

OTDK-dolgozat

Az EDEM megvalósításának kérdései, avagy a védelmi ipari együttműködés lehetőségei a világgazdasági válság árnyékában

Jelige: „Voltaire”

A pályamunka lezárásának dátuma: 2013. március 25.

Tartalomjegyzék

Kevésé ismert rövidítések jegyzéke, és azok magyar fordítása	3
I. Bevezetés	4
II. Líbia és az A400M program. Két lecke Európa számára	7
III. Az európai védelmi ipari együttműködés kezdetei és a hidegháborút követő gazdasági sokk	12
IV. Az európai védelmi ipar jelenlegi struktúrája és az EDA körüli kétségek	27
V. Tényezők, melyek alakítják a védelmi ipari együttműködés jelenét és jövőjét	38
1. EU közösségi-politikai faktor.....	41
2. Tagállami politikai faktor	47
3. Gazdasági faktor	51
4. Társadalmi faktor	59
5. Technológiai faktor	60
VI. Konklúzió.....	65
Tartalomjegyzék	67

Kevésbé ismert rövidítések jegyzéke, és azok magyar fordítása

ASD: angolul: „AeroSpace and Defence Industries Association of Europe”, magyarul: „Európa Légi és Védelmi Ipari Egyesület”.

C3: angolul: „Command, Control and Communication”, magyarul: „Parancsnoki, Irányítási és Kommunikációs Rendszerek”.

C4ISR: angolul: „Command, Control, Communication, Computers, Intelligence, Sureveillance and Reconnaissance”, magyarul: „Parancsnokság, Irányítás, Kommunikáció, Számítógépek, Hírszerzés, Megfigyelés és Felderítés”.

CNAD: angolul: „Conference of National Armaments Directors”, magyarul: „Nemzeti Fegyverkezési Igazgatók Konferenciája”.

CoC: angolul: „Code of Conduct on Arms Exports”, magyarul: „Fegyverzetügyi Magatartási Kódex”.

EADS: angolul: „European Aeronautic Defence and Space Company”, magyarul: Európai

EASA: angolul: „European Aviation Safety Agency”, magyarul: „Európai Légi Biztonságügyi Hatóság”.

EDA: angolul: „European Defence Agency”, magyarul: „Európai Védelmi Ügynökség”.

EDEM: angolul: „European Defence Equipment Market”, magyarul: „Európai Védelmi Eszközök Piac”.

ESDP: angolul: „European Security and Defence Policy”, magyarul: „Európai Biztonság- és Védelempolitika”.

IED: angolul: „Improvised Explosion Device”, magyarul: „Rögtönzött robbanóeszköz”.

NMSS: angolul: „NATO Maintenance and Supply Service System”, magyarul: „NATO Karbantartási és Utánpótlási Szolgáltató Rendszer”.

O&M: angolul: „Operations and Maintenance”, magyarul: „Működtetés és karbantartás”.

ODA: angolul: „Official Development Assistance”, magyarul: „Hivatalos Fejlesztési Hozzájárulás”.

SEDITB: angolul: „Strategy for the European Defence Technological and Industrial Base”, magyarul: „”

SWOT: angolul: „Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats”, magyarul: „Erősségek, gyengeségek, lehetőségek és fenyegetések.

TEU: angolul: „Treaty of European Union”, magyarul: „Az Európai Unió Szerződése”.

„Julius Caesar háromszáz nemzetet igazított le Galliában;
ha csak egy nemzet lett volna, talán semmit sem igazított volna le”

Voltaire

I.

Bevezetés

A szuverén adósságválság kapcsán az európai integráció jelenleg válságos időszakát éli, fejlődésének jövője homályos, az európai politikai elit pedig megosztott a felmerült problémák megoldását illetően. Tovább tetézi a gondokat, hogy a 2008-as világgazdasági válság hatásai még mindig elevenen élnek, a nemzetállamok gazdaságai érezhetően lelassultak, e két válság pedig együttesen kétségessé teszi az egyes tagállamok stabilitását - ezen keresztül az egész közösség - gazdasági pozícióit, valamint az euró jövőjét. Felmerülhet a kérdés, hogy egy ilyen válságos időszakban miért a védelmi ipari témáról írok, mikor számtalan olyan terület van, amely relevánsabbnak tűnhet. Egyrészt véleményem szerint azonban pont ez az az időszak, mikor a védelem kérdése, ezen keresztül társadalmaink biztonságának szavatolása, érdekeink érvényesítésének mikéntje elengedhetetlen kérdés. Másrésztől Winston Churchill híres mondatait kell idéznem, amelyek a következőképp hangzanak: **„A hadsereg nem olyan, mint egy korlátolt felelősségű társaság, amely hétről hétre újjászervezhető, átalakítható, megszüntethető és átformálható a pénzpiacok változásainak megfelelően. [...] Ha becsapják – duzzog, ha boldogtalan – senyved, ha gyötrik – belázasodik, ha túlzottan felzaklatják – hervadttá válik és sorvad, s majdnem meghal. És mikor közeledik ehhez az utolsó súlyos állapothoz, csak sok-sok idővel és pénzzel kelthető életre.”**¹ Ezen sorokból jól kiolvasható, hogy a védelem kérdése egy stratégiai, hosszú távú ügy, amely sorsformáló, hiszen a történelem megtanított minket arra, hogy a túlfegyverkezés gazdasági hanyatlást hozhat, ám a visszafogott fegyverkezés ugyancsak lehet egy nemzetközi politikai entitás – legyen az akár egy állam, akár egy szövetség - veszte. Stratégiai ügy, mivel a fokozott tudományos fejlődés korában Európa nem maradhat le sem a katonai, sem a polgári technológiák terén, hiszen ez a versenyképesség

¹ Dr. Szendy István, „Új haderő, új tüztámogatás”, Nemzetköz Közszolgálati Egyetem, Elérés útvonala: http://193.224.76.4/download/konyvtar/digitgy/nek/2004_1/06_szendy.pdf (Letöltés időpontja: 2012.10.17.)

biztos elvesztésével jár, amely alááshatja Európa jelenlegi gazdasági hatalmi pólus szerepét a világpolitikában. Ezen a téren újra csak látni kell a védelmi kutatás jelentőségét, hiszen a 20. század során számtalan olyan technológia vált központi tényezővé a gazdaságban és életünk mindennapjaiban (elég csak az internetre gondolni), amelyek katonai kutatásokként látták meg a napvilágot, ám ez még csak a „jéghegy csúcsa”, mivel – ahogy erre a dolgozatban később rámutatok – jelenünkben a polgári és katonai kutatások olyan szintű összefonódásáról beszélhetünk, amely mindkét terület számára ösztönzően hat.

Líbia fájón döbrentette rá az európai államokat, hogy katonai képességeiket és politikai kooperációs készségüket erősen próbára teszi még egy alapvetően kisebb akció közös lebonyolítása is az Egyesült Államok segítségével nélkül. Ugyancsak sokszerűen hatott, mikor az EADS égisze alatt futó, az európai védelmi ipar zászlóshajójának nevezett A400M program majdnem ellehetetlenült a különböző technikai, pénzügyi és politikai problémák okán. A téma európai aktualitását az adja, hogy az Egyesült Államok figyelmét egyre inkább elvonja a Csendes-óceán és Ázsia térsége, csökkenteni szeretné európai elkötelezettségét, így Európára egyre nagyobb nyomás nehezedik egy működőképes közös védelem létrehozásáért. Dolgozatom magyar aktualitását pedig az adja, hogy a csökkenő honvédelmi ráfordítások időszakában ismerni kell a az európai védelmi ipari együttműködésből eredő lehetőségeket, mivel – mint ahogy erre később rámutatok – a részvétel a különböző közös projektekben, vállalati együttműködésekben nem csak a nagyobb cégeknek, de a KKV-knak is komoly esélyt adhat a védelmi piacra való betörésre, ezen keresztül a technológia, know-how transzferre.

A következőkben szeretnék rátérni dolgozatom megírásának metodikájára. Az általam felállított hipotézisek a következők:

- ❖ Az európai védelmi ipar erős nemzetközi határokon átívelő központosításon ment keresztül az elmúlt húsz évben, mert csak így tudta megőrizni versenyképességét a globalizáció teremtette viszonyok között. A gazdasági kérdések ebben az új környezetben nagyobb súllyal esnek latba, így az államok is kimondva vagy kimondatlanul új utakat keresnek az együttműködésre.
- ❖ A központosítás azokban a hadiipari szektorokban ment végbe, ahol a hozzáadott érték a legnagyobb (úgyszólván a high-tech iparágakban – elsősorban a repülőgépgyártásban).
- ❖ A gazdasági válság következtében az európai államok még inkább rá vannak kényszerülve a nemzetek feletti hadiipar gazdasági okokból.

Dolgozatomban törekszem rá, hogy a téma politikai oldalával csak minimális szinten foglalkozzak, mivel ezt a kérdést már sokan feldolgozták magyar szerzők között is, ám sokkal kevesebben összpontosítottak a hadiipari háttér feltárására. . Az első fejezetben megvizsgálom két olyan esetet, melyet a szakértők egészen egyszerűen csak az európai védelmi ipar „állatorvosi lovának” neveznek, így rámutatva, hogy az eddig elért sikerek ellenére is komoly kapacitásbeli problémák jelentkeznek az európai szereplőknél. Ezt követően röviden bemutatom, hogy 1949-től miképp alakult az európai hadiipari együttműködés, milyen sokkot hozott a hidegháború vége és miképp próbálkoztak az államok a konszolidációval a globális verseny keretei között. Ezt követően rátérek, hogy miképp is néz ki az európai védelmi ipar, miképp strukturálódik, milyen a vállalati szerkezete, mennyiben állja meg a versenyt az amerikai védelmi iparral, majd végül az EDA körül kialakult ellentmondásokat vizsgálom meg. A dolgozatomban legutolsó szerkezeti egységében pedig nagyobb tényezőkre bontva tekintem át, hogy mit okozott a 2008-as gazdasági válság ezen a területen, és melyek a jelenlegi trendek a globalizáció kapcsán. Kiemelten foglalkozom a kutatás-fejlesztés és a magas komplexitású csúcstechnológiák kérdésével, mivel ez központi szerepet játszik a jelen katonai-gazdasági rangsorának meghatározásakor.

E dolgozatot a következő fejezetekre osztottam:

- **II. Líbia és az A400M projekt. Két lecke Európa számára:** Ebben a fejezetben megvizsgálom, hogy miképp mutatott rá a líbiai beavatkozás és az A400M program az európai védelmi iparral kapcsolatos hiányosságokra.
- **III. Az európai védelmi ipari együttműködés kezdetei és a hidegháborút követő gazdasági sokk:** Ebben a fejezetben megvizsgálom az együttműködés fontosabb mérföldköveit, áttekintem, hogy a hidegháború vége milyen gazdasági megrázkódtatást hozott a nyugat-európai és kelet-európai hadiipar számára, és miképp történt meg a konszolidáció. Röviden kitérek hazánkra is.
- **IV. Az európai védelmi ipar jelenlegi struktúrája és az EDA körüli kétségek:** Ebben a fejezetben bemutatom, hogy miképp strukturálódik jelenleg az európai védelmi ipar, melyek a legnagyobb vállalatok, milyen ezek viszonya a nemzetállamokhoz és a globalizációhoz.
- **V. A tényezők, melyek alakítják a védelmi ipari együttműködés jelenét és jövőjét:** Ebben a fejezetben a „Development of a European Defence Technological and Industrial Base – Main Report” című jelentésben alkalmazott komplex vizsgálati rendszeren keresztül és más szerzők munkáit kombinálva bemutatom, hogy mik azok a tényezők, amelyek befolyásolják a szektor jelenlegi fejlődését, milyen

együttműködési lehetőségek kínálkoznak. Ebben a fejezetben foglalkozom a 2008-as válság hatásaival is.

- **VI. Konklúzió:** Ebben a fejezetben levonom a tanúságokat, majd kijelölöm a jövőbeli potenciális kutatási irányokat.

Végül le kell szögezni, hogy e dolgozat nem kíván valamiféle európai újrafegyverkezés mellett érvelni, mindössze az idézett szakértők munkáin keresztül rámutatni, hogy a jelenlegi katonai költségek szintjén is meg lehetne valósítani az erőforrások célszerűbb allokációját, ezen keresztül a hatékonyabb védelmet, ha a nemzetállamok az együttműködés egy magasabb fokára lépnének.

II.

Líbia és az A400M program. Két lecke Európa számára

Líbia három nagyon fontos tanulsággal szolgált Európa számára: egyrészt rámutatott, hogy a stabilnak tűnő nemzetközi környezet nagyon gyors átrendeződésen mehet keresztül hirtelen és előre nehezen prognosztizálható gazdasági és politikai okokból (értve itt a 2008-as gazdasági válságot és az „arab tavasz” mozgalmát), és akár Európa közvetlen közelében is kialakulhat olyan helyzet, amely biztonságunk szavatolása érdekében katonai erő felhasználását kívánja meg. A második tanulság arra vonatkozott, hogy az EU egyelőre képtelen egységes entitásként fellépni, ez pedig nagyban erodálja a képességeibe vetett hitet. A harmadik az a terület, amely e dolgozat szempontjából a legfontosabb, hiszen kiderült az is, hogy az európai védelmi képességek terén komoly eszközhiánnyal kellett számolni a művelet alatt, egyes képességekkel pedig nem is rendelkeztek az európai szereplők. Ennek bizonyítására négy szerző meglátásait szeretném áttekinteni a témában.

Sven Biscop „Mayhem in the Mediterranean: Three Strategic Lessons for Europe” című cikkében a mellett érvel, hogy az Európai Unió Líbia kapcsán újra csak megmutatta, hogy biztonsági-katonai szempontból nem lehet vele egységesen fellépő, komoly politikai entitásként számolni. Véleménye szerint az Európai Uniónak szerencséje volt, hogy ha egységként nem is volt képes reagálni, de volt pár olyan állam, amely magára vállalta a krízis rendezését, ráadásul megnyerték hozzá az Egyesült Államok támogatását is. Eltekintve

a politikai okok motiválta vonakodástól a szerző rámutat, hogy a képességek terén is komoly gyengeségekre derült fény: ha összeadjuk az összes európai uniós ország katonai képességeit, akkor a második legnagyobb a világon az Egyesült Államok mögött, ám a látványos számadatok megtévesztőek, mivel elfedik azokat a speciális területeket, amelyeken az EU tagállamai messze elmaradnak az amerikai képességekkel összehasonlítva. Európa nem rendelkezik elengedő precíziós rakétával, nincsenek az európai államoknak jelentős anyahajóik, rosszul vannak ellátva műholdas felderítéssel és a pilóta nélküli eszközök terén is komoly hiányosságok vannak. Másrészt az EU nem rendelkezik a tervezéshez és irányításhoz szükséges egységes képességekkel sem. Az amerikai szövetséges a felsorolt képességek/eszközök birtokában van, így Washington megnyerése az ügy érdekében létfontosságú volt. Chris Brown² véleménye szerint az európai erők összességében büszkék lehetnek a líbiai lázadókra nyújtott támogatásukra, ám nem szabad figyelmen kívül hagyni a feltárt gyengeségeket sem, ezek egy jelentős része az európai katonai képességek alacsony szintjében gyökereznek. A professzor rámutat, hogy az Egyesült Államok precíziós cirkálórakétái nélkül nem sikerült volna olyan egyszerűen áttörni a líbiai légvédelmet, vélhetően jóval nagyobb veszteségeket szenvedtek volna az európai hatalmak a légicsapások alkalmával. Felhívja rá a figyelmet, hogy habár az Egyesült Államok csak a konfliktus elején avatkozott be, majd átadta a légicsapások vezetését az EU tagállamainak, ám segítsége mondhatni „életmentő” volt. Európa nagyon gyorsan fogyott ki a speciális hadianyagból, gyakran amerikai készletekből kellett pótolni az eszközöket, nem rendelkeztek elegendő pilóta nélküli felderítő eszközökkel, ahogy a megfelelő parancsnoki és irányító rendszerekkel sem. Gyakran előfordult az a kellemetlen helyzet, amely alkalmával igaz, hogy európai helikopterek és vadászrepülők szálltak fel, hogy segítség a lázadókat, ám ezek amerikai lőszerrel nyitottak tüzet a célpontokra, azokra a célpontokra, amelyet az amerikai felderítő eszközökkel jelöltek meg nekik. Ez joggal váltotta ki az amerikai és európai kritikákat.

Robert Hewson³ ugyancsak vizsgálta a konfliktust a technikai eszközök aspektusából, úgy találta, hogy az európai (itt természetesen a kipróbált brit és francia) eszközök minősége felveszi a versenyt az amerikai fegyverekkel, ám a felhalmozott készletek rendkívül szűkösek, illetve gyártásuk sem képes olyanra sem tudnak olyan ütemben átállni háborús/konfliktusos időben, amely pótolhatná a felhasznált eszközöket. Hivatkozik a Brit Légierőhöz közeli forrásokra, amelyek a háború időszakában arról beszéltek, hogy a modern DMB rakéták

² Ő a London School of Economics and Political Science nemzetközi tanulmányok professzora.

³ Ő a Jane Air-Launched Weapons szerkesztője, aki 22 éve katonai újságíró, elsődleges szakterülete a katonai légi eszközök és rakéták.

majdnem teljesen elfogytak, így felmerült annak a rémképe, hogy szüneteltetni kell akciókat lőszerhiány miatt. Rámutatott, hogy ebben a konfliktusban (is) a technológiai eszközök minősége volt a döntő.

A líbiai események komoly kérdéseket vetettek fel az európai védelmi ipar teljesítményével kapcsolatban. Hasonlóan kellemetlen helyzetbe került az európai védelmi ipar az A400M program kapcsán is.

A több európai ország által egy új katonai szállítógépre kiírt tendert 2003-ban nyerték el az európai cégek a A400M-es („Atlas”) típus terveivel. A kiírt pályázaton két hatalmas érdekcsoport ütközött össze: az amerikai Boeing és a francia Airbus, valamint az ezek mögött álló nagyvállalatok és kormányok. A Boeing biztosra vette pályázati anyagának győzelmét mivel közösen indultak a legnagyobb európai hadiipari vállalattal a brit BAE System-sel.⁴ A szemben álló fél az EADS vezetésével pályázott az A400M-el. Ezt erősítette a Rolls-Royce, amely a gép üzemanyag tartályának tervezésében játszott elengedhetetlen szerepet, valamint az egyik legnagyobb francia hadiipar vállalat, a Thales, amely az elektronikát készíti az A400M-hez. Az Airbus vezette munkacsoport pályázati anyagában azt állították, hogy 7500 munkahelyet tudnak megőrizni vagy teremteni, míg az amerikai pályázatban mindössze 5000-et tudtak számításokkal alátámaszthatóan igazolni. Egyes elemzők úgy gondolják, hogy ez utóbbi tény lehetett a döntő a pályázat elbírálásánál. Az európai győzelem rendkívül érzékenyen érintette az amerikai felet (és az őt támogató többi vállalatot), mert 20 milliárd eurós nyereséget reméltek a 180 gép hét országnak történő leszállításából.

A projekt méreteit jól jelzi, hogy Németország 2009 és 2021 között ezzel a géptípussal szeretné lecserélni előregedő SALIS, C-130-as és C-160-as szállító parkját. Látni kell, hogy az A400M projekt Európa számára pusztán a védelmi ipari tényezőkön kívül is rendkívül fontos, mivel a teherszállító gép nélkül az előregedő európai géppart azzal fenyeget, hogy komoly képességbeli hiányosság lép fel a katonai szállítás terén. Az A400M győzelme rendkívül sokat jelentett Európának, ám rendkívüli felelősséggel is járt, és nagyon gyorsan bizonyossá vált, hogy a program sikeres lezárásához rögzös út vezet. Az elemzők már a pályázat 2003-as megnyerését követően rámutattak, hogy az európai védelmi ipar számára a program sikere vagy sikertelensége közel sem csak pénzkérdés. Presztízs szempontjából is nagyon sok múlott (múlik?) azon, hogy az európai védelmi ipar „zászlóshajójának” nevezett program eredményesen révbe ér-e. Az üzleti és politikai elit 2003-ban még úgy gondolta,

⁴ Itt a dolgozat elején még nem szeretnék előre szaladni, és bemutatni a nagyvállalatokat. Munkám későbbi fejezetében ezt részletesen megteszem.

hogy 2008 februárjában megkezdődhetnek az A400M légi tesztjei, Németország pedig azt ambicionálta, hogy 2012-re már akár 12 ilyen gép is hadrendbe állhat. Ehhez képest 2008 februárjában kénytelenek voltak eltolni a tesztek kezdetének időpontját, mert kiderült, hogy az elektronikai rendszerben és a hajtóműben komoly tervezési hibákat találtak. A repülőgéptörzs esetében problémát okozott, hogy túlságosan is nehézre tervezték, így a hajtóművel vibrációs probléma lépett fel. Az is korán bizonyossá vált, hogy a gép nem fogja teljesíteni a pályázati stádiumban beígért paramétereit a szállítás és a hatótávolság kapcsán. A hajtóműre visszatérve: az elemzők meglátása szerint az utóbbi probléma azért alakulhatott ki, mert az EADS nem akart a hajtómű tekintetében nagy változásokat eszközölni a már meglévő konstrukciótól, ám ez kompatibilitási problémákhoz vezetett. Egy később született szakértői jelentésből kiderül, hogy a felhalmozódott problémákat nem vették elég komolyan, mi sem jelzi ezt jobban, hogy a csúcs-menedzsment sokáig nem is tudott arról, hogy jelentős gondok merültek fel, illetve, hogy ennek következtében a program jelentős csúszásba kerül majd.

Mivel a vezetés nem látta át egészen, hogy mihez is vezethetnek a fennálló hibák, ezért az EADS legjobb mérnökeit a polgári A350-es projektben tartotta lekötve. Ez abból a szempontból logikusnak is tűnt, hogy a polgári repülésben sokkal komolyabb harc dűl a piaci részesedésért, míg a katonai jellegűeknél. Úgy vélték, hogy az A400M program politikailag bebiztosított, ráadásul kisebb nyereséggel jár a vállalat számára, mint az A350-es. 2008-ban a vállalatok vezetői szembesültek problémák súlyával, és az egész program újratárgyalását kérték, illetve további állami erőforrások bevonását és garanciákat a résztvevő országoktól. Ekkor komolyan felmerült annak a lehetősége, hogy a projektet törölni kell, az EADS pedig bejelentette, hogy további öt milliárd euróra (a teljes költség 25%-ra) lenne még szükség a program befejezéséhez. A késéses komoly aggodalmat keltettek a részes tagországokban, mivel ez azzal járt, hogy a már kiöregedett szállítóflottát tovább kell szolgálatban tartaniuk, aminek a költsége az évek előrehaladtával exponenciálisan növekednek, pont egy olyan időszakban, mikor Afganisztánban számítani lehet rá, hogy a kivonulás nehéz terheket rak a szövetséges államok katonai logisztikájára. Ráadásul mindenki tudtam, hogy az európai polgárok sem egykönnyen törődnek bele az állami terhek növekedésébe egy válságos időszakban. Az ESDP szintjén pedig az Európai Unió Harccsoport koncepció nagyban függött (és függ) az A400M projekt sikerétől. Az Egyesült Királyság a felmerült problémák és a kért további anyagi erőforrások hatására azzal fenyegetőzött, hogy kilép az együttműködésből, mely mögött inkább az állhatott, hogy közeledtek a brit választások. A tárgyalások közben a megőrzött vagy létrehozott munkaerő kapcsán már 10.000 főről beszéltek, miközben az EADS-hoz közel álló lobbicsoportok rámutattak, hogy a program

törlése akár 40.000 munkahelyet is veszélybe sodorhat. Közben a Dél-Afrikai Köztársaság bejelentette, hogy nyolc gép megrendelését visszamondja, mivel a késlekedés növeli a költségeit, miközben a leszállítás pontos időpontjáról 2010-ben még nem volt hír. Minden felmerült probléma ellenére ez a projekt egy szorosabb európai védelmi együttműködés szimbóluma lehet: az „éles” repülései teszteken mutatott teljesítménye következtében 2013. március 14-én az A400M megkapta az EASA-tól a szükséges biztonsági minősítést, ezzel pedig úgy tűnik, hogy a program kiállta az idők próbáját.^{5 6 7 8 9 10 11}

⁵ Sven Biscop, „Mayhem in the Mediterranean: Three Strategic Lessons for Europe”, Archive of European Integration, elérési útvonal: <http://aei.pitt.edu/32036/1/SPB19-Libya-strat-lessons-EU.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.08.18.)

