

Mgr. Vladimír Vačura, Ph.D.

Politická ekonomie konfliktu – nový směr výzkumu vnitrostátních konfliktů?

1. Úvod

Otázka financování vnitrostátních konfliktů, snažících se s použitím teroristických či vojenských metod udržet či převzít moc v zemi, se v posledních letech dostala do popředí zájmu, nejen vojenských ekonomů, ale i teoretiků vojenské vědy vůbec. Zatímco dříve se pod pojmem „ozbrojený konflikt“ téměř automaticky rozuměl střet dvou a více regulérních armád vzájemně soupeřících států či jiných jasně definovaných jednotek, dnes zhruba 90 procent všech střetů probíhá pouze na území jednoho státu, aktéry v nich často nejsou regulérní ozbrojené síly země, a pokud ano, pak není ještě jisté, že budou skutečně bojovat ve prospěch současného držitele moci. Na straně druhé potom stojí polovojenské, často dobře vyzbrojené, ovšem jen těžko definovatelné a klasifikovatelné ozbrojené síly, sdružené za nejrůznějšími cíli, ovšem téměř pokaždé ekonomicky těžící nejen z případného vítězství, ale ze samotného válečného stavu. Clausewitzův klasický model války totiž přestává platit. Hlavním cílem již není zvítězit, ale konflikt z ekonomických důvodů co nejdéle prodlužovat.

Zcela specifickou kategorií je propojení vnitrostátních konfliktů s využíváním nerostných surovin a dalších cenných komodit nacházejících se na území boje různými státními i nestátními ozbrojenými aktéry. Termín „válečná ekonomika“, jenž bude klíčovým stavebním kamenem této práce, tak pozbývá svého tradičního významu – pocházejícího z teorie tzv. vojensko-průmyslového komplexu (stát – armáda – zbrojní koncerny) a označujícího vytváření poptávky ze strany státu vůči průmyslovým koncernům v bezpečnostní oblasti za účelem pozvednutí celkové ekonomiky státu. [1] Namísto této definice bude vhodnější hovořit o **specifickém ekonomicko-politickém prostředí, které na daném území vzniká v důsledku válečného stavu** a s ním spojených sociálních změn a jež umožňuje některým z aktérů akumulovat mimořádné zisky, jejichž geneze by nebyla v mírovém prostředí možná. Právě tímto fenoménem se budeme v následujícím článku zabývat.

Tato práce bude jednostranně orientována na konflikty vyvolané hojností jinak vzácných zdrojů; konflikty vyvolané nedostatkem budou zde brány v potaz pouze nepřímo, pokud budou mít nějakou vazbu k námi vymezené kategorii konfliktů o přírodní zdroje (např. devastace obdělávatelné půdy a snižování kvality vody v okolí ropných rafinerií v důsledku těžby). Vycházíme přitom z Rennerova tvrzení, že dichotomie mezi oběma typy konfliktů není neprostupná, resp. že daný konflikt může mít rozměr hojnosti i nedostatku. Např. ostrov Bougainville se stal dějištěm ostrých bojů vzhledem k množství měděných ložisek; ozbrojený konflikt však byl vyvolán v důsledku devastace životního prostředí těžbařskými společnostmi, jejichž technologie znečišťovaly tamní povrchové vody a působily zkázonosně na úrodu. Podobný problém řeší také zemědělci v deltě Nigeru v Nigérii, kde těžbařské aktivity nadnárodních společností způsobily neúrodnost

tamní půdy a v podstatě tak místní obyvatelstvo připravily o možnost obživy. (Renner 2002: 8; srov. Ibeanu 2000) Cílem této práce je krátce nastínit dosavadní vývoj akademické debaty na téma vzájemné souvislosti přítomnosti cenných nerostných surovin na území státu a pravděpodobnosti vypuknutí vnitrostátního konfliktu na tomto území a poté představit základní východiska a poznatky politické ekonomie konfliktu jako subdisciplíny věnující se této problematice.

2. Vymezení základních pojmů

Debata o vlivu nerostných surovin na vnitrostátní konflikty byla dlouhá léta určována především snahou zodpovědět otázku, zda mohou být nerostné suroviny skutečnou příčinou konfliktu či pouze okolností, která sice zvyšuje pravděpodobnost ozbrojeného boje, ale sama o sobě nestačí k vyvolání násilí. Názory na tuto otázku se dodnes různí, a přestože z akademické debaty vyplynula celá řada zajímavých závěrů, nebudu tuto otázku ve své práci řešit. Tento můj záměr je v souladu s obecně-teoretickým přístupem většiny současných badatelů, kteří definují vnitrostátní konflikt jako výsledek řady faktorů, přičemž průběh a dynamika je určována jejich vzájemnými kombinacemi, nikoli jedním určujícím faktorem za pasivní asistence ostatních.

V odborných textech bývají často zaměňovány dva dosti rozdílné pojmy – *konflikty o zdroje* a *konflikty o suroviny*. Ke zmatení přispívá i fakt, že v anglickém jazyce jsou oba tyto fenomény označovány pojmem „**resource conflicts**“. Renner (2002: 8-9) rozeznává tuto dichotomii v jiné rovině, která umožňuje lépe pochopit rozdíl mezi oběma fenomény. V prvním případě jde o konflikt vznikající v důsledku nedostatku surovin potřebných k životu a zostřené souboje mezi skupinami o tyto zdroje; ve druhém případě se jedná naopak o spory vyvolané soubojem o hojnost jinak vzácných a vysoce ceněných přírodních surovin.

K příkladu „válek o suroviny“ lze tedy přiřadit např. občanskou válku v Sieře Leone nebo Demokratické republice Kongo, kde bojující skupiny udržovaly válečný stav do značné míry proto, aby si udržely kontrolu nad diamantovými doly a ložisky dalších nerostných surovin, které mohly výhodně zpeněžit na černém trhu. Motivací těchto skupin ve vztahu k surovinám bylo vlastní obohacení. K příkladu konfliktu o zdroje můžeme přiřadit spory o vysychající jezero Čad, které odděluje stejnojmenný stát od Nigeru, Nigérie a Kamerunu či současný konflikt v západosúdánské provincii Dár-fúr, do značné míry motivovaný rozšiřováním pouště, ubýváním úrodné půdy vhodné k pastvě a obdělávání a zostřeným soubojem mezi etnicky odlišnými černými zemědělci a pastevcí arabského původu.

První případ zahrnuje tedy především konflikty o neobnovitelné zdroje, jejichž množství je konečné (ropa, diamanty, drahé kovy), ačkoli nemusí tomu tak být nezbytně (např. konflikt o vzácné dřevo v Libérii, Barmě, atd.) Naproti tomu konflikt vyvolaný nedostatkem se týká téměř výlučně zdrojů sice obnovitelných, leč velmi těžko přenosných či zcela vázaných na dané území – např. vodní zdroje, obdělávatelná půda, atd.

Klíčovým teoretickým přístupem, z jehož perspektivy bude v této práci na zkoumanou problematiku nahlíženo, je politická ekonomie konfliktu. Jedná se o subdisciplínu bezpečnostních studií a jeden z pokusů tuto disciplínu rozšířit a obohatit. V jejím rámci představuje výzkum vlivu nerostných surovin (jejich přítomnosti, dostupnosti pro vládu či nevládní entity, obchodu a organizovaného zločinu s ním souvisejícího)

pouze určitou výšeč širšího záběru politické ekonomie konfliktu. V obecné rovině lze politickou ekonomii konfliktu (PEK) definovat např. takto:

- Le Billon (2001): „Analýza distribuce moci, bohatství a nouze během ozbrojeného konfliktu ve snaze zasadit motivy a odpovědnost zahrnutých osob do odpovídajícího kontextu.“
- Keen (1998): „Přístup k výzkumu občanských válek, zaměřený na příležitosti a zisky vyplývající z konfliktu.“

Obecně se dá říci, že PEK vychází z tezí globalizace, slabých států a ozbrojeného konfliktu a ekonomických agend v ozbrojených konfliktech. (Wennmann 2008)

Dalším klíčovým termínem, s nímž budeme v této práci operovat, je termín „válečná ekonomika“. Na rozdíl od výše uvedeného pojmu se tentokrát nejedná o samostatnou subdisciplínu či náhled na vnitrostátní konflikt, ale spíše o samotný mechanismus (či jeden z jeho typů) fungování ekonomických vztahů – tedy do jisté míry o předmět konfliktu politické ekonomie konfliktu.

