

Problematika udělování exportních licencí v oblasti obranného a bezpečnostního průmyslu

Následně po mém vystoupení na semináři s názvem „Export obranného materiálu – možnosti a překážky“, který se konal v Poslanecké sněmovně minulý týden, se na mě obrátil můj kolega z asociace s tím, že někteří účastníci semináře ze státní správy (konkrétně z ministerstva zahraničních věcí) vnímali moje vystoupení jako příliš kritické. To ve Francii či Německu si prý zbrojní firmy jinak předcházejí státní správu. Pevně věřím, že tomu tak opravdu je, aby ne. Německo je třetím největším světovým exportérem zbraní (11% celosvětového objemu) a Francie ho hned následuje (7%). (Pro úplnost - USA jednoznačně vedou s 31% před Ruskem s 23%.)

A kam že všude Německo a Francie vyváží? Téměř všude, alespoň tak hovoří statistika EU. Podívejme se na poslední dostupná data, kterými je rok 2011. Nalezneme zde exporty do Mali, Demokratické republiky Kongo, Vietnamu, Jemenu, Libye, Pákistánu, Somálska a dalších zemí, kam by rády chtěly vyvážet i české firmy. Jako perličku bych uvedl, že v roce 2010 (tedy v době, kdy v Libyi ještě vládl Muammar Kaddáfí) udělily francouzské úřady 65 exportních licencí v celkovém objemu téměř 200 mil. EUR (což je jen o málo méně než činí náš roční export do celého světa). Nedivím se tedy, že zbrojaři Francie a Německa si své státní orgány předcházejí.

Někdy je mi vyčítáno, že se snažím srovnávat náš export pouze s velkými evropskými zeměmi jako je UK, Francie, Německo. Tedy s těmi, kterým je tak trochu umožněno více než nám, ostatnímu evropskému plebsu. Ale podíváme-li se na statistiku zemí s námi velikosti srovnatelných jako jsou Rakousko či Belgie, nalezneme exporty do obdobných teritorií, jen v celkovém objemu několikrát větším než je náš. Rakouské úřady v roce 2005 umožnily svému výrobcu Steyr Mannlicher vyvézt 800 ks velkorážních odstřelovaček do Íránu pro národní policii. Mimochodem, je to stejný typ zbraně jako Falcon firmy ZVI, o kterou měla zájem pakistánská armáda a kdy k exportu několika vzorků nebyl dán českými úřady souhlas. V kontrastu s tímto rakouským exportem je poněkud paradoxní informace, která se ke mně dostala, že do Íránu nelze exportovat ani diabolky do vzduchovek. Ale jsem přesvědčen, že je to jen nadsázka a že to nemůže být pravda.

Kde je zakopaný pes? Proč některé evropské státy mohou vyvážet a jiné ne? Vždyť pro všechny platí stejná pravidla. Jsem přesvědčen, že jde o výklad Kodexu chování EU při vývozu zbraní. Jsou státy, které si ho umí vyložit tak, aby svým exportérům co nejvíce pomohly. Nakonec tento kodex platí již od roku 1998 a rakouské úřady kontroverzní obchod od Íránu schválily podle nich v souladu s tímto kodexem. Naše firmy vítají možnost konzultací svých obchodů na Ministerstvu zahraničních věcí ČR. Byly by však ještě raději, aby na těchto konzultacích byly hledány cesty, jak obchod uskutečnit i za cenu, že bude muset být vysvětlován orgánům EU.

Zaregistroval jsem, že u některých úředníků nastává obava v momentě, kdy se naše exporty stávají objemově významné v některé zemi. Musíme si ale uvědomit, že obchody v oblasti obranných technologií se připravují řadu let a naše firmy nemají sílu pokrýt obchodně rovnoměrně všechny země světa. Proto, když se v nějaké zemi podaří realizovat zakázku, je nutno situace využít a obchody dále rozvíjet. Jakékoliv negativní stanovisko i k dílčímu exportu v daném teritoriu může zhatit několikaleté úsilí, zmařit další obchodní příležitosti a připravit stát o relativně velké příjmy.

Udělení či neudělení souhlasu k exportu s vojenským materiálem je úkon správního orgánu, který musí být odůvodněný a přezkoumatelný. Rozmáhá se zlozvyk, kdy se stanovisko MZV zařadí jako klasifikovaná informace pod určitý stupeň utajení. Toto není možné, žadatel o exportní licenci musí mít právo přístupu k informaci. A zdůvodnění nesmí být spekulativní (typu mohlo by dojít), ale musí obsahovat konkrétní fakta, proč nelze daný obchod uskutečnit. Stejně tak považujeme za neopodstatněné, že jsou do stanovisek kladeny další omezující podmínky typu – souhlas výrobce dané techniky s jeho exportem. Domníváme se, že takové kroky jsou naprosto v rozporu s nedávným článkem ministra zahraničních věcí Karla Schwarzenberga o nutnosti podpory exportu obranné techniky.

V neposlední řadě jsme přesvědčeni, že je-li pouze jedno ze stanovisek dotčeného orgánu negativní a ostatní souhlasné, pak by neměla být žádost o exportní licenci automaticky zamítnuta, jak se děje dosud, ale měl by o udělení či neudělení licence rozhodnout určený arbitr. Změna zákona v tomto duchu by byla velmi užitečná.

V rámci diskuse na výše zmíněném semináři zaznělo z úst ředitele firmy Retia ing. Petra Nováka, že stát by měl v první řadě zajišťovat, aby byl bohatý a bezpečný. Nakonec, takto to jeho občané chtějí. Obranný průmysl je schopen významně napomoci obojímu, tedy aby stát byl bohatý i bezpečný. Úkolem orgánů státní správy pak musí být podpora všeho, samozřejmě v mezích zákona, co může ekonomicky pomoci České republice. A tím je zvláště export výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou, mezi které obranné technologie jednoznačně patří.

RNDr. Jiří Hynek, prezident AOBP