⁶ Sascha Lange, „The End for the Airbus A400M?”, ISN – ETH Zurich – International Relations and Security Network, Elérési útvonal: <http://isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?fecvnodeid=118616&groupot593=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&dom=1&fecvid=33&ots591=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&lng=en&v33=118616&id=117403> (Letöltés időpontja: 2013.03.11.)

⁷ „Warbus: The Incredible Saga of Europe’s A400M – How Politics and Technology Nearly Crashed Europe’s 20 bln. Euro Troop Carrier”, Reuters, Elérési útvonal: <http://static.reuters.com/resources/media/editorial/20100608/A400M.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.03.11.)

⁸ Bjoern Siebert, „Too Big to Fail: The A400M Bail Out”, Royal United Services Institute, Elérési útvonal: http://www.rusi.org/downloads/assets/siebert_RDS_feb2010.pdf (Letöltés időpontja: 2013.03.13.)

⁹ „While the UK and Europe Can Be Proud on Their Role in Libya, There Was a Dependence on US Support and this Cannot Be Relied Upon in Future Conflicts”, The London School of Economics and Political Science, Elérési útvonal: http://eprints.lse.ac.uk/38281/1/blogs_lse_ac_uk-While_the_UK_and_Europe_can_be_proud_of_their_role_in_Libya_there_was_a_dependence_on_US_support_and_.pdf (Letöltés időpontja: 2012.09.21.)

¹⁰ Jolyon Howorth, „CSDP and NATO Post-Libya: Towards the Rubicon?”, EGMONT Institute, Elérési útvonal: <http://www.egmontinstitute.be/papers/12/sec-gov/SPB35-Howorth.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.10.21.)

¹¹ „Accuracy Above All Else”, RUSI Defence System, elérhető: http://www.rusi.org/downloads/assets/RDS_201101_Hewson.pdf (Letöltés időpontja: 2012.11.12.)



A valaha volt egyik legnagyobb közös európai projekt terméke: Az A400M egyik prototípusa

(Forrás: <http://htka.hu/wp-content/uploads/2009/11/A400M.JPG>)

III.

Az európai védelmi ipari együttműködés kezdetei és a hidegháborút követő gazdasági sokk

Ebben a fejezetben szeretném a következőképp vizsgálni az eseményeket: 1991-ig rámutatnék, hogy nyugat-európában milyen változások mentek végbe a hadiipar kapcsán, majd ezt követően két részre bontanám a fejezetet. Egyik fejezetben megvizsgálom, hogy Kelet-Közép-Európa hadiiparára milyen hatással volt a hidegháború vége, majd ezt követően újra visszatérnék a globálisabb, egész Európára. Azért érzem szükségét annak, hogy kicsit kitekintsek „Keletre”, mert nemsokára ezek az államok is csatlakoztak az Európai Unióhoz,

így (elvben) részesei lettek a védelmi ipari együttműködésnek is. A fejezet kapcsán két nagyobb tanulmányt szeretnék kiemelni (a teljesség igénye nélkül), amely segítségemre volt: az „European Defence Equipments Market – Chances and Challenges” című tanulmányban a szerzők először áttekintik, hogy melyek az európai védelmi együttműködés jelentősebb mérföldkövei. Az EDA által 2011 júniusában kiadott „Study on the Innovative and Competetive Potential of the Defence-Related Supplier Base in the EU-12” című jelentés pedig megvizsgálja, hogy melyek voltak Kelet-Közép-Európa védelmi ipara számára legfontosabb változások a hidegháborút követően.

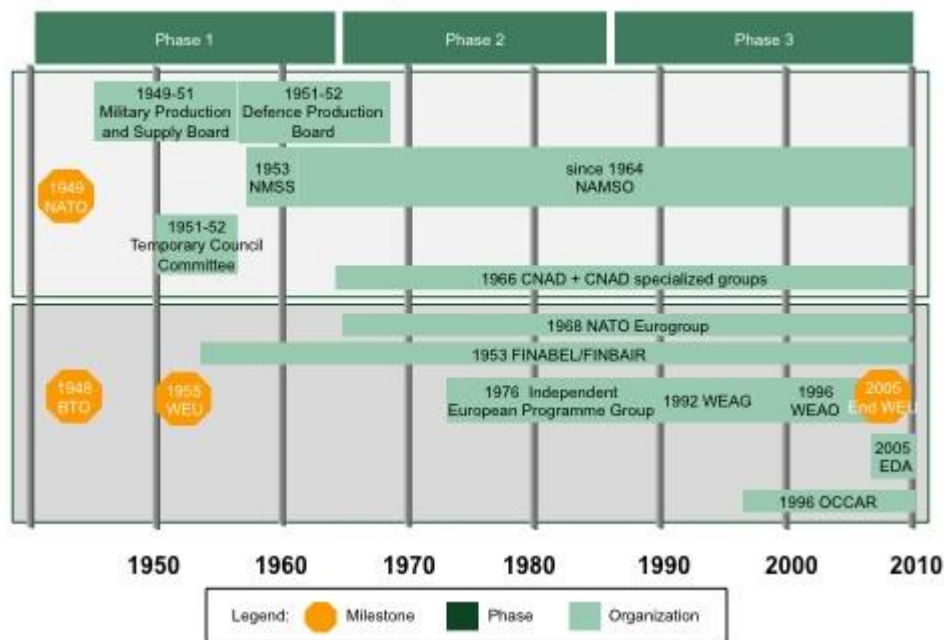
1. Nyugat-európai hadiipari együttműködés kezdetei és a NATO szerepe.

Habár az elemzők munkáiban ma már kevesebb figyelmet kap, ám Nyugat-Európában az első védelmi ipari együttműködést a hidegháború kezdete hozta el, mivel a közös fenyegetés szükségessé tette a hadiipari kapacitás racionalizálását. A szuperhatalmakkal összehasonlítva európai államai önmagukban már ekkor is kicsik voltak az egyre fejlődő és komplexebbé váló fegyverrendszerek fejlesztéséhez és gyártásához. Az első ilyen együttműködési tanács már rendkívül korán, 1949-ben megalakult Military Production and Supply Board néven. Ennek helyét 1951-ben átvette a Defence Production Board. A koordinációra már csak azért is szükség volt, mert a NATO tagországok összes katonai kiadásai az 1949-es 3 milliárd dollárról 1953-ra már 25 milliárd dollárra emelkedett, miközben általános modernizáció és gyors felfegyverkezés indult meg a nyugati haderőkben. Eredetileg az európai államok katonaságban alkalmazott eszközeinek szabványai (legyen szó akár a lőszerokről vagy a kommunikációs eszközökről) rendkívül eltértek egymástól, amely Washington megítélése szerint komolyan veszélyeztette a NATO védelmi képességét a Varsói Szerződés államaival szemben. Ma az elemzők úgy látják, hogy az Egyesült Államok (kiemelkedő ezen a területen még Hastings Izmay NATO főtitkár tevékenysége) erélyes nyomásgyakorlása nélkül kétséges, hogy ez a folyamat magától megindult volna. Mivel az európai államok gazdaságait és hadseregeit rendkívül legyengítette a második világháború, ezért 1949 októberében az Egyesült Államok létrehozta a Mutual Defense Assistance Programot, amely során közvetlenül amerikai fegyverek kerültek át európai haderőkbe és komoly pénzügyi segítséget (16,7 milliárd dollár értékben) nyújtottak a NATO tagállamainak. Ez az amerikai túlsúly jelentette annak a politikai nyomásgyakorlásnak alapját, amely majd megpróbálja az európai államok haderőit bizonyos szintig sztenderdizálni. 1953-ban az Egyesült Államok létrehozta a NMSS-t, amely központi feladata az volt, hogy európai szintű technikai tanácsadást és kiegészítő szolgáltatásokat nyújtson a Szövetség tagállamainak, miközben nyíltan deklarálták,

hogy racionalizálni szeretnék az államok haderőit. 1966-ban a NATO létrehozta a CNADot, amely tulajdonképpen egy olyan fórum volt, ahol a tagországok megvitathatták a sztenderdizációra vonatkozó tapasztalataikat. Az 1960-as években az európai védelmi ipar újra „magára talált”, és egyre növekedett az egyes tagállamok - és nem tagállamok irányába - közötti export-import, az újjáéledt hadiipari érdekek pedig bizonyos szintű protekcionista lépéseket indukáltak Európa részéről, illetve egyre gyakrabban intéztek kihívást az európai vállalatok az amerikai hadiipar irányába. Ez utóbbi kísérleteket az európai vállalatok az esetek döntő többségében elbukták, amely arra készítette a politikai és üzleti elitet, hogy átgondolja stratégiát. Ez vezetett ahhoz a stratégiához, hogy közös európai fellépésre van szükség az amerikai védelmi iparral szemben. Franciaország vezetésével 1976-ban létrejött az Independent European Program Group (IEPG), amely központi céljának deklarálta az európai védelmi szektor megerősítését, illetve olcsóbb termékek előállítását, mint amelyet eddig meg kellett vásárolniuk az Egyesült Államoktól. A szervezet nélkülözötte a stabil struktúrát, leginkább projekteket fogott össze és koordinált, miközben megpróbálták ösztönözni a közös kutatást és fejlesztést. Az elemzők későbbi meglátása szerint e szerv már csak azért is hasznos volt, mert pár területen árversenyt alakított ki Európa és az Egyesült Államok között. Látni kell azonban, hogy összességében IEPG csak kevés konkrét eredményt tudott felmutatni, mert az államok rendkívül bizalmatlanok voltak egymással szemben. A Western European Armaments Group-ot még 1976-ban hozták létre, amelynek végső célja az lett volna, hogy megalkossák az Európai Fegyverkezési Ügynökséget. Az ekkor kiadott „Coherent Policy Document of WEAG” már tartalmazta az EDEM legfontosabb célkitűzéseit és értékeit, ám ez a dokumentum nem volt jogilag kötelező a résztvevő államokra nézve. Hangsúlyozta az erőforrások még hatékonyabb kihasználásának szükségességét, kiállt a zárt nemzeti védelmi piacok felnyitása mellett a piacélénkítés miatt és rámutatott, hogy mindenezek érdekében az erősíteni kell védelmi ipari együttműködést az európai államok között. Az 1968-as NATO Eurogroup ugyancsak azért jött létre, hogy a tagországok beszerzésre vonatkozó szabályozásait harmonizálják, ám ezzel az volt a legnagyobb probléma, hogy Franciaország politikai okokból távol maradt az itt folyó munkától, így maga a szervezet is marginalizálódott az európai védelmi ipar szempontjából.^{12 13}

¹² „Study on the Innovative and Competitive Potential of the Defence-Related Supplier Base in the EU-12”, EDA, Elérési útvonat: http://www.eda.europa.eu/documents/09-11-24/study_on_the_innovative_and_competitive_potential_of_the_defence_related_supplier_base_in_the_eu_12 (Letöltés időpontja: 2012.12.12.)

Figure 1: Transatlantic and European Collaboration



Az európai és transzatlanti közös szervezetek a hadiipar kapcsán 1950-től 2010-ig

(Forrás:

<http://stockholm.sgir.eu/uploads/The%20Three%20Ages%20of%20%20Collaboration%20SGIR.pdf>)

2. A hidegháború végének hatása a kelet-közép-európai ország hadiiparára. Magyar kitekintés.

Ha a közép-európai régió országait nézzük a rendszerváltást megelőző évtizedben, akkor azt láthatjuk, hogy az 1980-as években a katonai ipar aranykorát élte, rendkívül versenyképesek voltak az előállított katonai eszközök, a kutatóközpontjaik jól felszereltek voltak, az itt dolgozó kutatók pedig kiválóan képzettnek számítottak. Ezekben az államokban a hadsereg leépítés még jelentősebb volt, mivel a rendszerváltás követő gazdasági sokk erősen próbára tette ezen államok társadalmait. Tehát csökkent a kereslet a védelmi ipari vállalatok felé is, ez pedig egy negatív spirált indított be. Az államok maguk is komoly pénzzavarral küszködtek (miközben megindultak az államszocializmusból a kapitalizmus felé), ezért nem bírtak állami támogatásokat adni a szférának. A védelmi ipar képességek csökkentése ahhoz vezetett, hogy 1980 végére átlagosan az államok csak régebbi katonai ipari kapacitásuk 30%-át tartották meg

¹³ Sandra Eisenecker és Marc DeVore, „The Three Ages of Armaments Collaboration: Determinants of Organizational Success and Failure”, European Standing Group on International Relations, Elérési útvonal: <http://stockholm.sgir.eu/uploads/The%20Three%20Ages%20of%20%20Collaboration%20SGIR.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.03.20.)

a hidegháborús csúcsideőszakhoz képest. Csak Romániában, Lengyelországban és Bulgáriában látunk más folyamatot az 1990-es évtized közepén, ugyanis ezekben az államokban a védelmi ipar megőrzése és bővítése fontos politikai célkitűzéssé vált, amelyet nagyban motiváltak a gazdasági tényezők.

A magyar védelmi ipar vizsgálata segíthet megérteni, hogy milyen nehézségekkel is kellett megküzdeniük a kisállamoknak. Ezen a területen két tanulmány nyújthat mélyebb betekintést a hidegháborút befejezését követő sokkba: 1996-ban Pál Tamás, a Institute for Social Conflict Research akkori elemzője, a közgazdász Kiss Judit pedig 1999-ben vette vizsgálat alá, hogy a transzformációs kényszer milyen változásokat, kihívásokat és lehetőségeket teremtett. Pál meglátása szerint könnyítette az átmenetet, hogy a magyar gazdaságirányításban 1968-tól („új gazdasági mechanizmus”) tapasztalható újító szellemiséget adoptálták a védelmi ipar területén is. Nagy előny volt továbbá, hogy a magyar gazdaság nyitottabb volt a nyugati hatásokra, ez pedig segítette az új technológiai eljárások elsajátítását, illetve, hogy a politika nem gyakorolt kemény ideológiai elnyomást a tudományos elittel szemben, így ez a társadalmi osztály (természettudományi és társadalomtudományi egyaránt) fontos szerepet játszhatott a rendszer folyamatos transzformációjában. Az 1989-e követő¹⁴ válság megértéséhez elengedhetetlen felismerni egy magyar¹⁵ sajátosságot: a felsőoktatás folyamatos kiterjesztése következtében felduzzadt a tudományos elit, ám a piac (a vállalati szereplők és „független” kutatással és fejlesztéssel foglalkozó szervezetek) eltartó képessége túlságosan is behatárolt volt az ország relatíve csekély gazdasági erejének következtében, így az állam vállalta magára azt a feladatot, hogy megélhetéssel lássa el a tudományos elit egy jelentős részét. Ebből következik, hogy a tudományos élet államtól való függése tradicionálisan jelen volt és jelen van Magyarországon. Nagy hátrányt jelentett viszont a fejlett technológiákért folytatott versenyfutásban, hogy Kelet-Közép-Európa különösen kedvezőtlen helyzetbe került a nemzetközi munkamegosztás szempontjából, hiszen elsősorban a kevés hozzáadott értékű ipari termékekre és az élelmiszeriparra specializálódott. Tetézte ezt, hogy az 1960-as, 1970-es években technológiai forradalom vette kezdetét, ám kelet-közép-európai országok direkt (például a COCOM-lista) és/vagy indirekt hatások következtében egyrészt nem tudták átvenni-reprodukálni az új eszközöket, ezzel beszállni a versenybe, másrészt a technológia import (mint erre egyfajta megoldás) korlátozottan állt rendelkezésre. Azokon a területeken, ahol Magyarország számára megvolt a lehetőség a kitörésre, csak a tömegtermelés jöhetett

¹⁴ Pál kutatásai alapján a következőekben vázolt állam általi dominancia a kutatás és fejlesztés terén már a szocializmus előtt is jellemző volt.

¹⁵ Hozzá kell tenni, hogy általában jellemző ez a kelet-európai országokra, mivel természetszerűleg kisebb gazdasági erővel, ebből adódóan belső piaccal rendelkeznek.

szóba, ám a kis belső piac, valamint az erősen leszabályozott KGST megnehezítette. Kiss rámutatott, hogy az 1980-as években általánosan jellemző volt, hogy a hadiipar gyorsabb növekedést mutatott, mint a civil gazdaság. Kimutatható, hogy 1970 és 1988 között egy átstrukturálódás kezdődött meg a magyar védelmi iparban: a fegyvergyártás 15%-ról 8%-ra csökkent, a lőszergyártás 22%-ról 1%-ra, míg a járműgyártás 34%-ról 7%-ra. Eközben a telekommunikációs eszközök gyártása 25%-ról 80%-ra növekedett. A Magyar Néphadsereg szükségleteinek 70%-át importból lehetett fedezni. A rendszerváltást megelőzően épp egy kiterjedt modernizációs programot hajtottak végre, melynek (az eddig leírtakkal összhangban) az volt a jellemzője, hogy a gyártásban is a magasabb hozzáadott értékű termékek felé léptünk. A magyar hadiipar csúcsidőszakának 1988-at lehet nevezni, mikor 40 magyar katonai vállalat összesen 21 milliárd forintnyi katonai terméket állított elő, a teljes ipari termelés 2,5%-át, miközben 30.000 embert láttak el munkahellyel, a teljes munkaerő 2%-át. Ugyanebben az évben a teljes termelés 76%-át exportáltuk, ennek 60%-át a Szovjetunióba. A Varsói Szerződés és a KGST megszűnésével azonban a magyar védelmi ipar azonnal produkálni kezdte a válság tüneteit. Az állam kénytelen volt a gazdasági transzformáció következtében a háttérbe húzódní, így az addig a piaci hatásokkal szemben védett vállalatok kénytelenek voltak piaci körülmények között érvényesülni. Ez a válság 1993-ra érte el tetőpontját, mikor is a védelmi vállalatok 87%-ánál jelentettek nehézségeket, 56%-uknál annyi embert kellett elbocsátani, hogy ez már problémát okozott a megrendelések teljesítésénél, 81%-uk pedig 1990 óta nem készített semmilyen olyan terméket, amelynek csak hozzávetőlegesen is köze lett volna a honvédelemhez. 1994-ben kezdődött meg a konszolidáció, mivel nagyobb megrendelések érkeztek Ukrajna és India részéről, 1995-ben pedig a Dunai Repülőgépgyár Rt. bejelentette, hogy együttműködési egyezményt írt alá Svédországgal a JAS 39 „Gripen” fejlesztésén. Ez volt az első olyan eset, mikor egy „nyugati” nagyvállalattal valósult meg együttműködés. Kiss rámutat, hogy 1995 után nehezebb lett az események követése, mivel új törvények léptek életbe a titokvédelem terén. Egy másik kutatás mélyebb betekintést enged abba, hogy egy kisebb ország miképp esett át a konszolidációs időszakon: Stefan Bojnec szlovén professzor 2009-ben írt egy tanulmányát, amely az „European Defence Technological and Industrial Base: Macro and Micro Economic Evidence” címet viseli. Ebben azt vizsgálta meg országa katonai vállalatok elemzésén keresztül, hogy a védelmi ipar miképp strukturálódik, hozzájárul-e a gazdasági teljesítményhez.

A tanulmány keretében 64 szlovén védelmi vállalatot vizsgált 2007 novembere és decembere között. Ezek kiválasztása a szerint történt, hogy melyek vannak feltüntetve a Szlovén Védelmi

Minisztérium honlapján, mint katonai tevékenységet folytató vállalatok. A vállalatok az alkalmazott személyek és a bevétel adatai alapján a következő kategóriába sorolhatók: 48,4%-uk kisvállalkozás, 26,6%-uk középvállalkozás és 25%-uk nagyvállalkozás. 60,9%-uk a szolgáltatási szektorban, 15%-uk az általános termelésben és 14,1%-uk a gyártásban tevékenykedik. Bojnec kiemeli, hogy általában a védelmi szektor gazdasági hasznosságát vizsgálva az elemzők **a következő tényezők alapján ítélnék:**

- ❖ A központi kormányzat védelmi kiadásainak mérete és struktúrája.
- ❖ Az ebben az ágazatban dolgozó munkaerő összetétele, tapasztalata és képzettsége.
- ❖ A védelmi kiadások részesedése az összGDP-ből. (itt fontos megemlíteni, hogy ugyancsak fontos tényező a bevétel ebből a szektorból)

Országról-országra eltérő, hogy a katonai-védelmi vállalatok milyen részt hasíthatnak ki maguknak az állami költségvetésből. A Világbank 2007-es elemzése alapján a legmagasabb hozzájárulás (százalékos és nem abszolút értékben) az Egyesült Államokban és pár volt szovjet tagköztársaságban mérhető.

Meglepő lehet egy ebben a témában járatlan olvasó számára, hogy a vizsgált vállalatok általánosságban csak bevételük 26%-át szerezték védelemhez kapcsolható tevékenységből. Azok a vállalatok, amelyek ennél magasabb értéket érnek el, azoknál a specializáció foka jóval magasabb. A cégek egyharmadnál jellemző, hogy 10%-ék vagy ez alatt van az a bevétel, amit a csak katonai orientációból szereztek. Még szembetűnőbb ez a trend, ha a kérdést más aspektusból vizsgáljuk: csak a megkérdezett munkavállalók 24%-a vett részt védelmi projekteken, a többiek polgári területen dolgozott. Érdekes továbbá, hogy ezzel szemben a vállalatok azon 10%-ban, amelyben a csak katonai tevékenységből származó bevétel a legmagasabb, ott a megkérdezettek megközelítőleg 75%-a dolgozott védelemhez közvetlenül köthető területen. Általánosságban csak a vállalatok összes felhasznált kapacitásának 15%-át fordították katonai célokra, csak a vállalatok 2%-a használja 75%-át vagy ezt meghaladó értéket.

A szerző felhívja rá a figyelmet, hogy a vizsgált vállalatokban a katonai célokra dolgozó divíziók termelékenysége nagyobb volt, ha pusztán a profitot nézzük. Azonban a befektetett tőke megtérülése alacsonyabb az átlagosnál, mivel a katonai technológiák jóval erőforrás igényesebbek. Habár a szerző nem mutat rá, ám fontos itt megjegyezni, hogy a közgazdaságtanban sokszor vizsgált összefüggés, hogy a katonai eszközök piacán a termékek árai alapvetően magasabbak, mint egy elképzelt piaci egyensúlyi ár. Egyrészt azért, mert ezek részben közjavak, másrészt az állami beavatkozás a nemzetbiztonsági érdekekre hivatkozva

nagyban korlátozza vagy zavarja a piaci mechanizmusok működését, mely magasabb árat eredményez. Ebből adódik, hogy a kevesebb katonai vállalatnak nem kell olyan heves árharcot vívnia a megrendelésekért. Ott problematikusabb ez a helyzet, ahol több a katonai nagyvállalat, és ezek koncentrálnak a tőkét. Tipikus példája ennek az Egyesült Államok.

