Mirage 2000–5. Další předností západoevropských firem je to, že nabízejí spolupráci na softwarových programech, a tím vytvářejí prostor pro nezávislost jak z hlediska modernizace, tak i z hlediska vývozu do třetích zemí. V rámci Evropy existují dobré předpoklady pro dlouhodobou průmyslovou kooperaci na základě kompenzačních programů, pro spolupráci nejen při výrobě, ale také při vývoji nových systémů a technologií. A právě tato spolupráce může být usnadněna geografickým faktorem, západoevropské země jsou mnohem blíže než USA.

Na druhé straně jsou pro západní Evropu typické nižší výrobní série, a tedy i vyšší ceny. Přetrvávající nevýhodou západní Evropy je nejednotnost v mnoha směrech, přetrvává řada

rozdílných přístupů k otázce zbrojního průmyslu. Jsou značné rozdíly mezi „french model“ a „british model“. Západoevropané na jedné straně kritizují dravost amerických výrobců nadzvukových letadel, na druhé straně nejsou schopni prohloubit v tomto směru spolupráci a vyrábějí tři letouny. Nevýhodou západní Evropy je i podstatně slabší (ve srovnání s USA) podpora ze strany vládních kabinetů.

Modernizace armád nabízí přizvaným zemím řadu nových příležitostí, především možnost od základu změnit technologickou úroveň své výzbroje. Zároveň se otevírají i možnosti pro zvýšení úrovně jejich zbrojního průmyslu a pro jeho zapojení do struktury zbrojního průmyslu NATO. Vytvářejí se předpoklady pro zapojení nových zemí NATO do ekonomické spolupráce členských států NATO, která vychází z článku 2 Severoatlantické smlouvy s hlavním zaměřením na vyloučení veškerých rozporů a na podporu hospodářské spolupráce. V rámci Ekonomického výboru NATO mají nové země možnost zapojit se do koordinace obranného plánování v rámci NATO, do procesu porovnávání vojenských výdajů, do rozvoje obranného průmyslu a do systému získávání dostupných zdrojů. Velkou příležitostí je rovněž spolupráce při vyzbrojování v rámci NATO, která se zaměřuje především na výzkum, vývoj a výrobu vojenského vybavení podle národních požadavků státu a podle jeho závazků vůči NATO. Těmito otázkami se zabývá především Konference národních ředitelů pro vyzbrojování (CNAD), na jejíž činnosti se podílí řada specializovaných skupin a výborů usilujících o zlepšení spolupráce mezi vládami a průmyslem i mezi průmyslovými odvětvími navzájem. Při uvážlivém přístupu k offsetové politice je možné využít procesu modernizace armád k pozvednutí technologické úrovně průmyslové základny obrany všech přizvaných zemí. Vlády tří přizvaných zemí musejí proto řešit náročný úkol – zvážit přednosti i možná úskalí jednotlivých nabídek a hledat řešení, která budou nejvíce odpovídat dlouhodobým zájmům rozvoje průmyslové a technologické základny obrany jejich zemí.

\* \* \*

Modernizace armád přizvaných zemí je náročným procesem, který bude trvat nejméně 10–15 let. Jedním z jeho průvodních jevů se stalo zesílení rivality mezi americkým a západoevropským zbrojním průmyslem. Postup amerických zbrojních korporací na středoevropském a východoevropském trhu je sice velmi dynamický (podle mnohých dokonce doslova agresivní), přesto však nelze tvrdit, že by k rozšiřování NATO docházelo proto, že si to přejí americké zbrojní koncerny. Nejprve skutečně bylo naléhání ze strany středoevropských a východoevropských zemí, pak přišlo souhlasné stanovisko prezidenta Clintona (1994) a teprve poté se do celé věci vložili zbrojaři, protože si vyhodnotili, že by se středoevropské a východoevropské státy mohly stát odbytištěm pro jejich výrobky. Přesto se však tento proces může stát jedním z mezníků dosavadního trendu směřujícího k americké hegemonii v oblasti zbrojního průmyslu NATO, o níž psal již před čtyřmi lety E. Kapstein.<sup>29</sup> Může mnohé napovědět také o tom, jaká je budoucnost západoevropského zbrojního průmyslu – zda dokáže čelit americkému monopolu, anebo zda se nakonec bude muset smířit s rolí jeho subdávatele.<sup>30</sup>

Modernizace armád přizvaných zemí je v neposlední řadě také zajímavým námětem pro teoretiky mezinárodních vztahů. Již zmiňovaný prof. S. Walt připomněl, že rozšiřování NATO můžeme posuzovat ze tří hledisek. Z realistického pohledu se rozšiřování NATO jeví jako úsilí o rozšíření sféry vlivu Západu v době oslabení Ruska. Z pozic liberalismu pak může jít o posílení demokracie ve střední Evropě a o rozšíření severoatlantického způsobu řešení konfliktů do oblastí, v níž by mohly vzniknout problémy. A konstruktivistický přístup může podrobně vysvětlovat příčiny změn z přelomu 80. a 90. let.

