

Ekonomická teorie a praxe členství v NATO

V březnu 2001 jsme si připomenuli druhé výročí vstupu České republiky do NATO. V době jeho vzniku, roku 1949, by se bezesporu našlo jen velmi málo politických pozorovatelů, kteří by byli schopni předpovědět, že se tato nově zakládaná organizace, původně tvořená pouze dvanácti státy, ve zdraví dožije roku 2000, a že postupně do svých řad přijme další nové členy. Snad ještě méně lidí by se zcela jistě odvážilo tvrdit, že u příležitosti oslav padesátých narozenin vstoupí do NATO i tři bývalí členové Varšavské smlouvy, totiž Česká republika, Polsko a Maďarsko.

* * *

NATO bylo určující silou, která bránila sovětské invazi hrozící západnímu světu v prvních dekádách existence organizace. Není sebemenších pochyb o tom, že NATO pomohlo vyhrát studenou válku. V dlouhém a vyčerpávajícím souboji se SSSR a Varšavskou smlouvou prokázalo prostě větší odolnost a výdrž, neboť dokázalo déle směřovat drahocenné a omezené zdroje z civilního do obranného sektoru. K tomu, aby se bývalý Sovětský svaz dokázal vyrovnat technicky vyspělejšímu západnímu zbrojnímu průmyslu, musel pro potřeby vlastního obranného sektoru převádět takový objem zdrojů, že naprosto přecenil možnosti domácí ekonomiky. Následky pociťuje nyní Rusko i dnes. Významnou roli při porážce SSSR ve studené válce hrála i ekonomická neefektivita země. Cenu v podobě nižšího hospodářského růstu a prosperity však za vítězství v tomto boji zaplatily i země sdružené v Severoatlantické alianci (tj. cenu za nadměrné převádění omezených zdrojů k využití obranným sektorem).

V současnosti se objevují nové požadavky na posílení národní bezpečnosti, které přicházejí navíc v době, kdy většina členských zemí krátí a zmenšuje domácí obranný sektor. Toto snižování stavů, kapacit i rozpočtů samo o sobě podřívá potřebu existence orgánů kolektivní obrany a sdružování zdrojů za účelem udržování obranného potenciálu Aliance. NATO tedy predefinovávala svoji roli i strategickou doktrínu tak, aby prokázalo, že jeho pojetí kolektivní bezpečnosti je i v dnešním světě nezbytné k udržení a zajištění světového míru.

V souvislosti s členstvím ČR v NATO je potřeba, abychom se zamysleli nad dalším vývojem NATO i z jiného úhlu pohledu než je obvyklé. Využívat budeme metod a nástrojů ekonomické teorie v rámci teorie ekonomiky obrany státu, které nám umožní vhodně spojit jak politické, tak ekonomické aspekty naší analýzy, přičemž nám zároveň pomůže při tvorbě strategických doporučení. Zvlášť proto, že na rozdíl od politických a bezpečnostních přístupů k NATO, tato ekonomická analýza naší bezpečnostní komunitě chybí. Rádi bychom tedy čtenáře informovali o přístupech k posouzení členství ČR v NATO na základě nejnovějšího výkladu ekonomické teorie NATO [1], kterou pojímáme jako kombinaci dostupných znalostí ekonomických metod, institucí, politických nástrojů a teorií. Naše syntéza tak může posloužit nejenom studentům,

profesionálním ekonomům, politikům a odborníkům, ale všem těm, kteří mají zájem seznámit se s moderním a uceleným pohledem na Alianci nazývanou ve zkratce NATO.

Rádi bychom hned na začátku zdůraznili, že při tvorbě svých závěrů vycházíme zejména z výsledků řešeného projektu obranného výzkumu „Zhodnocení a kontinuální zanalyzování dopadu vstupu do NATO na vztahy armády a společnosti“, a že v žádném případě neusilujeme o ryze ideologický pohled. Bez ohledu na to, že naše závěry i doporučení budou formulovány na základě důsledné aplikace moderních nástrojů a principů ekonomie, chceme, aby tato stať byla přístupná i čtenářům vybaveným pouze základními ekonomickými znalostmi. Nepřímo tak navazujeme na náš článek ve Vojenských rozhledech č. 3, 2000 a článek profesora McGuira [2]. Zároveň konstatujeme, že při úvahách o dopadech členství České republiky v Severoatlantické alianci se v našich podmínkách často neprávem zapomíná na ekonomickou spolupráci členských států a ekonomické aspekty členství v NATO.

Některé obecné závěry ekonomické teorie Aliance

Na základě řešení projektu a analýzy soudobé odborné zahraniční literatury jsme získali dvě důležité výchozí informace:

- a) Severoatlantická smlouva stanoví ekonomickou spolupráci jako jednu z priorit činnosti Aliance a vytváří pro ni potřebný prostor;
- b) smlouva vychází z liberálního konceptu mezinárodní politiky a úlohy státu v jejím rámci.