Table 2: The importance of the defence technological and industrial base activities in the surveyed enterprises

	up to 10%	from 10 to 30%	from 30 to 50%	from 50 to 75%	more than 75%
Share in total revenues	45.9	24.6	6.6	14.8	8.2
Share in total profit	56.7	13.3	8.3	11.7	10.0
Share in employment	51.6	24.2	4.8	9.7	9.7
Share of production capacities for the needs of the Slovenian army	74.6	11.9	1.7	10.2	1.7

Note: Relative frequency of distribution of the 64 surveyed enterprises by the share of the enterprise activity in the defence technological and industrial base.

Source: Survey results.

Ez a szlovén vizsgálat összesített eredményeket tartalmazó táblázata

(Forrás: <http://oliver.efri.hr/~euconf/2009/docs/Session3/5%20Bojnec%20defence.pdf>)

A vizsgált vállalatok nem fejlesztenek egy időben olyan termékeket vagy technológiákat, amelyek egyszerre felhasználhatóak lennének a katonai és a polgári területen is. A megkérdezett vezetők válaszaik alapján, ha kettős felhasználású terméket fejlesztenek annak az az elsődleges szerepe, hogy kihasználhassák a méretgazdaságosság előnyeit, mivel egyrészt a védelmi szféra kereslete elég korlátozottak, másrészt ezzel részben függetleníthetik magukat az iparág keresleti szintjétől. A méretgazdaságosság kérdése azért jelent problémát közgazdaságtanilag, mert egy vállalatnak egy bizonyos termék termelése akkor éri meg, ha nagy mennyiséget állíthat elő, mivel az egységára a termékvolumen mennyiségének növekedésével együtt csökken, ezzel pedig végső soron a vállalat versenyképessége növekszik. Mivel egy katonai vállalat viszonylag szűk piacra termel, ezért a méretgazdaságosság fejlesztésére minden alkalmat meg kell ragadniuk. A szlovén kutatás szerint a kisebb és nagyobb vállalatoknak is helye van egy jól működő védelmi ipari struktúrában: a nagyobbak a nagyobb piaci hozzáféréseken keresztül jobban tudnak fejleszteni, a kicsinek előnye van a fejlett technológiák és az exkluzív termékek piacán, ugyanis a kisebb vállalatok flexibilisebbek, könnyebben tudnak alkalmazkodni a változásokhoz, míg a nagyobbak kihasználhatják a méretgazdaságosság adta előnyöket és könnyebben tudnak

betörni a nemzetközi piacra. Ráadásul a nagyobb vállalatoknak jelentősebb a formális és informális befolyása a kormányzatra, ez pedig növeli az adott vállalat profitját, megkönnyíti a projektek közben felmerülő, főleg „bizalmi nehézségek” leküzdését.¹⁶ Fontos, hogy ezen nagycégek adnak lehetőségeket a kisebbeknek, hogy bekapcsolódhassanak a védelmi ipari eszközök ellátási láncolatába.^{17 18 19}

3. A hidegháború végének hatása a nyugat-európai országok hadiiparára. Az 1990-es évek konszolidációs kísérletei és az együttműködés további lépései.

A hidegháború idején a nyugat-európai államok jelentős katonai erőt és védelmi ipari bázist tartottak fenn. Azonban a hidegháborút követően a világ politikai-biztonsági térképe alaposan átrendeződött, változott a geopolitikai helyzet, ezzel együtt pedig a hadseregektől elvárt kompetenciák köre is átalakult. 1991 után az európai védelmi ipar a súlyos költségvetési megvonások következtében kilátástalan helyzetbe került amerikai versenytársaival szemben, ezek a szereplők pedig az exportlehetőségekért folytatott harcban (amely lételeme volt az európai szereplőknek szűkülő belső piac következtében) szinte minden esetben legyőzték európai vetélytársaikat. Az európai problémát még akutabbá tette, hogy a védelmi eszközök gyártási és fejlesztési költségei is folyamatosan emelkedtek ebben az időszakban, miközben az európai nemzetállamok védelmi kiadásai stagnáltak. Nyilvánvaló vált, hogy a legfejlettebb fegyverrendszerek gyártását-kutatását már a legnagyobb európai nemzetek sem engedhetik meg maguknak. A kialakult helyzet pedig szedte áldozatait a védelmi ipari szférában: számokkal érzékeltetve: 1989-ben Németországban 44.000 alkalmazott dolgozott a katonai

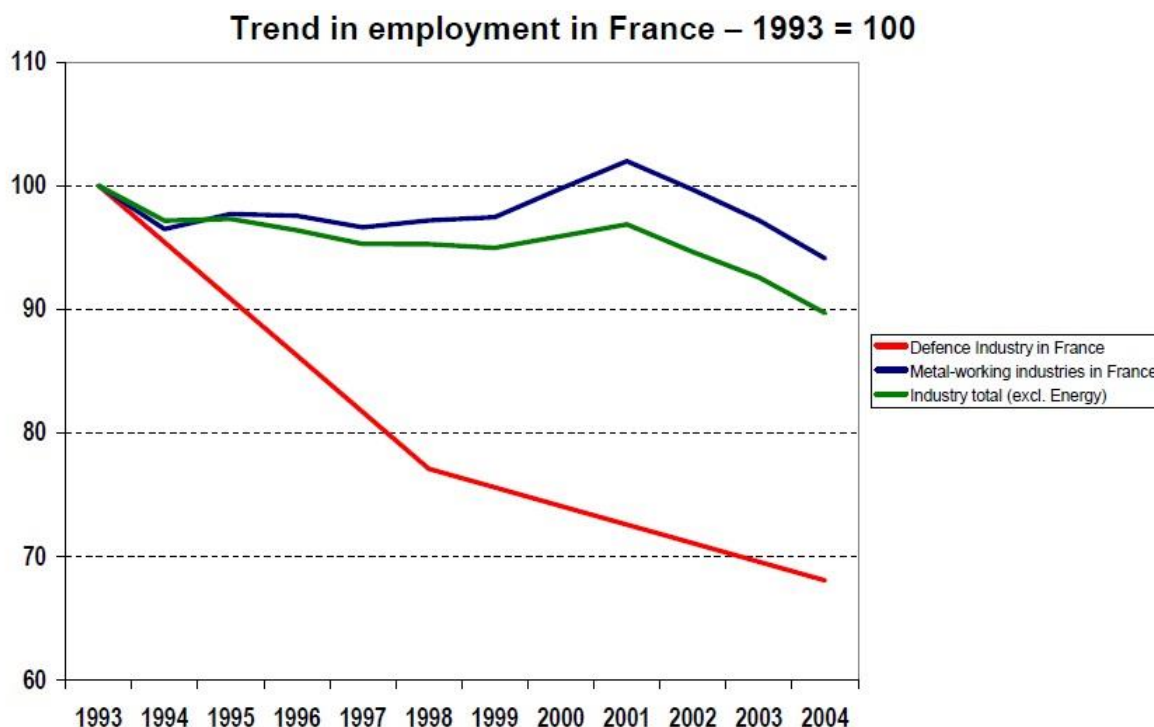
¹⁶ „Bizalmi nehézségeken” én itt a következőt értem: egy kormányzat által adott védelmi megbízás, például egy új eszköz kifejlesztésére és gyártására, komoly anyagi befektetést követel meg az állam részéről a költségvetésből, és az adott vállalatnak gyakran kell kérvényeznie, hogy a rendelkezésükre álló forrásokat bővítsék ki, ez pedig megköveteli a jó viszonyt a kormányzattal, legyen az formális vagy informális.

¹⁷ Stefan Bojnec, „European Defence Technological and Industrial Base: Macro and Micro Economic Evidence”, University of Primorska, Elérési útvonal: <http://oliver.efri.hr/~euconf/2009/docs/Session3/5%20Bojnec%20defence.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.09.16.)

¹⁸ Kiss Judit, „The Transformation of the Defense Industry in Hungary”, ISN – ETH Zurich – International Relations and Security Network, Elérési útvonal: <http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=0C54E3B3-1E9C-BE1E-2C24-A6A8C7060233&lng=en&id=16672> (Letöltés időpontja: 2013.03.10.)

¹⁹ Philip Gummet, Mikhail Boutousov és Farkas János, „Military R&D After the Cold War – Conversion and Technology Transfer in Eastern and Western Europe”, Boston, Kluwer Academic, 1996, ISBN: 0792341392, p.: 92-106.

járműgyártásban. 2000-re ezt a számot le kellett redukálni 10.000 főre. Franciaországban hasonló jelenséget lehet megfigyelni. Az Egyesült Királyságban tíz év alatt 70%-al kellett csökkenteni a katonai járműparkot.



A francia foglalkoztatásban beálló trendek 1993 és 2004 között

(Forrás: <http://www.wulf-herbert.de/anticipating.pdf>)

Az európai integráció a Maastrichti Szerződéssel komoly előrelépést ért meg, míg a NATO keleti nyitásának folyamata, a csatlakozások előkészítése is töretlenül folyt, miközben ennek Oroszország csak minimálisan tudott ellenállni. Az európai politikai elit úgy érezte, hogy felesleges megőrizni a hidegháborús katonai erőt, így ezt követően haderő reformok sorozata indult meg tovább redukálva a hadiipari megrendeléseket. Súlyos leépítés kezdődött meg a hadiipar területén: az Egyesült Államokban átlagosan a munkaerő 35%-át kellett elbocsátani, míg Európában 75%-át. Eközben a komoly nyomás, amely a katonai vállalatokra nehezedett három (párhuzamosan alkalmazható) stratégiát szült:

- ❖ **A teljes globalizáció stratégiája:** A vállalat kilép a világpiacra, szövetségeket köt és maga is globális jelenlétet hoz létre.
- ❖ **Transzatlanti szövetség:** A vállalat amerikai vállalatokkal lép szövetségre vagy úgy, hogy részesedést szereznek, vagy őket vásárolják fel részben vagy egészben.

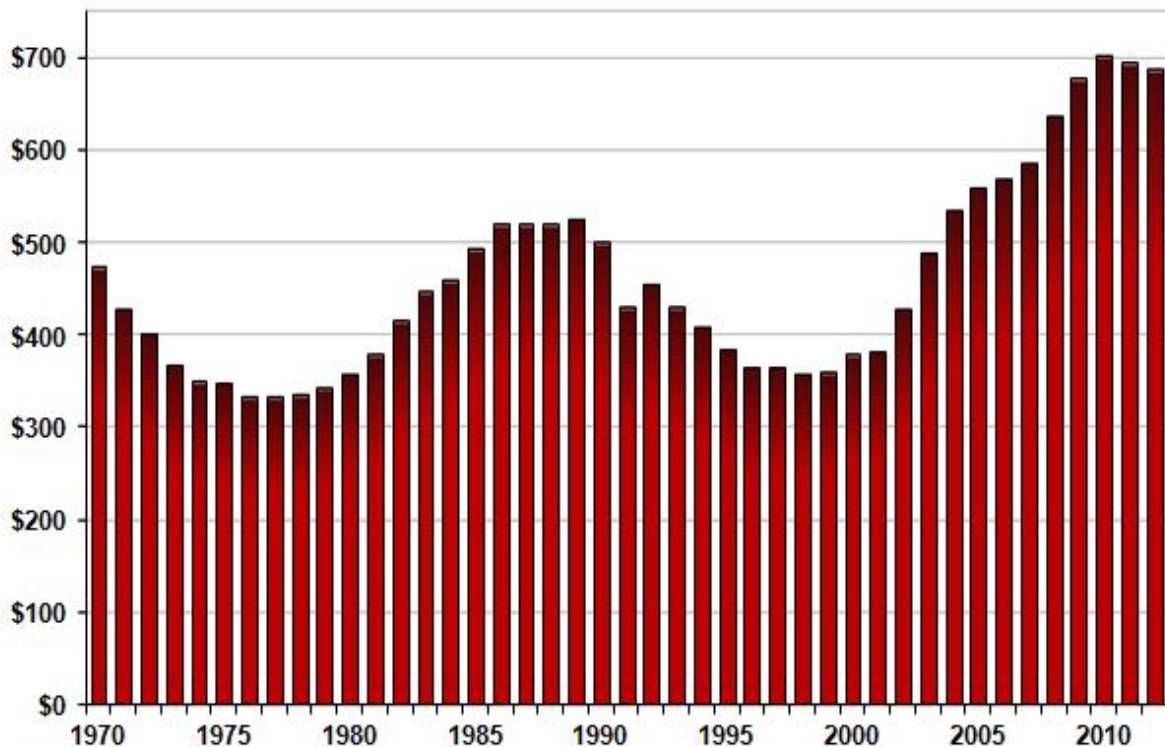
❖ **Európai szövetség:** A vállalat más európai vállalatokkal lép szövetségre.

A balkáni háborúk azonban sok tekintetben megingatta az addig uralkodó pozitív légkört, mivel alatta bebizonyosodott, hogy Európa (és legfőképp az Európai Unió) nem képes hatékonyan kezelni a kialakult válsághelyzetet, felmerült annak a rémképe is, hogy még önmagát sem képes megvédeni. Végül az Egyesült Államok oldotta meg a konfliktust. Érdekes párhuzamot lehet állítani a jelenkor Líbiájával, hiszen (az amerikai megoldáson túl) már ekkor sem sikerült közös politikai elhatározást kimunkálni, de a megfelelő minőségű és mennyiségű katonai eszközök sem álltak az EU rendelkezésére. Ez az eset alapjaiban vonta kétségbe az európai szavahihetőséget, a képességeket és transzatlanti partnerség komolyságát. Szükség volt tehát egy egységes európai megoldásra, ez lett az EDEM tervezet, amely legfontosabb célkitűzéseként jelölték meg, hogy javítsa a versenyképességet a védelmi eszközök piacán. Ennek egyik központi elemét képezte az az elgondolás, hogy a fragmentált nemzetállamok piacain eddig monopolhelyzetben lévő cégeket szembesíteni kell a szabadpiaci környezettel, hogy javuljon versenyképességük az egyre inkább globalizálódó világban. Az európai vállalati környezet konszolidációjának első jeleit az jelentette, mikor a megmaradt és megerősödött nagy hadiipari vállalatok elkezdtek kisebb belföldi vállalatokat felvásárolni, erre a legjobb példa a német Daimler-Benz lépései a 2000-es éveket követően. Másik jel volt még, mikor ezek a vállalatok olyan európai országokba kezdték bevásárolni magukat, ahol fejlett gazdaságról beszélhetünk, de minimális hadiiparról. Ez utóbbira jó példa, mikor a francia Thomson-CFS felvásárolta a holland Philips katonai elektronikával foglalkozó üzlet részét. Eközben (Afganisztán és Irak kapcsán) a haderőt transzformációjának szükségszerűsége egyre égetőbb probléma lett, ami a védelmi ipart is komoly kihívások elé állította, mivel Európa nem „húzhatta ki magát” a konfliktusban való részvétel alól. Az Egyesült Királyságban 1999 januárja hozta el a konszolidációt, mikor a GEC bejelentette, hogy eladja hadiiparral foglalkozó szárnyát (a Marconi Electronic Systems-et) a British Aerospace. Az új vállalatot BAE Systems-nek nevezték el (ennek a vállalatnak a nevét fontos megjegyezni, mert a későbbiekben több helyen foglalkozom még vele). Franciaországban a folyamat a következőképp zajlott le: 1997 októberében Párizs bejelentette, hogy privatizálni akarják a Thomson-CFS-t, és az így keletkező vállalatba bevonják az Alcatel hadiipari elektronikával és repülőstechnikával foglalkozó alvállalatát, a Dassault Electronique-ot és az Aérospatiale műhold technológiával foglalkozó üzlet részét. 2000 júniusában pedig a Thomson-CFS a privatizáció szakaszában felvásárolta a brit Racal Electronics-ot, majd átnevezték Thales-re. Az európai helikopter gyártás a konszolidáció végére két vállalat kezében összpontosult: az Eurocopterben (ez az EADS egyik alvállalata) és az

AgustaWestland (ez utóbbi főképp olasz-brit kézben van). Az európai rakétagyártáson belül is központosítás látható: 2003-ban létrejött az MBDA az EADS, a BAE Systems és a Finmeccanica ezzel foglalkozó részlegeinek egyesítéséből. Ez a vállalat jelenleg a világ második legnagyobb ilyen, természetesen az amerikai Raytheon mögött. Az európai védelmi ipar szempontjából fontos lépés volt, mikor a francia Aerospatiale-Matra, a német DASA és a spanyol CASA 2000 júliusában megalapították az EADS-ot, mely az első összeurópai transznacionális hadiipari vállalat globális ambíciókkal. Az elemzők rámutatnak, hogy e vállalat létrehozásánál nem a politikai, hanem az üzleti elit játszotta a főszerepet. Láthatjuk tehát, hogy az európai védelmi ipar konszolidáció a 2000-es évek elején masszív koncentrációval járt.

Mindezek ellenére a védelmi kapacitások terén egyre nőtt Európa hátránya az Egyesült Államokkal szemben: egy 2003-as európai kutatás rámutatott, hogy az európai katonai vállalatok komoly versenyhátrányban vannak amerikai társaikkal szemben, amelyek legfőképp abból adódik, hogy az amerikai védelmi költségvetés rendületlenül emelkedik (egy másik kutatás például rámutat, hogy a nyugati államok közül egyedül csak az Egyesült Államok volt az, amelyik hadikiadások tekintetében visszatért a hidegháborús szintre), illetve az európai térnyerést gátolja az amerikai piacon, hogy Washington protekcionista lépésekkel védte saját „háza táját”. Ez pedig ahhoz vezetett, hogy az amerikai védelmi ipar már 1996-ra konszolidálódott, míg az európai ennek jeleit egészen 2000-ig nem mutatta. Az Egyesült Államokban is megfigyelhető a fokozott centralizáció: egy 2003-as Pentagon által kiadott jelentés rámutat, hogy az 1980-as évek 50 legnagyobb védelmi ipari vállalatai az említett évre szinte összeolvadt öt szupervállalattá. Ez a folyamat nagyrészt 1990-től 1998-ig zajlott le a Pentagon határozott ösztönzésére. Ezt követően a megerősödött vállalatok elkezdtek bevásárolni magukat belföldi és külföldi cégekbe, gyakran informatikai és hajóépítéssel foglalkozó üzletágakba, hiszen ezen a két területen a hadiipari vállalatoknak mégis csak volt bizonyos szintű helyzeti előnye. Ahogy ez az alsó ábrán látható, 2001. szeptember 11. után az amerikai kormány újra meredeken emelni kezdte a védelmi kiadásokat, rendkívül sokat költöttek például technológia igényes megfigyelő és hírszerzési eszközök fejlesztésére és beszerzésére. Jelenleg az amerikai hadiipar már arra összpontosít (megérezvén az Obama adminisztráció azon törekvését, hogy a megemelkedett amerikai adósságállomány árnyékában csökkentsék az erre a területre fordítható összegeket), hogy a nagyobb európai cégekbe vásárolja be magát, vagy kössön stratégiai együttműködéseket.

Department of Defense Spending in Billions of Constant 2012 Dollars



Az Egyesült Államok hadikiadási 1970-től 2010-ig

(Forrás: <http://www.cato.org/blog/misleading-images-defense-spending>)

Ha nem csak az általánosságok vizsgáljuk, akkor azt láthatjuk, hogy az 1990-es években a katonai együttműködés több szinten folyt a különböző védelmi ágazatokban, egyes esetekben az EU és a WEU²⁰ adta keretrendszeren belül, néha azon kívül. 1996-ban megalakult a „Western European Armaments Organization”, amelynek az lett volna (újra csak) a központi célkitűzése, hogy megalakítson egy Európai Fegyverkezési Ügynökséget, ám végül ez a szervezet is csak korlátozott eredményeket tudott felmutatni. Az európai szintű szabályalkotás és a nemzeti törvénykezés harmonizációja megbukott a tagállamok ellenállásán, így kénytelenek voltak elsősorban a kutatási és fejlesztési együttműködésre összpontosítani. 1996 novemberében alakult meg a „Organization for Joint Armament Cooperation”, amely részes államai Franciaország, Németország, Olaszország és Nagy-Britannia voltak. A szervezet létrehozásának okaként a szakértők azt jelölték meg, hogy Németország és Franciaország nem volt elégedett a WEU keretében elért eredményekkel. A szervezet célja az együttműködés

²⁰ Magyarul ez a „Nyugat-európai Unió”.

erősítése volt. Az Európai Tanács is alakított egy egyeztető fórumot „POLEARM” néven 1995-ben, ám ez soha sem kapott nagyobb szerepet.

1998-ban egy rendkívül fontos kezdeményezés ért be, mikor „Code of Conduct on Arms Exports” néven az Európai Tanács irányutatót adott ki. Ez igaz, hogy nem volt jogilag kötelező erejű, ám olyan politikai nyomást helyeztek az esetleges „renitens” államokra, hogy a tagállamok többé-kevésbé betartották. A CoC különböző szabályozásokat vezetett be a harmadik országgal történő fegyverexportja tekintetében és kísérletet tett az egész folyamat egyféle európai szintű gyöngye kontrolljára. A szerződés célja az lett volna, hogy növekedjen az átláthatóság az export terén, ezzel együtt pedig létrejött egy tájékoztató és konzultáló hálózat az EU-s tagállamok között ezen a téren is.

Újabb mérföldke volt, mikor 2000 júniusában a hat legnagyobb európai fegyvergyártó állam védelmi miniszterei aláírták a LoI Keretrendszer Megállapodást²¹. Ez a szerződés már minden tekintetben jogilag kötelező erejű volt. A megállapodás hat nagy területre vonatkozott: az ellátás biztonságra, az exporthoz köthető szabályozásra, a bizalmas információk védelmére, tudomány és technológiai együttműködésre, a technológiai/technikai információkkal való bizalmas bánásmódra és a katonai/védelmi szabályrendszerek harmonizációjára. A szerződés elsődleges feladata az volt, hogy az előzőekben felsoroltak utolsó pontján keresztül megteremtse a lehetőséget egy nagyobb, egységes elvek és szabályrendszerek alapján működtetett európai szintű piac kialakításának, így elősegítve a továbblépést egy magasabb együttműködési szintre. A LOI végül nem lett sikeres kezdeményezés, mert a részes államok

**A Lisszaboni Szerződés 346-os
számú cikkelye a következő
dolgokat rögzíti:**

- I. Nem kötelezhetnek részes tagállamot információ közlésre, ha az sérti az alapvető biztonsági érdekeit.
- II. Csak akkor élnek az államok ezzel a lehetőséggel, ha ez szükséges biztonságuk szavatolására, amelyek fegyverek, lőszeresek vagy egyéb háborús eszközök gyártásához-fejlesztéséhez köthetők.
- III. Ám az államok által bevezetett eljárások még ebben az esetben sem befolyásolhatják komolyan a versenyt a belső és EU-s piacokon, továbbá nem terjedhet ki olyan termékekre, amely nem köthető a védelemhez.