Válečnou ekonomiku definuje Pyt Douma z nizozemského think-tanku Clingendael jako „způsob, jakým před vypuknutím a v průběhu konfliktu jeho jednotliví aktéři vytvářejí a využívají ekonomické zdroje, nacházející se v daných zónách konfliktu, k tomu, aby zajistili vlastní existenci a mohli pokračovat v dalším sledování svých politických a ekonomických cílů“. (Douma 2003: 20) Douma dále konstatuje, že tento mechanismus může fungovat po delší dobu pouze tehdy, pokud ani jeden z aktérů není schopen dosáhnout dominance nad ostatními; pakliže se tak stane, onen aktér přebírá kontrolu nad veškerým územím a dochází k opětovné centralizaci moci a obnovení běžných ekonomických mechanismů. (Ibid.) Podobnou definici aplikují rovněž Berdal a Malone (2000); válečná ekonomika je podle nich „komplexní síť motivů a interakcí, jež vyvstává ze vzájemného ovlivňování okamžitých ekonomických agend, trvalých zájmů na prodlužování války, široce rozšířené chudoby a ekonomicky motivovaného násilí.“

3. Soudobé přístupy k výzkumu surovinově motivovaných konfliktů

Téma nerostných surovin jako konečného cíle vnitrostátních konfliktů se objevilo v odborné literatuře až v polovině 90. let. Studie zabývající se občanskými válkami do té doby sice spatřovaly v nerostném bohatství významný podpůrný faktor, ovšem nikoli samotnou příčinu a motiv jednání povstaleckých skupin. Pozornost byla upřena především na vleklé konflikty v subsaharské Africe, které připomínaly komplexní mix různých vzájemně se podporujících vlivů, jejichž rozpletení bylo pro mezinárodní společenství i místní autority většinou velmi tvrdým úkolem. V zemích jako Angola, Sierra Leone či Libérie se příjem z nerostných surovin (diamanty, ropa) stal nejen prostředkem financování nestátního povstaleckého boje, ale jeho vlastním důvodem. Kontrola území získala spíše ekonomické, nikoli pouze vojensko-politické konotace a válka se stala vysoce racionálním podnikem, v němž určité frakce získávaly přístup k netušenému bohatství. (Arnson, in Arnson, Zartman 2005: 3)

Jako první upozornil na nový druh této dynamiky David Keen. Jeho průkopnická práce *The Economic Functions of Violence in Civil Wars* obsahuje klíčovou tezi, podle níž „válka není prostým pádem stávajícího systému, ale spíše vytvořením alternativní cesty k profitu, moci a ochraně svých zájmů“. (Keen 1998: 71-72) Při výzkumu vleklých

konfliktů dospěl Keen k závěru, že ačkoli nejde tento poznatek zobecnit na většinu probíhajících občanských válek, u mnoha z nich dochází k vytvoření specifického mechanismu, v němž válčící strany usilují spíše o krátkodobý prospěch, než o ukončení války a porážení protivníka. Pro tento mechanismus se později vžil termín „válečná ekonomika“ (war economy), jenž začal být využíván k vysvětlení škály různých jevů – od vypuknutí povstaleckého boje přes organizovaný zločin po rozpad a zhroutilí státních institucí. (srov. Reno 1998, Humphreys 2002, Collier 2004, Fearon 2005, Rotberg 2007, atd.) Keen varuje, že nástroje řešení konfliktu se musejí přizpůsobit této změně a vytvářet v první řadě prostředí, kdy „ani jedna strana nebude považovat pokračování konfliktu za výhodnější alternativu oproti mírovým jednáním“. (Ibid.)

3.1 C&H model

Patrně největší vliv na utváření nové vědecké subdisciplíny měl ekonom Výzkumné skupiny rozvoje Světové banky Paul Collier. [2] Ten reagoval především na tehdejší poměrně rozšířené vysvětlování post-studenoválečných konfliktů v zemích třetího světa jako „vyústění etnické nenávisti“ a „dávných křivd“, kterých se v těchto zemích na sobě dopouštěla jednotlivá etnika či jinak definované skupiny obyvatel. Tento přístup byl poměrně rozšířený především v mediálním diskursu, jelikož nabízel poměrně jednoduché a chytlavé vysvětlení pro tak odlišné konflikty, jako byly např. válka v Bosně, genocida ve Rwandě nebo aktivity Tamilských tygů. Jeho čelným proponentem se stal Robert Kaplan, který ve svém článku „The Coming Anarchy“ (1994) popisuje region západní Afriky jako prostředí „nesmyslného násilí“, které se stalo obětí přelidnění, tribalismu, organizovaného zločinu a degradace životního prostředí. Kaplan je pouze jedním z mnoha analytiků, kteří v tomto kontextu poukazují na rozmach „tribalismu“, tedy příslušnosti k danému etniku či klanu jako převažující formě identifikace obyvatel. Kaplan ve své velmi vlivné studii dospěl k závěru, že s těmito jevy je možné udělat pouze velmi málo; dá se říci, že jeho dílo ovlivnilo i Clintonovu administrativu např. při vytváření zahraniční politiky Spojených států vůči Balkánu a dalším oblastem planety.

Collier a Hoeffler z výsledků svého ekonometrického výzkumu vyvodili, že neexistuje dostatečná opora pro tvrzení, že „nenávist“ je hnacím motorem vnitrostátních konfliktů. Nerovné postavení skupin obyvatel ani politická diskriminace podle nich nezvyšují riziko konfliktu, s výjimkou tzv. „etnické dominance“, což je situace, kdy majoritní etnikum v zemi zaujímá 45-90 procent obyvatelstva. Nabízejí však, stejně jako pozdější práce jiných autorů, [3] radikálně odlišný explanační model. Namísto „grievance-based“ modelu, vycházejícího z nenávisti jako hnacího motoru meziskupinového násilí, představují „**greed-based“ model**, založený na předpokladu, že rozhodující pro vznik konfliktu není adekvátní motiv, ale příležitost k vlastnímu obohacení a získání kontroly nad územím, daná sadou specifických faktorů. Collier rozlišuje tři základní faktory, které prudce zvyšují pravděpodobnost vypuknutí konfliktu:

- vysoká míra závislosti oficiální vlády na exportu primárních komodit, včetně minerálů a zemědělské produkce,
- velké množství mladých nezaměstnaných mužů, kteří nemají v daném socioekonomickém prostředí šanci najít uplatnění,
- rychlý pokles (propad) ekonomické výkonnosti země. (Collier, Hoeffler 1998)

V dalších textech Collier a Hoeffler, resp. další navazující týmy soustředěné především kolem výzkumu Světové banky (Collier et al. 2004), rozvinuli a prohloubili

své teze, nicméně základ teorie zůstal nezměněn. Aktivita rebelů byly podle studie z roku 1999 motivovány „směsí altruistické touhy pomstít křivdy spáchané na skupině a sobecké touhy po ukořistění zdrojů, které patří někomu jinému“ (Collier, Hoeffler 1999: 15-16). O rok později lehce proměňují svou rétoriku; namísto „hrabivosti“ (greed) začínají více hovořit o „příležitosti“ (opportunity). Definují konflikty způsobené „šancí pro ukořistění surových komodit“ a na základě toho tvrdí, že „objektivní nenávist není silným faktorem v procesu vzniku konfliktu“. Toto propojení povstaleckých bojů primárně s predátorstvím a oportunistem je přivedlo k myšlence, že nestátní ozbrojení aktéři mohou svým jednáním vyvolat nenávist v řadách běžného obyvatelstva – čímž dochází k obrácenému propojení faktorů „greed“ a „grievance“ proti původním předpokladům. Každopádně autoři předpokládají, že faktor nenávisti a nápravy spáchaných křivd musí být již od začátku přítomen v rétorice povstaleckých skupin, aby tyto dokázaly ospravedlnit své jednání před místními obyvateli i mezinárodním společenstvím. (Collier, Hoeffler: 2000)

Jejich výzkum však poskytuje pouze slabou korelaci mezi objektivními příčinami „nenávisti“, jak je sami definovali – politický útlak a ekonomická marginalizace – a vypuknutím ozbrojeného konfliktu. Přestože tedy připouštějí vliv faktorů hrabivosti i nenávisti, posléze docházejí k závěru, že „koncept příležitosti má daleko vyšší vysvětlující hodnotu než koncept nenávisti“. (Collier, Hoeffler 2004: 100)

Optimální cestou k zamezení tohoto scénáře potom podle Colliera je podpora ekonomického rozvoje, diverzifikace hospodářství, která sníží závislost dané země na vývozu primárních komodit a přijímání takových obchodních pravidel, která zamezí rebelům obchodovat s uloupitelnými zdroji. Tento svůj postulát aplikují jak na obchod s nerostnými surovinami v subsaharské Africe, tak na pašování ilegálních komodit v Afghánistánu, Kolumbii a jiných částech světa. (Ibid.)

