

Článek pojednává o zbraňových offsetech jako součásti obchodních vztahů, jejich výhodách, nevýhodách a rovněž se zabývá ekonomickými aspekty těchto obchodů.

Zbraňové offsety neboli zpětné investice či zakázky do hospodářství jsou převážně využívané jako prostředky k rozvíjení a udržování obranné průmyslové činnosti a k vývoji technické kvality. Nicméně jejich vlivem se zvětšuje závislost k nekontinuálním obranným objednávkám a roste náchylnost ke strukturálním změnám. Realizace zbraňových offsetů je primárně více či méně závislá na politickém rozhodování než na ekonomických aspektech. Následkem toho jsou realizované zbraňové offsety a ekonomická paradigmaty mnohdy v rozporu.

Při zbraňových offsetech nejsou také zanedbatelné ekonomické aspekty těchto obchodů. Nicméně je nutno připustit, že ekonomické aspekty jsou u většiny zbraňových offsetů sekundární, avšak v rámci alokace prostředků určených k uspokojení kolektivních cílů, nepopíratelně existují. Tato ekonomická role neleží na Ministerstvu obrany, neboť jeho posláním není sledovat čistě ekonomické cíle, ale naplňovat obranné potřeby své země.

Technická úroveň vybavení a potřeby ozbrojených sil je závislá na disponibilních zdrojích, na ekonomickém a technologickém dopadu národní obranné politiky. Obranná politika tak může být uplatňována v kombinaci s úsilím o dosažení dalších ekonomicko-politických cílů jako makroekonomické výhody – vývoj zaměstnanosti, ekonomický růst tuzemské obrany a průmyslu, zlepšení distribuce příchozích důchodů a platební bilance. Je také nutné brát zřetel na rozsáhlé poznámky o výměnném obchodě, všude pronikajícím obchodě zahrnujícím desítky tisíc lidí, velkém trhu s vojenským materiálem, který je odhadován na pět až třicet procent světového obchodu. [1] Nutno podotknout, že ve světě existuje velké množství společností specializujících se na usnadňování výměnných obchodů, které poskytují služby v oblasti právní, finanční, makléřské. [2]

Zbraňové offsety jako součást obchodních vztahů

Odborné publikace týkající se zbraňových offsetů a vlastně offsetů obecně je člení podle smluvních podmínek, kde autoři staví tyto smluvní podmínky do přijatelného pořadí, ze kterého pak vycházejí. [3] Na otázku, jsou-li offsety součástí obchodních vztahů lze odpovědět kladně, protože zbraňové offsety jsou běžně používané. Jsou však „běžné“? Jestliže souhlasíme s kategorizací offsetů jako „běžných obchodů“, pak také můžeme dojít až k jejich logickým extrémům. Za jeden extrém je možné považovat výzkum a vývoj (R&D) zbraňových systémů, kdy testování a produkce [4] se uskutečňuje výhradně v určité zemi, např. USA, a pak jsou převáženy k peněžní kompenzaci někam jinam.

V dalším extrému se v mateřské zemi (USA) uskutečňuje pouze R&D a všechno ostatní je nakupováno mimo firmu. V tomto případě se offset sestává z licencované produkce. Jedna země uskutečňuje výzkum vývoj (v tomto případě USA) a jiná země produkuje. Mnozí autoři poukazují na to, že součástí obchodů se běžně stávají smrtelné myšlenky, které jedni prodávají

a jiní chtějí koupit. Zobecněno – uvnitř, v oblastech čisté ekonomiky je ekvivalentní obchodovat se vším (se zbraněmi, ohroženými druhy zvířat, nebo dětskou pornografií). Podle toho by byli ekonomové „nemorální“ a ekonomická věda „amorální“, protože „obchod je pouze obchod“, kde jsou důležité ekonomické efekty, nikoli morální pohled na věc.

Co přesně jsou zbraňové offsety? Autory v různých zemích jsou offsety vysvětlovány celou řadou definic a specifickým členěním, například:

- ❑ Zbraňové offsety a výměnné obchody jsou reciproční obchodní dohody – dohody, které zapojí nějakou metodu snižující množství valut potřebných ke koupi vojenského materiálu nebo nějakých prostředků, které vytvoří nějaký příjem nápomocný zaplatit to (Neuman, 1985, str. 183).
- ❑ Zbraňový offset je efektivní kontrakt, kdy kupující vláda může kompenzovat nebo vyrovnávat některou z jeho investic. Do určité míry je zapojená reciprocita, mimo to asociovaná s normální obchodní výměnnou statků a služeb (Udis and Maskus, 1991, str. 152).
- ❑ Zbraňový offset nastane, když dodavatelská místa pracujících (výrobce) na smluvené hodnotě s firmami v kupující zemi nad to, co by při neexistenci offsetu nedělala (Martin and Hartley, 1995, str. 125).
- ❑ Zbraňové offsety jsou obvykle navrženy k dosažení přemístění ekonomické aktivity ze země dodavatele do země kupující.
- ❑ Zbraňové offsety jsou jednoduše statky a služby, které tvoří elementy komplexní dobrovolné transakce sjednávané mezi vládami jako zákazníky a zahraničními dodavateli...oni jsou ty statky a služby, kde si vláda vybírá umístit offsety (podle Hall a Markowski, 1994, str. 179).

Tyto definice mohou působit jako náznak určitého nátlaku. Avšak v odborných statích Peter Hall [5] a Stefan J. Markowski [6] (2004) argumentují, že žádný prodávající nemůže být ve skutečnosti donucen prodat. Zakázka může být přenechána konkurenci, ale vy mně nemůžete přinutit vám ji prodat. Rozdíl mezi vynuceným a dobrovolným obchodem je důležitý, protože případ vynuceného obchodu vede k obchodnímu odchýlení, a proto i ke ztrátě užítku, zatímco v případě dobrovolného obchodu jsou offsety viděny jako část vyjednávání komplexního balíku statků a služeb, které zahrnují vojenské a nevojenské položky a mohou zvyšovat společenský užitek tak, jako dobrovolný obchod obecně (přínejmenším v mezinárodní obchodní teorii). Jestliže například společnost A nabízí k prodeji 50 stíhaček za tři miliardy dolarů vládě státu X (jako „primární kontrakt“), ale pak kvůli konkurenci ze společnosti B ukončí nabídku „kompenzačního offsetu“ nákupu za 3 miliardy dolarů zemědělských produktů ze státu X, proč by měl být očekávaný kupec zabezpečen před čerpáním ekonomických rent z okolí konkurence případných prodávajících?

Označení, že zbraňové offsety jsou „ty statky a služby, na které vláda vybere a určí označení offset“ – je správné, poněvadž zde není logický rozdíl mezi třímiliardovým primárním kontraktem se stíhačkami a kompenzujícím zemědělským offsetem ve výši tří miliard dolarů a třemi miliardami primárního zemědělského kontraktu s kompenzujícím stíhačkovým offsetem ve výši třech miliard dolarů. To, co nazýváme „primární kontrakt“, a to, co nazýváme „kompenzující kontrakt“ je subjektivní, a proto zaměnitelné. Všechno co může být skutečně řečeno je, že „spojování nákupu dvou různých elementů je děláno“ (Hall a Markowski, 1994, str. 178).