Pokud tento přístup uplatníme i ve vztahu k modernizaci armád přizvaných zemí, jakož i dalších středoevropských a východoevropských států, pak odpověď nebude jednoznačná. Vytvoření Výboru pro rozšiřování NATO a jeho silící propojování s politickou sférou

v USA, spojování západoevropských firem motivované snahou o přežití tváří v tvář americké konkurenci a podporované nejvyššími politickými představiteli těchto zemí, orientace středoevropských a východoevropských států na USA jako na dominantní mocnost NATO – to vše lze z pohledu realismu vysvětlovat jako návrat k otevřenému boji o vliv, do něhož se zapojují státy a jejich nejvyšší činitelé. Narůstající dynamiku a úspěchy amerických firem a z toho vyplývající znepokojení v západní Evropě můžeme dát do souvislosti s tezí, že „*když jeden stát sklídí víc úspěchů než jeho partneři, pak je stále silnější a jeho partneři se mohou stát zranitelnými*“.<sup>31</sup>

Podobně vyznívá i závěr W. Kellera z Massachusetts Institute of Technology a J. Nolana z Brookings Institution. Ti upozorňují, že v globálním měřítku jednoznačně převládá konkurence, při níž „*je morálně i politicky neudržitelné říkat ostatním zemím – např. Číně, Francii a Rusku –, že by měly omezit prodeje zbraní, zatímco američtí oficiální činitelé a zbrojní společnosti vyvíjejí všemožné úsilí s cílem ovládnout mezinárodní trhy*“.<sup>32</sup>

Konstruktivisté se mohou zaměřovat na nové formy sdružení (např. na Výbor pro rozšiřování NATO), na vyjadřování a prosazování jejich zájmů. Zatím nejméně prostoru poskytuje tato oblast stoupencům liberalismu, neboť v ní jednoznačně převládá soutěž a chybí globální koncepce, která by nad zájmy soupeřících gigantů zbrojního průmyslu postavila zájem mezinárodní bezpečnosti. Zatím totiž nenastal rozvoj spolupráce na základě společných hodnot. K tomu může dojít snad až po rozhodnutí všech důležitých kontraktů a poté, až americké a západoevropské firmy najdou jakýsi modus vivendi svých vzájemných vztahů. Do té doby zůstává mnohé otevřeno.

<sup>1</sup> Scherpenberg, J. van: European defense industries: a new look at the trade-defence linkage. *International Affairs*, 1/1997, s. 101.

<sup>2</sup> Crémieux, A.: La Face-a-face Europe – Etats-Unis dans les armements. *Défense nationale*, 3/1995, s. 37.

<sup>3</sup> Viz Brinkley, D.: Democratic Enlargement: The Clinton Doctrine. *Foreign Policy*, 106/1997, s. 127.

<sup>4</sup> Blíže viz Fournet, J.: Point de vue étatique français sur l'industrie européenne de défense terrestre. *Défense nationale*, 5/1998, s. 50.

<sup>5</sup> Viz Fučík, J.: Průmyslová základna obrany v zemích NATO a perspektivy integrace přizvaných zemí. In: Eichler, J. a kol.: Možnosti a perspektivy bezpečnosti České republiky. ÚMV, Praha 1998, s. 77–86.

<sup>6</sup> Viz Bergsten, F.: The primacy of economics. *Foreign Policy*, Summer 1992, s. 15.

<sup>7</sup> Scherpenberg, J. van: cit. stať, s. 109.

<sup>8</sup> Viz Seelye, K.: Arms Lobby Investing Heavily in NATO Growth. *International Herald Tribune*, 2. 4. 1998.

<sup>9</sup> Tamtéž.

<sup>10</sup> Walt, S. M.: International Relations: One World, Many Theories. *Foreign Policy*, Spring 1998, s. 43.

<sup>11</sup> Viz Scherpenberg, J. van: cit. stať, s. 113.

<sup>12</sup> Washington veut conquérir les marchés de l'armement en Europe centrale. Un frein à l'industrie européenne. *Le Monde*, 11. 7. 1997.

<sup>13</sup> Viz Montbrial, Th. de: Perspectives, Juillet 1997. In: RAMSES 98, s. 11.