Ekonomická spolupráce se projevuje především ve vztahu k bezpečnostní politice členských států, která přímo závisí na ekonomickém potenciálu každého z nich. Úloha ekonomiky přitom není zužována na pouhý zdroj pro rozšiřování vojenského potenciálu.

Ekonomika v současnosti figuruje vůči obraně minimálně v těchto čtyřech rovinách vzájemné závislosti:

- I. *V rovině ekonomického managementu, který zabezpečuje efektivitu a účinnost obrany, využívá všechny nástroje bezpečnostní politiky přípustné pro moderní stát.*
- II. *V rovině národního hospodářství, jako základny zajišťování zdrojů pro bezpečnost státu a i nástrojů, kterými je možné protivníka oslabit nebo zničit. Vojenská způsobilost je pouze jedním z mnoha nástrojů obrany podporovaných ekonomickou silou. Mezi ostatní nástroje patří obchodní politika, programy pomoci, finanční možnosti, pozice zadlužení, regulování migrace a další nástroje hospodářské politiky jakéhokoliv druhu.*
- III. *V rovině makroekonomických efektů obrany na národní hospodářství a interakce mezi ekonomikami v rámci mezinárodního ekonomického systému, včetně dopadu úrovně obrany na ekonomický růst, stabilitu a prosperitu státu.*
- IV. *V rovině, kdy je ekonomika příčinou nebo cílem bezpečnostních problémů států. Tato rovina vzájemné závislosti mezi ekonomikou a bezpečností je postavena na předpokladu, že v mezinárodní bezpečnosti jde v podstatě o ekonomické pohnutky, se kterými se státy potýkají.*

Ekonomické zabezpečování soudobé obrany má proto výrazně koaliční charakter a uskutečňuje se v podmínkách složitých ekonomických vztahů. Představuje **ucelenou**

a vzájemně sladěnou soustavu koaličních a národních vojensko-ekonomických aktivit, jež jsou zaměřeny především na zdokonalování výstavby a činnosti národních i vyčleněných částí ozbrojených sil, jejich bojové připravenosti a pohotovosti, dále pak na přípravu teritoria a obyvatelstva na rozvoj a spolupráci ve výzkumu, vývoji a výrobě vojenského charakteru a na další vojensko-ekonomická opatření v jednotlivých národních hospodářstvích i v dalších sférách společenského života.

Zkoumáním koaličního zabezpečení obrany jsme dospěli k závěru, že jestliže obrana Aliance je zabezpečována společně, pak můžeme předpokládat tyto skutečnosti:

Za první, obranné náklady jsou přesně definovány a podíl mezi spojenci na jejich splacení je značně nerovnoměrný. Bohatí členové Aliance musí nést na svých ramenech vyšší obranné výdaje oproti menším, chudším členům. Nestejné náklady se podílejí na vzniku parazitování - tj. problému, kdy se menší země spoléhají při zabezpečení své obrany na opatření a úsilí ostatních členů koalice.

Za druhé, obranné náklady jsou vymezeny na základě nedostatečně pravděpodobných nebo ne dost optimálních kritériích, pokud se týče *standardu Paretova optima*.

Za třetí, neexistuje žádná podmínka ani potřeba k omezení velikosti Aliance, protože přírůstek z dalšího členství obsahuje pozitivní síť rozhodujících předpokladů. Například náklady spojené s obranou jsou dělené větším počtem členů Aliance, i když užitek pro bohatší členy jsou menší.

Za čtvrté, poptávka států po koaliční obraně závisí na relativní hodnotě obrany, na významu Aliance, úrovni podílů aliančních obranných nákladů a vnímané hrozbě.

Stávající ekonomický model vojenské aliance NATO proto nabízí **tři doporučení relevantní pro taktiku členství** [3].

První - čím více obrany poskytují spojenci jedné zemi, tím méně tato země na obranu vydává (viz graf).

Druhé - jelikož větší členové Aliance přičítají bezpečnosti a ochraně vyšší hodnotu než menší členské státy, věnují obvykle větší podíl svého hrubého domácího produktu na obranu.