Tyto studie nekonceptualizují ozbrojený konflikt jako proces sociální transformace – jak činí literatura zabývající se ekonomickými agendami – ale jako rozvojový problém. Jelikož ozbrojené konflikty současnosti se převážně odehrávají v rozvojových oblastech, „není užitečným nástrojem rozvoje, ale procesem k rozvoji opačným“. (Collier et al. 2003: 22) Ozbrojený konflikt byl konceptualizován jako ekonomický problém, což ospravedlňovalo použití ekonomických nástrojů k vysvětlení výskytu, trvání a důsledků občanské války: „Pokud špatné ekonomické podmínky jsou příčinou ozbrojeného konfliktu, měli bychom také být schopni načrtnout intervence v oblasti politické ekonomie, které by snížily jejich výskyt prostřednictvím odstraňování těchto podmínek.“ (Collier, Sambanis 2005: xiii)

3.2 Metodologická kritika C&H modelu

Je otázkou, zda by se model Colliera a Hoefflera stal natolik zásadním tématem v akademických kruzích, kdyby jeho dopad byl pouze akademický. Jednalo se však o projekt Světové banky a jeho výsledky měly velký význam při určování metod a způsobů řešení ozbrojených konfliktů. Metodologie statistického zpracování dat v C&H modelu tak byla přijata jako objektivní a apolitická metoda, jíž zaštitění jménem Světové banky dodávalo autoritu a vysokou relevanci. Díky tomu se z této studie stal „nejčastěji citovaný výsledek jakékoli nadnárodní studie občanské války v historii“. (Fearon 2005: 484)

Klíčovým tématem kritiky C&H modelu se stala metodologická orientace této studie. Metodologie hrabivosti a nenávisti přitom do jisté míry odrážela širší akademickou

diskuzi mezi zastánci kvantitativních a kvalitativních přístupů k výzkumu sociálně-politických fenoménů a mezi různými přístupy k výzkumu mezinárodních vztahů. Z pohledu ekonomického redukcionismu, důrazu kladeného na unikátní nezaměnitelné podmínky každého konfliktu a metodologického individualismu se metoda zvolená Collierem a Hoefflerem nutně jevila jako neschopná vystihnout všechny strukturální a vztahové okolnosti vnitrostátních konfliktů. (Wenmann 2006: 14)

V hrubých obrysech lze rozdělit metodologickou kritiku do tří základních skupin. První z nich kritizuje samotný předpoklad kauzality nerostné zdroje – konflikt. Do této skupiny patří badatelé jako Ross (2003) či Alao a Olonisakin (in Adebayo 2001). Paul Collier se podle jejich výkladu dopouští přílišné simplifikace a generalizace, když aplikuje „greed“ jako základní příčinu vnitrostátních konfliktů v současné době. Skutečné vysvětlení leží vždy někde mezi touto motivací a „kolapsem režimu“. Ten nastává většinou ve chvíli, kdy stát není schopen uspokojovat požadavky alespoň většiny svých občanů. V prostředí postkoloniálních rozvojových států je přitom vhodnější hovořit o skupinách občanů, spojených klanovými, náboženskými či jinými pouty. Pokud je některá z těchto skupin systematicky ochuzována v procesu redistribuce příjmů (např. z nerostných surovin), objevuje se v jejích řadách nespokojenost, která může vést až k ozbrojenému odporu. (srov. Ballentine, Sherman 2003) Naopak „tvrzení, že export primárních komodit má přímou souvislost s propuknutím vnitrostátních konfliktů je velmi křehké a musí být bráno s rezervou“. (Ross 2003: 10)

Druhá skupina výtek poukazuje na fakt, že Collier snižuje důležitost nebo zcela opomíjí vliv dalších faktorů, jako jsou např. etnická roztržičnost země, předchozí válečný konflikt, atd. Jednosměrná závislost konfliktu na přítomnosti surovin není jedinou variantou; co když je rozhodujícím faktorem přítomnost třetího jevu, např. absence adekvátního právního rámce a zajištění elementární bezpečnosti na území daného státu? V potaz jsou brány faktory jako „zásadní nespokojenost“, „strádání“, „absence možnosti nenásilného řešení situace“ (Walter 2004: 371-2), „institucionální nenávisť“ (Olsson a Fors 2004: 321-36) či charakter celkové ekonomické základny země (Humphreys 2005).

Konečně třetí skupina výtek sice neoperuje s hypotetickou třetí proměnnou, ale upozorňuje na fakt, že vztah mezi dvěma vytčenými nemusí být pouze jednosměrný; naopak, oba faktory (závislost země na vývozu nerostných surovin a vnitrostátní konflikt) mohou ovlivňovat jedna druhou. Collierův mechanismus přesvědčivě ukazuje, jak povstalecké skupiny mohou získat „dodatečnou“ motivaci k zahájení boje v důsledku možnosti personálního obohacení při obsazení nerostných ložisek, čímž zároveň dojde k odebrání hlavního zdroje obživy centrální vlády. (Nathan 2005) Na druhou stranu samotný vnitrostátní konflikt může mít (a většinou při delším trvání nevyhnutelně přináší) za následek ochabnutí zájmu zahraničních investorů o další průzkum a případnou těžbu v dané oblasti, což vážně podkopává ekonomickou základnu země. Ještě horší pozici než těžaři však ve válečném stavu musejí čelit téměř všechna ostatní odvětví, pro jejichž zdárný rozvoj je třeba fungujícího státu se zajištěním jeho základních funkcí; vládě tak v době války často nezbývá než o to více spoléhat na vývoz primárních komodit, jelikož veškeré ostatní průmyslové obory byly pokračující válkou rozvráceny.

Kritiku Collierova modelu v tomto ohledu shrnuje Nathan (2005): Základním pravidlem statistické analýzy je fakt, že korelace ještě neznamená kauzalitu. Pokud výskyt dvou jevů koreluje, kauzalita může probíhat oběma směry (X způsobuje Y nebo Y

způsobuje X); může být též obousměrná (X a Y se vzájemně podporují) nebo může být důsledkem působení třetího faktoru, který je příčinou jak X, tak Y. Nathan tuto slabinu demonstruje na příkladu vztahu nedostatečného vzdělání a vysokého procenta chudoby. Je nevzdělanost příčinou chudoby rozsáhlých mas obyvatelstva nebo naopak chudoba brání těmto masám dosáhnout vzdělanosti? Je tento vztah oboustranný či vůbec neexistuje? Collier a Hoeffler podle Nathan tento problém neřeší. Jejich závěry „nejsou podpořeny adekvátním statistickým rámcem“ a zakládají se především na „hrubých či neotestovaných závěrech“. (Nathan 2005: 13-15)

3.3 Shrnutí

Poznatek, že exploatace přírodních zdrojů povstaleckými jednotkami může být primární příčinou vypuknutí konfliktu, se stal úhelným kamenem politiky Světové banky a OSN vůči vnitrostátním konfliktům, zvláště v opatřeních přijatých k zamezení obchodu s „konfliktními surovinami“. Klíčovým krokem bylo spuštění tzv. Procesu z Kimberley (Kimberley Process), v němž se přední světoví distributoři diamantů usnášejí na zavedení certifikačního programu pro export a import těchto drahých kamenů (viz např. Bannon, Collier 2003).