²¹ Ezt a későbbiekben már csak „LOI-6” rövidítéssel jelölöm a dologatban.

beszerzési menedzsmentjüket nem voltak hajlandóak alárendelni más államok igényeinek, illetve a harmonizáció is megakadt.

A valódi áttörést egyértelműen az EDA létrehozása hozta meg, hiszen ezzel beérett az a több évtizedes vágy, hogy legyen egy központi szerve az európai védelmi kérdések tervezésének és koordinálásának.^{22 23 24 25 26 27 28 29}

²² Steafan Markowski és Robert Wylie, „The Emergence of European Defence and Defence Industry Policies”, Security Challenges, Elérési útvonal: <http://www.securitychallenges.org.au/ArticlePDFs/vol3no2MarkowskiandWylie.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.08.21.)

²³ Matthew Craig, Lukas Craus, Ida Orzechowska, Natalia Piotrowska, „European Defence Equipments – Chances and Challenges”, Technische Universitat Dresden, elérhető: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/zentrale_einrichtungen/zis/newseceu/outcomes/papers_folder/MilSec_European%20defence%20equipment%20market.pdf (Letöltés időpontja: 2012.09.11.)

²⁴ „The EU and the European Defence Market”, „Henri Coada Air Force Academy”, Elérési útvonal: http://www.afahc.ro/afases/AFASES_2011/Air_force/ENE_Oana.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.24.)

²⁵ Michéle A. Flournoy és Julianne Smith, „European Defense Integration – Bridging the Gap Between Strategy and Capabilities”, Center For Strategic and International Studies, Elérési útvonal: http://csis.org/files/media/csis/pubs/0510_eurodefensereport.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.27.)

²⁶ Robert Callum és Terrence Guay, „Globalization, Integration, and Europe’s Defense Industry”, Archives of European Integration, Elérési útvonal: http://aei.pitt.edu/2094/1/002110_1.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.24.)

²⁷ Terrence Guay, „The European Defense Industry: Prospects for Consolidation”, Universidad Complutense Madrid, Elérési útvonal: http://www.google.hu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDIQFjAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.ucm.es%2Findex.php%2FUNIS%2Farticle%2Fdownload%2FUNIS0505330023A%2F28162&ei=DdBHUcWqA4bKsga_2oH4CQ&usg=AFQjCNFUCLoT5vgg6OWPQo-oYcaYibgTuw&bvm=bv.43828540,d.Yms&cad=rja (Letöltés időpontja: 2013.03.01.)

²⁸ Alessandro Marrone, „Defence Spending in Europe in Light of the Economic Crisis”, Istituto Affari Internazionali, Elérési útvonal: <http://www.iai.it/pdf/DocIAI/iaiwp1227.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.03.16.)

²⁹ Matthew Craig, Lukas Craus, Ida Orzechowska, Natalia Piotrowska, „European Defence Equipments – Chances and Challenges”, Technische Universitat Dresden, elérhető: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/zentrale_einrichtungen/zis/newseceu/outcomes/papers_folder/MilSec_European%20defence%20equipment%20market.pdf (Letöltés időpontja: 2012.09.11.)

IV.

Az európai védelmi ipar jelenlegi struktúrája és az EDA körüli kétségek

A történelmi áttekintés után most szeretnék rátérni, hogy miképp struktúrázódik jelenleg az európai védelmi ipar. Ebben két jelentés lesz segítségemre: egy egyik egy Európai Bizottságnak készült 151 oldalas jelentés a szervezet szakértői által, amely „Development of a European Defence Technological and Industrial Base – Main Report” nevet kapta. A másikat ugyancsak az Európai Bizottság adta ki, ez „Defence Industry – Comprehensive Sectoral Analysis of Emerging Competences and Economic Activities in the European Union” címet viseli.

Az elmúlt harminc évben megfigyelhető, hogy az európai vállalatok régebben specializált termékeket gyártottak, mára azonban több különböző termékre (polgári és katonai) koncentrálnak. Az európai elemzők több esetben rámutatta, hogy még a két legnagyobb óvilági katonai vállalat, a BAE Systems és a Thales sem képes felvenni a versenyt az amerikai vállalatokkal méretben és hatékonyságban. A nagyobb európai védelmi cégek, mint például a már említett BAE Systems és Thales, az Augusta-Westland és a Finmeccanica Group továbbra is fenntartják annak képességét, hogy komplex fegyverrendszereket gyártsanak, ám az új katonai eszközök növekvő fejlesztési és gyártása költsége rendkívüli terheket rónak az egyes országokra. Európa nagy előnye nem elsősorban az ilyen komplex rendszerek gyártásánál és fejlesztésénél mutatkozik meg, hanem az összetevőknél, értve itt a radarrendszereket, a hajtóműveket és motorokat. Ezen a területen a legjelentősebb vállalatok a Rolls-Royce, a SNECMA Group, a Saab és a Finmeccanica Group. Erre a területre az a jellemző, hogy e nagyvállalatok kénytelenek voltak globális stratégiát létrehozni, mivel országaik, sőt önmagában Európa sem jelent elegendő piacot a stabil növekedéshez. Az anyag- és elektronikai termékek területén a kép jóval átláthatatlanabb, mivel a stratégiai nyersanyagok (például a kobalt és krómium) termelése rendkívül globalizált, az elektronikai termékek gyártása pedig globális szinten is csak pár nagyobb vállalat kezében összpontosul.

Az európai védelmi ipar a következőképp strukturálódik:

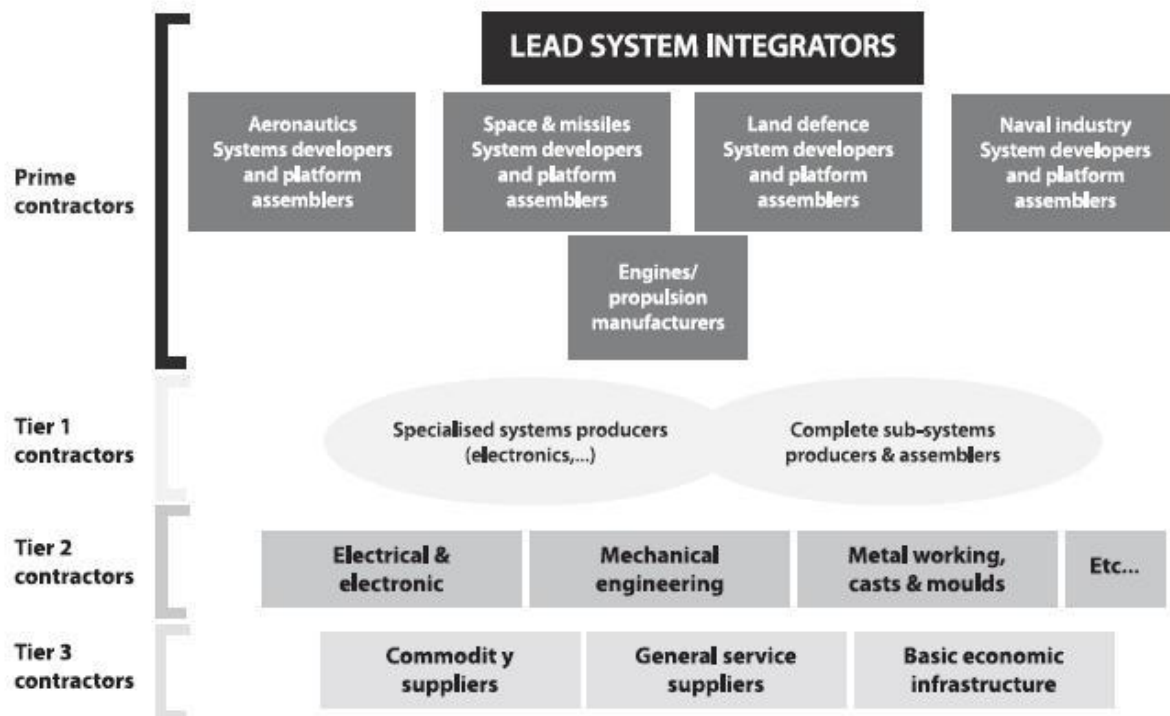
- Vannak elsődleges beszállítók, amelyek az EU esetében legtöbbször nagyvállalatok, amelyek egyes fegyverrendszerekre specializálódtak. Az EU 27-

eken belül a harci repülőket terén legnagyobb beszállítók a BAE Systems (ez brit cég), a EADS (ez francia és német vegyesvállalkozás, ám a központja Hollandiában van), a Thales (ez francia) és a Saab (ez svéd). Páncélozott járművek és helikopterek terén a Finmeccanica (ez olasz), míg a harckocsik tekintetében a francia Nexter és a német Krauss-Maffei Wegmann. Tengerészeti egységek gyártásában a legfontosabb szereplők a német Thyssen Krup, az olasz Fincantieri és a francia DCNS. Ezen vállalatok gyakran egymásban is tulajdonrészt szereztek.

- Vannak első osztályú („Tier 1”-es) beszállítók, akik általában az elektronikát készítik el az elsődleges beszállítóknak. Ezek, ritka kivételektől eltekintve, a legtöbb esetben már nem pusztán a katonai piacra termelnek. A legjelentősebb ilyen vállalatok a motorépítés terén a brit Rolls Royce, a francia Groupe Safran, a német MTU, az elektronika terén pedig a spanyol Indra.
- Vannak másodosztályú („Tier 2”-es) vállalatok, amelyek legfőképp az elektromos eszközök összetevőit gyártják le, ez magában foglalja a fémmegmunkálást is. Ezek legtöbbször közép- vagy kisvállalkozások. Itt még inkább jellemző, hogy vagy kettős felhasználású (angol nyelven „dual-use”) termékeket gyártanak, vagy van olyan divíziójuk, amely csak polgári területre termel. Egyes esetekben ezeket a vállalatokat már nem is sorolják a védelmi szektorhoz, mivel tevékenységüknek csak marginális a katonai/védelmi része.
- Vannak harmadosztályú („Tier 3”-as) vállalatok, amelyek általában egyszerű termék vagy szolgáltatás beszállítók. Ez egy nagyon széles kategória, beletartozik a logisztikai, kommunikációs rendszerek felszerelőit, az irodai felszerelések gyártóit, az informatikai rendszerek beüzemelőit és még sokan másokat.

A jelentés megjegyzi, hogy a másodosztályú és harmadosztályú vállalatok számontartásában problémát okoz a kettős (vagyis polgári és katonai) jellegük miatt. Jelenleg az európai technológiai kapacitás zöme („Tier 1”-es szinten) pár nagyobb vállalat vagy vállalat-szövetségek kezében összpontosul (ezeket nevezik nem hivatalosan „nemzeti bajnokoknak”). Jellemző, hogy ezek a vállalatok akadályozzák a versenyt. Ezek a nagyvállalatok/vállalat-csoportok eredetileg úgy jöttek létre, hogy az államok a megőrizni kívánt és védelmezett vállalatok köré szervezték az egész védelmi szektort, ez pedig önmagában ellenetlenné tette a versenyt.

Organisation of the supply chain: the defence industry's tier structure



A védelmi ipar struktúrája

(Forrás: <http://www.maltaemployers.com/Portals/22/Defense%20industry.pdf>)

Category	US		LOI-6 + NL		Delta "EU" –US
	M \$	%	M \$	%	%
Aircraft	50147	63	15809	25	-38
Armoured Vehicles	3850	5	7664	12	7
Artillery	682	1	1183	2	1
Engines	2651	3	1670	3	-1
Missiles	12814	16	6428	10	-6
Other	555	1	369	1	0
Satellites			50	0	0
Sensors	5148	6	6009	10	3
Ships	3795	5	23301	37	33
<i>Aerospace (Ac+Mi)</i>	<i>62961</i>	<i>79</i>	<i>22237</i>	<i>36</i>	<i>-43</i>
Total	79641		62483		

Az ábrán az Egyesült Államok és a LOI-6 + Hollandia exportadatait hasonlítja össze az 1998 és 2008 közötti időszakban

(Forrás: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/edem_final_report_en.pdf)

A beszállítói, vállalati struktúrán túl fontos következtetéseket lehet levonni az exportra vonatkozó adatokból, a felső grafikon jól szemlélteti ezt a LOI-6 + Hollandia és az Egyesült Államok esetében. Fontos még az ábrával kapcsolatban megjegyezni, hogy mivel az Európai Unió (itt a LOI-6 országokat értve ez alatt, ami azért lehet jó megközelítés az egész Unió kapacitásának vizsgálatakor, mert ezek az országok adják a védelmi termelés több mint 90%-át) védelmi struktúrája nem hasonlítható az Egyesült Államokéhoz, ezért az összehasonlításnál a következőket kell figyelembe venni:

- Ahogy erre az előbb utaltan, egyrészt azért kellett a LOI-6 + Hollandiát számítani, mert ezek az államok adják az európai fegyverkereskedelem zömét, másrészt a LOI egyezmény keretében szolgáltatott adatok biztos kiindulási alapot jelentenek az összehasonlításnál.
- A táblázat csak a jelentős eszközöket tartalmazza, tehát például a motorok, szenzorok és rakétákat igen, de a „C3” eszközöket már nem. Ez ront az összehasonlítás hatékonyságán, ám ez az adatszolgáltatás elértő szabályaiból adódik.
- A táblázat összeállítói nyílt forrásokból szerezték be a szükséges adatokat.

Látható, hogy az Egyesült Államok légi eszközök és a rakétakomplexumok esetében messze maga mögött hagyja európai versenytársait. Itt fontos megjegyezni, hogy az amerikai szereplőkre általában igaz, hogy a nagy hozzáadott értéket (mondhatjuk, hogy high-tech) megkövetelő területeken is hatalmas előnnyel rendelkeznek (különösen a pilóta nélküli eszközök és a precíziós rakéták terén). Szárazföldi eszközök tekintetében viszont az említett országok közel ugyanúgy teljesítenek, meglepő módon a haditengerészeti egységek tekintetében Európa meg is haladja az amerikai értékeket. A jelentés hangsúlyozza, hogy az európai eredmények még az amerikaival összevetve sem nevezhetők rossznak főleg, ha figyelembe vesszük, hogy az Egyesült Államok védelmi költségvetése jóval magasabb, mint amit a „LOI-6 + Hollandia” blokk ilyen célokra fordít, ráadásul az európai védelmi ipar jóval szétagoltabb, és ebből eredően a hatékonysága is alacsonyabb.

2005-ben az EDA 24 tagállama 193 milliárd eurót költött védelmi célokra, míg az Egyesült Államok 406 milliárdot. Ugyanebben az évben az említett európai államok költségvetésüknek 14%-át költötték új eszközök rendszerbe állítására. Az egyik legnagyobb európai gyengeség

talán az, hogy a védelmi ipar jelenlegi szintjének fenntartásához az államoknak többet kell költeniük új eszközök beszerzésére, hiszen a vállalatoknak nyereségesnek kell lenniük. Svédország teljes védelmi költségvetésének 27%-át fordítja ilyen célokra, Spanyolország 21%-ot, Hollandia 16%-ot, az Egyesült Királyság 15%-ot, Franciaország 13%-ot, Németország 11%-ot, Olaszország pedig 8%-ot. Ha abszolút értéken nézzük, akkor mégis az Egyesült Királyság és Franciaország költ a legtöbbet új fegyverrendszerek beszerzésére. Minél kisebb piaccal rendelkezik egy ország, annál inkább sújtja ez a törvényszerűség. A britek 6,7 milliárd eurót költenek, amely a teljes EDA tagállami költségvetés 25%-a, míg a franciák 5,63 milliárd eurót, amely a teljes EDA tagállami költségvetés 21%-a. Általánosan jellemző az európai államokra, hogy ha a katonai eszközök árai növekednek, akkor megpróbálnak két- vagy háromoldalú közös projektek útján leszorítani az emelkedő költségeket. Ezekre az jellemző, hogy közvetlenül a kormányok bonyolítják le, a költségeket pedig egyenlő módon osztják el maguk között. Az ilyen együttműködések legsikeresebb például a „Tornado” típusú vadászgép létrehozására felállított munkacsoport Németország, az Egyesült Királyság és Olaszország bevonásával, valamint az „Eurofighter Typhoon” vadászgép létrehozására felállított munkacsoport, melyben Németország, az Egyesült Királyság, Spanyolország és Olaszország vett részt. Nem meglepő, hogy a védelmi együttműködés – elég csak ezen a ponton az A400M-re visszagondolni – a repülőgépipar területén rendelkezik a legnagyobb hagyományokkal, mivel ez a legnagyobb hozzáadott értéket megkövetelő szektor, rendkívül kutatás és pénzigényes. Európa szempontjából stratégiai iparág: 2007-ben ASD kiadott egy tanulmányt, melyben hangsúlyozták, hogy csak a védelmi-polgári légi területen 473.800 alkalmazott dolgozik, ebből 199.500 szakember közvetlenül katonai szférában. Visszatérve a multilaterális programokra: az ilyen kezdeményezésekkel ugyanaz a probléma, mint az Európai Unió keretein belül megvalósuló hasonló programokkal: az államok mindenképp saját gazdasági és technológiai érdekeiket védik, így sok esetben a projektek megakadnak a felek kompromisszum képtelensége okán. Ebből ered, hogy a várttal ellentétben az ilyen programok drágábbak és lassabbak, mint a pusztán nemzeti kezdeményezések. A vállalatok számára sem biztonságosak az ilyen nemzetközi projektek, mert magas annak valószínűsége, hogy a tagországok valamelyike előbb vagy utóbb kiszáll, így akár az egész kezdeményezést leállíthatják. Ebből a szempontból a nemzetállamok megbízhatóbbak, főleg az olyan országokban, mint Franciaország vagy Olaszország, ahol az állam jelentős főszerepet játszik a hadiiparban, a politikai elit pedig jó kapcsolatot ápol a vállalatok vezetőivel.

Ha összehasonlítjuk az Egyesült Államokat és Európát, akkor azt láthatjuk, hogy az európai és az amerikai vállalatok között méretbeli eltérés van: Európában a katonai légi iparban dolgozó cégek általában sok, de kisebb vállalatra tagolódnak, míg az Egyesült Államokban inkább kevés, de nagyobb cég van jelen. Statisztikailag az amerikai cégek általában huszonkétszer nagyobbak, mint európai társaik. Az EU-ban csak a magánkézben lévő BAE Systems (ez brit cég) veszi fel a versenyt méretre a legnagyobb amerikai vállalatokkal (amelyek ugyancsak magánkézben vannak). A jelentések készítői rámutatnak, hogy az európai vállalatok nem koncentrálnak eléggé az erőforrásaikat, ergo ajánlatos lenne belekezdeni egy nagyobb arányú átstrukturálásba. Feltételezhető, hogy a nagyobb amerikai cégek előnyt élveznek az üzemméret jobb kihasználásának következtében. A BAE Systems mindenesetre követendő példának tekinthető, hiszen annak ellenére, hogy európai vállalat, jelentős szeletet tudott kihasítani magának az amerikai, sőt globális piacon. A brit vállalat már korán a globális és az európai megoldást kombinációját választotta: komoly érdekeltségeket szerzett a Saab-ban és a Alenia Marconi Systems-ben, miközben Európán kívül Ausztráliában és Dél-Afrikai Köztársaságban vásárolta be magát különböző üzletrészekbe. Az amerikai orientáció rendkívül erős a vállalatban: éves jövedelmének 40%-a az Egyesült Államokban folyó tevékenységhez köthető. A francia Thales hasonló utat választott: felvásárolta a brit Racal-t, így a második legnagyobb katonai beszállítóvá vált az Egyesült Királyságban, ám komoly érdekeltségei vannak az Egyesült Államokban, Ausztráliában (az ADI-n keresztül) és Dél-Koreában (a Samsungon keresztül). A Thales csak termékeinek 28%-át adja el Franciaországban, 31%-át az Egyesült Királyságban és más európai országokban, 21%-át a Közel-Keleten, 14%-át pedig Ázsiában. Egyes szakértők arra mutatnak rá, hogy az európai vezetés elméletben elkötelezett az európai vállalatok erősítése mellett az amerikaiak kárára, ám az Európai Unió keretei közé nem szeretnék beemelni (főleg a britek) ezt a témakört. Az EADS már felvásárolta az ausztrál Hawker Pacific-ot és megjelent az amerikai piacon. A BAE Systems bevételek szempontjából a legnagyobb európai védelmi ipari szereplő, ahogy az alsó ábrán látható: az EADS forgalma egyelőre megközelítőleg a felét éri el.

Table 1: Top Ten European Defense Companies (2005) ³⁶

EU RANK	WORLD RANK	COMPANY	COUNTRY	2004 DEFENSE REVENUE *	2004 TOTAL REVENUE *	% OF REVENUE FROM DEFENSE
1	4	BAE Systems	UK	\$20,345	\$35,526	80
2	7	EADS ³⁷	Multiple	10,506	43,388	24
3	9	Thales	France	8,869	14,053	63
4	11	Finmeccanica	Italy	7,671	12,808	60
5	16	DCN	France	3,547	3,547	100
6	18	Rolls Royce	UK	3,069	11,367	27
7	23	Snecma ³⁸	France	2,183	9,278	24
8	24	Titan ³⁹	France	2,004	2,047	98
9	25	Saab	Sweden	1,900	4,200	45
10	26	Rheinmetall	Germany	1,883	4,653	41

* Figures are in US\$ million. Currency conversions calculated using prevailing rates at the end of each firm's fiscal year.

A legnagyobb európai védelmi ipari vállalatok és összesített forgalmuk 2005-ben

(Forrás: <http://www.wulf-herbert.de/anticipating.pdf>)

Az európai vállalatokra inkább jellemző, hogy határokon átnyúló együttműködéseket kötnek, amely mögött nem nehéz felfedezni a szűkös erőforrások problematikájára adott választ, illetve a magasabb tőkekoncentráció elérésének vágyát, ám ennek tárgyalása már a következő fejezetre tartozik. A hajógyártás is racionalizálódik transzatlanti keretek között: az AFCON egy stratégiai megállapodás a spanyol Bazan, az amerikai Lockheed Martin és az ugyancsak amerikai General Dynamics között, amely elsődleges profilja, hogy közösen fregattokat terveznek és építenek. Az európai vállalatok amerikai sikerének dacára az elemzők arra figyelmeztetnek, hogy ezek a sikerek egyelőre elsősorban pénzügyi jellegűek, ergo csak korlátozottan sikerült amerikai know-how-t importálni. Az Egyesült Államok kormánya és vállalati elitje nagy gondot fordít rá, hogy megőrizték technológiai titkaikat: egy a gyakorlatban általában úgy valósul meg, hogy az Egyesült Államokba telepített intézmények technológiailag szeparálva kell lennie a más államokba telepített intézményektől. A pusztán európai terjeszkedést preferáló vállalatok között kiemelkedő a brit Alvis, amely megvásárolta a svéd Hagglunds-ot és a GMK-t, majd közös vállalatot hoztak létre a a Finmeccanica Group-al. A német HDW megvásárolta a svéd tengeralattjáró gyártó céget, a Kockums-ot, majd kiterjesztette működését Görögországba, Spanyolországba és Olaszországba. Komoly feszültségforrás az amerikai és európai vállalatok között, hogy egyre élesebb küzdelem bontakozik ki a globális piacon. Fontos megállapítás, hogy egy közös európai kereslet hiánya komolyan visszafogja az európai hadiipar fejlődését. További centralizáció irányába hat, hogy a francia kormány kinyilvánította, hogy szívesen látná, ha a Thales (a vállalatot 31%-ban birtokolja az állam) egyes részei összeolvadnának az EADS-al. Ennek nem csak gazdasági,

hanem technológiai oka is van: a Thales különösen erős az elektronikai eszközök piacán, az EADS elsődleges profilja szerint (elsősorban) katonai repülőgépeket gyárt, melyek talán a legtechnológia igényesebbek. Az akadályok viszont elsősorban politikaiak: egy Thales-EADS unió koncentrálná a francia védelmi ipart egyetlen vállalatba, amely Párizs számára ideális lenne, de felrúgná az EADS kapcsán meglévő német-francia kompromisszumot. Németország és Franciaország jelenleg döntő többséggel rendelkezik a vállalatban, egymással azonban kénytelenek a leg messzemenőig a kompromisszumra törekedni, mivel szinte egyelő szavazati joggal rendelkeznek, ám a Thales esetleges belépése egyértelmű francia túlsúlyt teremtené az EADS-on belül.