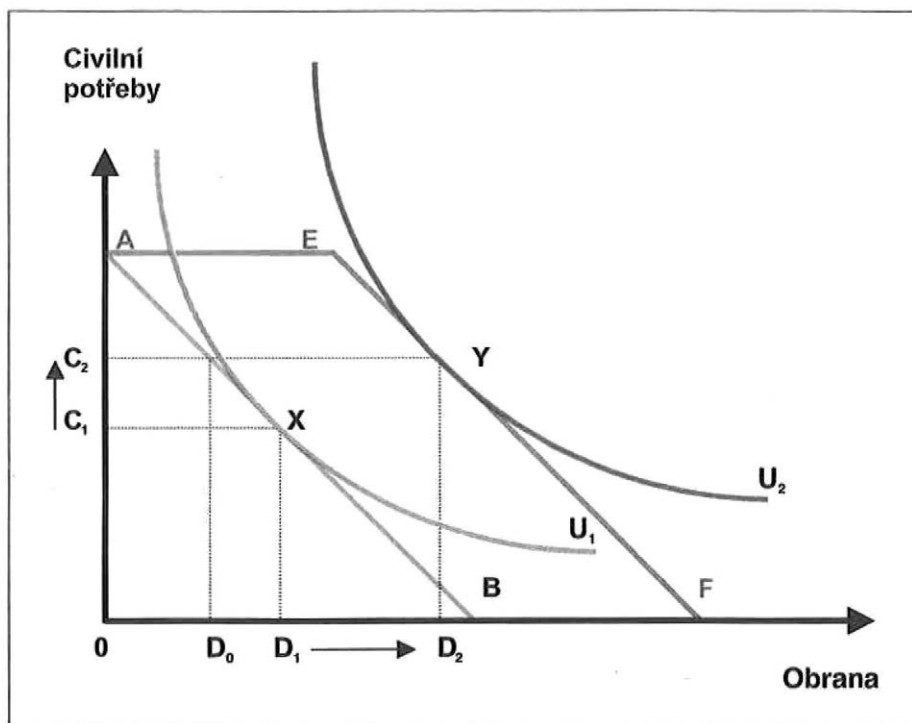
Třetí - výsledná obrana Aliance bude vždy nedokonalá. Je to proto, že nezávislé státy budují obranu především na základě svých vlastních individuálních národních zájmů, a ne na základě kolektivních zájmů Aliance. Nahrazení Aliance politickým svazkem se společnými cíli by nevytvořilo danému spolenectví stimuly pro optimální jednání.

Zároveň můžeme i konstatovat, že ekonomická teorie Aliance je důležitá i z těchto důvodů:

Za první, teorie respektuje politické aspekty sdílení nákladů a složení Aliance.

Za druhé, teorie, která byla použita pro odvozování systémových požadavků na zabezpečení rovnováhy, může být použita i pro empirické analýzy a prognózy.

Za třetí, metody použité v ekonomické teorii aliancí lze všestranně aplikovat při studiu dalších nadnárodních struktur, jako je Organizace spojených národů (OSN), Evropská unie (EU) atd.



Poznámky: Ze začátku stát rozhoduje na úrovni produkční křivky **AB** a maximalizuje svoji úroveň užitečnosti či blahobytu (**U**₁) v pozici **X** spotřeby **C**₁ a **D**₁ civilního a obranného zboží, - a to v tomto pořadí. Členství v obranné alianci zajišťuje státu dodatečnou bezpečnost **AE** a nová preferovaná pozice země je **Y**, na nové úrovni užitečnosti (**U**₂) s větší možností užít civilního a obranného zboží (**C**₂, **D**₂). Avšak zajištění obrany aliancí **AE** dovoluje státu redukovat svoje vlastní obranné úsilí z **D**₁ do **D**₀ (parazitování), takže konzumuje více civilního zboží v bodě **C**₂ namísto **C**₁. Úplné parazitování nastává v **E**.

Pramen: V. Ševčík na základě údajů in: Hartley, K.: The Economics of Defence Policy. Brassey's London 1991, s. 52-55.

Vztahy mezi členy koalice však musí být založeny na konsenzu, a ne na konkurenci. Prospěchem z takového vztahu je pak soulad či rovnováha mezi jeho uživateli, i když ho lze určit jenom pro jednoho disponenta, bez snižování spotřeby příležitosti a při stále dosažitelnosti obrany za stejných podmínek.

Na druhé straně si ale musíme uvědomit, že současná Aliance produkuje více než jeden výkon - konkrétně odstrašování, ochranu, prevenci proti vzniku rizika a jednotlivé, pro každou zemi specifické, přínosy lišící se svým obsahem. Pokud ze zajištění obrany vzejde několikanásobný výstup, dochází ke vzniku smíšeného produktu. Proto vojenská síla státu, například, je schopna odstranit agresora, ale zároveň umožňuje sledovat své vlastní teritoriální zájmy. Ze smíšeného modelu, **za prvé**, vyplývá, že obranná zátěž může být sdílena v závislosti na přijímaných užitech. Čím větší je poměr exkluzivních užitků k celkovým užitkům, tím větší by měla být