Pro autory Halla a Markowského je východisko podle toho, zda jsou zbraňové offsety dobrovolné, nebo nařízené. Jestliže jsou nařízené a jestliže kupující vlády trvají na důklad-

ném vyrovnaném podílu offsetu v procentech, pak Hall a Markowski věří tomu, že zde bude zpronevěra peněz, obchodní deformace a společenský užitek s klesající efektivitou. Ale jestliže je offset dobrovolný, pak by mohl být společenský užitek zvýšený, přinejmenším plynoucí z podstaty dobrovolnosti. Stoupající společenský užitek by mohl být závislý také na tom, do jaké míry jsou offsety účinné při sledování vládních vícenásobných cílů.

Aspekty zbraňových offsetů – výhody a nevýhody

Při uzavírání obchodních smluv na offsety můžeme pozorovat základní aspekty, a to výhody a nevýhody zbraňových offsetů, nebo také jaká jsou odůvodnění nakupujících a prodávajících při uzavírání offsetů?

1. Výhody plynoucí z offsetů

Zbraňové offsety mohou přinášet do ekonomik klientských zemí uskutečňujících offsety mnoho výhod. Například umožňují znovu nabýt zpět významnou část pořizovacích nákladů díky využití přístupných vstupů, mohou vést k růstu zaměstnanosti, pozitivně ovlivňovat dávky v nezaměstnanosti, mohou vést k růstu sociálních příspěvků a příjmů a vést k nepřímým a indukovaným ekonomickým efektům v průmyslu.

Obranná produkce nepřímo přispívá k využívání vysoce specializované pracovní síly, a to tak, že vytváří pracovní místa ve všech průmyslových odvětvích, hlavně v leteckém průmyslu, optice, elektronice, telekomunikacích, atd. Investice jsou částečně financovány z ciziny, rizika offsetů jsou nízká a jejich náklady dosti omezené. Následkem toho se offsety často zaslouhují o strukturální makroekonomické profity – jsou země, kde bez zbraňových offsetů by nikdy nebyly schopny podporovat výrobce letadel a motorů (např. Belgie), dále získávání *know how* v moderních technologiích by v klientských zemích bylo pouze snem.

Za určitých podmínek mohou zbraňové offsety v ekonomice vyvolávat profit z přímých, nepřímých a indukovaných efektů ve všech jejich sektorech. Politický, ekonomický a dokonce i psychologický význam offsetů může být potvrzen skutečností, že kdykoli byl nějaký obranný kontakt v nějaké zemi podepsán, média to vždy označovala za obchod století.

Mezi další výhody offsetů v klientských zemích se dá označovat:

- ❑ relativně rychlé zisky,
- ❑ redukované investice od doby, co podnik produkuje část kupovaného vybavení,
- ❑ získávání *know how*,
- ❑ expanze trhu,
- ❑ zlepšení platební bilance,
- ❑ lepší dělba práce,
- ❑ získávání nových investic od klientské země.

Obvykle účastníci obchodu se zbraňovou offsetovou politikou bývají velmi spokojeni, a to:

- a) armáda má možnost pořizovat nové, moderní vybavení,
- b) politici jsou spokojeni, protože vytvářejí nová pracovní místa,
- c) průmyslníci jsou rovněž spokojeni, protože získávají kontrakty na uzavřeném trhu.

2. Nevýhody plynoucí z offsetů – všeobecné nedostatky

Je třeba říci, že offesity nepřináší jen výhody, ale také představují nevýhody, které se mohou jevit i jako dosti významné. Offesity jsou totiž protikladem svobodného, volného obchodu. Také dalším zahrnováním podmínek, nesouvisejících s cenami, mohou změnit povahu celé transakce. Mohou poukázat na strnulost trhu, příčinu rostoucích státních intervencí, v ekonomickém a obchodním světě vytváří zkreslování. „Přirozený“ mechanismus trhu se neaplikuje od doby, co je cena placená zákazníkem vyšší než tržní cena: offesity tak mohou určitým způsobem redukovat „veřejný zájem“.

Tam, kde jsou používány offesity k nařizování práce dodavatelům, kteří nejsou pod nátlakem konkurence, pak je nepravděpodobné, že tyto budou efektivní. Offesity jsou tímto způsobem sjednávány přesně jako subvence; příjmy ze zaměstnání jsou (více než) kompenzovány ztrátami ve výkonnosti. Navíc offesity samy o sobě působí nepříhodné účinky:

- ❑ výrobní série jsou obecně příliš krátké, obnášející potřebnost financování velkých investic a nákladné infrastruktury,
- ❑ kompenzace vedou často k přebytku výrobních kapacit,
- ❑ technologie nepřináší nabídku dostatečné záruky, jsou spojeny se zastaráváním,
- ❑ průmysl se stává závislým na mezinárodním obchodu, na potřebách ostatních zemí a doplácí na politická omezení.

Technologický pokrok předpokládá stálý tok investic, nicméně od doby, kdy jsou průmyslníci závislí na nejistých kontraktech s dlouhými intervaly, dělají offesity problémy s vytvářením dlouhodobé politiky. Přílišná ochrana sektoru dává navíc přednost:

- ❑ nedostatku ekonomické a komerční agresivity,
- ❑ nedostatečné aktivitě a úrovně zaměstnanosti,
- ❑ znepokojujícím R&D aktivitám a nezbytnosti odstartování procesu osvojování znalostí zcela znovu s každým novým kontraktem,
- ❑ slabě vyvinutému marketingu,
- ❑ dodatečným nákladům a vyšším cenám.

Offesity se někdy mohou ukázat jako ekonomicky neúčinné. Například Belgie podle W. Struyse (2002) používala zbraňové offesity jako prostředky k udržování obranných průmyslových aktivit a ke zlepšování technické kvality. Byly krátkodobými řešeními o malém rozsahu, od té doby to řešili na bázi smluvních závazků s vedlejší smlouvou. Zbraňové offesity vedly k omezené spolupráci na bázi *ad hoc*. [7] Tím oslabily národní obranný průmysl. Daly podnět k lobování a následkem toho k přílišné ochraně národních podniků a k existenci nadbytečných kapacit v produkci zbraňových systémů. Maskovaly nedostatky a chránily management před přijímáním vhodných opatření. Rozhodnutí koupit vybavení bylo přijaté, když už nebylo déle možné podílet se na R&D.