A tulajdonosi viszonyokat illetően látni kell, hogy az európai államok mélyen érdekeltek a hadiiparban, ez a mai napig jellemző Franciaországra, Olaszországra és Spanyolországra. Németországban, az Egyesült Királyságban és Svédországban a kormányok nyitottak a privatizáció irányába. A svájci politikai elit viszont azt a stratégiát választotta, hogy megpróbálják tartani az egészséges egyensúlyt a magán és az állami tulajdonrész között az adott szektorban.

A közös kutatás kérdése talán az egyik legfontosabb téma. Látni kell, hogy az elmúlt évtizedekben a katonai célú kutatás és fejlesztést speciális nemzeti ügynökségek koordinálták, mint például a brit DERA³⁰ (Defence Evaluation and Research Agency), a svéd FOI vagy a holland TNO Defence Research. A transzformáció az Egyesült Királyságban kezdődött meg, mikor a kormányzat 2001-ben feloszlatta a DERA-t, és új munkamegosztást szeretett volna létrehozni az állami és a piaci szereplők között a hadiipari kutatás terén. Két szervezet jött létre: a kormányzati DSTL (Defence Science and Technology Laboratory) és egy magáncég, a QinetiQ. Az első szervezet végezte a nemzetbiztonsági szempontból rendkívül kényes kutatásokat, míg ez utóbbi értelemszerűen a kevésbé érzékeny területeket tevékenykedett, illetve szeletet hasított ki magának a polgári piacból is. Ez utóbbi tevékenységét megpróbálta kiterjeszteni az amerikai piacra is, mikor közös leányvállalatot hoztak létre (illetve stratégiai együttműködési szerződést írtak alá) az amerikai Carlyle Group-al. Habár a többi európai állam nem követte látványosan a brit utat, ám kimutatható, hogy lassan, de biztosan növelték az együttműködést a belpiaci nagyvállalatokkal. Ennek nem csak az volt a szerepe, hogy a közös kutatáson és fejlesztésen keresztül további erőforrásokat vonjanak be a katonai kutatásokba, vagy, hogy a katonai kutatási kapacitások felhasználásával ösztökéljék a polgári

³⁰ A szervezet fennállásának csúcspontján a legnagyobb európai hadiipari kutatással és fejlesztéssel foglalkozó intézmény volt, mely 11.000 alkalmazottat foglalkoztatott, az általa kutatott területet pedig a szokványosnak mondható kémiai-biológiai-vegyi védelemtől a nanotechnológiáig terjedt.

iparágakban folyó kutatást. Mindezekkel együtt az európai katonai kutatás és fejlesztés még mindig az amerikai értékek mögött kullog, ami nem is olyan meglepő, ha azt tekintjük, hogy az Egyesült Államok ötször annyit költ ilyen célokra, mint az Európai Unió államai együttvéve. Washington 2000-től évente átlagosan 9%-al növelte az erre a célra fordított összeget, még európai versenytársai csak 1,5%-al.

Az EADS megalapításával kijelenthetjük, hogy az európai katonai rendeletetésű légi és elektronikai ipar egyesült a BAE Systems, a Thales és az EADS „kezeben”, ám a többi iparág nem követi ezt a fajta koncentrációs trendet. Az Európai Unió államaiban húsz olyan vállalat van, amelyik hadihajók építésével foglalkozik. Huszonhárom nagyobb hajóépítő dokk található az „Öreg kontinensen”. Az Egyesült Államokban két nagyvállalat (a Northrop Grumman és a General Dynamics) foglalkozik ezzel, és mindössze hat nagy hajóépítő dokk üzemel.

A katonai iparban tapasztalható globális verseny élesedése már érezhető vitákat generált az amerikai és európai szereplők között. Az európai országok egyre többször európai vállalatokat részesítenek előnyben, ezt pedig Washington nehezményezi. 2004 januárjában ugyancsak komoly amerikai érdekeket sértett, mikor az Egyesült Királyság az EADS-től 23 milliárd dollár értékben légi utántöltő repülőgépet rendelt. A 27 évre kötött szerződés leginkább a Boeing-ot sértette, mivel a vállalatnak szinte monopol helyzete van a légi utántöltők piacán. Az A400M pedig csak olaj volt a tűzre.

A következőekben röviden szemléltetném az EDA körül kialakult problémákat, mert a szervezet bemutatása elengedhetetlen az európai védelmi ipar ismertetése szempontjából. A 2004-ben megalakult EDA központi törekvése az EDEM célkitűzéseinek minél hatékonyabb implementálása, a kutatás és fejlesztés terén történő kooperáció hatékonyabb koordinálása, a közös eszközbeszerzések elősegítése európai szinten. A két legfontosabb szereplő a szervezeten belül az Egyesült Királyság és Franciaország. Az eredeti elgondolás szerint Párizs számára az újonnan alakított szervezet eszközt jelent egy európai szintű védelmi ipari bázis kialakítására, több erőforrás mozgósítására a kutatás és fejlesztésre, illetve az egyes tagállamok védelmi képességeinek fejlesztésére és az európai cégek preferálására. Az Egyesült Királyság számára az EDA inkább egyfajta fórum a védelmi ipari ügyekben, idegen Londontól az a gondolat, hogy e szervezet egyfajta nemzetek felettséget valósít meg, ergo beleszóljon a tagállamok haderőinek fejlesztésébe. Ennek a két szemléletmódnak a folyamatos ütközése jócskán megnehezíti a szervezet munkáját, egyes esetekben már a döntésképtelenségig. Különösen súlyos ez a vita annak fényében, hogy az Egyesült Királyság az EDA-ból való távozást sem tartja lehetetlennek. A probléma lényegét egy Sven Biscop

nevű elemző úgy írta körül, hogy az Egyesült Királyság nélkül nem lehet hatásos közös európai védelmet kialakítani, ám úgy tűnik, hogy vele sem. A brit logisztikai segítség olyan fontos a többi ország számára, hogy olyan területeken, ahol London nem akarja, az európai országok (katonai) beavatkozási képessége rendkívül korlátozott. Meglátása szerint a briteket nem elsősorban az zavarja, hogy az Európai Unió keretein belül egyfajta közös védelem alakul ki, hanem, hogy a többi tagállam (a NATO-ban uralkodó helyzethez hasonlóan) megpróbálja elkerülni, hogy a minimális elvárt szintnél többel járuljon hozzá a közös védelemhez. További brit feltétel még, hogy a NATO és az Európai Unió közös védelme semmiképp sem lehet zéró összegű játék, hanem minél szorosabb transzatlanti kooperációt kell kialakítani. Ez a hozzáállás azért vet fel komoly kérdéseket, mert – ahogy a dolgozatomban ezt bemutattam – komoly érdekellentétek húzódnak meg az amerikai és az európai védelmi ipar között, a verseny pedig egyre élesedik. London szeptikus, mivel véleményük szerint a NATO sem volt képes arra, hogy az európai államokat rávegye védelmi képességeik jelentős megerősítésre, önálló képességek létrehozására a katonai erő teljes spektrumán, pedig az Egyesült Államok érdekérvényesítése képessége jóval felül áll és állt Brüsszelen. Viszont a brit elit együttműködési szándékát erősíti, hogy Washington figyelme egyre inkább Ázsia és a Csendes-óceán térsége felé fordul, így London hosszú távon rá van szorulva az európai szövetségeseire, ez pedig felveti annak a lehetőségét, hogy az Egyesült Királyság esetlen nem csak részese lesz ennek az együttműködésnek, hanem egyenesen vezetné azt. London már 2004-ben sem bízott az EDA sikerében: csak a minimális erőforrásokat bocsátotta a szervezet rendelkezésére, és azóta sem növelték hozzájárulásukat jelentős mértékben. Mivel a britek rendelkeznek a franciák mellett a legnagyobb katonai és védelmi ipari potenciállal, ezért ez a hozzáállásuk jócskán megnehezíti a szervezet számára bármiféle ambiciózus projekt végrehajtását. Ha az okokat keressük, melyek az EDA viszonylagos sikertelensége mögött állnak, akkor egész egyszerűen a szervezet létszámát kell figyelembe venni: 2004-ben mindössze 110 munkatárssal állt szolgálatba a - megfogalmazott célok szerint - az Európai Unió teljes hadiiparán hosszú távú átalakítására, miközben csak a francia védelmi beszerzési projektek menedzsmentjének átalakítása a számítások szerint 1500 és 2100 jól képzett munkatársat igényelne. A szervezet 70 millió eurós kutatásokra és fejlesztésre felhasználható pénzeszege, pedig csak az Unió összkutatás és fejlesztésének a 0,7%-a. Az EDA egyik központi tevékenysége, hogy megpróbálja rábeszélni a részes tagállamokat, hogy pusztán nemzeti projektjeiket a költséghatékonyság céljából „vigyék ki” európai uniós keretek közé. Ha erre az államok hajlandóak, akkor az EDA szakember gárdáját és erőforrásait felhasználva segít az adott program sikeres végrehajtásában. Ám a legtöbb

34 35 36 37

<http://www.maltaemployers.com/Portals/22/Defense%20industry.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.09.28.)

időpontja: 2012.08.30)

2012.08.21.)

oYcaYibgTuw&bvm=bv.43828540,d.Yms&cad=rja (Letöltés időpontja: 2013.03.01.)

(Letöltés időpontja: 2013.03.19.)



Az Európai Védelmi Ügynökség jelképe

(Forrás:

<http://www.acus.org/files/images/eu%201%2013%2011%20european%20defense%20agency.png>)

V.

A tényezők, melyek alakítják a védelmi együttműködés jelenét és jövőjét

A „Development of a European Defence Technological and Industrial Base – Main Report” című tanulmány központi részét egy faktorokra lebontott értékelő rendszer adja, amellyel a

³⁶ Sandra Eisenecker és Marc DeVore, „The Three Ages of Armaments Collaboration: Determinants of Organizational Success and Failure”, European Standing Group on International Relations, Elérési útvonal: <http://stockholm.sgir.eu/uploads/The%20Three%20Ages%20of%20%20Collaboration%20SGIR.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.03.20.)

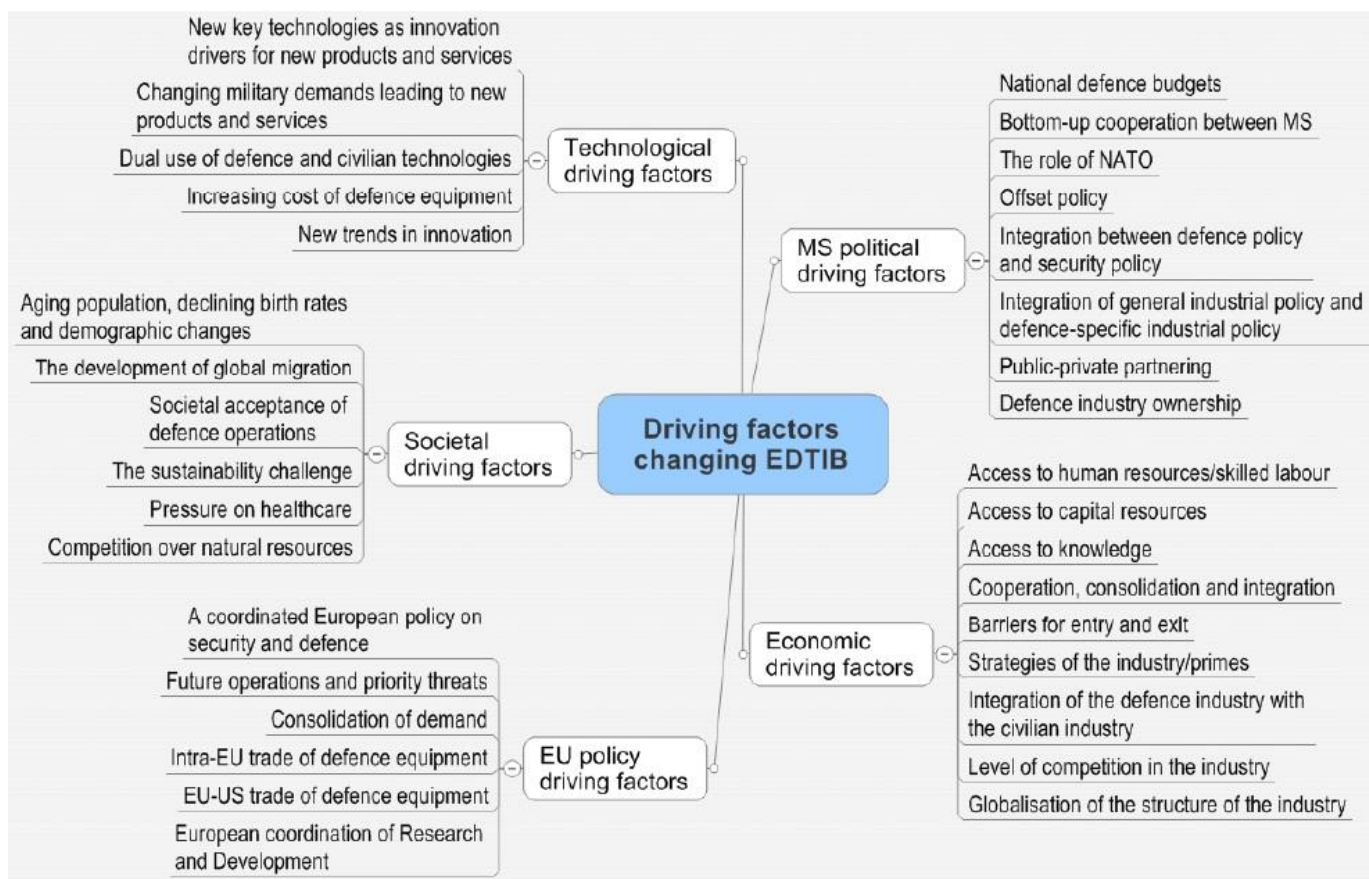
³⁷ Olag Bergstorm, Frédéric Bruggemand és Jerzy Ganczewski, „Anticipating Restructuring in the European Defense Industry”, Wulf Huberte, Elérési útvonal: <http://www.wulf-herbert.de/anticipating.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.02.12.)

készítők megpróbálták felmérni, hogy milyen hatással járt a 2008-as válság az európai védelmi iparra, valamint hogy melyek a jövőbeli tendenciák. Ezt a logikát szeretném ebben a fejezetben alkalmazni, miközben az egyes faktorok alkategóriái esetében szeretném más szakértők munkáival is kiegészíteni a szerzők által megalkotott rendszert.

A készítők elemzésükben megpróbálják összegyűjteni azokat a faktorokat, amelyek szerepe a legjelentősebb az európai védelmi ipar jelenét és jövőjét illetően. Olyan roppant méretű és komplex ez a vizsgálat, hogy csak komoly leegyszerűsítéssel lehet összefoglalni ilyen terjedelemben, így a következők szerint járok el: a dolgozat mondanivalója kapcsán játszott jelentőségük alapján egyes faktorok bemutatásától eltekintek- Azon elemek ismertetésétől is eltekintek, melyeket dolgozatom más pontjain már áttekintettem .

A faktorokat öt nagy kategóriára osztották:

- ❖ **EU közösség-politikai faktor:** Ebbe beleérthető minden közösségi politikai szinten lévő rendelkezés a védelempolitikával kapcsolatban, illetve maguk a közösség érdekei.
- ❖ **Tagállami politikai faktor:** Ebbe a kategóriába legfőképp a nemzeti katonai/védelmi politikák és a védelmi ipari szabályozások tartoznak. Ennek a szintnek a vizsgálata az egyik legfontosabb, mivel az európai védelempolitikai szabályozás területén mind a mai napig a nemzetállamok az elsődleges szabályalkotók.
- ❖ **Gazdasági faktor:** Ebbe beletartozik minden, ami csak a gazdaság irányából befolyásolja az ipart.
- ❖ **Társadalmi faktor:** Ez talán az egyik legtágabb kategória, mivel beleértendők a társadalomban uralkodó értékek és elvek, valamint az általános társadalmi folyamatok, például az általános európai elöregedés vagy a migráció.
- ❖ **Technológiai faktor:** A jelentés szerint ez az egyik legfontosabb terület, mivel a technológiai fejlődés nagyban befolyásolja a keresletet és kínálatot a védelmi eszközök piacán, valamint új igények megjelenéséhez vezet.



Ez az ábra bemutatja, hogy a készítőik milyen faktorokat alakítottak ki, és ezeket miképp bontották le alkategóriákra.

(Forrás: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/edem_final_report_en.pdf)

Az EU-s közösségi politika szintjén a legfontosabb szereplő az Európai Tanács és az EDA. A legfontosabb hivatalos deklarátumokat az ESDP és az SEDTIB tartalmazza, ezek határozzák meg a működés mikéntjeit és eszközeit, ehhez hozzájárul az EDA „Defence Package” és a „Code of Conduct on Defence Procurement”. Mielőtt továbbhaladnánk a tényezők lebontásának taglalásával szeretnénk röviden kitérni az említett megegyezésekre, mert az ESDP-n kívül a többi kevésbé ismert.

A SEDTIB^{38 39} meghirdetésére még 2007-ben került sor. Ez egy megállapodás egy hosszú távú stratégiáról az EDA és a részes tagállamok között, amely a kapacitások bővítése, az együttműködés növelése vonatkozik.

³⁸ „Strategy for the European Defence Technological and Industrial Base”, European Defence Agency, Elérési útvonal: <http://www.eda.europa.eu/strategies/technologicalandindustrialbase> (Letöltés időpontja: 2012.09.12.)

³⁹ „A Strategy for the European Defence Technological and Industrial Base”, European Defence Agency, Elérési útvonal: http://www.eda.europa.eu/documents/07-05-14/a_strategy_for_the_european_defence_technological_and_industrial_base (Letöltés időpontja: 2012.09.12.)

A „Defence Package”⁴⁰ a védelmi ipar harmonizáció irányába tett következő lépésként értelmezhető. E dolgozat megelőző fejezeteiben már foglalkoztam vele, hogy az európai védelmi piac rendkívül fragmentált, elsősorban a szabályozás miatt. Ezt a megállapodást követően például a két tagállam közötti és egy harmadik ország irányába történő fegyver export-import külön jogi kategóriába esik. A fegyverrendszerek vonatkozó változatos licence-rendszer is komoly nehézségeket okozott az országok egymással való együttműködésében, ez is jelentős egyszerűsítésen ment keresztül.

A „Code of Conduct on Defence Procurement”⁴¹ célja egy olyan európai szintű, robusztus megfigyelő és jelentő rendszer létrehozása, amelynek legfőbb funkciója, hogy átláthatóbbá tegyék a katonai beszerzéseket.

I. EU közösségi-politikai faktor

- ❖ **Koordinált európai politika a védelemről és a biztonságról:** Ezen a szinten a legfontosabb szabályozó az ESDP, kiemelkedő szerv pedig az Európai Tanács. A legfontosabb tisztviselő e téren a közös kül- és biztonságpolitikai főmegbízott és a Tanács főtitkára, akinek agenda formáló szerepe van. Európa pozícióit erősíti, hogy rendelkezésre áll egy jelentős „soft power”⁴² kapacitás, míg a „hard power” tekintetében kormányközi katonai erő, illetve kormányközi katonai együttműködésre lehet számítani. Habár az ESDP-t támogatják a tagállamok, ám hatásköre egyelőre nagyon korlátozott, ráadásul a kitűzött célok gyakran nincsenek arányban a rendelkezésre álló eszközökkel. Ezt jól jelzi, hogy az ESDP-n belül elhatározták, hogy felállítanak egy 60.000 fős gyorsreagálású hadtestet, amelyet 60 napon belül be lehet vetni egy komoly biztonsági kihívás leküzdésére. Ennek ellenére a tervezetet még nem sikerült megvalósítani, és az EU jelenleg arra összpontosít, hogy egy ennél jóval kisebb, gyorsreagálású erőt állíthasson fel, amely csak 1500 katonából áll és 10 napon

⁴⁰ „Defence Package – Toward an EU Defence Equipment Policy”, European Commission, Elérési útvonál: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/documents/index_en.htm (Letöltés időpontja: 2012.09.14.)

⁴¹ „Code of Conduct on Defence Procurement”, European Defence Agency, Elérési útvonál: <http://www.eda.europa.eu/otheractivities/intergovernmentalregimedefenceprocurement/coc> (Letöltés időpontja: 2012.09.13.)

⁴² „Hard power”-en és „Soft power”-en a következőt kell érteni: a „hard power” a hagyományos katonai erőt jelenti, míg a „soft power” egy jóval tágabb fogalom, amely magába foglalja a segélyezés politikát, a rendőri és igazságügyi erőkkel való támogatói fellépést, de ide tartozik a gazdasági úton való nyomásgyakorlás is.

belül bevethető. 2007 januárja óta két ilyen erő már rendelkezésre áll, ám lassan halad a folyamat. Hosszú távon az ESDP valójában közösségi szinte emelése körül sok a kérdőjel, mivel a tagállamok elitje és azok lakossága nem feltétlenül támogatja ezt. Az ír „nem”-hez például nagyban hozzájárultak a közös védelem kérdései. A jelentés írói szerint fontos lenne az ESDP kapcsán, hogy Franciaország és Nagy-Britannia félretegye nézeteltéréseit, amelyet remélhetően nagyban megkönnyít majd a francia visszatérés a NATO katonai struktúrájába. Németországnak ki kell alakítania egy közös víziót a védelempolitikáról, Lengyelországot pedig hivatalosan is be kell emelni a közös védelmi kérdéseket alapvetően meghatározó államok sorába, mivel a lengyel védelmi ipar méretei ezt indokolják. Ugyancsak nehezíti ez európai közös védelempolitika megvalósítását, hogy jellemző, a NATO döntéshozói körében is komoly aggodalmakat keltő, „potyautas dilemma”. A NATO 26 országából csak 7 (ebből csak 5 EU tagállam) éri el a GDP-ből számított „2%-ot a védelemre” küszöböt. Az Európai Bíróságának is nagyobb szerepet kell kapnia, hogy betartassa a jogilag kötelező erejű megállapodásokat, mert a Lisszaboni Szerződés 346-os cikkelye⁴³ némiképp „kibúvót” ad az államoknak, mivel rendkívül nehéz bizonyítani, hogy mi tartozik és mi nem tartozik bele a nemzetbiztonság védelmébe, főleg a hadiiparban, amely szinte elválaszthatatlan ettől a témától. Ebből következik, hogy jó pár esetben a nemzetállamok igyekeznek majd az értelmezést kiterjeszteni a szabály betűit írók eredeti elképzelésein túlra is, ezzel sértve a szerződés szellemiségét és céljait. Tehát az Európai Bíróságnak nemcsak érvényesítenie kell a 346-os cikkelyben foglaltakat, hanem értelmeznie is. Ha az Európai Bizottság vagy valamelyik katonai eszközöket gyártó vállalat eljárást kezdeményez valamely állam védelmi minisztériuma ellen, akkor a bíróságnak törekednie kell rá, hogy megpróbálja keretek közé szorítani a kormányzatok erre való hivatkozását.