i shoda mezi užitky obdrženími a břemenem, na kterém se země podílí, neboť exkluzivní užitky je možné získat pouze tehdy, zajišťuje-li si země skutečně svou vlastní obranu. Je-li tento poměr vysoký, lze předpokládat, že ekonomická síla spojení bude mít menší vliv na objem sdíleného břemena, takže exploatační hypotéza není v tomto případě příliš relevantní. **Za druhé**, míra nedokonalosti rovněž záleží na podílu exkluzivních užitků vzhledem k užtkům celkovým. Blíží-li se tento poměr 1, mohou tržní nebo alianční uspořádání sáhnout k vyloučení neplatíče, čímž si vynutí odhalení skutečných preferencí a čímž zároveň srovnají úroveň mezních nákladů a užitků - což je podmínka nutná pro zajištění optimální míry obrany. Opačná situace nastává v případě, že se tento poměr blíží 0 a všechny užitky se stávají čistě veřejnými. Pokud například v důsledku změny strategické doktríny dojde k posílení významu konvenčních sil na úkor sil strategických, zvýší tato skutečnost podíl exkluzivních užitků a podpoří efektivnější alokaci zdrojů. Alianční uspořádání pak může sledovat nasazení sil a prostředků a odpovídajícím způsobem příjemce proúčtovat. **Za třetí**, restrikce velikosti Aliance jsou relevantní v závislosti na oslabování sil v důsledku jejich rozmístění při akcích vedoucích k minimalizaci škod. Jak čistě veřejné, tak soukromé výstupy nevyžadují žádné omezení velikosti, neboť soukromé obranné výstupy nejsou spojenci sdíleny, zatímco výstupy čistě veřejné mají nulovou hodnotu mezních nákladů plynoucích z rozšíření obranného zajištění na jiné spojení [4].

Pro účely tvorby modelu současné Aliance, na základě skutečností, které jsme uvedli výše, můžeme tak chápat členství v NATO jako faktor ovlivňující obranné výdaje členského státu. Přičemž účinek Aliance je **dvojitý**:

- je negativní, když je parazitování dominantní,
- je pozitivní, když členský stát následuje vůdce Aliance.

V souvislosti s obecnými cíli Aliance se vyskytuje řada ekonomických otázek, které mají vliv na kolektivní bezpečnost. Do této oblasti patří zejména problémy standardizace, konverze, vojenských rozpočtů apod. Proto další aspekty se objevují především při **prognózování vlivů členství v NATO na obranné výdaje jednotlivých členů**. Jak již bylo zmíněno, nemohou být opomíjeni ve formě hrozby ani potenciální nepřátelé, protože - jak tvrdíme - vojenské výdaje souvisejí s výdaji potenciálního protivníka. Jelikož je v současnosti obtížné izolovat takového protivníka, jednotlivé vlivy rivalů a spojenců, vznikají tím pro analytiku určité komplikace. Hlavním problémem je to, že v minulosti americké a sovětské obranné výdaje vzájemně souvisely a ovlivňovaly i výdaje NATO a jeho jednotlivých členů. Dopad hrozby na výši obranných výdajů generoval rozsáhlou literaturu zabývající se závody ve zbrojení [5]. V současnosti tomu tak není. Přitom rozsah ohrožení se oproti minulosti rozšířil o nevojenská rizika. A tak se dnes jeví jako opravdu paradoxní skutečnost, že dřívější modely závodu ve zbrojení, zahrnující ekonomické, politické a strategické faktory, nabývaly uspokojivější teoretické vysvětlení obranných výdajů NATO i jeho členských států.

Druhým problémem je skutečnost, že jestliže mezinárodní specializace a obchod se zbraněmi zvyšují ekonomický blahobyt, **jak se vysvětlí současná struktura trhu a pravděpodobná omezení pro vytvoření volného trhu obranných zařízení v rámci NATO?** Jednou se zřejmých odpovědí je ta, že většina členských států NATO má antipatii vůči očekávaným přínosům volného trhu. Vzhledem k tomu, že USA budou mít pravděpodobně poměrnou výhodu v oblasti vysoce technologicky náročných

výrobků, očekává se, že na volném trhu by se specializovaly na produkci a vývoz zbrojních zařízení vyžadujících intenzivní výzkum a vývoj a pro ostatní členské evropské státy by zbylo to ostatní. Volný trh se zbraněmi by pak pro Evropu znamenal značné zmenšení obranného průmyslu s tím, že by došlo k realokaci zdrojů do konkurenceschopnějších výrobních sektorů. Přesto by si evropské státy mohly pravděpodobně udržet předstih v některých oblastech zbraňových technologií (jako jsou vertikálně startující letouny a jejich subsystémy, helikoptéry, rakety). Rovněž je třeba připomenout, že ona tak emotivní oblast „to ostatní“ může být vysoce zisková a že konečný cíl podnikání je spíše otázkou zisku než toho, zda se jedná o technologické či výrobní schopnosti státu nebo firmy. Jako politika zkvalitňování tržního prostředí může být však standardizace zbrojních zařízení kritizována za to, že je zaměřena pouze na oblast zbraní, a ne na vytvoření oblasti volného obchodu (*free-trade*) v rámci NATO pro všechny výrobky a služby.