Na základě teoretických a výzkumných poznatků Colliera a spol. byl rovněž definován koncept „conflict resources“, tedy nerostných surovin přispívajících k pravděpodobnosti vypuknutí konfliktu. Nevládní nezisková organizace Global Witness definuje konfliktní suroviny jako „nerostné suroviny, jejichž systematická těžba a obchod v prostředí konfliktu přispívá, podporuje či vede k vážnému porušování lidských práv, mezinárodního humanitárního práva nebo násilnostem rovnajícím se zločinu podle mezinárodního práva“. (Global Witness; cit. podle Global Policy Forum, 2007) Taková definice by měla pomoci mezinárodnímu společenství rozlišit mezi případy, kdy přírodní zdroje jsou legitimně užívány k pokrytí nákladů na vedení konfliktu, a mezi případy, kdy se těžba a obchod surovin stává základem financování ilegálních aktivit. Mezinárodně uznávaná definice „konfliktních surovin“ by se mohla rovněž stát klíčovým preventivním nástrojem, jelikož může napomoci odhalit situace, v nichž se přírodní zdroje – jako potenciální příčina konfliktu – mohou stát konfliktními surovinami.

Analýza vztahu mezi nerostnými surovinami a ozbrojeným konfliktem se od dob prvních analýz Colliera a Hoeffler posunula k větší sofistikovanosti. Určující směr udaly novému výzkumu reakce akademické komunity na C&H model, jehož výstupem bylo tvrzení, že „export primárních komodit výrazně zvyšuje riziko ozbrojeného konfliktu“. (Wennmann 2006: 12) Některé z nich se specializovaly na konkrétní faktor konfliktu – nestátní ozbrojené aktéry (Mair, Williams), stát jako aktér (Rotberg, Zartman), jednotlivé suroviny a jejich konfliktotvorný potenciál (LeBillon), atd. Jiné studie se pokoušely o obecnější pojetí a snažily se překonat neplodnou a do značné míry zavádějící dichotomii „hrabivost“ (greed) vs. „nenávisť“ (grievance), do níž debata vyvolaná dílem Colliera a spol. po čase zabředla. Zřejmě nejdál v tomto směru pokročily teorie vycházející z politické ekonomie konfliktu, kterou v následujícím textu blíže představíme.

4. Politická ekonomie konfliktu

Práce zabývající se ekonomickými agendami v ozbrojeném konfliktu se v některých ohledech liší od předchozí debaty hrabivost vs. nenávisť. Studie ekonomických agend

se pokoušejí vysvětlit příčiny vnitrostátních konfliktů po ukončení studené války; naproti tomu Paul Collier a spol. nevztahují své analýzy ke konkrétní časové éře, naopak konstatují, že svoji dimenzi „hrabivosti“ měly konflikty historické i současné. Další rozdíl je patrný v přístupu k definici ozbrojeného konfliktu. Studie ekonomických agend vnímají ozbrojený konflikt nikoli jako chaos, z něhož některé strany profitují, ale jako součást sociální transformace, v níž lidé adaptují své chování na změněné podmínky ve snaze přežít, minimalizovat rizika a maximalizovat možné zisky. V těchto podmínkách ozbrojené skupiny profitují z absence legální autority a cílem jejich snahy se může stát akumulace ekonomického zisku. (Keen 2000: 19)

Studie ekonomických agend dokazují, že konflikty se již značně posunuly od klasického Clausewitzova modelu války jako souboje dvou armád, které vnímají válku jako prostředek k dosažení politických cílů. Daleko častěji se konflikt stává cílem sám o sobě. Hlavním cílem bojů už není zvítězit, ale prodlužovat konflikt z ekonomických důvodů. Výsledkem jsou prodlužované vnitrostátní konflikty, v nichž často fungují zcela autonomní finanční mechanismy. (Wennmann 2008: 12)

4.1 Překonání debaty hrabivost vs. nenávisť

Jednou z prvních studií tohoto typu je publikace editovaná Karen Ballentine a Jakem Shermanem, vypracovaná pro International Peace Academy. Autoři v ní ověřují platnost konceptu tzv. „válečné ekonomiky“ na šesti případových studiích – Kolumbie, Nepál, Bougainville, Kosovo, Srí Lanka a Barma – ve snaze rozvinout debatu vedoucí k lepšímu pochopení ekonomických motivů a příležitostí určujících dynamiku konfliktu a definovat možnosti eventuálního ovlivnění tohoto cyklu ze strany politických aktérů. Jejich analýza vychází z předpokladu, že „konceptualizace vysvětlení současných ozbrojených konfliktů v termínech nenávisť a hrabivost vedla k omezující dichotomii zkoumání velmi komplexní sady pobídek a možností, které se v průběhu konfliktu mění“ (Ballentine, Sherman 2003: 6). Zaměřením na kvalitativní studie namísto kvantitativních metod se jejich analýza pokouší „vyšetřit kauzální dopad ekonomických faktorů na konkrétní konflikty ve vztahu k a v kombinaci s dalšími potenciálně významnými politickými, ideologickými, etnickými či bezpečnostními faktory“ (Ibid.) Analytický rámec je dále rozšířen s úmyslem zahrnout větší množství ekonomických faktorů a aktérů, zasadit ekonomické dimenze do kontextu historického, geografického a státní kapacity, propojit konflikt s jeho globální a regionální perspektivou a rozšířit výběr případových studií mimo region subsaharské Afriky. (Ibid. 7-10)

Pouze velmi malé procento současných konfliktů může být právem označeno jako „konflikty o suroviny“ nebo konflikty způsobené „pleněním“. Ekonomické motivace a příležitosti nebývají jedinou a dokonce ani primární příčinou konfliktu; spíše v různé míře inter-reagují se socioekonomickými a politickými animozitami, interetnickými spory a bezpečnostními dilematy a důsledkem těchto interakcí potom může být vypuknutí ozbrojeného boje. Přístup bojovníků k ložiskům nerostných surovin může nicméně sehrát významnou roli, jelikož jim nabízí možnost udržovat nenávisť mezi obyvateli a významně může ovlivnit délku, intenzitu a charakter konfliktu. (Ballentine, Sherman 2003: 259-260) Jinak řečeno, primárně „politická“ motivace povstaleckých jednotek v průběhu konfliktu stále častěji ustupuje „ekonomické“ dimenzi kvůli prosté nutnosti udržovat ekonomickou výhodnost a rovnováhu konfliktu; ve chvíli, kdy se ozbrojené skupině nabízí příležitost zbohatnutí prostřednictvím neformálních

ekonomických vazeb souvisejících s konfliktem, jejich politická motivace může být zcela upozaděna a jejich činnost je nadále motivována téměř výhradně ekonomickými příležitostmi a motivy.

4.2 Aktéři ve válečných ekonomikách

Pyt Douma se jako první pokusil definovat hlavní charakteristické rysy válečné ekonomiky. Dochází k závěru, že pro ekonomické vazby neformálního charakteru jsou důležité tři hlavní prvky: sítě, uzly a prostředníci.

(a) **Sítě** = transportní mechanismy, kterými je realizován přesun cenných komodit z místa konfliktu na světové trhy a opačným směrem potom přesun zbraní a dalších nezbytných komodit pro pokračování boje.

(b) **Uzly** = země, místa, lidé; obecně kontaktní body, které spojují dva články sítě. Uzly mohou mít dvojitý charakter:

□ transakční = sestávají z personalizovaných vazeb a po odchodu konkrétních osob přestávají fungovat,

□ trvalé = založeny na starobylých a etablovaných politických vazbách, které se rozvíjejí a proměňují v průběhu dějin daného regionu.

Např. v Jihoafrické republice takto vytvořily za vlády apartheidu v 60. – 90. letech paralelní síť Africký národní kongres i apartheidní režim; tyto vazby přetrvaly i po ukončení apartheidního režimu a dnes jsou využívány k řízení aktivit organizovaného zločinu v celé jižní Africe. Podobně např. v Demokratické republice Kongo se za vlády diktátora Mobutu v důsledku postupné atrofie státních služeb vyvinula řada ilegálních cest, kterými byly ze země pašovány nerostné suroviny a peníze získané na černém trhu pomáhaly lokálním komunitám zajistit prostředky pro obživu. Tyto cesty dodnes fungují a jsou využívány jednotlivými povstaleckými frakcemi k těmto – k pašování surovin, byť podmínky se značně změnily. Podobné příklady lze najít i v západní Africe (Sierra Leone) a dalších částech kontinentu.

(c) **Prostředníci** = většinou jedinci či malé skupinky, náležející ke specifické etnické skupině, často odlišné od většinového obyvatelstva. Typickou skupinou, která hraje roli prostředníků, je např. libanonská menšina v západní Africe; Libanonci do této oblasti přišli kolem roku 1900 a dnes zde tvoří klíčovou vrstvu, spojující arény místních konfliktů se světovým hospodářským prostorem.