- ❖ **Jövőbeli műveletek és fenyegetések listája:** A hidegháború alatt Európát jelentős, nagyarányú és hagyományos háború veszélye fenyegette, ám az elmúlt két évtizedben az alacsony intenzitású küzdelmek váltak általános jelenséggé a

⁴³ „Treaty of Lisbon, 2007”, Europe Gateway, Elérési útvonál: http://www.europe.bg/upload/docs/Consolidated_LISBON_TREATY_3.pdf (Letöltés időpontja: 2012.09.11.)

világon. Ezen fenyegetést az elmúlt időszakban az ENSZ, az Egyesült Államok, a NATO, az EU és az Afrikai Unió égisze alatt próbálták felszámolni, és a katonai szakértők úgy vélik, hogy habár egy konvencionális háború veszélye sem teljesen valószínűtlen (elég csak a 2008-as grúziai háborúra vagy az Észak-Korea és Dél-Korea között meghúzódó feszültségre gondolni), ám a következő évtizedek legjelentősebb biztonsági-katonai problémáját az alacsony intenzitású háborúk jelentik majd. Ezen kívül a humanitárius katasztrófák is egyre gyakrabban sújtják az elmaradott régiókat, és az afganisztáni példa jól mutatja, hogy pusztán katonai eszközökkel az államépítés elképzelhetetlen.

- ❖ **Közös megegyezés a szabályozásról:** E faktor lényege, hogy miképp lehet koordinálni a beszerzéseket a védelmi képességek, illetve hogy merre tart a jogharmonizáció. Ez utóbbi a beszerzések terén remélhetően segít kiszélesíteni a kapcsolatot a tagállamok között, ám óvatosságra int, hogy még a NATO esetében is csak korlátozott sikereket könyvelhettünk el e téren. Szükség van rá, hogy a nemzetközi együttműködés valóban választható alternatíva legyen a nemzetállamok védelmi szférája számára. Problémát jelent az a nemzetállami törekvés, hogy a harmonizáció terén az ő paramétereit fogadják el standardnek, így számukra a tranzakciós költségek minimalizálhatók, ergo ezt nagyon is komoly gazdasági kérdés. Ez a faktor erősen befolyásolja azt is, hogy milyen magas követelményeket támasztanak a nemzeti szabályozások egy külföldi cégnek a belföldi piacra való betörésével szemben. A jelentés készítői hangsúlyozzák, hogy alapvetően a piaci folyamatoknak kell diktálnia a védelmi iparban is. Nagy-Britannia jelenleg ebbe az irányba tart. Ez azonban közel sem azt jelenti, hogy az államnak ki kell vonulnia a piacról, mindössze a lehető legkisebb mértékben avatkozhat bele a piac működésébe, miközben természetesen a kormányok vásárlóerejükkel alakíthatják a vállalatok struktúráját.

Problémát okoz, hogy miképp lehet a védelmi szektort eléggé vonzóvá tenni a piaci szereplőknek, mivel a katonai eszközök jellemzően magasabb kutatási és fejlesztési ráfordításokat igényelnek, ebből ered, hogy a gazdasági szakértők általában a „magas kockázat, alacsony megtérülés” kettősével írják le. Ez utóbbira is fontos hatással van ez a szektor.

- ❖ **Európán belüli védelmi piac:** Az európai védelmi piac töredezett és nemzetállami szinten a protekcionizmus dominál, mivel az Európai Unió

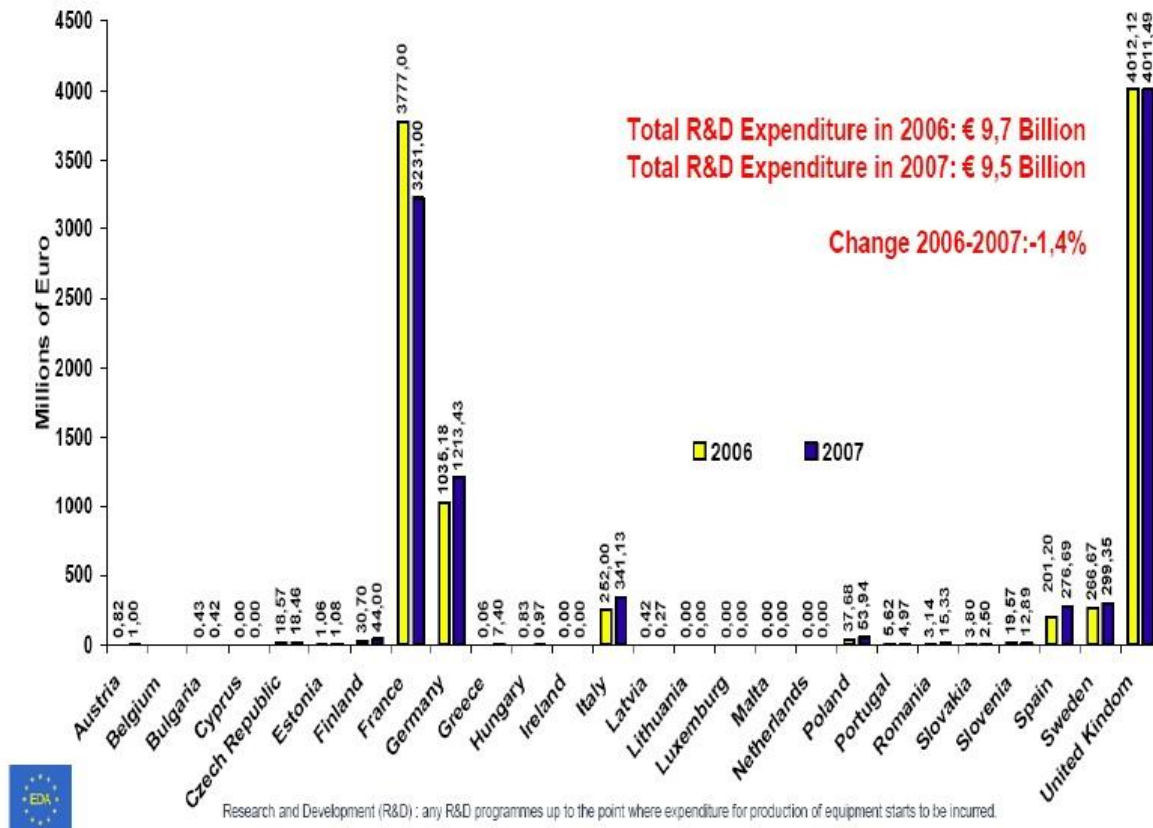
alapítóokmányának 296.-ik cikkelye (jelenleg a Lisszaboni Szerződés 346.-os cikkelye) erre lehetőséget ad. A szerzők véleménye szerint ebből következik, hogy a szabad piaci erők súlyosan torzulnak, hiszen lehetőség adódik monopóliumok vagy masszív állami vállalatok létrehozására, amelyek az államoktól nem piaci juttatásokat kapnak, ezzel gyöngítve a profitorientált menedzsmentet. Ebből ered, hogy jelenleg az európai védelmi ipar nem hatékonyanallokálja az erőforrásokat. Az Európai Bizottság egy 2007-es jelentése jól rávilágít erre hatékonysági hiányra kiemelve, hogy míg az EU-ban 89 nagyobb fegyverkutatási program folyik, melyek többsége nemzetállami keretek között valósul meg, addig az Egyesült Államokban 27, pedig ez utóbbi költségvetése jóval magasabb, mint az európai államoknak. Az EDA megalakulása óta küzd, hogy a 296.-ik (346.-ik jelenleg) cikkely hatásköre egyre kevesebb esetben adhasson okot a nemzetállamoknak a „kibúvársra”. A három legnagyobb védelmi iparral rendelkező EU-s ország (Németország, Franciaország és Nagy-Britannia) együttműködése rendkívül előremutató, de a folyamatok csak lassan haladnak. Kijelenthető, hogy mindhárom ország egyértelműen liberalizálja védelmi iparát a külföldi vállalatok hozzáférését illetően. Németország egyelőre a legóvatosabb, mert tart saját nemzeti katonai ipari potenciál erodálódásától. Franciaország közepesen liberalizált. Nagy-Britannia a legnyitottabb, pont ezért a legjobb pozícióban van a katonai eszközök gyártásának és kereskedelmének terén. A brit szereplők jelentős érdekeltségekkel rendelkeznek más európai országok védelmi iparában is, példának okáért a Thalesnek (francia) és a Finmeccanicanak (olasz) is részleges tulajdonosai. Ám a 2006-os Védelemi Ipari Stratégia egy jóval protekcionista utat jelölt ki, mely keretében biztonságosabbá akarják tenni néhány kiválasztott védelmi ipari vállalat üzleti környezetét támogatásokkal és hosszú távra szóló megbízásokkal. A jelentés arra az álláspontra helyezkedik, hogy hosszabb távon egy ilyen módszer inkább sorvasztóan hat a verseny kizárása miatt. A szerzők úgy látják, hogy közösségi szinten az EU-nak továbbra is fenn kell tartania, illetve erősítenie kell a törvényi alapját a szabad verseny kibontakozásának. Továbbá EU-nak felügyelnie kell a nemzetek fegyverexport politikáját és lépéseit (a LOI keretegyezmény ebben nagy segítség), ugyanis a közösség célja, hogy a nemzeti fegyverlicence kiadás sokszínűségét csökkentsék, így nagyobb, átfogóbb licenceket adhassanak.

❖ **EU-USA kereskedelem a védelmi eszközök területén:** Az európai védelmi vállalatok egyik fő célkitűzése az utóbbi évtizedekben, hogy a hazai piaci részesedés minél kiterjedtebb növelése mellett betörhessenek az Egyesült Államok piacára, mivel ez rendkívüli méretű, ráadásul hatalmas kutatási potencia húzódik meg a szektorban. Ebben a legnagyobb tapasztalata Nagy-Britanniának van a közös kulturális-politikai kapocs okán. Az esetek többségében, ha egy európai cég amerikai megrendelést kap, amerikai licence alapján dolgoznak, ráadásul a legtöbbször a vállalatokat kötelezik arra, hogy hozzanak létre amerikai telephelyeket az amerikai nemzeti érdekre hivatkozva. Így sok esetben Európa jóval kevesebbet profitál a megbízásból, továbbá az így létrejövő termelés nem épül bele az európai termelési rendszerbe, így nem hoz létre új munkahelyeket, nem valósulhat meg tökéletes technológia, know-how transzfer. Összességében rendkívül fontos a védelmi ipar szempontjából, hogy szorosabb együttműködést hozzunk létre az Egyesült Államokkal. Az Egyesült Királyság és az Egyesült Államok között megkötött „Defence Trade Cooperation Treaty” jó példaként jár elől, amely esetleg egy későbbi hasonló, ám kiterjesztett szerződés előfutára lehet. A jelentés szakértői úgy vélik, hogy ha sikerülne a piacra való belépési költséget csökkenteni az európai és amerikai piacok kapcsán, akkor létrejöhetne egy sokkal nyitottabb transzatlanti piac, amely kiélvezné a versengést, mivel lehetővé válna a méretgazdaságosság mindinkább kihasználása, a nyomás pedig rákényszerítené a vállalatokat az együttműködésre és a tőkekoncentrációra. Ez végső soron még a polgári vállalatoknak is jót tenne, mert a megnövekedett igények feléjük is lecsapódnának. A növekvő kétoldalú kapcsolatokon keresztül pedig el kell érni, hogy az amerikai döntéshozók enyhítsenek jelenleg nagyon szigorú import-export politikájukon. Fontos meglátás a szerzők részéről, hogy az Egyesült Államokkal csak akkor tud Európa kialakítani egy egyelőbb viszonyt, ha először megerősíti a saját pozícióit.

A kutatás és fejlesztést európai koordinációja: Jelenleg szinte az összes katonai kutatási és fejlesztési projekt állami szinten valósul meg (nagy kivétel ez alól a már vizsgált M400A projekt). Különösen aggasztó, hogy a kutatásra és fejlesztésekre szánt összegek csökkenés mutatható ki: 2001-ben még átlagosan az összkiadásokból 6,3%-ot tettek ki az erre szánt tételek, addig 2008-ra ez már csak 5,4% volt. 2007-ben ez az összes megközelítőleg 9,5 milliárd euró volt,

amely még mindig csak a 15%-a annak, amelyet az Egyesült Államok költ kutatásra és fejlesztésre. Azonban ki kell emelni, hogy az egy katonára lebontott kutatási és fejlesztési költségek viszont növekedtek: 2001-ben 6700 euró jutott statisztikailag egy katonára, míg 2008-ban már 7200 euró. Habár ez utóbbi tény talán elfedi, ám a jelentés figyelmeztet, hogy az erre fordított kiadások abszolút hanyatlása nem rejt magában semmiféle előnyt (nem úgy, mint a csökkenő kiadások esetében). Egy másik jelentés kiemeli, hogy már 2001-ben láthattuk, hogy Franciaország, Németország, Svédország, Olaszország és Spanyolország összesített kutatás és fejlesztésre is csak az amerikai 20%-a volt. Az aránytalanságok ezen a területen is nagyok: Németország, Franciaország és Nagy-Britannia 90%-át teszi ki a 2007-es 9,5 milliárdnak. Általános trend, hogy az erre a célra fordított kiadások csökkennek. Azonban itt ki kell emelni, hogy az általános kutatási és fejlesztési költségek Európában stabilan beálltak: átlaggal számolva a GDP 1,83%-a, abszolút értékben 2008-ban még emelkedést is tapasztalhattunk. Európai szinten a kutatási koordináció egyik fontos szerve az EDA, ám - ahogy erre már az előző fejezetben rámutattam - ez a szervezet rendkívül kis költségvetéssel dolgozik, így az erre a célra fordítható összes is csak mindössze 55 millió eurót tesz ki. Pár éve kijelölt cél lenne, hogy az európai együttműködésben elköltött kutatási és fejlesztési pénzeket 10%-ról 20%-ra emeljék, ám egyelőre az államok nem határoztak meg időkorlátot, ami nagyban megnehezíti ennek a vállalásnak az értékelését. A Framework Program és az ESA megnyitása a védelmi tevékenységek előtt előremutató lépés, továbbá a LOI-6 országai is egyre többször fognak közös kutatásba, amely azért is jelentős, hiszen ezek az országok teszik ki az európai kutatási potenciál javát. Egyelőre nincs még a szakértők között sem konszenzus arról, hogy a kutatási és fejlesztési együttműködést milyen irányba lenne érdemes fejleszteni: legyen egy állandó, széleskörű együttműködés, amely intézményesítve van? Vagy az államok csak bizonyos specifikus kutatásoknál kössenek együttműködést, amely egy sokkal dinamikusabb hálózat létrehozását teszi lehetővé? A Framework Program fontos kapocs lehet, amelyen keresztül a különböző nemzetek védelmi vállalatai közös kutatási projekteket szervezhetnek. A polgári szférával is növelni kell az együttműködést a kettős felhasználású technológiák terén. A nemzetállamok csak akkor engedik, hogy egy ilyen érzékeny terület

valamiféle közösségi koordináció alá tartozzon, ha az jóval hatékonyabb, mint az önálló kutatás, és szolgálja a nemzeti érdeket.



Az ábrán az EU-s államok kutatásra és fejlesztésre költött kiadásai láthatók a 2006-os, 2007-es évben

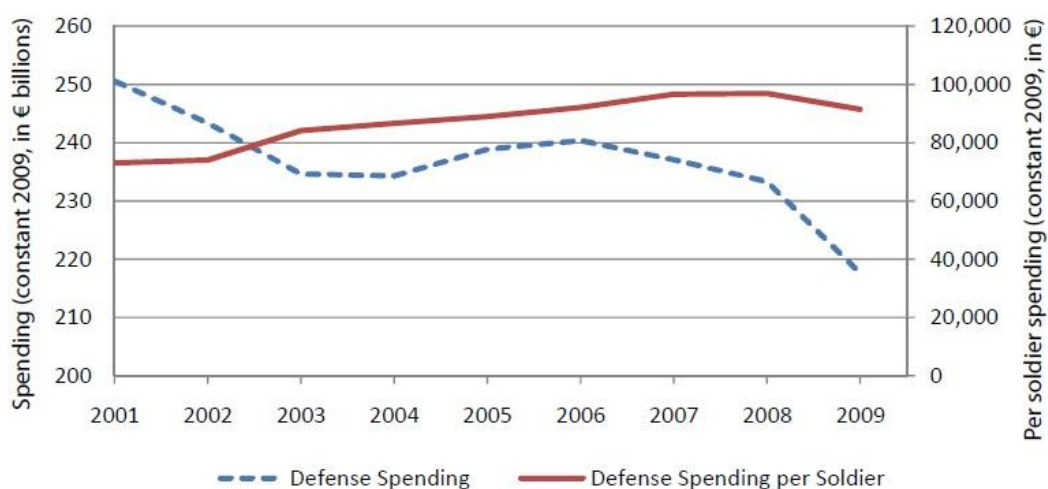
(Forrás: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/edem_final_report_en.pdf)

II. Tagállami politikai faktor

- **Nemzeti védelmi költségvetés:** 2008-ban Európa összesen 320 milliárd dollárt költött fegyverkezésre. Nyugat-Európa és Közép-Európa 277 milliárdot, míg Kelet-Európa csak 43 milliárdot, habár 1998 és 2008 között 174%-al nőttek a kelet-európai védelmi kiadások, míg Közép- és Nyugat-Európában mindössze 5%-al. Eközben az Egyesült Államokban 66%-al nőttek az erre fordított kiadások. A különböző kutatások két egymással ellentétes trend létezésére mutattak rá ezen a téren: Az inflációval is számolva a teljes védelmi kiadás összege a 2001-es 251 milliárd eurós értékről 2009-re 218 milliárdra esett vissza. Minden területen a költségvetés csökkenését lehet tapasztalni,

legkevésbé az O&M kiadások „sínylették meg” a restriktív beavatkozást. Ezzel egy időben azonban az is látható, hogy az egy katonára jutó védelmi kiadások viszont emelkedtek: 2001-ben 73.000 euro jutott egy katonára, míg 2009-ben már 93.000 euro. Ha ezen a kategórián belül vizsgálódunk, akkor azt tapasztalhatjuk, hogy az infrastrukturális beruházásokat leszámítva minden területen relatív növekedés ment végbe.

Chart 1. Total European Defense Spending and Defense Spending per Soldier (2001–2009)



(Forrás: http://csis.org/files/publication/101025_EuroDefenseTrends_web.pdf)

- Azonban nem szabad félreérteni ezt a jelenséget: összességében a kisebb költségvetés és a csökkentett katonai struktúra egyértelműen káros az európai katonai képességekre és az elvégezhető missziók spektrumára (itt a legfontosabb tényező, hogy a csökkenő katonai kiadások kisebb piacot adnak az európai védelmi vállalatok számára, így csökken bevételek, ezen keresztül a fejlesztésre fordítható összeg, innentől kezdve pedig negatív spirálról beszélhetünk). Ráadásul a csökkenő összegek a határfokot csak tovább rontja a duplikáció (tehát mikor egyszerre két ország fejleszti ugyanazt az eszközt), valamint a piactorzító hatások, amelyek gyakran a versenyhelyzet hiányából származnak a nemzetállami politikák következtében. A CSIS elemzői azonban nem látják ilyen sötétben a helyzetet a kiadások csökkenése kapcsán. Rámutatnak: azzal, hogy az európai haderőkben a katonák számának

csökkenése még a védelmi költségvetés csökkentését is meghaladja, így lehetővé válik, hogy egyetlen katonára többet költsenek, így végső soron lehetőség nyílik a katonai erő minőségének emelése, mellyel végső soron fenntartható vagy akár emelhető az európai védelmi kapacitás. Ha ez bekövetkezik, akkor Európának további strukturális átalakításokat kell eszközölnie, előtérbe kell kerülnie a kisebb, de még inkább expedícióképesebb erők számának emelése a teljes haderőből.

- ❖ **Együttműködés szintje a tagállamok között:** Habár a jelenleg az EDEM-et felülről-lefelé próbálják megvalósítani, azért mégiscsak vannak előremutató, önálló tagállami kezdeményezések. Ennek legszebb példája a Belgium és Hollandia között kialakult kétoldalú együttműködés, amely keretében közös katonai egységeket tartanak fenn, amelyhez közös oktatás/kiképzés párosul. Az ilyen „ad hoc” kezdeményezések segítenek elmélyíteni egy európai kooperációt. Tartózkodni kell azonban tőle, hogy ezek domináljanak, mivel minél kiterjedtebb és egységesebb szabályozás hozunk létre, annál nagyobb lesz a kezdeményezés eredményessége, ergo, ha csak két ország kombinálja kutatási kapacitásait, akkor kisebb eredmények várhatók, mintha ezt négy vagy öt tenné. Ráadásul az EDEM célkitűzéseinek ellenére az európai piac még mindig töredezett: összességében csak az összvédelmi kiadások ötödét költik el a tagállamok közös projektek finanszírozására, de ezen együttműködések hatékonyságát rontja, hogy ezekben általában csak két tagállam kooperált egymással.
- ❖ **A NATO szerepe:** A legtöbb EU-s ország tagja a NATO-nak, amely rendkívül fontos szerepet játszik az európai biztonság szavatolásában. Ám a Szövetség a hidegháború lezárultával elvesztette valódi célját, és folyamatosan az útkeresés állapotában van, ráadásul az egyenlőbb teherviselés megvalósítása is rendkívüli nehézségekkel jár. Az Európai Unió államainak támogatnia kell a NATO-t, és segítenie az Egyesült Államokat, ha saját jövőbeli biztonságát erősíteni akarja. A NATO-n belüli közös teherviselés kulcskérdés: míg 2001-ben az Egyesült Államok „csak” az összes szövetséges katonai kiadás 50%-át tette ki, addig mára a 75%-ot is eléri ez az arány.
- ❖ **Az általános biztonsági és védelmi politika integrációjának foka:** A katonai és biztonsági szférában rohamos átalakulás zajlik, melynek keretében a katonai tényezők átítatják a biztonság szélesebb spektrumát, ám ezzel együtt számtalan

új biztonsági kérdés visszahat a katonaságra. Régen a védelmi minisztériumoknak csak katonai ügyekkel kellett foglalkozniuk, ám mára számtalan más faktorral is számolniuk kell, mint például a terrorizmus, amely egyrészt katonai-védelmi, másrészt bűnügyi elem. A krízismenedzsment és a békefenntartás megint csak az a szféra, ahol a katonai elemek, a „hard power” keveredik a civil „soft power”-rel. A haderő átalakulására azért is szükség van, mert a közvélemény is nyomás alatt tartja a javuló biztonsági percepció miatt.