Všeobecná neochota členských zemí NATO přijmout důsledky zavedení superiorního systému volného trhu může být vysvětlena i tím, že obrana je na rozdíl od ostatního zboží specifická. Nikdo nikdy nedoporučoval, aby například Česká republika pěstovala své vlastní banány jenom proto, aby se vyhnula nepřiměřené závislosti na zahraničních dodavatelích a aby získala prospěch v oblastech pracovních příležitostí, platební bilance a vedlejších technologických produktů plynoucích z domácí produkce. Oblast obrany je rozdílná právě v tom, že jednotlivci nemohou vyjádřit preference pro komodity nabízené na trhu. Svoje obranné preference mohou, jak je známo, zaregistrovat pouze ve všeobecné formě prostřednictvím volebních lístků, takže politici a státní úředníci mají plnou moc interpretovat „veřejný zájem“. Uvnitř státu neexistují alternativní dodavatelé obranných služeb a vlády z bezpečnostních důvodů nerady poskytují informace o nákladech a efektivitě alternativních struktur ozbrojených sil a o rozdílných nákupních systémech. Voličům například nejsou poskytovány informace o nákladech při nákupu hotových standardních zbraní v zahraničí, o srovnáních s náklady v případě společného projektu nebo domácí licenční výroby. Místo toho budou hlasy politiků a názory tvůrců rozpočtu pravděpodobně ovlivněny zájmovými skupinami výrobců. Proto nepřekvapuje skutečnost, že za účelem udržování poptávky po výrobcích domácího zbrojního průmyslu existují jak pro výrobce, tak pro politiky a státní úředníky veškeré stimuly k vytvoření soustavy „mýtů o nákupní politice“. Takže se stáváme svědky tvrzení, že stát potřebuje obranný průmysl pro svoji nezávislost, „pro udržení vyspělých technologií a pracovních míst“. Existuje také mýtus o tom, že „konkurence v oblasti trhů se zbraněmi není možná“ a že „zbraně USA sice mohou být levné, ale náhradní díly je prodají“. Některá z těchto prohlášení mohou být oprávněná, problém je však v tom, že mnoho z nich je plné emocí a postrádá ekonomické analýzy a důkazy.

Za třetí, ekonomické teorie politických cyklů a veřejné volby mohou ovlivnit standardní hodnocení poměrných výhod. Obranné zakázky udělené zahraničním dodavatelům pravděpodobně nepřinesou hlasy domácím politikům. V tržním prostředí, kde vlády sledují volební preference jednotlivých stran, mají tyto vlády stimul k tomu, aby každá zahraniční zakázka byla „kompenzována“ alokací práce domácím firmám, a tak se uspokojily zájmové skupiny domácích výrobců (zvláště v případech státem vlastněných obranně-průmyslových podniků). Takové offsety a dělba práce

budou pravděpodobně podpořeny i domácí byrokracií, poněvadž povedou ke zvyšování rozpočtů a k příležitostem uplatňování jejich významu. Tyto politické dohody však asi nebudou na bázi poměrných výhod. Například v případě amerických zbraní kompletovaných v Evropě zhruba 25 procent koprodukcce může zvýšit náklady až o 10 procent. Podobně je tomu i se zbraněmi vysoce technologicky náročnými, kde například vláda Velké Británie a lobbyistické skupiny mají tendenci preferovat společné projekty s evropskými partnery než s firmami z USA. Politická lobby USA má rovněž snahu preferovat domácí projekty a nechť k účasti na projektech mezinárodní spolupráce, hlavně pak v oblasti výzkumu a vývoje (USA by ztrácely technologii). Nacionalismus a touha po nezávislé technické kapacitě není bez nákladů a je jedním z hlavních omezení rozsahu, na základě kterého může NATO vytvářet oblast volného trhu se zbraněmi. Pokud budou vlády věřit, že nacionalismus přináší hlasy ve volbách, nebudou asi podporovat politiku nakloněnou tržním silám. Proč by to měly dělat, když potenciální uživatelé těchto přínosů jsou široce rozptýlení spotřebitelé, na rozdíl od značně kompaktnějších skupin místních výrobců, jejichž příjmy jsou závislé na domácích vojenských zakázkách. Evropský obranný průmysl zaměstnává značný počet pracovníků. Tyto skupiny budou samozřejmě oponovat politice, která by mohla ohrozit jejich příjmy a vyhlídky na zaměstnanecká místa, a mají tedy všechny pohnutky k vytváření soustavy mýtů o standardizaci a politice nákupu zařízení. Ekonomové mohou v této oblasti přispět kritickým posouzením takových mýtů a poskytnutím informací o nákladech a přínosech alternativní nákupní politiky. Rozumná veřejná volba vyžaduje informační rámec, který identifikuje důsledky alternativních rozhodnutí a možné výměny zahrnuté do jednotlivých politických linií.