Co se týče prostředníků, Douma je rozděluje podle funkce, úrovně sepětí s arénou konfliktu, atd. do několika dalších skupin:

a. **Prostředník na místní úrovni.** Základem pro činnost těchto prostředníků je vytvoření osobních vazeb s ilegálními extraktory surovin, mnohdy založených na dlouholeté spolupráci. V letech 1995-2001, kdy část oblasti (především region Guinea – Libérie – Sierra Leone) upadla do stavu nekontrolované anarchie, těžbu i distribuci v místním měřítku uchopila povstalecká organizace RUF. Místní obchodníci se tedy přesunuli na řetězci distribuce o jednu úroveň dál a začali skupovat od RUF diamanty a dodávat je jiným zákazníkům, kteří již nesídlili ve Sierra Leone.

b. **Vojenský poradce.** Zvláštní typ prostředníka, většinou se pohybuje na hranici legality a jedná se o bývalého vojenského úředníka či člena tajných služeb. Tito lidé fungují jako prostředníci k zahraničním zbrojařským firmám a společnostem, které jsou schopny dodávat do místa konfliktu zbraně. Odtud už je kousek

- k dalšímu typu, kterým jsou soukromé vojenské společnosti, ale reflexe tohoto fenoménu by již dalece přesahovala zaměření tohoto článku.
- c. Obchodník se zbraněmi. Cestuje po zemích, které se zmítají v konfliktu, a prodává různým stranám sporu zbraně. Jejich úspěch závisí na tom, zda si aktéři mohou finančně i politicky dovolit kupovat zbraně a další vybavení na oficiálním trhu. Příkladem obchodníka se zbraněmi a zároveň vojenského poradce může být Fred Rindel, zkušený důstojník jihoafrické armády, který poskytoval výcvik liberijské armádě a bývalý bezpečnostní atašé JAR ve Washingtonu. Rindel pracoval s geology v Libérii a navázal kontakty s Charlesem Taylorem. Liberijský prezident jej následně najal, aby vycvičil jeho „antiteroristickou jednotku“, což byla ve skutečnosti Taylorova elitní garda, která spolupracovala s rebely v sousední Sieře Leone a byla zapojena do zločinů, které se tam odehrávaly. Rindel tak vlastně podporoval RUF, vedenou Fodayem Sankohem a známou uřezáváním končetin civilistům a terorem celé země. V roce 2000 jej z toho obvinil americký vyslanec u OSN Richard Holbrook. Rindel toto propojení odmítl, ale následně byl přinucen, aby tento kontrakt ukončil.
 - d. Logistický operátor. Zabývá se ilegálním transportem komodit z arény konfliktu na světové trhy. Ty může přepravovat buď klasickým pašováním (např. lodní dopravou), nebo skrytými přelety v letadlech těsně nad povrchem (a doufat, že nebudou zachyceni radarem – takto bývají přepravovány např. drogy z Guatemaly do Spojených států). Typickým logistickým operátorem byl např. Viktor But, někdejší pilot ruské armády a důstojník KGB, který dokonce provozoval letku ruských letadel. Butovo jméno bylo skloňováno v souvislosti s mnoha konflikty, od Libérie a Rwandy až po Angolu a Demokratickou republiku Kongo. Oficiálně jeho letka sídlí v Kataru, ale operuje z mnoha leteckých základen.
 - e. Skryté právní poradenství. Jeho provozovateli jsou většinou skryté právní korporace, které poskytují veškeré konzultace a rady potají, aby neohrozily své jméno; jedná se zejména o konzultace v oblasti mezinárodního práva, praní špinavých peněz, atd.
 - f. Nadnárodní těžbařské korporace. Těžbařské koncerny, které se rozhodly podnikat ve vysoce rizikových oblastech, k nimž arény konfliktu bezpochyby patří. Většinou nejde o naprosté špičky v daném oboru; naopak, častým jevem jsou tzv. „junior mining companies“, které nemají velký podíl na trhu, ale s pomocí tohoto riskantního projektu se pokoušejí posunout výše. Typickým příkladem je výstavba ropovodu v Súdánu z jihosúdánských ložisek, ovládaných povstaleckou organizací SPLA (lidově-osvobozenecá armáda), do něhož investovaly čínské, malajské koncerny a kanadská společnost Talisman. Vztah těchto společností ke konfliktu je především finanční a řekněme mnohovrstevnatý. K získání práva těžby musí nejprve získat koncesi od vlády, což stojí úředně předepsaný poplatek, úplatek či obojí. Někdy je třeba zvláště platit oficiálním armádním silám země za „ochranu“, daleko častěji se však k podobné taktice uchylují povstalci, např. prostřednictvím unesených zaměstnanců společnosti. (Douma 2003: 20-87)

4.3 Typy válečných ekonomik dle aktérů

Válečná ekonomika se může projevit v několika dimenzích, jež se navzájem nevyklučují. Politicko-vojenská frakce může přijmout některé z nich ve vztahu k místním

zdrojům nerostných surovin, jednání a schopnostem svých vojáků, místním a zahraničním politickým a komerčním vazbám a geografickým podmínkám.

1. **Státní válečná ekonomika:** organizovaná strukturovanými politickými skupinami (nejčastěji státy) prostřednictvím (kvazi)legálního zdanění zisků a domácích či zahraničních půjček. Tento model je možné provádět pouze v prostředí zavedeného a fungujícího daňového systému, dostupných domácích úspor či zahraničních investic. Státní válečná ekonomika je obvykle schopna ochránit své obyvatelstvo. Její efektivita však a priori směřuje k vylepšování zbrojního arsenálu, což má za následek jednak rozvoj tzv. bezpečnostního dilematu, jednak vyvíjenj stále ničivějších zbraní, které mohou mít v případě použití katastrofální dopad na civilní obyvatelstvo (jaderné zbraně, atd.).
2. **Guerillová válečná ekonomika:** jedná se o velké ozbrojené skupiny, které spoléhají pouze na místní zdroje financí a musejí si tudíž vytvořit dobré vztahy s místním obyvatelstvem. Toho dosahují především díky politickému přesvědčování, v němž využívají aktuálních rozporů ve fungování státu, které interpretují jako křivdu na obyvatelích té dané oblasti (např. Tamilští tygři na Srí Lance). Tyto skupiny jsou vysoce závislé na přízni obyvatel daného území, a tudíž věnují politické agitaci velkou pozornost. Variantou jsou malé ozbrojené skupiny, které potřebují pouze minimum pomoci lokální či zahraniční, ale jsou vydány na milost a nemilost přízni místních obyvatel.

Tento typ ekonomiky je typický především pro tradiční povstalecké skupiny z doby studené války, kdy mohly spoléhat jednak na externí zahraniční pomoc, jednak na to, že část obyvatelstva bude nakloněna jejich idejím, jelikož převaha demokratického modelu nad ostatními nebyla zřejmá. V dnešní době však bývá vytlačován jinými druhy válečných ekonomik. Těmi jsou:

- a) *Predátorská válečná ekonomika* – ozbrojené skupiny (státní i nestátní), které získávají prostředky na další existenci a vedení boje především díky násilí či hrozbám jejím použitím. Tento model obživy je krátkodobě nepochybně výhodný, nicméně brzy může dojít jednak k vyčerpání zdrojů, jednak ke smrtelné ztrátě podpory obyvatel (např. povstalecká organizace RENAMO takto rychle přišla o přízeň v 80. letech v Mozambiku). Tento postup má drastický dopad na civilní obyvatelstvo, které je donuceno migrovat mimo zónu kontroly dané ozbrojené skupiny, značně strádá a dochází k mnoha úmrtím.
- b) *Komerční válečná ekonomika:* ozbrojená skupina může, jak již bylo řečeno dříve, profitovat z vytěžování nerostných ložisek na svém území. Za tímto účelem vytváří ekonomické spojení se třetími stranami, což mohou mnohdy být zároveň také spojenci jejich protivníků. Většina obyvatel z tohoto druhu podnikání obvykle neprofituje, jelikož veškeré prostředky jdou do kapes ozbrojených skupin a jejich stoupenců; nanejvýš mohou být civilisté silou donuceni na těchto zdrojích pracovat (např. na kaučukových plantážích, v diamantových dolech, atd.) – čili forma novodobého otroctví. Pokud je však komerční válečná ekonomika založena na produkci ilegálních komodit místním obyvatelstvem (např. pěstování koky v Kolumbii či opia v Afghánistánu), může být pro komunity v dané lokalitě dokonce atraktivním způsobem obživy.