2.1 Nevýhody nepřímých offsetů

Na první pohled se zdají být nepřímé offesity nejzajímavější, zvláště když vedou více aktivit v jiných sektorech hospodářství, než je obranný průmysl. Nicméně realita jejich kouzlo oslabuje. Nepřímé offesity musí často pracovat s nedokonalými kontrakty bez záruky. Jako následek toho dosáhne kupující země možnosti snížení kvality; je složitá kontrola, jestliže offesity skutečně korespondují s dalšími aktivitami; přetrvávají nejistoty při multiplikačním

dopadu. Vyskytují se také praktické problémy uvnitř firem nebo problémy související komercializací produktu:

- ❑ postupné vyhasínání nepřímých offsetů,
- ❑ nejistota v délce trvání offsetů,
- ❑ potíže při kontrolování technologických hodnot nepřímých offsetů v jiných odvětvích,
- ❑ okrajové účinky na platební bilanci,
- ❑ nenucený jev „odškodného předem“.

Ekonomické aspekty zbraňových offsetů

V odborné literatuře jsou obvykle zbraňové offsety členěny podle smluvních podmínek. [8] Autoři obvykle staví smluvní podmínky do přijatelného pořadí a odtud většinou ve svých pracích také vycházejí. Dále se uskutečňuje velké množství konferencí o výměnných obchodech, je produkováno množství témat jak akademickými odborníky, tak ekonomy zajímajících se o mezinárodní obchod (např. Korth, 1987; Liesch, 1991). [9]

Na otázky, jak ekonomická teorie vysvětluje existenci a trvalost dobrovolnosti nebo povinnosti výměnného zbraňového offsetu, lze nalézt odpovědi u mnoha autorů. [10] Obchody týkající se zbraňových offsetů jsou využívány celou řadou zemí. Zejména se jedná o země, které mají vojenský výzkum a výrobu. Ovšem je rovněž nutné brát zřetel na mezinárodním trhu existující výměnný obchod s vojenským materiálem, jehož podíl se odhaduje v rozpětí pět až třicet procent světového obchodu.

Podmínky, které panují na mezinárodním trhu, mohou zbraňovým offsetům napomáhat, anebo tyto obchody brzdit. Například:

1. Nadhodnocená měna překáží exportům (dělá je na světových trzích příliš drahé), dohody v podstatě dělají selekci k podhodnocení ke stimulování exportů do vybraného sektoru.
2. Země narazí na mezinárodních finančních trzích na problémy při půjčování (potíže při profinancování zbrojních importů, může být obejito zařazením nepeněžních offsetů).
3. Možnost vykoupení požadavků – příklady, ve kterých prodejci zbraní souhlasí s investováním do podniků v kupující zemi a s vykoupením jisté proporce výstupu produkovaného zde – slouží k udržení zbrojních „zástav“ k jeho vlastní podnikové technologii. V tomto případě je nejistota kolem kvality přenesené technologie utištěna sdílením rizika s prodejcem. Je nepravděpodobné, že prodejce použije zastaralou technologii, jestliže sám musí vykoupit část produkovaného výstupu. Jiné je vysvětlení – od barterového obchodu, přes jeho charakter, protože je statisticky méně viditelný než peněžní transakce. Je možné ho provozovat při obtížnostech – ke zjištění cenové diskriminace k výpisovému produktu na světovém trhu, která by jinak mohla být obtížně odstraňována.
4. Související a poutavé vysvětlení přichází z pozorování, že licencované technologie generuje finanční proud jen tak dlouho, dokud je technologie současná a kompetitivní. Totiž technologii znehodnotí a zbrojní prodejci mají proto ekonomický stimul licencovat technologie u nakupujících v offsetové dohodě.

V těchto obchodech je třeba také věnovat pozornost vyhledávacím a transakčním nákladům. Vystupuje-li malá země jako kupující, čelí strmějšímu prostupování výdajů na neobraně

položky, které jsou nastaveny ve velkém měřítku mezinárodními konglomeráty. [11] Autoři Hall a Markowski (1994) argumentují, že mnoho mezinárodních obchodů je spojených s komplexními obchody produktů, které mohou dobře fungovat v rámci navrhování různorodých výměnných obchodů. V podstatě argumentují, že země nejsou jen nákupčími zbraní, ony kupují komplexní svazky statků a služeb a přejí si minimalizovat přidružené transakční náklady.

Zkráceně: „Ve světě nedokonalých trhů, oligopolních rent, komplexních transakcí a asymetrických informací by mohly kompenzace zvětšit prosperitu zákazníka.“ (S. Martin a K. Hartley, [12] 1995, str. 127)

Všechny tyto teorie mohou být chápány k odůvodnění zbraňových offsetů. Kompenzace v těchto specifických obchodních vztazích by mohly v zásadě znamenat čisté výhody.

Účastníci zbraňových offsetů

Při dohodě o offsetovém programu je účastníky zbraňových offsetů nutné respektovat, že objednávky ozbrojených sil představují pro danou zemi rozsáhlou investici. Dá se říci, že zájem a cíle kupujících a prodávajících se na mezinárodním trhu se zbraněmi jsou rozdílné. Je třeba si uvědomit, že v těchto obchodech je primární zájem a motivace prodávajících zisk vyplývající z těchto kontraktů. Do zisku jsou samozřejmě zakomponovány veškeré náklady spojené s těmito obchody – marketingové, náklady spojené k vybudování pozice na trhu a cesty k zákazníkovi a mnohé další. Od počátku smluvního vztahu nelze zapomínat na potřebu nalezení souladu mezi dodávkami od zahraničního dodavatele a subdodávkami, které by v rámci projektu měly být uskutečňovány domácími firmami jako subdodavateli. Účastníci zbraňových offsetů jsou:

- ❑ Exportující firma (její management a podílníci) jako dodavatel. Firma chce pochopitelně maximalizovat zisky, ale tyto obchodní vztahy může napínat pouze do určité míry, pak jsou tyto obchody ztraceny ve prospěch konkurence, která nabízí kompenzace. Účastníkem je také trh kupujících, offsety mohou být podmínkou setrvání na trhu. Pro běžné komerční produkty to nemusí platit, ale u vojenských položek – obzvláště u zbraňových systémů – je to tak. Jestliže se vláda USA rozhodla omezit mezinárodní prodej firem Lockheed Martin a Boeing, nevyšlo to z obchodních požadavků firem, ale bylo to politické rozhodnutí. Pro ujasnění – zbraňové offsety jsou podmínkou obchodu jen v takové praxi, kdy vlády se takto rozhodnou.
- ❑ Zaměstnanci vyvážejících firem a jejich odbory (pokud existují) a společnosti, ve kterých pracovníci žijí. Zaměstnanci, zvláště pak odborové jednotky, mohou vždy počítat se vzdorující konkurencí. Jestliže zde nebyla žádná soutěž, mohli držet monopolní sílu, a tím i schopnost extrahovat důchody od jejich zaměstnavatele. Podle toho je americký zápis jednoznačný: odboráři a jejich mluvčí se vždy brání zbraňovým offsetům, hlavně pak ve formě koprodukce a licencované produkce s argumentem, že by práce mohla být posunuta do zahraničí. Odborové představitelé stále volají po větší vládní regulaci, ne u vojenských obchodů, ale u konkurenčních vojenských offsetů. Společnosti, ve kterých zaměstnavatelé a zaměstnanci žijí s potencionální ztrátou příjmu z daní, jsou také proti přímým offsetům.
- ❑ Dalším účastníkem obchodů zbraňových offsetů je odběratelská země, jako zákazník, a domácí firmy (subdodavatelé), jejich zaměstnanci (odbory, pokud existují). [13] Například v ČR při uzavření obchodu na radary ARTHUR [14] převzala firma Saab

Microwave Systems závazek uskutečnit přímé subdodávky od českých společností při výrobě objednaných radarů ve výši minimálně 20 % ze 100 % výše hodnoty kontraktu v rámci nepřímého offsetu. V současnosti je offsetový program splněný na 35 %. Jedním ze subdodavatelů byla firma Tatra, která dodávala vozidla pro české radary ARTHUR. [15] Následně v rámci nepřímého offsetu budou vozidla Tatra pro radary nabízeny dalším zákazníkům.