V oblasti nákupu obranného zařízení mají členské státy NATO **čtyři poměrně široké varianty politické volby**. Tyto varianty se pohybují mezi extrémem celkové nezávislosti státu (nacionalismus) a nákupem všeho zařízení ze zámoří. Zahrnují dále řešení, jako je mezinárodní spolupráce na společném vývoji a výrobě zbraňových systémů, nebo některou z variant licenční výroby. Vztah mezi jednotkovými náklady a objemem výroby určí nákladové dopady každé z variant a naznačí rozsah přínosů pro domácí průmysl, vyžadovaných pro ospravedlnění určité politiky. Je jasné, že čím více států bude mezi sebou vzájemně nakupovat zbrojní zařízení, tím větší bude rozsah standardizace. Národní nezávislost je tedy jednou z hlavních překážek standardizace zařízení.

Úplná nezávislost, která je pro evropské státy velmi nákladná, zahrnuje obětování potenciálních přínosů z mezinárodní specializace a z mezinárodního obchodu, jehož důsledkem je selhání standardizace. V pozici nezávislosti jsou evropské státy nuceny nést náklady vývoje moderních zbraní a při absenci exportů budou jejich produkční série relativně malé. Mimo to je každá nová generace zbraní v reálných hodnotách nákladnější než generace předchozí.

Proto nepřekvapuje, že počet prodávaných jednotek má klesající tendenci. Vysoké náklady na výzkum a vývoj tak mohou být rozloženy na čím dál menší množství výrobků, čímž vzniká i menší možnost uplatnění přínosů z velkovýroby a rozvoje ekonomiky. To se týká zejména bojových letounů. Tyto problémy však otevírají dvě otázky, které jsme zkoumali.

Za prvé, jak si evropské státy mohou dovolit podporovat domácí obranný průmysl, zvláště v technologicky vysoce náročné oblasti?

Za druhé, co jsou ty údajné přínosy udržování domácího obranného průmyslu a jakou hodnotou je možné tyto přínosy ocenit?

Možnou variantou je **forma licenční výroby**, včetně **koprodukce** nebo **průmyslové spolupráce**. Tato řešení zahrnují domácí výrobu zahraničního zbrojního zařízení buď úplně, nebo jeho části. **Důsledkem této varianty jsou obvykle vyšší jednotkové náklady, než by tomu bylo v případě zakoupení těchto zařízení jako hotových výrobků od původního výrobce.** Vyšší náklady na licenční či společnou výrobu jsou důsledkem ztrát přínosů z rozvoje ekonomiky, menších výrobních sérií, duplicitní výrobou prostředků a náklady na převod technologie. Přínosem pro stát zúčastněný na koprodukcí jsou značné úspory nákladů na výzkum a vývoj, které by bylo nutné vydat v případě vlastního nezávislého programu, a je zde i určitá míra standardizace zařízení. Rovněž je tak zachována kapacita domácího obranného průmyslu, chráněna platební bilance, dochází k tvorbě pracovních příležitostí a jsou i přínosy ve formě přístupu k novým výrobním technologiím. Indikace ocenění hodnoty takových „společenských přínosů“ může být dosažena srovnáním hodnoty „vícenákladů“ licenční výroby s cenou, za kterou jsou tyto výrobky prodávány původním výrobcem. Například koprodukční výrobní program letounů F-16 skončil pro evropské země ztrátou ve formě 34 procent „vícenákladů“ v porovnání s cenou za přímý prodej od americké firmy General Dynamics.

Tab.

Rámec pro volbu alternativy

Politika	Charakteristika zařízení			Celková cena		Příspěvek ke standard. NATO	Přínos pro národní ekonomiku		
	Výkon	Počet	Dodání	Nákupní	Celoživ.		Prac. místa	Technologie	Plat. bilance
1. Úplná nezávislost									
2. Mezinárodní spolupráce ve výzkumu a vývoji a ve výrobě									
3. (a) Licenční výroba (b) Koprodukce (c) Sdílení práce									
4. Nákup v zahraničí									

Pramen: Hartley, Keith: The Economics of Defence Policy. London, Brassey's 1991, s. 110.