Kromě těchto ekonomik, orientovaných na nestátní ozbrojené aktéry, je však třeba vzít v potaz také ekonomiky dalších aktérů:

3. **Válečná ekonomika zahraničních aliancí** – zde se jedná především o přeshraniční dimenzi konfliktu. Ozbrojené skupiny často hledají úkryt v pohraničních oblastech; přes hranice sousedícího státu jsou také dodávány zbraně, potraviny a jiné nezbytné komodity k vedení boje (např. SPLA v jižním Súdánu dostávala takto přeshraniční podporu z Ugandy, AFDL v Demokratické republice Kongo byla jednoznačně podporována ze Rwandy, atd.). Ozbrojené skupiny zůstávají vysoce závislé na sponzorských zemích a zahraniční podpoře. Díky tomu, že rebelové často překračují státní hranici, nemají silové složky státu, v němž operují, možnost efektivního pronásledování. Tato strategie nemá silný dopad na civilní obyvatelstvo, dokud se povstalecká skupina nedopouští větších aktů teroru či přímo nepoužívá násilí k přinucení místních obyvatel k poslušnosti.
4. **Humanitární válečná ekonomika** – mezinárodní ochrana a zdroje poskytované civilnímu obyvatelstvu – jako mezinárodním uprchlíkům nebo v rámci uprchlických táborů v dané zemi – poskytují přístup k „humanitární svatyni“ ozbrojeným skupinám (např. Rudí Khmerové v Thajsku, afghánští mudžáhedini v Pákistánu, atd.). Humanitární svatyně mají mnoho výhod: ochrana, dostupné zdroje, kontrola populace a politický kapitál. Nestátní ozbrojené skupiny mohou zneužívat humanitární svatyně s cílem donutit humanitární organizace ke spolupráci, ale může jít rovněž o činnost skrytě podporovanou státem, který má zájem na ukončení činnosti humanitárních organizací v dané oblasti (např. oblast Dár-fúru v západním Súdánu). Tato spolupráce může znamenat podíl na prostředcích poskytovaných mezinárodním společenstvím, ale možný je i krajně nepřátelský přístup ze strany nestátních ozbrojených aktérů, jehož cílem je naopak vyhnání všech humanitárních organizací z oblasti. Tato válečná ekonomika má minimální dopad na obyvatelstvo mimo uprchlické tábory, ale pokud přinutí humanitární organizace k odchodu, dopad těchto kroků může být katastrofální. (Le Billon 2000: 15-17)

4.4 Typy válečných ekonomik dle cílů

Termín „válečná ekonomika“ je užíván v mnoha souvislostech, některé z nich však jsou poměrně zavádějící. Problémem je zejména odlišení jednotlivých subtypů válečné ekonomiky, resp. odlišení ekonomiky skutečně související se samotným bojem od příbuzných mechanismů, zejména tzv. kriminální či stínové ekonomiky. Ballentine a Nitzschke nabízejí odlišení a charakterizují jednotlivé subtypy:

- *Bojová ekonomika* je založená na ekonomických interakcích, které přímo podporují válečný stav. V jejím rámci se pohybuje množství aktérů, včetně státního bezpečnostního aparátu (armáda, paramilitární skupiny, policie) a povstaleckých jednotek, stejně jako domácích a zahraničních „válečných podnikatelů“ (tento pojem zde používám v širším smyslu, nikoli jako ekvivalent slova „warlord“). Ti zásobují bojující strany nezbytnými zbraněmi a vojenským materiálem, stejně jako veškerým dalším vybavením, které si bojovníci nemohou sami obstarat v oblasti konfliktu. Obecně se dá říci, že bojová ekonomika slouží k zajištění válečného úsilí bojujících aktérů, stejně jako k dosažení vojenských cílů. Preferovanými metodami jsou ty, které už byly popsány v kapitole věnované povstaleckým jednotkám (viz LeBillon 2001).

- *Stínová ekonomika* (někdy též nazývaná „ekonomika černého trhu“) obsahuje širokou škálu neformálních ekonomických vztahů, které probíhají mimo rámec oficiální ekonomiky. Klíčovými aktéry jsou v tomto případě mafie a jiné kriminální živly, které profitují z možností, které se otevírají v nekontrolovaných a chaotických situacích válečného konfliktu. Možnosti profitu se dále zvyšují v případě, že na zemi je uvaleno hospodářské embargo, které zakazuje vývoz či dovoz určitých komodit oficiální cestou. Tím pádem jediný způsob, jak dané komodity uplatnit na světovém trhu, je přeshraniční pašování a neformální ekonomika, jako se stalo např. ve Sierře Leone, Kongu, ale i v západním Balkáně. Stínová ekonomika je často etablovaným modelem obživy již před vypuknutím ozbrojeného konfliktu a je jedním z projevů a zároveň příčin postupné eroze státní autority do stavu slabého, neúspěšného či zhrouteného státu (viz kapitola věnovaná roli státu v konfliktu). Jakmile konflikt vypukne, vybudované ekonomické vazby jsou většinou rychle uchváčeny ozbrojenými skupinami a stávají se součástí tzv. bojové ekonomiky (viz výše). Taková situace nastala např. ve Sierře Leone, kde vysoce zkorumpovaný a neformální trh s diamanty představoval pro povstaleckou skupinu RUF a jejich sponzora, liberijského prezidenta Charlese Taylora velmi jednoduchý způsob obživy. V Kosovu se podobně rozvinula neformální ekonomika založená na pašování komodit do Evropy a financování z diaspor. Tyto vazby po vypuknutí konfliktu anektovala Kosovská osvobozenecská armáda a díky nim byla schopna financovat svůj další boj.
- *Ekonomika zvládnutí situace* (coping economy) zahrnuje množství ekonomických vazeb a interakcí, díky nimž se s prostředím válečného konfliktu a nefungující oficiální ekonomiky vyrovnává místní obyvatelstvo. Pro místní komunity jsou tyto vazby v podstatě jedinou možností, jak si zajistit obživu, pokud v oblasti není poskytována humanitární pomoc či tyto komunity nespolupracují se strukturami organizovaného zločinu. Ekonomika zvládnutí situace se často opírá o pěstování ilegálních plodin (např. koka v Kolumbii či heroin v Afghánistánu); v takovém případě se však již nejedná o prosté přežití válečného konfliktu, ale o poměrně výnosný byznys, kterému se mnozí zemědělci věnovali již před vypuknutím války a pokud nebudou přinuceni, neustoupí od něj ani po nastolení příměří. Nedílnou součástí těchto ekonomik je přeshraniční pašování, jehož cílem je vyměnit cenné materiály, které oblast nabízí, za věci potřebné k životu, jichž se v aréně konfliktu nedostává. (Ballentine, Nitzschke 2005: 7-9)

4.5 Potřeba, krédo a hrabivost: nový směr výzkumu?

Ve snaze překročit jednostranná vysvětlení konfliktu jako boje o nerostné zdroje, ekonomického mechanismu *per se* či vyústění meziskupinové nenávisti sestavil William Zartman mechanismus pro pochopení transformace motivů bojujících stran od nenávisti přes porušování práv až k touze po vlastním obohacení. Definiuje základní potřeby, identitu a suroviny jako možné zisky, na druhé straně potom nenávist, porušování práv a hrabivost jako motivy konfliktu.

Pro vypuknutí konfliktu jsou podle Zartmana potřebné obě složky předchozí debaty „hrabivost“ vs. „nenávist“. Na rozdíl od předchozích účastníků však obě kategorie

neztotožňuje s etnickou či surovinovou dimenzí; naopak, v rámci těchto dimenzí nachází dostatečnou oporu pro „greed“ i „grievance“ rovinu konfliktu:

- **potenciální zisk z konfliktu** („stakes of conflict“) – např. zajištění základních potřeb, vidina zisku v případě vítězství, ale rovněž emocionální rovina – např. potřeba pomsty či napravení bezpráví; obecně kořist či zisk, kterého je možno dosáhnout v případě, že daný subjekt zahájí ozbrojený konflikt,
- **motivace zahájit konflikt** („motivations for conflict“) – např. pocíťovaná křivda, porušování lidských práv, ale také prostá hrabivost; obecně emocionální či rozumná pohnutka k zahájení ozbrojeného boje.

