

OBSAH

O AUTORECH	9
I. Vojské výdaje – součást veřejných financí	11
Úvod.....	11
1. Efektivní alokace veřejných financí ve veřejném sektoru	11
1.1 Veřejné finance a veřejný sektor.....	11
1.2 Problém efektivnosti veřejného sektoru a efektivní produkce veřejných statků.....	14
2. Veřejné finance a obrana.....	17
2.1 Zadluženost veřejných rozpočtů a vývoj státního rozpočtu v ČR.....	17
2.2 Fiskální deficit a efektivnost výdajových programů	19
2.3 Vojské výdaje ve vztahu k veřejným financím.....	25
Závěr.....	30
Literatura.....	30
II. Pojetí ekonomiky obrany	32
Úvod.....	32
1. Základní přístupy k pojetí ekonomiky obrany.....	33
2. Pojetí politické ekonomie obrany.....	36
3. Pojetí vojenské ekonomiky.....	37
Závěr.....	37
Literatura.....	38
III. Pojetí vojenské ekonomiky Johannese Gerbera	40
Úvod.....	40
1. Přístup k hospodárnosti.....	41
2. Úvahy na téma makroekonomie obrany.....	42
3. Na cestě k evropské ekonomice obrany.....	45
Závěr.....	49

Literatura	49
IV. Německá vojenská ekonomika v pojetí O. Hahna.....	50
Úvod	50
1. Zdůvodnění názvu vojenské ekonomiky	50
2. Pojetí vojenské ekonomiky O. Hahna	53
Závěr.....	62
Literatura	63
V. Moderní účtování nákladů.....	64
Úvod	64
1. Východiska k modernímu účtování nákladů v ozbrojených silách.....	65
2. Sledování vztahu a užitku a nákladů v ozbrojených silách v současnosti.....	69
3. Zvýšení ekonomické účinnosti v ozbrojených silách.....	72
Závěr.....	74
Literatura	76
VI. Efektivnost a náklady v prostředí obrany.....	77
Úvod	77
1. Základní předpoklady pro efektivní nasazení zdrojů	78
2. Možné cesty k dosažení efektivnosti ve vojenském prostředí.....	80
3. Svoboda jednání jako předpoklad hospodárnosti, účinnosti a efektivity	81
Závěr.....	82
Literatura	83
VII. Podnikohospodářské prvky v podmínkách hospodaření Bundeswehru.....	84
Úvod	84
1. Odpovědnost za náklady a výkony (ONV)	84
2. Revize (controlling) v Bundeswehru.....	85
3. Výpočet nákladů a výkonů (VNV).....	87

4. Trvalý program zlepšení (TPZ).....	88
5. Současný stav programu ONV	89
6. Spolupráce Bundeswehru se soukromým sektorem	90
7. Market Testing	93
8. Společnost - GEBA	95
Závěr.....	99
Literatura	100
VIII. Outsourcing v prostředí obrany.....	101
Úvod.....	101
1. Obecné vymezení outsourcingu	105
1.1 Oblasti podnikatelských aktivit při uplatňování outsourcingu	107
1.2 Příklad outsourcingu v civilním sektoru.....	109
2. Outsourcing v ozbrojených silách jako problém státní versus soukromí dodavatelé	111
2.1 Obrana země jako ideálně typický veřejný statek	111
2.2 Portfolio outsourcingu v ozbrojených silách.....	114
3. Zkušenosti z aplikace outsourcingu v některých zemích NATO a Rakouska	117
3.1 Americké zkušenosti	117
3.2 Německé zkušenosti	132
3.3 Britské zkušenosti.....	134
3.4 Kanadské zkušenosti	136
3.5 Norské zkušenosti.....	138
3.6 Rakouské zkušenosti	140
4. Zabezpečovací služby obecně vhodné k zajišťování pomocí vnějších zdrojů v podmínkách resortu obrany.....	145
4.1 Základní problémy při zapojování vnějších zdrojů v prostředí obrany.....	145
4.2 Vliv na zadávání zakázek	149

4.3	Obecné výhrady proti zapojování vnějších zdrojů v prostředí zabezpečení obranných potřeb	150
4.4	Obvyklé výhrady vůči zapojování soukromého sektoru do zabezpečení obrany.....	151
4.5	Přednosti zapojování vnějších zdrojů v prostředí obrany	153
5.	Možný přístup k hodnocení podporující rozhodnutí o koupi služby či vlastní realizaci ozbrojenými silami.....	154
5.1	Cíle při rozhodování.....	154
5.2	Základní fáze	155
5.2.1	Předběžná fáze.....	155
5.2.2	Přípravná fáze.....	156
5.2.3	Fáze vlastní soutěže.....	157
5.3	Outsourcing a speciální technika	157
6.	Uzavírání kontraktů v rámci zapojování vnějších zdrojů	158
6.1	Rámec principál - agent.....	158
6.2	Efektivní kontraktace	159
6.3	Interní zajištění versus zapojení vnějších zdrojů	161
7.	Omezení zapojování vnějších zdrojů ve výzkumu a vývoji.....	162
8.	Rozsah kompetice při zapojování vnějších zdrojů	163
9.	Možné oblasti zapojování vnějších zdrojů v armádě....	166
10.	Shrnutí problematiky outsourcingu	167
10.1	Rizika outsourcingu.....	167
10.2	Jak postupovat	168
10.3	Subjektivní problémy outsourcingu.....	170
	Závěr.....	171
	Literatura	171
X.	Leasing v ozbrojených silách	173
	Úvod.....	173
1.	Nedostatek financí v ozbrojených silách.....	174

2. Leasing jako významná alternativa k úspoře finančních prostředků.....	175
2.1 Obecné hodnocení leasingu.....	175
2.2 Chybné hodnocení leasingu státní správou	175
2.3 Financování příjemce leasingu.....	176
2.4 Možnosti využití.....	176
3. Leasing jako investiční a finanční nástroj	177
4. Základní formy smluv leasingu.....	178
4.1 Rozdělení podle smluvního partnera	178
4.2 Rozdělení podle formy smlouvy	178
4.3 Rozdělení podle opcí k uzavření smlouvy.....	179
4.4 Rozdělení podle rozsahu splácení	180
5. Ekonomické důvody pro uzavírání leasingových smluv	180
5.1 Technická racionalita leasingových smluv.....	180
5.2 Z hlediska výkonnosti hospodárná racionalita ...	181
5.3 Synergické efekty leasingové smlouvy	182
5.4 Účinnost likvidity	183
6. Vojenský materiál jako předmět možných leasingových obchodů	183
7. Zkušenosti z leasingu ve vojenské oblasti.....	185
7.1 Americký případ.....	186
7.2 Britský případ.....	190
7.3 Německý případ	192
7.4 Italský případ.....	193
7.5 Norský případ.....	194
8. Konkrétní varianty leasingu vojenského materiálu	195
8.1 Přímý leasing výrobce.....	195
8.2 Nepřímý finanční leasing	196
8.3 Investorský leasingový model	196
8.4 Leasing vojenských dílčích privatizací	197

9. Limitující faktory vojenských leasingových smluv.....	198
10. Výhled do budoucna.....	200
Závěr.....	202
Literatura	203
Závěr	205
Literatura	206