<sup>14</sup> Při úvahách o významu madridského rozhodnutí pro budoucnost NATO dochází např. D. Vernet, bezpečnostně-politický komentátor prestižního deníku *Le Monde*, k závěru, že „čím více se NATO v Evropě rozšiřuje, tím méně je evropské“. (Vernet, D.: OTAN, l'alliance des paradoxes. *Le Monde*, 13.–14. 7. 1997, s. 1 a 11.) P. Boniface, ředitel pařížského Ústavu mezinárodních a strategických vztahů, dodává, že „novou architekturu evropské bezpečnosti rýsují jen USA. Evropa od Vancouveru po Vladivostok, o níž hovořil J. Baker, má své hlavní město ve Washingtonu.“ (Boniface, P.: Un triomphe américain en trompe – l'oeil. *Le Monde*, 10. 7. 1997.)

<sup>15</sup> Blíže viz Drozdíak, W.: Snag in NATO Expansion. Europe Resists U.S. Demand to Bear Bulk of Costs. *International Herald Tribune*, 3. 10. 1997, s. 8.

<sup>16</sup> Jde totiž o skutečně velký objem. Maďarsko bude totiž potřebovat 30 nadzvukových letounů, Polsko nejméně 100 a Česká republika 24–40.

<sup>17</sup> Dwernicki, Ch.: L'élargissement de l'OTAN au service de l'industrie de défense américaine? *Défense nationale*, 2/1998, s. 84.

<sup>18</sup> Blíže viz Isnard, J.: L'Europe est éprouvée par l'offensive des Etats-Unis dans l'industrie de défense. *Le Monde*, 15.–16. 6. 1997.

<sup>19</sup> Dwernicki, Ch.: cit. stať, s. 87.

<sup>20</sup> Viz Gnesotto, N.: Elargissement de l'OTAN: une responsabilité européenne. *Politique étrangère*, 1/1997, s. 125–136.

<sup>21</sup> Strategic Assessment 1997, s. 40.

<sup>22</sup> Viz Colombani, J.-M.: Arrogances américaines. *Le Monde*, 26. 2. 1998, s. 1 a 14. Autor vytkl Spojeným stá-

tům jejich snahu být jedinými na světě, kteří rozhodují a chtějí „řdit planetu podle nálad a vrtochů senátora Helmse“.

<sup>23</sup> Suleiman, E.: *Entre la France et les Etats-Unis, le fossé se creuse*. *Le Monde*, 11. 5. 1998.

<sup>24</sup> Fontaine, A.: *Une Europe de la diversité*. *Le Monde*, 17. 5. 1998.

<sup>25</sup> Blíže viz Murawiec, L.: *La révolution dans les affaires militaires aux Etats-Unis: puissance de l'innovation*. *Défense nationale*, 7/1998, s. 62–77.

<sup>26</sup> Blíže viz De Vestel, P.: *Defence Markets and Industries in Europe – Time for Political Decisions?* *Chaillot Papers*, N. 21, November 1995.

<sup>27</sup> První zásadou tohoto kodexu je dodržování mezinárodních závazků, zejména pak v oblasti nešifření zbraní, na něž se vztahují mezinárodní dohody. Druhou zásadou je dodržování lidských práv v zemích, do nichž směřuje zbrojní vývoz. Třetí zásadou je zřeknutí se vývozu zbraní do oblastí, v nichž by to mohlo znamenat buď vystupňování napětí, nebo pokračování stávajících ozbrojených konfliktů. Blíže viz Carmona, R.: *Un code de bonne conduite pour les exportations d'armements*. *Défense nationale*, 7–8/1998, s. 171–175.

<sup>28</sup> Státní garance pro Aero Vodochody, a. s., po kapitálovém vstupu Boeingu a ČSA dosahují celkové výše 967 mil. \$, tedy 32,693 mld. Kč. Skládají se ze záruky na emisi dluhopisů v hodnotě 245 mil. \$ (8,271 mld. Kč) a ze záruky na revolvingový úvěr v hodnotě 722 mil. \$ (24,422 mld. Kč). Stejně tak se mohou rozdělit na jistinu v hodnotě 503 mil. \$ (17 mld. Kč), úroky a poplatky za 432 mil. \$ (14,618 mld. Kč) a poplatky za akreditivy 32 mil. \$ (1,076 mld. Kč). Blíže viz např. *Boeing chce garance na 967 mil. \$*. *Hospodářské noviny*, 27. 3. 1998, s. 1 a 2.

<sup>29</sup> Viz Kapstein, E.: *Towards an American Arms trade monopoly?* *Foreign Affairs*, 3/1994, s. 13–19.

<sup>30</sup> Tyto dvě alternativy uvádí J. van Scherpenberg v závěru výše citované stati.

<sup>31</sup> Walt, S.: cit. stať, s. 35.

<sup>32</sup> Keller, W., Nolan, J.: *The Arms Trade Business As Usual?* *Foreign Policy*, Winter 1997–1998, s. 122.