Na základě analýzy sedmi *case studies* – Libanon, Peru, Sierra Leone, Angola, Demokratická republika Kongo, Kolumbie a Afghánistán – Zartman vytváří obraz tranzice od potřeb ke krédu a dále k hrabivosti. Ovšem potřeby, krédo a hrabivost jsou sice nezbytnou, ale nikoli postačující podmínkou k vypuknutí konfliktu. Musí být rovněž přítomen politický podnikatel, který přetaví subjektivní reakce do objektivních podmínek, a tím promění předkonfliktní stav v otevřený konflikt.

Podobný model vytvořili rovněž Lujala, Gleditsch a Gilmore. V jejich pojetí jsou třemi faktory nutnými k rozpoutání ozbrojeného boje *motivace, příležitost* a *identita*. Rebelové potřebují motiv k zahájení boje – ten může být buď negativní (nenávisť vůči stávajícímu stavu věcí), nebo pozitivní (touha zbohatnout čili hrabivost). Dále je potřeba, aby byli schopni dosáhnout svých cílů. Realizaci jejich tužeb však mohou stát v cestě např. geografické faktory (v přehledném, nekomplikovaném terénu by rebelové byli zřejmě rychle poraženi) či nedostatek prostředků (chudoba a nedostupnost adekvátního vybavení a zásobování). A konečně je potřeba, aby rebelové sdíleli společnou identitu, která je nezbytná pro vytvoření skupinové formace. Nehledě na motivy a příležitosti rebelů se povstalecký boj nestane realitou, dokud se skutečně nezačnou cítit „na jedné lodi“. Všechny tyto tři faktory spatřují Lujala, Gleditsch a Gilmore jako nezbytné pro zahájení povstaleckého boje. Zároveň mají klíčový vliv také na trvání boje; rebelové musejí udržovat motivaci k vedení boje, stejně jako přísun financí, zbraní a dalšího materiálu. Rovněž jednota skupiny musí zůstat zachována, ačkoli tváří v tvář roztržitěným nerostným zdrojům často dochází k její fragmentaci, viz výše. (Lujala, Gleditsch, Gilmore 2005: 3)

Celkový model konfliktu podle Zartmana tedy vypadá následovně:

- V první fázi se zanedbání určité části populace státem či vzrůstající nároky obyvatel, které stát není schopen naplnit, stávají zdrojem pocitu deprivace a nenávisť. (NEED)
- Ve druhé fázi jsou tyto pocity mobilizovány válečným podnikatelem, který využívá identity jako prostředku k mobilizaci. (CREED)
- Ve třetí fázi se konfliktní podnikatel snaží zajistit prostředky pro vedení konfliktu. Ty jsou následně použity, což může vést k vítězství nebo porážce na straně jedné – anebo k prodloužení konfliktu na straně druhé. (GREED)

To znamená, že např. nenávisť samotná není dostatečnou příčinou k vypuknutí konfliktu. Obecně pocíťovaná nenávisť ve společnosti nemusí dokonce hrát vůbec žádnou roli, pokud se válečnému podnikateli podaří zorganizovat ozbrojené povstání. Ve druhém případě potřeba udržovat konflikt přispívá k transformaci původní motivace, založené na nenávisti či porušování lidských práv, v prostý model obživy a obohacení („greed“). (Zartman, in Arnson, Zartman 2005: 267-270)

5. Závěr

Definice „válečné ekonomiky“ jako nedílné součásti každého ozbrojeného konfliktu, nikoli jako specifického mechanismu, který hraje určitou roli pouze v tzv. surovinově motivovaných konfliktech, napomohla lepšímu porozumění ekonomických mechanismů, které v těchto konfliktech fungují. Stejně jako stát a nestátní ozbrojené skupiny hrají v těchto konfliktech výraznou roli i další aktéři, operující jak v oblasti konfliktu, tak zcela mimo danou geografickou lokalitu. Dosti pravděpodobné je vytvoření mechanismu tzv. válečné ekonomiky, která funguje na radikálně odlišných principech než klasická produkční ekonomika mírového stavu. Válečná ekonomika je vždy vztažena ke konkrétnímu aktérovi konfliktu; dále je možné rozlišovat ekonomiky podle toho, jaké jsou jejich cíle. V konečném výsledku tento ekonomický přístup napomohl k překonání inspirativní, leč již zpochybněné dichotomie hrabivost vs. nenávist a přesunul pozornost akademické komunity k hlubšímu pochopení ekonomických mechanismů v konfliktu.

Seřazení potřeby, kréda a hrabivosti v tomto smyslu podtrhuje fakt, že ozbrojené konflikty podléhají proměnlivé dynamice, aktérů i jejich motivací. Rovněž zdůrazňuje tvrzení obvyklé v literatuře o PEC, že suroviny jsou nezbytné pro trvání a udržení určité intenzity konfliktu, ale nenávist a identita jsou nezbytnými faktory pro pochopení vypuknutí konfliktu a cílů bojujících stran. (Arnson, in Arnson, Zartman 2005: 11-12) Tím se otevírá prostor pro vytváření a evaluaci explanačních modelů vnitrostátního konfliktu, jež vycházejí z materiálních okolností, ovšem zároveň akcentují politickou, sociální a historickou rovinu těchto konfliktů.

Poznámky k textu:

- [1] Termín „válečná ekonomika“ použil zřejmě poprvé Francis D. Roosevelt, jenž konstatoval, že „pokud Osa vyhraje druhou světovou válku, budeme nuceni k trvalé přeměně státu ve vojensko-průmyslový komplex fungující na základě válečné ekonomiky“. Tento jev našel později své místo v dílech George Orwella, v jehož díle 1984 je permanentní válka způsobem, jak spotřebovat nadprodukcí.
- [2] World Bank's Development Research Group.
- [3] Zejména objemná *Breaking the Conflict Trap* z roku 2004, na níž se podílelo šest významných ekonomů a politologů sdružených v pracovní skupině Světové banky. Viz Collier, Paul; Hoeffler Anke; Hegre Hävard; Elliot Lani; Reynal-Querol Marta; Sambanis Nicholas (2003): *Breaking the Conflict Trap*. <http://econ.worldbank.org/prr/CivilWarPRR/>.

Prameny a literatura:

- ADEBAJO, Adekeye, CHANDRA Lekha Sriram (eds.). *Managing Armed Conflicts in the 21st Century*. New York: International Peace Academy, 2001.
- ANDERSEN, Louise, BJØRN, Møller, FINN, Stepputat. *Fragile States and Insecure People? Violence, Security, and Statehood in the Twenty-First Century*. New York: Palgrave MacMillan, 2007.
- ARNSON, Cynthia J., I. William ZARTMAN (eds.). *Rethinking the Economics of War. The Intersection of Need, Creed, and Greed*. Washington: Woodrow Wilson Center Press, 2005.
- AYITTEY, George. *Why Africa Is Poor*. In Morris, Julian (ed.). *Sustainable Development. Promoting Progress or Perpetuating Poverty?* London: Profile Books, 2002. Dostupné z http://ipn.lexi.net/images/uploaded/12-402933f493659--george_ayittey_chapter4.pdf.
- BALLENTINE, Karen, Jake SHERMAN (eds.). *The Political Economy of Armed Conflict. Beyond Greed and Grievance*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 2003.