Při volbě své „nejlepší“ nebo preferované obchodní politiky musí vláda znát náklady jednotlivých variant a jejich dopady na další politické cíle. **Tabulka** prezentuje všeobecnou informační matici či programový rozpočet, který znázorňuje dopady alternativních rozhodnutí a velikost změn z nich plynoucích. Tabulka je spíše

ilustrativní než vyčerpávající. Zahrnuje čtyři varianty politického rozhodování. Tento počet není definitivní a může být rozšířen uvedením dalších možných variant. Možnosti rozhodování tak zahrnují vlastní nebo mnohonárodní výrobu zbraňových systémů, přímý nákup s kompenzací či podílení se na stejném programu formou specializace. Každá z možností obsahuje výběr mezi evropským, americkým nebo jiným partnerem či dodavatelem. Jako alternativa mohou sloužit konkurenční vývojové projekty uvnitř NATO, například mezi USA a evropskými konsorcií s tím, že vítězné řešení bude založeno na koprodukčních principech v rozsahu celé Aliance. Podle tabulky je pro daný typ zbraně a pro každou variantu rozhodnutí zapotřebí doplnit ještě informace z těchto oblastí:

♦ *Charakteristika požadovaného zařízení*

Pro každý typ požadovaného zařízení, jako je například bojový letoun, nebo tank, je nutné uvést požadované parametry ve smyslu bojového použití, termínů dodání a počtu kusů. Zařízení často nejsou identická, proto je nutno uvést výběr mezi systémy s rozdílnou výkonností, termíny dodání a cenami.

♦ *Očekávané náklady na celoživotní cyklus zbrojního zařízení*

Náklady na celoživotní cyklus zařízení zahrnují náklady na zakoupení - jmenovitě na výzkum, vývoj a výrobu - a náklady na služby zahrnující opravy a údržbu, provoz, výcvik a další možnou modifikaci. U bojových letounů, které mají životnost 15 let, mohou celoživotní náklady přesáhnout původní nákupní náklady. Podobné je to i v případě zbraňových systémů, představují náklady na údržbu zhruba 30 procent celkových celoživotních nákladů. Údaje o nákladech jsou požadovány pro každou variantu. „Vícenáklady“ pro každou variantu rozhodování, ve srovnání s alternativou přímého nákupu od nejlevnějšího dodavatele, je nutné uvést ve smyslu dopadů na počet, možné pozdější termíny dodání a rozdíly v kvalitě, což vše má vliv na výstup obrany státu.

♦ *Očekávané celoživotní přínosy alternativních řešení*

V podstatě řečeno, ministerstvo obrany by se mělo zabývat obrannými úkoly a ostatní ministerstva by měla nést odpovědnost za širší ekonomické a sociální cíle. NATO se bude samozřejmě zajímat o oblast kolektivní obrany a o přínos výběru zařízení ke standardizaci. Avšak státy s etablovaným obranným průmyslem si obvykle přejí zachovat svoji domácí kapacitu pro její význam na formování nezávislosti státu, zajištění dodávek, její schopnost reagovat na národní specifické vojenské požadavky a pro její širší ekonomické přínosy v oblasti pracovních míst, technologického rozvoje a platební bilance. Přestože se seznam přínosů zdá být působivý a přesvědčivý, existuje i zde značný prostor pro kritické posouzení. Je proto nutné specifikovat přesný charakter přínosů. Musíme si zároveň uvědomit, že takové přínosy nejsou bez nákladů a že prostředky používané v obranném průmyslu mají i alternativní využití. Rovněž je zapotřebí uvést velikost daných přínosů.

Hledali jsme odpovědi na vybrané politicko-ekonomické otázky, které jsou součástí diskuze o tom, zda má vláda, a tedy i stát, usilovat o udržování silné obranné průmyslové základny, nebo má dovolit, aby rozsah této základny byl omezen tržními silami. Tržní řešení by rozhodně bylo v souladu s logickým vývojem politiky různých konzervativních

vlád z období osmdesátých let. Faktickým řešením je pak výběr mezi výrobou domácích zbrojních zařízení a jejich dovozem.

Obsahové závěry a Česká republika

Demografické, geografické, geopolitické parametry a ekonomický potenciál řadí Českou republiku mezi státy, jejichž mezinárodněpolitické postavení určuje především ekonomická, sociální a politická stabilita, demokratické zřízení, aktivní zapojení do mezinárodních ekonomických vztahů, kvalita vnitřní a zahraniční politiky a věrohodná demonstrace schopností a odhodlání bránit se s oporou o spojenecké svazky v oblasti bezpečnosti.

Bezpečnostní prostředí České republiky současně charakterizuje nárůst nových vnějších i vnitřních rizik nejen vojenského, ale především nevojenského charakteru. Tato rizika se jeví závažná zejména pro svou obtížnou předvídatelnost.