Lze říci, že v případě úspěšného plnění offsetového programu je zúčastněným zemím přinášén hospodářský růst a jsou vytvořeny obchodní vztahy přesahující rámec původní smlouvy.

Účinnost zbraňových offsetů

Na otázku, zda jsou zbraňové offsety účinné, nelze jednoznačně odpovědět. Případových studií a odborných statí není mnoho a žádná není úplná ve smyslu ekonomického auditu, který by ocenil všechny výdaje a všechny výhody všem zainteresovaným. Vcelku se dá považovat za prokázané, že zbraňové offsety jsou propojeny, zejména se zeměmi vyvíjející a vyrábějící zbraně a zbraňové systémy, mající vojenskou průmyslovou základnu a které jsou navíc schopné podle potřeb propojit offsety s jejich vlastním průmyslem.

Brauer [16] (1991, 2004) říká, že po letech hojného využívání offsetů (hlavně v osmdesátých letech nehledě na příležitostné výjimky), že země vyvíjející zbraně inklinují k přímému jednání o offsetech, zatímco země, jako například Španělsko, se přiklání k nepřímému jednání o offsetech. Bauer na základě empirického zkoumání došel k poznání existence vztahu mezi potenciálem země k výrobě zbraní a její produkci. Nešlo o aktuální produkci zbraní, která vytváří určitý potenciál, ale potenciál, který umožní aktuální produkci zbraní. Potenciál země k produkci zbraní závisí na stavu jeho lidského a fyzického kapitálu. Schopnosti zřejmě nemohou být importovány, je potřeba, aby byly národu vlastní. Například ztráty pracovních míst ve Spojených Státech šly na účet vysoce industrializovaných zemí Nizozemí a Švýcarska, z důvodu dohody týkající se offsetů (podle Dirksen, 1998; Markowski, 1998).

Nicméně Švýcaři a Holanďané využívají pečlivou kontrolu nad normami smlouvy zbraňových offsetů, aby zabezpečili jasný cíl, do kterého offsety budou směřovat. Téměř nikdy nesměřují ke zvýšení domácí vojenské výrobní kapacity. To kontrastuje se Španělskem, které muselo zanechat představy o jednotné, úplné, domácí výrobě zbraní, aby vytvořila cestu zbraňových offsetů (Molas-Gallart, 1998). Kritika by se mohla ptát, jak ty země neovládající pořizovanou technologii mohou řádně zjistit hodnotu toho zboží co přijímají? Možná země, které obchodují s nejnovějšími technologiemi, zároveň počítají s tím, že nejsou schopny převést technologii na vlastní obchodované produkty (viz Sperling, Louscher, and Salomone, 1995, str. 296).

Pro zastánce offsetů obsahujících nové technologie je zajímavé, že nejrozšířenější jsou americké technologie. Mnohdy firma má užitek z poskytnutí offsetu a z něho vyplývající umístění poddodavatelů v zemi, která má zájem nebo nakupuje dané produkty.

Offsetový program GRIPEN v České republice

Tendr na letoun JAS 39 C/D GRIPEN společnost BAE Systems/Saab vycházel ze situace v letectvu AČR. V roce 1998 byl jediným nadzvukovým stíhacím letounem českého letectva

MiG-21, jehož část byla po vstupu do NATO, modernizována pro potřeby propojení se systémy NATO. Životnost těchto strojů končila v roce 2005.

Jednou ze základních otázek v tomto období se stala **náhrada nadzvukových letounů sovětského původu**, jejich další vlastnictví či nákup nových typů z Ruska. Vzhledem k tehdejšímu zájmu ČR o vstup do NATO se v té době již nejevily jako perspektivní. Rovněž byla zavrhnuta i varianta modernizace MiG-21 jako přechodného řešení do doby nákupu strojů západní provenience.

V roce 1994 byla velká část odborné veřejnosti překvapena rozhodnutím vyřadit ze služby nejmodernější sovětské stroje MiG-29, které byly o rok později vyměněny s Polskem za vrtulníky W3A-Sokol. Přestože v tehdejší době byl tento krok často hodnocen jako velká chyba, znamenající ztrátu moderních letounů (které tehdy z přebytků NVA provozovala např. i luftwaffe), z dnešního pohledu se ukazuje spíše jako správný. Bezpečnost České republiky nebyla ohrožena v takové míře, aby se udržování těchto strojů ve službě vyplatilo.

Na druhou stranu je však otázkou, zda provoz jiných stárnoucích sovětských typů (různých verzí MiG-21 a MiG-23) by nepřinášel v řadě aspektů srovnatelné provozní náklady. Dá se říci, že debaty o nahrazení modernějším typem se vedly dlouho. Začaly se však objevovat i úvahy o nepotřebnosti nadzvukových letadel v ČR a o zajištění bezpečnosti vzdušného prostoru spojenci v NATO a domácím kontroverzním podzvukovým strojem Aero L-159 Alca [17]. Vláda dne 16. října 2001 vypsala výběrové řízení na dodávku původně na 36 (pak 24) nadzvukových bojových letounů. Do tendru se přihlásily americké společnosti Lockheed Martin s různými verzemi typu F-16 a Boeing s typem F/A-18C/D, francouzská Dassault Aviation s letadlem Mirage 2000C/B a britsko-švédské konsorcium BAE Systems/Saab se strojem JAS-39 Gripen.

Po sporném průběhu tendru, kdy se naznačovalo „podezření z neregulérnosti soutěže“ (včetně podezření ze zpolitizovanosti a korupce), se z něj všechny společnosti s výjimkou BAE Systems/Saab stáhly. Byla ustanovena výběrová komise, která údajně hodnotila nabídky ve dvou rovinách – na základě matematického modelu s předem danými váhami a koeficienty a na základě hodnocení údajů, které nejdou matematicky zhodnotit.