- BALLENTINE, Karen, Heiko NITZSCHKE. *The Political Economy of Civil War and Conflict Transformation*. Berlin: Berghof Research Center for Constructive Conflict Management, 2005. Dostupné z http://www.berghof-handbook.net/uploads/download/dialogue3_ballentine_nitzschke.pdf.
- BANNON, Ian, Paul COLLIER (eds.). *Natural Resources and Violent Conflict*. Options and Actions. Washington: The World Bank, 2003.
- BEISSINGER, Mark R., Crawford YOUNG (eds.). *Beyond State Crisis? Postcolonial Africa and Post-Soviet Eurasia in Comparative Perspective*. London: John Hopkins University Press, 2002.
- BERDAL, Mats, David MALONE (eds.). *Greed & Grievance. Economic Agendas in Civil Wars*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 2000.
- BILLON, Philippe Le. *The Political Economy of War*. What Relief Agencies Need to Know. Humanitarian Practice Network, ODI, 2000. Dostupné z <http://www.odihpn.org/documents/networkpaper033.pdf>.
- BROWN, Michael E., Coté, OWEN R. Jr., LYNN-JONES, Sean M., MILLER, Steven E. (eds.). *Nationalism and Ethnic Conflict*. London: MIT Press.
- BUNKER, Robert J. *Non-state Threats and Future Wars*. London: Frank Cass and Comp. Ltd., 2003, ed.
- CLAPHAM, Christopher. Rethinking African States. *African Security Review* 10/3, 2001.
- COLLIER, Paul, Anke HOEFFLER. On economic causes of civil war. *Oxford Economic Papers*, Vol. 50, Number 4, 1998, str. 563-573.
- COLLIER, Paul, Anke HOEFFLER. *Greed and Grievance in Civil War*, 2001, http://www.worldbank.org/research/conflict/papers/greedgrievance_23oct.pdf.
- COLLIER, Paul, Anke HOEFFLER. On the Incidence of Civil War in Africa. *Journal of Conflict Resolution* 46/1, 2002.
- COLLIER, Paul, Anke HOEFFLER, Håvard HEGRE, Lani ELLIOT, Marta REYNAL-QUEROL, Nicholas SAMBANIS. *Breaking the Conflict Trap*, 2003. Dostupné z <http://econ.worldbank.org/pr/CivilWar-PRR/text-26671/>.
- COLLIER, Paul, Nicolas SAMBANIS (eds.). *Understanding Civil War*. Evidence and Analysis. Washington: The World Bank, 2005.
- CRAMER, Christopher. Civil War is Not a Stupid Thing. Exploring growth, distribution and conflict linkages. *SOAS Working Paper*, 1997. Dostupné z <http://www.soas.ac.uk/economics/research/working-papers/28886.pdf>.
- CROCKER, Chester A., Fen Osler HAMPSON, Pamela AALL (eds.) *Leashing the Dogs of War*. Conflict Management In A *Divided World*. Washington: U.S. Institute of Peace Press, 2007.
- DOUMA, Pyt. Poverty, relative deprivation and political exclusion as drivers of violent conflict in Sub Saharan Africa. *Journal of Science and World Affairs*, Vol. 2, No. 2, 2006, s. 59-69.
- DUFFIELD, Mark. *Global Governance and the New Wars*. The Merging of Development and Security. London: Zed Books, 2001.
- ELBADAWI, Ibrahim, Nicholas SAMBANIS. Why Are There So Many Civil Wars in Africa? Understanding and Preventing Violent Conflict. *Journal of African Economies* 9/4, 2000.
- FEARON, James D. Primary Commodities Exports and Civil War. *Journal of Conflict Resolution* 49 (4), 2005, str. 483-507. Dostupné z <http://www.stanford.edu/~jfearon/papers/sxpfinal.pdf>.
- FEARON, James D. Why Do Some Civil Wars Last So Much Longer Than Others? *Journal of Peace Research* 41/3, 2004, 275-301.
- GYLFASON, Thorvaldur, Gylfi ZOEGA. *Natural Resources and Economic Growth. The Role of Investment*. Paper na konferenci DEGIT IX, Reykjavík 2004. Dostupné z http://www.degitt.ifw-kiel.de/papers/degitt_09/C009_011.pdf.
- HAIMS, Marla C., David C. GOMPERT, Gregory F. TREVERLON, Brooke K. STEARNS. Breaking the Failed-State Cycle. *Occasional paper, RAND Corporation*, 2008, http://www.rand.org/pubs/occasional_papers/2008/RAND_OP204.pdf.
- HIRONAKA, Ann. *Neverending Wars*. The International Community, Weak States, and the Perpetuation of Civil War. London: Harvard University Press, 2005.
- HOMER-DIXON, Thomas. Environmental Scarcities and Violent Conflict. Evidence from Cases. *International Security* 19/1, 1994, s. 5-40.
- HUMPHREYS, Macartan. *Economics and Violent Conflict*. Harvard University, 2002, dostupné z <http://www.preventconflict.org/portal/economics/Essay.pdf>.
- HUMPHREYS, Macartan. Natural Resources, Conflict, and Conflict Resolution. Uncovering the Mechanisms. *Journal of Conflict Resolution* 49, 2005.
- IBEANU, Okechukwu. Oiling the Friction. Environmental Conflict Management in the Niger Delta, Nigeria. *Environmental Change & Security Project Report*, Issue 6, 2000. Dostupné z <http://www.wilson-center.org/topics/pubs/Report6-2.pdf>.

- KALYVAS, Stathis N. *The Sociology of Civil Wars*. Warfare and Armed Groups. New Haven, Yale University (manuscript), 2003. Dostupné z http://www.smallarmssurvey.org/files/portal/issueareas/perpetrators/perpet_pdf/2003_Kalyvas.pdf.
- KAPLAN, Robert. The Coming Anarchy. *The Atlantic Monthly*, February 1994. Dostupné z <http://dieoff.org/page67.htm>.
- KEEN, David. The Economic Functions of Violence in Civil Wars. *Adelphi Paper 320*, London: International Institute for Strategic Studies, 1998.
- KLARE, Michael T. *Resource Wars*. The New Landscape of Global Conflict. New York, Henry Holt & Co., 2001.
- KLEM, Bart. A Commentary on the World Bank report "Breaking the Conflict Trap". *Working Paper 25*, Netherlands Institute of International Relations "Clingendael", 2004. Dostupné z http://www.clingendael.nl/publications/2004/20040100_cru_working_paper_25.pdf.
- LEITE, Carlos, Jens Weidmann. Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption, and Economic Growth. *IMF Working Paper*, African and Research Departments, 1999. Dostupné z <http://internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/wp/1999/wp9985.pdf>.
- LUJALA, Päivi, Nils Peter GLEDTISCH, Elisabeth GILMORE. A Diamond Curse? Civil War and a Lovable Resource. *Journal of Conflict Resolution* 49, 2005.
- MALEY, William, Charles SAPFORD, Ramesh THAKUR. *From Civil Strife to Civil Society*. Civil and Military Responsibilities in Disrupted States. Tokio: United Nations Univ. Press, 2002.
- MÜNKLER, Herfried. *The New Wars*. Malden, MA: Polity Press, 2005.
- NATHAN, Laurie. The Frightful Inadequacy of Most of the Statistics. *Track Two* 12/5, 2005. Dostupné z <http://ccrweb.ccr.uct.ac.za/fileadmin/template/ccr/pdf/TTVol2No5.pdf>.
- RENNER, Michael. *The Anatomy of Resource Wars*. Worldwatch Institute Dostupné z <http://www.worldwatch.org/system/files/EWP162.pdf>.
- ROSS, Michael. Does Oil Hinder Democracy? *World Politics* 53, 2001, 325-61 Dostupné z <http://www.sscnet.ucla.edu/polisci/faculty/ross/doesoil.pdf>.
- SHANKLEMAN, Jill. *Oil, Profits, and Peace*. Washington: U.S. Institute for Peace Press, 2006.
- SNYDER, Richard. Does Lootable Wealth Breed Disorder? A Political Economy of Extraction Framework. *Comparative Political Studies* 39/8, 2006, s. 963-968.
- SMOLÍK, Josef, Tomáš ŠMÍD, Vladimír VAŽURA (eds.). *Organizovaný zločin a jeho ohniska v současném světě*. Brno: Mezinárodní politologický ústav, 2007.
- VAŽURA, Vladimír. Financování povstaleckých skupin v rozvojových zemích. *Rexter* č. 2, 2004 b. Dostupné z <http://www.rexter.cz/clanek.aspx?id=34>.
- WALTER, Barbara F. Does Conflict Beget Conflict? Explaining Recurring Civil War. *Journal of Peace Research* 41/3, 2004.
- WENNMANN, Achim. *What is the political economy of conflict?* Delimiting a debate on contemporary armed conflict. Presented at the World International Studies Conference, Ljubljana, 23-26 July, 2008. Dostupné z http://www.allacademic.com/meta/p_mla_apa_research_citation/1/7/8/9/4/p178943_index.html.
- WICK, Katharina, Erwin BULTE. *Contesting Resources – Rent Seeking, Conflict and the Natural Resource Curse*. Department of Economics, Tilburg University, 2005. Dostupné z http://www.ne.su.se/research/enter/pdf/wick_bulte.pdf.
- ZARTMAN, William I. (ed.). *Collapsed States*. The Disintegration and Restoration of Legitimate Authority. Boulder, Lynne Rieder Publishers, 1995.