Jako člen NATO vychází ČR při formulaci bezpečnostní a obranné politiky ze strategické koncepce Aliance přijaté v roce 1999 na jejím summitu ve Washingtonu. Členství v NATO se chápe jako výraz spoluodpovědnosti za ochranu a rozvíjení demokratických hodnot, politické a ekonomické stability. Vláda a Parlament ČR zajišťují nezbytné lidské, věcné a finanční zdroje pro vnitřní a vnější bezpečnost ČR a jejich optimální využití. Prostředky vyčleněné k zajištění vnější a vnitřní bezpečnosti vycházejí z možností české ekonomiky a státu a z naléhavosti jednotlivých hrozeb a rizik. **Zajištění vyváženosti a vzájemné komplementarity vynaložených prostředků je úlohou obranného a civilního nouzového plánování.**

I když společně se svými spojenci a partnery ČR odmítá nacionalizaci bezpečnostní politiky a v rámci evropské bezpečnostní solidarity usiluje o společné vnímání bezpečnostních hrozeb a rizik, nejzávažnějším bezpečnostním a vojenskostrategickým problémem České republiky se stává rozhodovací proces o tzv. **nacionalizaci, respektive denacionalizaci obrany**. Jinak řečeno, problém, zda máme dále usilovat o to *být schopni se samostatně bránit, nebo spoléhat pouze na alianční obranu*. V tomto směru musíme již uvažovat o jistých proporcích vynaložených prostředků podle našich finančních možností. Jde o míru zajištění obrany vlastními prostředky.

Závěr

Obranu České republiky podmiňuje především stav a charakter obranných zdrojů (dostupnost části populace, věcných a finančních zdrojů). Je zřejmé, že získávání a udržování potřebné kvality lidských a věcných zdrojů pro obranu státu stojí nemalé finanční prostředky.

Z hlediska dlouhodobého (pěti a víceletého horizontu) je dnes jakékoliv predikování základních ekonomických faktorů ovlivňujících schopnost země poskytovat zdroje potřebné pro dosažení svých obranných cílů velmi ztížené, a to zejména z důvodu nedostupnosti relevantních, věcných vstupů, vysoké míry nestability

pravděpodobného vývoje, která vyplývá jak z neznámých vnějších, tak i vnitřních vlivů (intenzivní proces globalizace, členství České republiky v NATO a předpokládaný vstup do EU, politický, hospodářský a bezpečnostní vývoj v druhé polovině první dekády 21. století, skutečné potřeby obranyschopnosti státu, moderní armády atd.). Naše interakce s vnějším prostředím je mimořádně velká a domácí vývoj je značně složitý. Souvisí zejména s tím, jak bude vypadat vládní politika bezpečnostní, rozpočtová, mzdová, sociální atd. Oficiální fundované odpovědi ve smyslu naznačených souvislostí by měla veřejnost obdržet od patřičných politických činitelů a představitelů bezpečnostní komunity. Plnohodnotné začlenění České republiky do struktury NATO vyžaduje, aby na úrovni zainteresovaných rezortů (zejména MO ČR, MZ ČR) byla provedena objektivní komplexní analýza současného stavu, formulována strategie dalšího postupu a přijata potřebná realizační integrační opatření.

Občan by si měl uvědomit, že z více méně nedobrovolných výdajů občana se ovšem nepořizuje jen veřejný statek zvaný obrana. Plnohodnotné členství České republiky v NATO vyžaduje pro AČR mnohé další statky, což by mělo s sebou přinést atraktivní podnikatelské příležitosti, zaměstnanost a další ekonomické užítky.

Použitá literatura:

1. Za zakladatele této teorie jsou považováni Olson Macur Jr. a Zeckhauser Richard. Podrobněji viz Hartley, K., Sandler, T. *The Political Economy of NATO*. Cambridge 2000.
2. Šefčík, V., Říman, T., Pydych, M.: Nové jevy ve vztazích mezi ekonomikou a obranou. VR 3/2000, s. 28-35; McGuire, M. C.: Koncepce ekonomiky obrany pro 21. století. VR 4/2000, s.111-119.
3. Sandler, T.: NATO Burden-Sharing: Rules or Reality? In: Schmidt, C. a Blackaby, F.: *Peace, Defence and Economic Analysis*. Macillan, London 1987.
4. Sandler, T. a Murdoch, J.: *Defense Burdens and Prospects for the Northern European Allies*. In: Denoon, D. B.: *Constraints on Strategy*. Pergamon, London 1986.
5. V našich podmínkách to byly zejména práce profesora Ivánka. Viz Ivánek, L.: *Zbrojení a odzbrojení v soudobém kapitalismu*, Praha, Svoboda 1979; Ivánek, L. a kol.: *Ekonomika smrti*, Praha, Naše vojsko 1986.