Jak v matematickém modelu, tak ve druhé části byla jako první vyhodnocena švédská nabídka. Na druhém místě se umístily belgické F-16. Vláda rozhodnutí výběrové komise akceptovala. [18] V říjnu 2001 se vláda rozhodla zakoupit 24 stíhaček Jas-39 Gripen, které vybrala před ostatními nabídkami. Předpokládal se kontrakt ve výši přibližně 50 miliard korun, obdobná částka byla plánována na provoz letadel a ostatní náklady. Celkem by tedy přišlo vyzbrojení české armády moderními nadzvukovými stroji asi na 100 miliard korun, které chtěla vláda zaplatit pomocí úvěru. První stroje měla AČR získat koncem roku 2004. Výběrové řízení jako celek budilo značné rozpaky a výběr gripenu již tehdy vyvolával řadu otázek, zda by kromě technických údajů neměly být více zohledňovány širší strategické okolnosti nákupu.

Nákup letounů při projednávání v Parlamentu ČR však byl Senátem ČR odmítnut. Po rozpočtových škrtech v důsledku povodňových škod v roce 2002 byl nákup nadzvukových strojů zastaven. Rozhodnutí o budoucnosti „českých supersoniků“ bylo na čas odloženo. Hlavním důvodem odkladu byl rychle se prohlubující deficit veřejných financí a nedostatek financí na nákup nových typů letounů.

Přesto stále existoval určitý tlak jak „z části armády, tak i politické sféry“ na to, aby letectvo AČR tento typ výzbroje vlastnila. Koncem roku 2002 vláda dohodu se Saab/BAE zrušila a současně navrhla nová možná řešení. Jedním z nich byla společná obrana vzdušného prostoru se Slovenskem či Polskem a Maďarskem, nebo by v případě napadení Česko bránily letouny

z Německa. Toto řešení se ukázalo jako slepá cesta. Znovu se diskutovala varianta nákupu nových letounů, nebo pronájmu použitých letadel. Na doporučení tehdejšího ministra obrany definitivně rozhodla vláda [19], že nové stíhačky se kupovat nebudou. Ve hře tak opět byly USA a F-16 nebo F-18. USA tyto letouny nenabízely přímo, ale pouze podporovaly projekty Belgie a Nizozemska (viz tab.)

ZEMĚ	TYP LETOUNU	STÁŘÍ	ŽIVOTNOST
Belgie	F-16	až 25 let	5000 hodin
Nizozemsko	F-16	až 25 let	5000 hodin
USA	F-16	25 let	5000 hodin
Švédsko	Jas-39 Gripen	0	8000 hodin
Kanada	F-18	20	do r. 2015

Pramen: Novinky – online magazín deníku Právo dne 2. 3. 2007 (upraveno)

Tab.: Nabídka letounů k pronájmu

Zpočátku nabídka firmy na letouny JAS 39 Gripen sice neměla moc šancí na uzavření obchodu, ale po jejím posouzení, výběrová komise jejich výběr jednoznačně doporučila. Komise svůj výběr, kromě jiného, také zdůvodňovala doprovodným offsetovým programem kontraktu. [20]

Vláda České republiky na svém zasedání dne 9. července 2003, po posouzení materiálu „Zabezpečení ochrany vzdušného prostoru – postup při pořizování nadzvukového letounu pro vzdušné síly AČR“ (předloženého ministrem obrany), se rozhodla pro pronájem letounů JAS 39 GRIPEN švédskou firmou. Ve výše zmíněném materiálu (Zabezpečení vzdušného prostoru) byly nastíněny tři varianty možností dalšího vývoje vzdušných sil AČR:

1. Varianta bez nadzvukových letadel – tzv. nulová varianta, která podle MO ČR přináší přes relativně malé zdrojové zatížení vysoká bezpečnostní rizika.
2. Varianta pořízení nadzvukových letadel – dlouhodobé cílové řešení, jež přináší akceptovatelná rizika v dlouhodobém horizontu (po roce 2008), ale vyvolává relativně vysoké zdrojové zatížení.
3. Varianta pořízení nadzvukových letadel – překlenovací řešení (tzv. nekomerční varianta), která s sebou nese akceptovatelná rizika již v krátkodobém horizontu (pro období 2003–2008), vyvolává akceptovatelné zdrojové zatížení ve střednědobém horizontu a vytváří tak předpoklady pro následné řešení podle předchozí varianty.

Poslední zmíněné řešení předpokládalo, že na základě bilaterální spolupráce by byla již používaná nadzvuková stíhací letadla vzdušných sil některé spojenecké země poskytnuta na základě mezivládní dohody. Ministerstvo obrany doporučilo vládě zajistit ochranu vzdušného prostoru ČR kombinací nekomerční překlenovací a komerční cílové varianty, které dle něj mohly být uskutečňovány souběžně. Přechod mezi nekomerčním přechodným řešením a komerčním cílovým řešením by musel být podle Ministerstva obrany zajištěn tak, aby fungoval v pohotovostním systému NATO.

Předpokládaná cena pronájmu letounů JAS 39 C/D na 10 let byla přibližně 20 miliard Kč. Vlastní cesta ke gripenům nastala *de facto* rozhodnutím vlády České republiky dne 17. prosince 2003, kdy pro potřeby vzdušných sil AČR se rozhodlo o pronájmu 14 švédských nadzvukových víceúčelových letadel Saab JAS 39C/D Gripen (dvanáct jednomístných a dva dvoumístné) na

období pěti let (s možností prodloužení jejich používání na 10 let). Definitivní rozhodnutí o pronájmu gripenů přijala vláda České republiky svým usnesením č. 596 z 9. června 2004. Na základě tohoto vládního rozhodnutí začala se švédskou stranou jednat ministerstva obrany, financí, průmyslu a obchodu a zahraničí.

Exkluzivním vyjednáváním o švédské nabídce, na základě **doporučení mezirezortní odborné komise**, pověřila vláda České republiky Ministerstvo obrany, které bylo rovněž pověřeno dokončením jednání se švédskou stranou a podpisem smluvních závazků za českou stranu. Nájemní smlouva byla podepsána dne 14. 6. 2004 na Ministerstvu obrany ČR. Švédské stíhačky tak nahradily dosluhující nadzvukové letouny MiG-21.

Lze konstatovat, že v období tendru na gripeny se objevovaly kritické hlasy na způsob výběru jak typu letounu, tak dodavatelské firmy, objevovalo se obviňování z korupčních praktik. [21] Dne 3. 5. 2007 zveřejnila švédská veřejno-právní televize (SVT) v pořadu „Úkol – Provéřit“ (Uppdrag granskning) závažné indicie, čímž byl spuštěn běh událostí, na jejichž základě bylo započato ve Švédsku a posléze v dalších zemích vyšetřování na korupční praktiky při sjednávání obchodu na gripeny do výzbroje letectva AČR. Zatím se podle veřejně známých výsledků vyšetřování tyto praktiky nepotvrdily, i když vedení firmy Saab-Bae připustilo, že provize (jako doprovodné náklady celého kontraktu), vyplácené takzvaným agentům, mohou při jednotlivých kontraktech dosahovat řádu až miliard korun.