- ❖ **Az általános iparpolitika és a védelmi iparpolitika integrációjának foka:** A szakértők zöme úgy véli, hogy a régebbi, szigorú elkülönítése a két területnek mára nem célszerű innovációs okokból (ennek mikéntjére később térünk ki). De nem csak kutatási, hanem fejlesztési szempontok is szerepet játszanak: az Egyesült Államokban például nem ritka jelenség, hogy a polgári és katonai erőket kombináló afganisztáni misszióhoz a védelmi szereplők mélyebb kooperációra lépnek a fejlesztésben érdekelt szereplőkkel. A kettős felhasználás technológiák előtérbe kerülése ugyancsak ebbe az irányba mutat, de már önmagában az is megkérdőjelezi a szigorú elkülönítés értelmét, hogy a katonai vállalatok a legtöbb esetben (ahogy ezt láttuk Bojnec tanulmányában) a polgári piacra is termelnek. Az együttműködés a két szektor között továbbá csökkentheti a költségeket, ha ez a megfelelő keretek között zajlik.
- ❖ **Közszféra és magánszféra együttműködés:** A katonai szervezetek által nem központinak ítélt tevékenységek zöme (elméletileg) „outsourcingolható”.⁴⁴ Az Egyesült Államok már az 1980-as évek óta szervez ki különleges feladatokat privát katonai vállalatoknak, például a laktanyák őrzését, a békefenntartó missziókban nyújtandó segítséget, és a csapatok fizikai őrzését háborús területen. Az olyan vállalatok, mint a Blackwater, a DynCorp, a Sandline vagy a Executive Outcomes jövedelme 2005-ben meghaladhatta a 100 millió dollárt. Az európai államoknál az ilyen megoldások kevésbé elfogadottak. A jelentés készítői ezen a ponton nem mondanak ki semmilyen konkrét ajánlást, ám megjegyzik, hogy ha Európában is a tisztán piaci alapú megoldások kerülnek előtérbe, akkor várható, hogy növekedni fog az outsourcingolások száma. Sok múlik azon, hogy mennyire sikerül az outsourcingolás amerikai módszerét „eltanulni”, mennyire

⁴⁴ Az „outsourcingolás” azt a módszer takarja, mely során egy bizonyos szervezet valamely feladatát „kiszervezik” más szervezeteknek.

lehet kockázatmentessé tenni ezt a gyakorlatot, illetve mennyire éri meg ez egyáltalán Európának. Fontos tehát, hogy kutatások folytassunk ebben a témában.

- ❖ **A vállalatok birtoklásának kérdése:** Nyilvánvaló tendencia, hogy a védelmi ipari vállalatok a kormányoktól egyre távolodnak a piac felé, a magáncégek jegyeit öltik magukra. Az Egyesült Államok ennek a „minta országa”, míg Európában (és még inkább Kelet-Közép-Európában) az államok igyekeznek jelentős tulajdonrészekkel a védelmi ipari vállalatokban. Itt a már rég ismert dilemmával szembesülnek a döntéshozók: a privatizált vállalat vélhetően hatékonyabb, azonban felvetődnek nemzetbiztonsági kockázatok. Az európai liberalizáció ettől függetlenül a privát vállalatok irányába mutat. Az amerikai tőke ugyancsak betört Európába, és komoly gazdasági pozícióra tett szert Svédországban, Németországban és Nagy-Britanniában. Franciaország, Olaszország és Spanyolország jelenleg erősen ellenáll a privatizáció irányába mutató hatásoknak.

III. Gazdasági faktor

- ❖ **A gazdasági nyomás megjelenése a védelmi vállalatokon, illetve a 2007-es gazdasági világválság hatásai:** A gazdasági környezet változása ahhoz vezetett, hogy a védelmi ipari vállalatok mindinkább ki vannak téve a piaci hatásoknak. A 2008-as válság komoly próbatétel, mivel a csökkenő erőforrások kiélezték a versenyt a cégek között, amely legfőképp a tudáshoz, a képzett munkaerőhöz és a tőkéhez való hozzáférésért vívnak. Látható, hogy a védelmi együttműködés, az EDEM megvalósítása jelenleg elég kezdetleges formában létezik, amely így csak nehezen bírja útját állni az egyre romló európai védelmi képességnek. Mindezek mellé 2008-ban egy 1929 óta nem látott gazdasági válság rázta meg a világot, amely drasztikusan érintette az európai országok társadalmait. A bekövetkezett változásokat jól bemutatja a CSIS 2011 májusában kiadott jelentése, amely „A Diminishing Transatlantic Partnership?” címet viseli. A jelentés kiemeli, hogy a válság egyik különösen káros jellege abból következett, hogy nem egyetlen hullámban zajlott le, hanem volt egy második és harmadik, jelenleg pedig közel sem biztos, hogy nem jön egy újabb (miközben Európában tovább tombol a szuverén adósságválság). Ennek

következtében nőtt a munkanélküliség és a társadalmakon belüli feszültség, a kormányzatok pedig általános kiadáscsökkentésbe kezdtek. Az európai védelmi és biztonsági kapacitások szempontjából nem tett jót, hogy egy ilyen környezetben mind a politikának, mind a közvéleménynek a biztonságra fordított költségek csökkentése tűnt a legkézenfekvőbbnek. A társadalom biztonságérzete rendkívül alacsony, ezért a politikának könnyebb volt erről a területről pénzt kivonni, hiszen a jelenlegi környezetben ez csak a társadalom egy szűkebb keresztmetszetének fontos. A közeljövőt illetően a pénzügyi elemzések sem kecsegtetnek semmi jóval: 2013-ra az EU-27-ben az átlagos növekedést 1,5%-re teszik, eközben egészen 2015-ig fenyeget annak a lehetősége, hogy sor kerül egy második recesszióra. Sajnálatos módon a következő évtizedben az európai államoknak folyamatosan szembe kell nézniük a makrogazdasági instabilizációval, a növekvő munkanélküliséggel és az emelkedő adósságállománnyal. Az államadósság csökkentését eleve nehézkessé teszi, hogy az európai demográfiai folyamatok következtében az aktívak és az eltartottak arányában jelentős eltolódás megy végbe, amely további adósság felhalmozására kényszeríti a nemzetállamokat. További kockázatokat rejt, hogy a jelenlegi válság azzal fenyeget, hogy veszélybe kerül az euró és megakad az európai integrációs folyamat, ezzel együtt pedig kialakul a „többsebességű Európa”. Szigorúan a biztonsági és védelmi területet figyelembe véve először azt kell látni, hogy Európa hangsúlyos „soft power” ereje is erodálódik, mivel nem jut elegendő pénz a támogatásokra és segítségnyújtásra: 2009-ben az EU-s államok egyesített ODA-ra fordított kiadásai jól tükrözik ezt, mivel ebben az évben az összesített GNI 0,44%-ra tették az erre a célra felhasznált erőforrásokat, 2010-ben várhatóan ez az érték nem haladja meg a 0,56%-ot, miközben a Mileneumi Fejlesztési Tervben 2015-re 0,7%-ot szeretnének elérni. Logikus átrendeződésre került sor a támogatások struktúráját figyelembe véve is: az erőforrások csökkenésével azon országok számára csoportosították át a megmaradt forrásokat, amelyek az EU határainak közvetlen közelében találhatók, vagy a közel- vagy távoli jövőben EU-s tagságra esélyesek. Ezen kívül még azon területeken nem következett be radikális elvonás, amely „magas profilúnak” minősíthető, itt elsődlegesen Afganisztánra kell gondolni. A közvélemény pedig egyre ellenségesebb az ODA-val szemben, különösen Hollandiában és Lengyelországban. A „hard

power” tekintetében egyféle „védőfaktor” volt a meredek csökkentésekkel szemben, hogy a már elvállalt NATO kötelezettségeket nem lehet semmibe venni. Ennek ellenére a következő öt évben ez a szféra folyamatos erőforrás kivonással néz szembe. Afganisztán kulcskérdés, mivel jelentős költségvetési tétel, amelyet nem lehet felmondani.⁴⁵ Jelenleg a legtöbb európai ország csak részben a védelmi költségvetésből finanszírozza az ázsiai ország újjáépítését, erre ugyanis különleges „extra költségvetési tételeket” tartanak fenn, ám a válság és a folyamatos elvonások azzal fenyegetnek, hogy ezeket a tételeket az államok kénytelenek lesznek felszámolni, és pusztán a védelmi költségvetésre ráterhelni mindent. Ebben az esetben pedig az Afganisztánra fordított összeg az esetleges fejlesztések elől „veszi el a levegőt”. Afganisztán más kérdéseket is felvet: míg a misszióban résztvevő erők valóbban jelentős tapasztalatokat szereznek és az eszközeik is komoly fejlesztéseken esnek át, addig az otthoni erőkre ez közel sem igaz. Az afganisztáni műveletekhez hasonló krízisreagáló és békefenntartó akciók jövőbeli rendszere is kérdéses, mivel az európai országok ragaszkodnak hozzá, hogy a jövőben „in and out” műveleteket folytassanak csak és minél megfoghatóbb „exit stratégiákkal” rendelkezzenek.⁴⁶ A gazdasági megszorítások a NATO Európába tervezett rakétavédelmi rendszerének mikéntjét is komolyan érintik, mivel az amerikai szövetséges nem tudhatja, hogy a tagállamok mit hajlandóak átvállalni. A jelentés elemzi a három legnagyobb védelmi kiadásokkal rendelkező európai országban a válság hatására meghonosodó trendeket. Németország, Franciaország és Nagy-Britannia együttesen az európai NATO országok összvédelmi költségvetésének 65%-át adják, míg az e téren végzett kutatás és fejlesztés 88%-át.

A trendek a következők:

- ❖ Nagy-Britanniában a 2010-es „Strategic Defence and Security Review” (SDSR) a következő négy évben 8%-os csökkentést irányzott elő, de

⁴⁵ Ebből a szempontból nagyon fontos kérdés, hogy 2014 után az új NATO műveletek milyen formában folytatódnak az ázsiai országban.

⁴⁶ Ez megint csak felvet egy további kérdés: Líbia esetében az „in and out” („be és ki” – tehát ezek olyan akciók, amelyek során a felhasznált erők nem kényszerülnek sokáig a válságövezetben maradni) stratégia alkalmazásának következtében egy rendkívül zavaros állapot alakult ki, amely a jövőben még számtalan veszély forrása lehet az Európai Unió közvetlen szomszédságában.

valószínű, hogy 2014 után további megvonásokra kell felkészülni. Nagy-Britannia kevéssé hajlandó a deklaráció szerint bármilyen nagyobb katonai akcióban részt venni, de még a csökkentésekkel együtt is meg lesz az ereje ahhoz, hogy koalícióban kisebb műveletekben vegyen részt, vagy jelentősen hozzájáruljon egy amerikai vagy NATO akcióhoz. London 6500 fős olyan kontingenst tart fenn, amely a világ bármely pontján bevethető szükséghelyzet esetén.

- ❖ A 2008-ban kiadott francia White Paper komoly csökkentést irányzott elő a katonai erőben: 270.000 főről 225.000 főre. A 2011-es költségvetés további 3%-os csökkentést irányzott elő a katonai költségek terén 2013-ig. Párizs elkötelezett annak irányába, hogy rendelkezzen egy olyan 30.000 fős erővel, amely hat hónapon belül telepíthető, és egy évig képes jelentősebb műveleteket folytatni.
- ❖ Németországban a katonai reform keretében eltörölték a sorozást, emellett a katonák számát 250.000 főről 180.000 főre csökkentették. A költségvetési problémák azonban egyre jelentősebbek, amely azzal fenyeget, hogy a Bundeswehr nem lesz képes a katonai és biztonsági műveletek teljes spektrumán tevékenykedni. A legjobban felszerelt és bárhol bevethető elitegységek számát 7000-ről 15.000 főre szeretnék emelni a közeljövőben.

A jelentés ezt követően felhívja rá a figyelmet, hogy a trendek figyelembevételével megállapítható, hogy a közeljövőben az európai államok az esetleges expedíciós missziókhoz csak egy hadosztálynyi erővel tudnak hozzájárulni. A haditengerészeti erők képességeit szemlélve megállapítható, hogy a problémát leginkább az jelenti, hogy ezen erőket nem lehet bárhol a világon bevetni a logisztikai problémák miatt. A légierő állapota tovább romlik, mivel ez lenne a leg erőforrás-igényesebb terület.

- ❖ **A képzett munkaerőhöz való hozzáférés:** A védelmi ipar rendkívül tudásigényes terület (gyakran a költségek 20%-át kell egy projekten belül kutatásra és fejlesztésre átcsoportosítani), ezért a hatásos EDEM működéséhez az iparnak magához kell csalogatnia a képzett munkaerőt. Azonban az elmúlt évek pénzügyi nehézségei miatt mára csak 1,5 millióan dolgoznak (itt értve az elsődleges katonai vállalatokat, illetve az első osztályú és másodosztályú cégeket) az iparágban, ám azonnal ki kell emelni, hogy a csökkenő tendencia

megtorpanni látszik. Komoly probléma, hogy a tudományos fejlődés a jövőben várhatóan csak tovább gyorsul, ezért a munkaerőnek is egyre komplexebb tudásbázissal kell rendelkeznie. A legsúlyosabb helyzet Kelet-Európában alakult ki e téren, mert a jobb képességű szakemberek emigrálnak nyugatra a jobb élet reményében. A munkaerő keresésének ki kell terjednie az ázsiai országokra is, főleg Japánra, Dél-Koreára és Kínára. Ez ölthet olyan formát, hogy európai vállalatok nem esszenciális tevékenységét lehetne outsourcingolni ide. A képzett munkaerő hiánya nem pusztán absztrakt probléma: Németországnak, Franciaországnak és Nagy-Britanniának már most is nehézére esik, hogy az elektronikában és a programozásban növelhesse a jelenlegi szakértőállományt. Ehhez hozzá kell tenni, hogy a problémához jelentősen hozzájárul, hogy a védelmi iparban nyújtott bér gyakran nem éri el azt, amelyet az ilyen szakembereknek a polgári életben ajánlanak. Fontos még az átképzés jelentősége, az egyetemekkel pedig fokozni kell az együttműködést. Másrészt azonban az olyan csúcstechnológiát felvonultató iparágak, mint a nanotechnológia, biotechnológia és az anyagkutatás, komoly húzóerőt jelenthetnek az új tehetségek felkutatásánál a védelmi ipar területén is, hiszen az ebben tevékenykedő vállalatok gyakran állnak együttműködésben a haderőkkel.

- ❖ **A tőkéhez való hozzáférés:** A tőkebevonás mikéntje is átalakulóban van a védelmi ipari vállalatok privatizációjának következtében, amely legfontosabb jellemzője (ezen pont szempontjából), hogy a vállalatok megpróbálnak a polgári területéről is tőkét bevonni, ám itt számtalan olyan kérdés merül fel, melyekről már érintőlegesen szó volt máshol (például alacsony a megtérülési ráta, de magas a kockázat a védelmi ipari projektek esetében). Közgazdaságtanilag súlyos nehézséget okoz, hogy az eszközárak általában gyorsabban nőnek, mint az infláció. Ezzel együtt hiába emelik kismértékben az európai védelmi költségvetéseket, ha az inflációval számítva ezek szinte minden esetben csökkenést jelentenek abszolút értékben. Abban az esetben viszont, ha sikerült jól kihasználni a „összességében csökkenő, ám egy főre emelkedő kiadásokat”, akkor a védelmi költségvetések tovább tolódnak az eszközbeszerzések irányába, amely lehetővé teszi a drágább, fejlettebb eszközökkel felszerelt haderők kiépítését, ez pedig végső soron fenntartja és fejleszti az európai védelmi ipart. Más elemzések ugyancsak rámutatnak, hogy

vélhetően a katonai költségvetés csökkenése természetes dolog, amely abból adódik, hogy az európai országok átállnak a professzionális haderők rendszerére. Ebből adódik, hogy az elvárások szerint az európai védelmi iparnak is a fejlettebb eszközök gyártására-kutatására kell összpontosítania. Ez azonban sok kérdést vet fel, ugyanis abban az esetben, ha ez bekövetkezik egy ilyen strukturális átalakulás, akkor a haderők kisebb mennyiségben kérnek majd fejlettebb eszközöket. Ám a fejlett eszközök kutatási és fejlesztési költségét pont a profitból lehet kinyerni, ami általában az eladott mennyiség, illetve az üzemméret kihasználásának függvénye. Egy ilyen környezetben nincs más választás, mint tovább liberalizálni a piacokat, hogy a vállalatok tőkét vonhatnak be a polgári területekről, illetve növelhessék egymással folyó együttműködéseiket.

- ❖ **A polgári és katonai ipar integráltsága:** Egy a faktor azt méri, hogy mennyire „polgárosodtak” el a katonai vállalatok és mennyire „katonásodtak el” a polgári vállalatok (itt a kettős felhasználású technológiákkal dolgozó vállalatokra kell gondolni elsősorban). Fontos tisztában lenni azzal, hogy a polgári és a katonai technológiák között gyakran nagy az átjárás: példának okáért a jelenlegi legmodernebb golyóálló mellények nem jöhettek volna létre azon polgári kutatások nélkül, amelyeket a polgári repülőgépek, informatikai kábelek és polgári hajók területén dolgoztak ki. Tehát oda-vissza ható jelenségről beszélhetünk, ezért is célszerű, hogy a védelmi ipar minél szorosabb kapcsolatot alakítson ki a polgári szektorral. Gyakorlati példákat hozva: a négy nagy európai cég közül csak a BAE Systems az egyetlen, amely tisztán katonai orientáltságú. Az EADS-nak, a Thales-nek és a Finmeccanica-nak jelentős érdekeltségei vannak a civil technológiák fejlesztésének terén is. Habár hasonló tendenciákat mindenhol meg lehet figyelni, kiemelhető Hollandia, amely mintegy a jövőt vetíti elő, hiszen egy 2007-es jelentés a védelmi iparban tevékenykedő vállalatok 80%-ánál erőteljes polgári és katonai duális irányultságot fedezett fel. A kormányzatoknak aktívan hozzá kell járulniuk, hogy megteremtsék az összhangot a két szektor között. Ez már csak azért is nehéz munka, mert a védelmi szektor esetében a komplexitás következtében a projektek időzítése is hosszabb, míg a polgári vállalatok esetén a gyorsan változó piaci körülmények a rövid távú projekteket preferálják. Az összefonódást a védelmi költségvetések csökkentése csak tovább erősíti.

- ❖ **A tőkekonzentráció kérdése:** A legnagyobb európai vállalatok esetében – ahogy ezt az előző fejezetek során bemutattam - a koncentráció már évtizedek óta megfigyelhető folyamat, főleg az olyan rendkívül erőforrás igényes területeken, mint például a katonai repülőgépgyártás. Ám a haditengerészeti és szárazföldi eszközöket gyártó vállalatoknak még lenne „hová fejlődniük” a szakértők meglátása szerint. Túlságosan is sok kis- és középvállalkozás van jelen az európai védelmi szektorban, amelyek tisztán üzleti/globális piaci körülmények között egyszerűen nem életképesek méretük okán. A túlzott regionális koncentráció a munkaerő terén sebezhetővé teszi az ipart szociális aspektusból.
- ❖ **A belépés és kilépés költsége a piacon:** Ennél a faktornál a legfontosabb alapfeltétel, hogy az új katonai vállalat képes e gazdaságosan kihasználni az üzemméretéből adódó előnyöket ahhoz, hogy versenytársai fölé kerekedhessen a piacon. Nagyon fontos a belépési feltételnél, hogy milyen szintű technológiai-menedzseri szakértelemmel lehet a vállalat sikeres, hozzáfér-e a tőkéhez, a képzett munkaerőhöz. A gyakorlatban az európai uniós piacok töredezettsége is komoly nehézségeket támaszt egy új cég belépésével szemben. A nemzetállamok bizalmatlansága is komoly faktor lehet, amely a törvényi szabályozás útján befolyásolhatja egy vállalat sikerét. Habár ezt a felsorolás végére tettem, a jelentés kiemeli, hogy ez az egyik legfontosabb tényező, mivel ez dönti el, hogy egy vállalat hozzáfér-e a nemzeti piachoz. A legjobb példa erre az amerikai piac, mivel itt jelenleg európai cégnek (eltekintve a BAE Systems-től) rendkívül nehéz belépni a szabályozási háttér miatt. Hihetetlen aszimmetria áll fenn ebből a szempontból az Egyesült Államok és Európa között, mivel az európai cégek az amerikai védelmi ipari megrendelések mindössze 0,3%-ából részesülnek, addig ez fordított részről egyharmad. Az eredetileg brit BAE Systems esetében például a Pentagon nagyobb volumenben rendel meg eszközöket, mint a Brit Védelmi Minisztérium.
- ❖ **A védelmi nagyvállalatok stratégiája:** Ezen érthető módon rendkívüli hatással vannak az EDEM fejlődésére, hiszen ezek valósítják meg gyakorlatban a nemzetállamok és az Unió stratégiai elvárásait. Ezen cégeknek versenystratégiát kell folytatnia, tehát törekedniük kell a versenyelőny minél teljesebb megragadására. Innovációs stratégiát kell folytatni a kutatás és fejlesztés terén, mivel e nélkül az előző pont megvalósíthatatlan. Mindezekkel együtt pontos

együttműködési stratégiát kell folytatniuk a polgári és más katonai vállalatokkal. Nehézséget okoz azonban, hogy a további tökekoncentrációt az iparban a nemzetállamok próbálják akadályozni a saját nemzeti védelmi kapacitásuk védelmében. Ugyanez megfigyelhető valamilyen szinten az Egyesült Államokban is: leghíresebb példája Washington 1997-es beavatkozása, mikor a törzstelenes törvényekre hivatkozva meggátolták a Lockheed Martin és a Northrop Grumman fúzióját.

- ❖ **A verseny intenzitása a piacon:** Nemzeti szinten a verseny általában erősen korlátozott (a BAE Systems például szinte monopolhelyzetben van a brit piacon). Az egész EU-ra kiterjedő monopóliuma van rakéták terén a MBDA-nak, katonai szállítógépek terén az Airbusnak, helikopterek terén az Eurocopternek és a Augusta Westlandnek. Ha uniós szinten nézzük, akkor a védelmi ipar összességében oligopol, amelyet a BAE Systems, a Thales, a EADS és a Finnmeccanica ural. Ám globálisan szemlélve a dolgot a piac már valóbban versengő, mivel egyre több új szereplő lép be. Az európai vállalatok együttműködésről elmondható, hogy egyelőre nehézkes, ezért csak szuboptimális eredményeket lehet elérni. Az elsődleges probléma az, hogy a nemzetközi vállalatszervezési tapasztalatlanság idő és költségproblémákat szül. Megnehezíti az együttműködést a szabványosítás alacsony szintje is. Az igazi problémát a duplikáció jelenti, az, hogy az amúgy is ritka erőforrások nem gazdaságos módon oszlanak el, a katonai vállalatok pedig nem tudják az üzemméretből eredő előnyöket kihasználni.
- ❖ **A piac globalizáltságának foka:** A védelmi ipar gyártási struktúrájának globalizációja nehezebben valósulhat meg, mint a polgári területeken, mivel itt a titoktartás szerepe rendkívül fontos, ráadásul a katonai eszközök sem „utazhatnak” olyan sokszor a nemzetközi határokon át, mivel ez komoly biztonsági kérdéseket vethet fel. Az európai védelmi piac nyitottságának serkentése – a szakértők meglátása szerint - hosszú távon a versenyképesség javulásával jár majd, hiszen számtalan lehetőség nyílik meg az európai vállalatok előtt a know-how megszerzésére, vagy a technológia transzferre. Ez utóbbi kettő nagyon fontos, hiszen a szakértők zöme rámutat, hogy a kutatási és fejlesztési ráfordítások alacsony volta végső soron az EU versenyképességének romlásához fog vezetni az olyan hatalmakkal szemben, mint az Egyesült Államok vagy Japán.