Do vyšetřování kauzy Gripen a „údajných korupčních praktik“ při plánovaném nákupu a následném pronájmu švédských stíhaček Gripen pro českou armádu jsou zapojeny protikorupční jednotky několika zemí. V květnu 2007 se proti pronájmu gripenů ohradil Nejvyšší kontrolní úřad ČR, který zpochybňoval odůvodnění potřeby pronájmu 14 gripenů a svůj výrok opíral o vlastní nález v koncepčních materiálech (ke smlouvě o pronájmu 14 nadzvukových stíhaček Gripen v roce 2004 vláda dostatečně objektivně nezdůvodnila potřebu pořízení právě tohoto počtu letadel).

Ministerstvo obrany ČR se závěry NKÚ vyjádřilo svůj nesouhlas. Ve vydaném prohlášení bylo uvedeno, že potřeba nadzvukových letounů do výzbroje letectva AČR (dokonce v počtu 24 strojů) byla vládou ČR schválena v koncepci reformy ozbrojených sil již v roce 2003. Je možné, že „kauza Gripen“ ještě může přinést nové, zajímavé poznatky.

Letoun Gripen je zařazen do služby vzdušných sil Švédska, České republiky, Maďarska a objednaly si jej i vzdušné síly Jihoafrické republiky. Britská elitní škola zkušebních pilotů (ETPS - Empire Test Pilots' School) provozuje gripen jako proudový cvičný letoun pro pokračovací výcvik zkušebních pilotů z celého světa. O jeho nákupu se vede diskuze na Slovensku (výměna dosluhujících nadzvukových letounů MiG-29).

Plnění offsetového programu GRIPEN v České republice

Společnost Gripen International má bohaté zkušenosti s vývojem a realizací ekonomických offsetů. V nabídce kontraktu doložila výše uvedená společnost schopnost realizovat projekty v nejrůznějších průmyslových i neprůmyslových odvětvích (telekomunikace, výroba automobilů, elektronika, farmacie, zemědělství, potravinářství, informační technologie, zdravotnictví, vzdělávání, energetika, biotechnologie, životní prostředí, těžba nerostných surovin, lesnictví a dřevozpracující průmysl, cestovní ruch, dopravní infrastruktura apod.).

Podle údajů vyplývajících z oficiálních stránek firmy Gripen International se tato společnost zavázala v rámci smlouvy na pronájem 14 gripenů k vytvoření offsetů a průmyslové

spolupráce ve výši 130 % hodnoty kontraktu, přičemž průmyslová spolupráce musí nejméně 20 % hodnoty smlouvy o průmyslové spolupráci představovat přímé offsety na podporu českého leteckého a obranného průmyslu. Offsetový program má být splněn v roce 2014, tj. 10 let od podpisu kontraktu na pronájem letounů. Společnost BAE Systems poskytuje tým zajišťující plnění offsetů v České republice a je vůči společnosti Gripen International smluvně odpovědná za včasné splnění offsetových závazků.

Plnění offsetového programu Gripen ve druhém roce je schváleno a činí více než 6,6 miliardy Kč (zhruba 234 milionů eur). [22] Po téměř dvou letech z desetiletého offsetového programu souvisejícího s pronájmem letounů Gripen je celková schválená výše offsetového plnění 6,6 miliardy Kč (přibližně 234 milionů eur), což představuje 26 % celkových offsetových závazků. V nejnovější zprávě o plnění offsetového programu je uvedeno deset nových offsetových partnerů. Společnost Gripen International rovněž zajišťuje úspěšnou realizaci programů průmyslové spolupráce nejen v České republice, ale také v Maďarsku a Jihoafrické republice.

Nutno poznamenat, přestože transfer technologií jako příspěvku k národnímu rozvoji a soběstačnosti znamená i potenciální přínos pro státní pokladnu, je u tohoto tendru složité zaujímat fundovaná stanoviska o jeho výhodnosti či nevýhodnosti, neboť pro veřejnost je všeobecně nízká dostupnost relevantních informací a dat, které by byly využitelné pro analýzu plnění a účinnosti offsetového programu, jeho efektů v ekonomice, výhod či nevýhod pro hospodářství a občany ČR. O hodnocení úspěšnosti tohoto tendru jsou veřejně známá pouze obecná vyjádření (příklad uvedeny níže), nebo takové prohlášení – informace v médiích, které jsou pro využití ekonomických rozborů naprosto nedostačující.

Například: „Pronájem víceúčelových stíhacích letounů Gripen nové generace prostřednictvím offsetového programu přispěl k ekonomickému růstu České republiky a přinesl nové pracovní příležitosti díky průmyslovému partnerství a podpoře exportu.“ Bengt Littke, ředitel programu pro ČR společnosti Gripen International pro offsetový program v ČR.

„Úspěšný průběh offsetového programu je důkazem toho, že Česká republika má dostatečně pestrý a efektivní průmysl, jinak by u nás nebylo možné offsetové transakce v takovém objemu provádět. Ministerstvo obrany nepovažuje offsetový program za jenom dočasný bonus; je to pro české podniky příležitost začít dlouhodobou spoluprací.“ Ministerstvo obrany České republiky (Andrej Čírtek, tiskový mluvčí) k plnění offsetového programu.

Závěr

Zbraňové offsety jako prostředky k udržení obranné průmyslové základy a zlepšení technické kvality jsou používány ve světovém obchodu několik desetiletí. Je otázkou, jak firmy účastníci se zbraňových offsetů z dlouhodobého či krátkodobého hlediska posílily, či neposílily, jak byly citlivé na strukturální změny. Dále je třeba posuzovat, jak země jako uživatelé kontrahovaného produktu, vstupující do těchto obchodů získaly nebo ztratily. Z tohoto důvodu dohoda World Trade Organization, týkající se vládních zakázek podobného typu, zakazuje offsety ve vládní zakázce, ačkoli výjimky jsou udělené pro rozvojové země a v článku 23 obsahující další výjimky, které jsou uděleny kvůli důvodům vztahujícím se k státní bezpečnosti a veřejnému zdravotnictví.

V případě zbraňových offsetů se jedná o kontrakty mezi výrobcí zbraní a uživateli tohoto produktu, kde hlavní důraz je kladen na vojenskou část kontraktu. Ekonomický růst a rozvoj

tvorí jeho dílčí část a jsou to dva rozdílné pojmy. Ekonomický růst je pojem, který můžeme peněžně vyjádřit pomocí ukazatele HDP, kdežto ekonomický rozvoj se více či méně odráží v tom, v jaké materiální kondici, jaké přínosy, nebo profit z daného obchodu dosahuje celá, nebo alespoň majorita populace. Populaci v různých zemích mohou ekonomické důsledky zbraňových offsetů ovlivňovat rozdílně. Mnoho autorů argumentuje tím, že bilaterální smlouvy tohoto druhu podkopávají mezinárodní svobodný obchod. Naproti tomu se vyskytují názory, že v přijímající zemi offsety nevytlačují obchody, ale naopak vytváří další (nové) obchody.

Offsetový program v ČR na letouny JaS-39 C/D Gripen není zcela transparentní, informace o něm od počátku podléhaly zvláštnímu režimu, veřejnosti byly a jsou dostupné informace pouze v dosti obecně rovině. Samotný proces výběru nadzvukových stíhacích letadel byl však v ČR od počátku provázen řadou sporných momentů a jeho průběh plný „ne definitivních rozhodnutí“. Vliv různých zájmových skupin z prostředí armády, politiků, zainteresované části průmyslového sektoru včetně jejich úporné snahy prosadit právě švédské supersonicky vyvolávají řadu otázek ohledně skutečného smyslu obou tendrů.

Dá se říci, že problematickým se ukázal jednak stupeň utajení informací týkajících se kontraktu na gripeny, a jednak médií zdůrazňovaná otázka tzv. offsetů, která údajně alespoň částečně ovlivnila i výběr pronájmu gripenů (přestože se údajně, podle některých neúspěšných uchazečů se požadavek offsetů, v oficiálních podmínkách ČR vůbec neobjevil).

Je přitom sporné, zda za offsety nebývají vydávány investice a obchody, které byly, jsou či budou realizovány i bez ohledu na pronájem letadel, a které tudíž slouží pouze jako „klamavý důkaz“ o výhodnosti celého leteckého kontraktu. Pronájem 14 nadzvukových strojů je pravděpodobně dočasným řešením dílčích aspektů problematického stavu, charakteristického nekonceptností a negativním vlivem různých politicko-ekonomických zájmových skupin, který Českou republiku provází od vzniku samostatného státu.

Poznámky:

- [1] Uskutečňuje se velké množství konferencí o výměnných obchodech, témat počítaných na tisíce, produkovaných akademickými odborníky v mezinárodním obchodě a ekonomii (např. Hammond, 1990; Korth, 1987; Liesch, 1991; Martin, 1996). Existují také specializované obchodní publikace, jako třeba Countertrade Outlook and BarterNews. Jsou vydávány publikace jako Aviation Week and Space Technology a Jane's Defense Weekly, které jsou zainteresovány touto tematikou, akademické časopisy jako Defence and Peace Economics často zahrnující články o offsetech.
- [2] Například American Countertrade Association (ACA - Americká asociace výměnného obchodu), jejíž sedm členů výkonného výboru patří do vyšší úrovně zaměstnanců firem Motorola, GE a Boeing a Defence Industry Offset Association (DIOA), skládajících se v roce 1998 ze 65 členů firem reprezentujících téměř sto procent amerického vojenství, leteckých kontaktních osob. ACA and DIOA pořádali pololetní konference (1998, 2000, 2002), poslední od 22-25 září 2002 v Tusconu, Arizona. Kromě toho zběžné internetové hledání navíc ukázalo na International Reciprocal Trade Association (Mezinárodní reciproční obchodní asociace), National Association of Trade Exchanges (Národní asociace výměnných obchodů), Corporate Barter Council (Rada pro barterovou korporaci) a Investment Recovery Association (offsetová Asociace období návratnosti investic).
- [3] Offsety přímé a nepřímé offsety, obchodní a hospodářské offsety, jednorázový a více rázový offset, komerční a průmyslové výměnné obchody, jednoduché a vícenásobné směnné obchody, bilaterální vládní obchody, bilaterální vládní rámcové dohody, výměnné obchody, reciproční opatření, zúčtovací dohody, dohody o ekonomické spolupráci, koprodukce, licencovaná výroba, subdodavatelská produkce, zámořské investice, transfery technologií, manipulační obchody.
- [4] R&D Research and development (výzkum a vývoj).
- [5] **Peter Hall** graduoval v Oxfordu v roce 1970 a v roce 1997 byl jmenován profesorem. Hall se ve výzkumu zabývá inovacemi v ekonomice, techniky managementu, management, bezpečností průmyslu, ekonomii růstu a ekonomikou a managementem v obraně. Má rozsáhlou světovou publikační činnost. V současnosti působí spo-

lečně s dr Markowskim na UNSW@ADFA-School of Business, Canberra, Australia. Oblast ekonomiky obrany většinou publikuje společně s dr. Markowskim. **Dr. Stefan J. Markowski** vystudoval matematiku a ekonomii na univerzitě ve Varšavě. V roce 1967 se přestěhoval do Londýna. Zde působil jako asistent a později jako odborný asistent na London School of Economics (LSE), University of London. V roce 1974 obhájil doktorskou dizertační práci, počal se věnovat problematice životního prostředí (Faculty of the Built Environment 1980). V roce 1986 pracoval jako Principal Economist with the Bureau of Industry Economics in Canberra. Mezi oblasti jeho výzkumného zájmu patří logistika, ekonomika obrany v různých zemích, management, cizí přímé investice průmyslu, což bohatě publikuje.

- [6] Defence Offsets in Australia and New Zealand, Ch. 18 of J. Brauer and J. Paul Dunne (eds), *Arms Trade Economic Development: Theory, Policy and Cases in Arms Trade Offsets*, Routledge, 2004, pp 263-75. (with P. Hall).
- [7] Podle Travis K. Taylor – Using Offsets in Procurement as an Economic Development Strategy. *Ad hoc* offsetová politika je vhodná pro směnné prostředí charakterizované proměnlivými riziky a vysokými očekávanými přínosy z interakce s prodávajícím. Tato politika dává byrokracii připojení offsetu k vládnímu nákupu nebo k vyjednávání slevy na ceně přímo na trzích. Nabízí to větší flexibilitu než striktně mandatorní offsetové schéma. Flexibilita zvětší sadu příležitostí dostupnou vládním vyjednavacům a snižuje potenciál záporné úspory z rozsahu. Vyjednavací mohou porovnat čisté přínosy z mezní cenové směny s offsety pro zvláštní ekonomické nastavení. To zvyšuje dimenze směny a redukuje pravděpodobnost, že kupující akceptuje nabídku offsetu vedoucí k záporným úsporám z produkce. S větší flexibilitou při vyjednávání smlouvy však přichází dodatečná odpovědnost pro úředníky mající na starost dodávky. Vlády využívající *ad hoc* programy vyžadují byrokraty pro srovnání komplexních dočasných nákladů a přínosů spojených s offsety a cenovými změnami z tržní směny. Vlády bez vysoce zkušených profesionálů v dodávkách mohou být na tom lépe při používání mandatorních schémat nebo trhů – ne obojího začleněného do *ad hoc* offsetové politiky.
- [8] A to na přímé a nepřímé offsety, obchodní a hospodářské offsety, jednorázový a vícerázový offset, komerční a průmyslové výměnné obchody, jednoduché a vícenásobné směnné obchody, bilaterální vládní obchody, bilaterální vládní rámcové dohody, výměnné obchody, reciproční opatření, zúčtovací dohody, dohody o ekonomické spolupráci, koprodukce, licencovaná výroba, subdodavatelská produkce, zámořské investice, transfery technologií, manipulační obchody.
- [9] Na knižním trhu existují také specializované obchodní publikace, jako například Countertrade Outlook and BarterNews, jsou vydávány publikace Aviation Week and Space Technology, Jane's Defense Weekly, které jsou zainteresovány touto tematikou, akademické časopisy jako Defence and Peace Economics, které často obsahují články o offsech. Je také hodně společností specializujících se na usnadňování výměnných obchodů v oblasti právní, finanční, makléřské.
- [10] Mezi autory, kteří se věnují ekonomickým aspektům zbraňových offsetů, patří například Murrell (1982), Banks (1985), Mirus and Yeung (1986a, 1986b, 1986c), Hennart (1989), Udis and Maskus (1991), Caves and Marin (1992), Amann and Marin (1994), Hall and Markowski (1995) a Taylor (2000), Martin (1996, kapitola 2).
- [11] Například v roce 2001 Boeing Corporation oznámil tržby 58 miliard dolarů. To je na 45. místě seznamu světového hrubého domácího produktu, a tím převyšuje HDP mnoha jeho vládních klientů. Takže offset, u kterého Boeing souhlasí s obchodováním produktů v zájmu jeho klienta, může být silný nástroj k pronikání na zahraniční trhy.
- [12] **Keith Hartley** je profesorem The University of York, je ředitelem Centre for Defence Economics, vydavatelem časopisu *Journal of Defence and Peace Economics*. Jeho hlavní výzkumný zájem se sousedí do jednotlivých oblastí ekonomiky obrany, NATO, kontrakty, offsety.
- [13] V úvaze o případném přenesení výroby do země určení zvažovat o kolik by se mohl projekt prodražit, protože všechny výrobní zdroje by byly pak přeneseny na země určení.
- [14] Podle *Euroreport Plus* 11/2006 str. 26 (<http://www.euroreportplus.sk>, Reg. č. MK 2718/2002).
- [15] ARTHUR (Artillery Hunting Radar).
- [16] James M. Hull College of Business, 2500 Walton Way Augusta, GA 30904 USA, <http://www.aug.edu/~sbajmb>.
- [17] Zamýšleným především k bitevním účelům, přičemž jeho vývoj i zavedení do služby byly a jsou provázány značnými problémy.
- [18] Silný tlak, vyvíjený pro přijetí americké nabídky, nebyl úspěšný. Belgická letadla byla sice levnější, ale vzhledem k jejich stáří by měla údajně vyšší provozní náklady než švédské stroje.
- [19] Před nabídkou belgických modernizovaných F-16 a podobných letadel z Nizozemska. V soutěži byly ještě Kanada se stroji F/A-18 a Spojené státy, které nabízely starší variantu rozšířených F-16. **Gripen International** je švédská společnost působící jako generální dodavatel a odpovídá za marketing, prodej a podporu stíhacích letounů Gripen na celém světě. Společnost Gripen v sobě spojuje sílu svých mezinárodních průmyslových partnerů, kteří patří ke světově nejzkušenějším a nejuznávanějším výrobcům letecké a vojenské techniky, www.gripen.com.

- [20] Od konkurentů vládu ČR stihla kritika, neboť v zadání tendru bylo, že offesity nebudou při výběrovém řízení mít rozhodující vliv.
- [21] Např. viz britský list Guardian dne 13. 6. 2003: USA tehdy napadly britskou firmu BAE System pro podezření „z korupčních praktik“ při prodeji gripenů do ČR.
- [22] Údaje za plnění offsetového programu za první rok nejsou zveřejněné.

Použitá literatura:

- Armádní technický magazín*, roč. XXXVI, č. 1, s. 4-6. Ministerstvo obrany ČR.
- BAUER Jurgen, DUNNE Paul (eds). *Arms Trade and Economic Development – Theory, Policy and Cases in Arms Trade Offsets*. London: Routledge 2004.
- Mandatory Defence Offsets: Conceptual Foundations, Ch. 3 of J. Brauer and J. Paul Dunne (eds), *Arms Trade and Economics Development: Theory, Policy and Cases in Arms Trade Offsets*, London: Routledge, 2004, pp.43-52. (with P. Hall).
- Defence Offsets in Australia and New Zealand, Ch. 18 of J. Brauer and J. Paul Dunne (eds), *Arms Trade Economic Development: Theory, Policy and Cases in Arms Trade Offsets*, London: Routledge, 2004, pp.263-75. (with P. Hall).
- HALL Peter and MARKOWSKI Stefan (1994). On the Normality and Abnormality of Offsets Obligations. *Defence and Peace Economics* Vol. 5, pp. 173-188.
- HAMMOND, Grant T. (1990). *Countertrade, Offsets and Barter in International Political Economy*. New York: St. Martin's Press.
- HARTLEY Keith and MARTIN Stephen (1990). International Collaboration in Aerospace. *Science and Public Policy* Vol. 17, No. 3 (June), pp. 143-151.
- HARTLEY Keith, MARTIN Stephen. *UK Firms' Experience and Perceptions of Defence Offsets: Survey Results*. Centre for Defence Economics University of York. ESRC-funded project (reference number R000233146).
- HARTUNG, William D. (1996). *Welfare for Weapons Dealers: The Hidden Costs of the Arms Trade*. New York: World Policy Institute, New School for Social Research.
- HENNART J.-F. and ANDERSON, E. Countertrade and the Minimization of Transaction Costs: An Empirical Examination. *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 9, no. 2, October 1993, 290-313.
- KELLER William W. (1995). *Arm in Arm: The Political Economy of the Global Arms Trade*. New York: Basic Books.
- KORTH Christopher M., ed. (1987). *International Countertrade*. New York: Quorum J. Brauer *Economic Aspects of Arms Trade Offsets*, page 17.
- LIESCH Peter W. (1991). *Government Mandated Countertrade: Deals of Arm Twisting*. Aldershot, UK: Avebury.
- LUMPE Lora (1995). Economic Costs of Arms Exports: Subsidies and Offsets. Testimony before the Subcommittee on Foreign Operations, http://www.fas.org/asmp/campaigns/subsidies/lora_testimony.htm; accessed 2 July 2002.
- MÁČE, Jan. Desetiletí reforem. *Armády, technika, militaria*, roč. I, č. 12, s. 4-9. 2003.
- MARKOWSKI, Stefan (1998). Switzerland – The Pragmatic Approach to Defence Procurement. *Defence and Peace Economics* Vol. 9, pp. 99-118.
- MARKUSEN, Ann (2001). *Statement of Commission Member Ann Markusen Regarding Offsets and the U.S. Export Controls*. Status Report of the Presidential Commission on Offsets in International Trade, Appendix H (18 January 2001). www.offsets.brtrc.net/statusreport/statusreport.pdf.
- TAYLOR K. Travis. Using Offsets in Procurement as an Economic Development Strategy. In *International Conference on Defence Offsets and Economic Development*. College of Business, taylort@alfred.edu (e-mail).
- Internetové zdroje: www.novinky.cz, www.army.cz, www.39gripen.cz, www.letectvi.cz, www.google.com.