IV. Társadalmi faktor

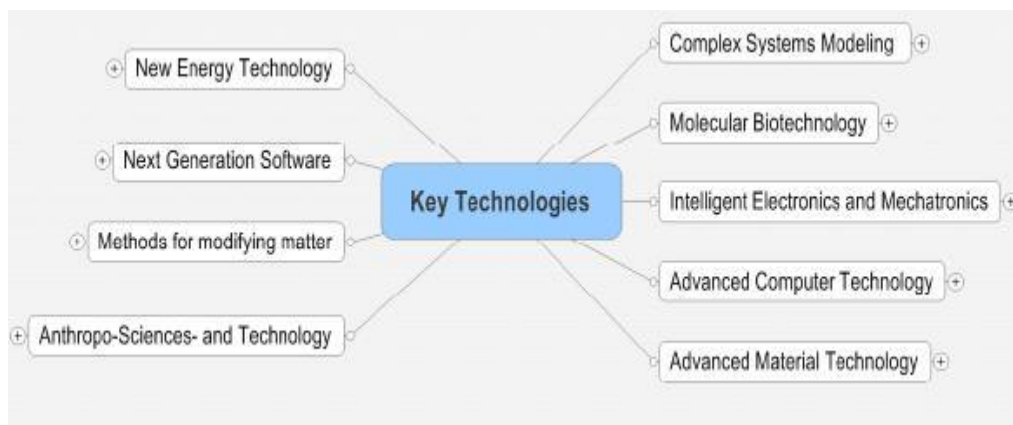
- ❖ **Előregedő lakosság, csökkenő születésszám és egyéb demográfiai változások:** 2020-ra Európa a Föld lakosságának 9,4%-át fogja adni, az élettartam egyre növekszik, miközben a születések száma drasztikusan csökken. 2020-ra az európai lakosság 19%-a 65 évnél idősebb lesz. Az idősebb korral a fizikai és mentális képességek romlása prognosztizálható. A születésszám csökkenése miatt kevesebb jelentkező lesz a haderőkbe, az előregedő munkaerő pedig sújtani fogja a védelmi ipart is. Többet kell majd költeni egészségügyre és nyugdíjra, ez pedig egyrészt a költségvetésnek is komoly tehertétel, másrészt még inkább szűkíti az alkalmazható munkaerő spektrumát. Jó lehetőség kínálkozik tehát a nők bevonására a haderőkbe, amelyet az is megkönnyít, hogy a hadviselés jellege sokat változott és változik a „technológia alkalmazás” irányába. A bevándorlás gazdaságra előnyös hatásai vélhetően kevésbé érezhetik majd a hatásukat a haderőkre és a védelmi iparra, mivel a bevándorlók tömegei általában nem a legképzettebbekből kerülnek ki, ráadásul az államok nem szívesen alkalmaznak ilyen területen „idegeneket”. Szükség van tehát rá, hogy merjünk kicsit messzebbre gondolkodni, és megkeressük azokat a technológiákat és módszereket, amelyek megoldást jelenthetnek erre a helyzetre.
- ❖ **A globális migráció hatásai:** Ez a faktor egyben veszélyt is jelent, másrészt lehetőséget: destabilizálhat egy társadalmat, vagy pont ellenkezőleg, a munkaerő és kreativitás bevonásával komoly sikerek forrásává válhat (az Egyesült Államok történelme erre jó példát ad). A migráció várhatóan segít leküzdeni az előregedés és alacsony születésszám jelentette problémákat, de magát a faktort sokkal szélesebb spektrumban is értelmezni lehet: gyakran a katonai akciók jellegét is megváltoztatja az „out of area” missziók során.
- ❖ **A közvélemény magatartása a védelmi célok kapcsán:** Rendkívül megosztó ez a faktor, hiszen az európai közvélemény egy jelentős része pacifista, egyes csoportok látják a bukott államok megsegítését célzó küldetések hasznát, mások viszont elutasítják az európai részvételt ilyen műveletekben. A média szerepe is rendkívül jelentős, hiszen közel hozza a közvéleményhez az emberi szenvedést. Jelenleg az európai emberek biztonságérzete eléggé magas, ezért a katonai célok nem élveznek elsődleges prioritást. Ehhez szervesen köthető a költségvetésekben

előírányzott csökkenés. A humanitárius missziók számának emelése megfelelő kiút lehet ebből a helyzetből, a védelmi iparnak pedig olyan technológiákat és eszközöket kell előállítania, amelyek könnyen szivároghatnak át a polgári életbe, így bizonyítva létjogosultságukat (részben).

- ❖ **A fenntartható fejlődés kérdései:** A környezetvédelem előretörése örömteli esemény az emberiség szempontjából, ám számtalan kérdést is felvet a védelmi szféra vonatkozásában. Először is a közvélemény a haderőktől és az ezekhez kapcsolódó ipartól is elvárja, hogy környezetkímélő módon működjenek. Ennél nagyobb léptékű probléma, hogy számtalan olyan erőforrás is fogytán van, amely fontos a védelmi képességek fenntartása érdekében. A nyugati társadalom „kizöldítése” rendkívül sok erőforrást fog lekötni, amely a védelmi költségvetést is nyomás alá helyezi. De nem csak „haderő-visszaszorító” következményei vannak ennek a faktornak, mivel a környezetváltozás instabilitáshoz vezet, amelyet jó pár esetben a katonai eszközök részleges vagy teljes használatát igényli. De lehetőségeket is teremt ez, hiszen a katonai védelmi ipari komplexum is részt vehet azon eszközök kifejlesztésében (vagy direkt vagy indirekt módon), amelyek a társadalom átalakulását lehetővé teszik.
- ❖ **Az egészségügyi kiadások emelkedése:** A WHO 2009-es felmérése szerint 2008-ban az európai államok általában 5% és 10% között költöttek egészségügyre. A 2%-os védelmi költségekhez mérve ez rendkívül magas összegnek tűnhet. A közeljövőben ezen kiadások drasztikus emelkedése várható az elöregedő társadalom és a technológiai színvonal emelkedésének következtében. Az emelkedő költségek pedig ahhoz vezethetnek majd, hogy a politika erőforrásokat csoportosít át a védelem területéről ide. Viszont ez a faktor is tartogat lehetőségeket, például az orvosi technológiák terén a védelmi ipari és polgári kutatások kölcsönösen erősíthetik egymást. Erre már jelenleg is van példa, főleg a művégtagok terén.

V. **Technológiai faktor**

- ❖ **Új kulcstechnológiák kialakulása:** A TNO 2008-as jelentésében kilenc kulcstechnológiát említ, melyek várhatóan a közeljövőben átforgalmazzák életünket, és komoly kihatással lesznek a katonai szféra alakulására is. Ezeket az alulso ábra mutatja.



(Forrás: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/edem_final_report_en.pdf)

A jelentés továbbá nyolc folyamatra mutat rá a fejlődés kapcsán. Az első a kiterjedt miniaturizáció az elektronikus eszközök terén. A második az intelligens technológiák térhódítása. A harmadik a robotizáció. A negyedik az okos és könnyű anyagok fejlesztése a nanotechnológia bevonásával (itt önjavító/öntisztító anyagokra lehet gondolni példának okáért). Az ötödik az emberi biológia, a genomok jobb megértése, amely további orvosi eszközökhöz vezet. A hatodik a társadalmak működésének pontosabb megértése a társadalomtudományok és a természettudományok szemléletének kombinálásával. A hetedik a Föld ökoszisztémájának megértése. A hetedik az egyre kifinomultabb szimulációs és tesztelési eljárások fejlesztése. A tudományos életben megfigyelhető, hogy minél szofisztikáltabb egy új technológia, annál több tudománynak kell párhuzamosan dolgoznia rajta. Az Európai Bizottság jelentése kiemeli, hogy az európai védelmi ipar gyengeségeit a csökkenő védelmi költségvetés és a relatíve (itt természetesen világviszonylatban) alacsony kutatási és fejlesztés kiadások jelentik. Továbbá az európai védelmi ipari vállalatok egyik nagy gyengesége, hogy a merev struktúra miatt nem képesek hatékonyan belépni a dinamikusabb világpiacra. Amíg a legjobb esetben is az európai védelmi költségvetések stagnáltak (de leginkább csökkentek), addig az amerikai folyamatosan emelkedett. Az európai képességek egyik gyenge pontja az amerikaival szemben, hogy hatodát költjük kutatásra és fejlesztésre.

- ❖ **A kereslet változása a haderők részéről:** A hidegháborúban a Nyugatnak olyan eszközökre volt szüksége, amelyek képesek voltak visszaverni egy tömeges szovjet támadást. Ekkor váltak rendkívül fontossá az olyan paraméterek, mint a precizitás, a lopakodó képesség, a sebesség, a felderítés és a hírszerzési

rendszerek. Ezek természetesen ma is fontosak, ám a biztonsági környezet átalakulásával új igények merültek fel a védelmi minisztériumok felől. A terrorizmus világméretű előretörése olyan technológiákat kíván meg, amelyek hatásosan képesek felvenni a harcot az olyan eljárásokkal, mint a kiberterrorizmus vagy az aszimmetrikus hadviselés. Ehhez a megfigyelésnek, a hírszerzésnek a felderítésnek és az elemző képességeknek a radikális fejlesztésére van szükség. A jövő az olyan haderőké, melyek gyorsan tudnak reagálni a még kiszámíthatatlanabbá váló viszonyokra. A védelmi ipart elemezve látható, hogy az európai vállalatok még mindig képesek a megfelelő minőségű és fejlettségű eszközök előállítására olyan „high-tech” területeken is, mint a kibervédelem, a C4ISR, az IED-ek elleni eszközök és rakétavédelem. Ez a kapacitás azért létezik, mert az európai vállalatok (és kormányok) tudják, hogy a versenyképesség szempontjából elengedhetetlen a „high-end” (legmagasabb komplexitású technológiák) technológiák fejlesztést mind a polgár, mind a katonai kereskedelem szempontjából. A legnagyobb problémát az jelenti, hogy a megrendelések csökkenése miatt a vállalatok kénytelenek más lehetőségek után nézni, ám vannak olyan folyamatok, amelyek lehetőséget adnak a bevétel fokozására: az európai vállalatok a polgári eszközök piacán is jól teljesítenek, egyre nagyobb piaci részesedéseket szereznek, emelik a külföldi üzleteik számát (például az Egyesült Államokban), illetve polgári technológiák kutatásában is fokozottabban vesznek részt. Azonban állami és európai uniós segítség nélkül a védelmi vállalatok és ezzel együtt az európai védelmi know-how hatalmas veszteségeket fog szenvedni.

- ❖ **Trendek a védelemi eszközök terén:** Az elmúlt évezredekhez hasonlóan a katonai az új technológiáknak növelnie kell a hatékonyságot, az erők megőrzését, csökkenteni a személyi és anyagi veszteségeket, de ezzel együtt felmerültek olyan történelmi léptékben új elvárások, mint a járulékos veszteségek radikális csökkentésének igénye. A legfontosabb trendek a védelmi eszközök fejlesztése terén (a teljesség igénye nélkül) a következők: az intelligens eszközök fejlesztése (értve itt az elemző és megfigyelő rendszereket), a kiképzés fejlesztését (itt leginkább a kiképzéshez szükséges szimulációra kell gondolni), az eszközök és a katonák közötti kommunikáció fejlesztése, az anyagok és emberek védelme, a logisztika fejlesztése (gondolva itt a szállító robotokra például), a modern csatatéri orvoslás fejlesztése, a rakéták precizitásának

fejlesztése és a kiterjesztett valóság a katonák számára. Számítani lehet rá, hogy a biotechnológia, a nanotechnológia és a mesterséges intelligencia kutatás középtávon teljesen átalakítja a modern csatateret képét.^{47 48 49 50 51 52 53 54 55 56}

57

A végén még szeretnék bemutatni egy SWOT elemzést, amelyet az Európai Bizottság szakértői készítettek a védelmi ipar kapcsán, és jól összefoglalja a trendeket:

⁴⁷ „Development of a European Defence Technological and Industrial Base – Main Report”, European Commission, elérhető: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/edem_final_report_en.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.30)

⁴⁸ Matthew Craig, Lukas Craus, Ida Orzechowska, Natalia Piotrowska, „European Defence Equipments – Chances and Challenges”, Technische Universitat Dresden, elérhető: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/zentrale_einrichtungen/zis/newseceu/outcomes/papers_folder/MilSec_European%20defence%20equipment%20market.pdf (Letöltés időpontja: 2012.09.11.)

⁴⁹ „European Defense Trends”, Center for Strategic and International Studies, Elérési útvonal: http://csis.org/files/publication/101025_EuroDefenseTrends_web.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.14.)

⁵⁰ „A Diminishing Transatlantic Partnership?”, Center for Strategic and International Studies, elérési útvonal: http://csis.org/files/publication/110427_Flanagan_FinancialCrisis_web.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.16.)

⁵¹ „Defense Industry – Comprehensive Sectoral Analysis of Emerging Competences and Economic Activities in the European Union”, Malta Employers’ Association, Elérési útvonal: <http://www.maltaemployers.com/Portals/22/Defense%20industry.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.09.28.)

⁵² „The Defence Industry in the 21st Century”, PriceWaterhouseCoopers, Elérési útvonal: http://www.pwc.pl/en/publikacje/defence_industry_ads.pdf (Letöltés időpontja: 2012.09.29.)

⁵³ Fabio Liberti, „Defence Spending in Europe: Can We Do Better Without Spending More?”, Notre Europe – Thinking a United Europe, Elérési útvonal: http://www.notre-europe.eu/uploads/tx_publication/Policy46_FLiberti_EN.pdf (Letöltés időpontja: 2012.10.2.)

⁵⁴ Stefan Bojnec, „European Defence Technological and Industrial Base: Macro and Micro Economic Evidence”, University of Primorska, Elérési útvonal: <http://oliver.efri.hr/~euconf/2009/docs/Session3/5%20Bojnec%20defence.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.09.16.)

⁵⁵ „The Impact of the Financial Crisis on European Defence”, European Parliament, Elérési útvonal: <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201106/20110623ATT22406/20110623ATT22406EN.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.03.10.)

⁵⁶ Stefan Bojnec, „European Defence Technological and Industrial Base: Macro and Micro Economic Evidence”, University of Primorska, Elérési útvonal: <http://oliver.efri.hr/~euconf/2009/docs/Session3/5%20Bojnec%20defence.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.09.16.)

⁵⁷ Alastair Cameron, Jean-Francois Morel és Oliver Foster, „European Defence Capabilities – No Adaptability without Co-operation”, Royal United Services Institute, Elérési útvonal: http://www.rusi.org/downloads/assets/European_Defence_Capabilities.pdf (Letöltés időpontja: 2013.02.11.)

<u>Erő</u>	<u>Gyengeség</u>	<u>Lehetőség</u>	<u>Fenyegetések</u>
Európa a világ egyik vezető hatalmi centruma.	Az Európai Unió védelmi ipara rendkívül megosztott, a kis- és középvállalatok nem nemzetköziesednek.	Az új európai uniós szabályozások lehetőségeket teremtenek.	Stagnálás és csökkenés a tagállamok védelmi költségvetésében.
A piac duális.	A védelmi felszerelések ára folyamatosan emelkedik.	Konszenzus van róla, hogy védelmi okokból az európai haderőknek és a katonai iparnak meg kell újulnia.	Lassú csökkenés a világ védelmi beszerzési piacán.
A legfontosabb védelmi ipari szereplők jól betagozódtak a nemzetközi gazdaságba.	A kutatási és fejlesztési költségek relatíve alacsony volta.	A fenntartási költségek folyamatosan nőnek, amely keresletélénkítő.	Ez előző pontból adódik, hogy egyre élesebb verseny bontakozik ki a különböző nagyhatalmak vállalatai között.
Jelentős tapasztalat és kompetencia van meg a szektorban.	Nehézked a határokon keresztül együttműködés.	A hagyományos katonai funkciók „outsourcingolása”, mint lehetőség.”	Magas belépési költségekkel jár a nem-EU-s piacokra való betörés.
A konszolidáció és restruktúrázódás már folyamatban van.	A már meglévő képességének elvesztésének veszélye pénzügyi okokból folyamatosan elhalasztott programok	Növekvő védelmi-biztonsági piac.	A védelmi ipar kevésbé vonzza az új munkaerőt.

	következtében.		
A nagy védelmi vállalatok korstruktúrája megfelelő.	A kis- és közép vállalkozásokon belül a korstruktúra közel sem egészséges.	Egyre sokszínűbb a katonai eszköz-technológiák polgári felhasználása, a „spin-off” hatás jelentős.	
Az európai védelmi iparban tapasztalt munkaerő dolgozik.	A csökkenő bérezés, ráfordítás nem teszi kifejezetten vonzóvá a védelmi ipart a munkavállalók számára.	A nem-EU-s tagállamok kereslete is egyre növekszik az európai termékekre.	
A szektorok között a munkaerő áramlás viszonylag szabad.			

(Az angol nyelvű táblázat forrása: <http://www.maltaemployers.com/Portals/22/Defense%20industry.pdf>)

V.

Konklúzió

Dolgozatomból a következő folyamat látszik kirajzolódni az európai védelmi együttműködés terén: a technológia mindennek a mozgatórugója, mivel az egyre kifinomultabb katonai eszközök megemelték a kutatás és gyártás költségét, ez pedig új kihívásokat támasztott az európai nemzetállamok haderőivel és védelmi iparaival szemben. A több évtizedes próbálkozások végül elvezettek az EDEM célkitűzéseinek megfogalmazásához és részleges végrehajtásához, ám mivel az európai államok számára ez még mindig érzékeny terület, így a kooperáció elmélyítése ezen a területen rendkívül nehezen halad, eközben az európai védelmi képességek látványosan erodálódnak (Líbia nagyon jó példa volt erre). Nemzetbiztonsági és nemzetgazdasági tényezőkre hivatkozva az államok gyakran nem gazdaságos projekteket legitimálnak. Eközben minden ország tisztában van vele, hogy egyik európai állam sem tudja

fenntartani a katonai eszközök gyártásának és fejlesztésének teljes spektrumát. A politikai és védelmi ipari üzleti elit tisztában van ezekkel a problémákkal, és az elmúlt két évtizedben – de a leglátványosabban az ezredforduló körül – komoly koncentráció kezdődött meg az európai védelmi iparban, miközben létrejött az első igazán európai védelmi vállalat, az EADS. Az Egyesült Államok lassan, de biztosan elfordul Európától, hogy növelje érdekeltségeit az ázsiai és csendes-óceáni területen, így az európai országoknak – ha biztonságukat szavatolni szeretnék – nincs más lehetőségük, mint a katonai eszközök teljes spektrumán bizonyos szintű önálló képességek kiépítésére. Ha húsz év távlatából vizsgáljuk a kérdést, akkor azt látjuk, hogy a gazdasági nehézségek mindinkább ösztönözték az európai vállalatok koncentrációját, sőt leginkább akkor beszélhetünk együttműködésről, ha azt valamilyen külső kényszer (gazdasági, politikai körülmények) elkerülhetetlenné tette.

Ez a kényszer viszont az európai védelmi ipar előnyére vált, mi sem mutatja ezt jobban, hogy az amerikai védelmi ipar számára egyre nagyobb kihívást jelenek az európai versenytársak, hiszen a koncentráción keresztül az európai nagyvállalatok a kutatási és fejlesztési képességeiket is kombinálhatják, miközben az üzemméretből adódó előnyöket is kihasználhatják a termelés kapcsán. Mindezen lépések szükségesek, hogy Európa ne veszítse el versenyképességét az olyan versenytársakkal szemben, mint az Egyesült Államok, Kína, Japán vagy Oroszország.

De mit mond ez nekünk, magyaroknak? Egy ilyen európai szintű munkamegosztás számtalan alkalmat kínál arra, hogy saját erősségeink felhasználásával hazánk és Európa javát szolgáljuk. Meg kell vizsgálni, hogy Magyarország milyen pontokon lenne képes belépni az együttműködésbe, komplett SWOT elemzésre lenne szükség e téren. Fontos üzenetet hordoz nekünk a megkérdezett szlovén vállalatvezetők válasza azon kérdésre, hogy egy kis állam miképp tud részt venni egy ilyen horderejű együttműködésben. Kifejtették, hogy a kisállami létet nem érzik feltétlenül leküzdhetetlen hátránynak, mivel a globalizáció, a gazdasági liberalizáció és az EDEM-en keresztül megvalósuló kezdeményezések számtalan olyan új eszközt adnak a kezükbe, amellyel hatékonyan bekapcsolódhatnak a globális vérkeringésbe, ezáltal komolyan profitálva anyagilag és know-how szintjén. Persze abban az esetben, ha az üzleti és politikai szférában megvan a megfelelő kreativitás. Fontos üzenet és lehetőség ez számunkra.

Felhasznált irodalom:

1. „A Diminishing Transatlantic Partnership?”, Center for Strategic and International Studies, Elérési útvonala: http://csis.org/files/publication/110427_Flanagan_FinancialCrisis_web.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.16.)
2. „A Strategy for the European Defence Technological and Industrial Base”, European Defence Agency, Elérési útvonala: http://www.eda.europa.eu/documents/07-05-14/a_strategy_for_the_european_defence_technological_and_industrial_base (Letöltés időpontja: 2012.09.12.)
3. „Accuracy Above All Else”, RUSI Defence System, elérhető: http://www.rusi.org/downloads/assets/RDS_201101_Hewson.pdf (Letöltés időpontja: 2012.11.12.)
4. Alastair Cameron, Jean-Francois Morel és Oliver Foster, „European Defence Capabilities – No Adaptability without Co-operation”, Royal United Services Institute, Elérési útvonala: http://www.rusi.org/downloads/assets/European_Defence_Capabilities.pdf (Letöltés időpontja: 2013.02.11.)
5. Alessandro Marrone, „Defence Spending in Europe in Light of the Economic Crisis”, Istituto Affari Internazionali, Elérési útvonala: <http://www.iai.it/pdf/DocIAI/iaiw1227.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.03.16.)
6. Bjoern Siebert, „Too Big to Fail: The A400M Bail Out”, Royal United Services Institute, Elérési útvonala: http://www.rusi.org/downloads/assets/siebert_RDS_feb2010.pdf (Letöltés időpontja: 2013.03.13.)

7. „Code of Best Practice”, European Defence Agency, Elérési útvonal:
<http://www.eda.europa.eu/Otheractivities/Intergovernmentalregimedefenceprocurement/COBPSC> (Letöltés időpontja: 2012.09.13.)
8. „Code of Conduct on Defence Procurement”, European Defence Agency, Elérési útvonal:
<http://www.eda.europa.eu/otheractivities/intergovernmentalregimedefenceprocurement/coc> (Letöltés időpontja: 2012.09.13.)
9. „Defence Package – Toward an EU Defence Equipment Policy”, European Commission, Elérési útvonal:
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/documents/index_en.htm (Letöltés időpontja: 2012.09.14.)
10. „Defense Industry – Comprehensive Sectoral Analysis of Emerging Competences and Economic Activities in the European Union”, Malta Employers’ Association, Elérési útvonal:
<http://www.maltaemployers.com/Portals/22/Defense%20industry.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.09.28.)
11. „Development of a European Defence Technological and Industrial Base – Main Report”, European Commission, elérhető:
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/edem_final_report_en.pdf
(Letöltés időpontja: 2012.08.30)
12. Dr. Szendy István, „Új haderő, új tűztámogatás”, Nemzetköz Közzolgálati Egyetem, Elérés útvonala:
http://193.224.76.4/download/konyvtar/digitgy/nek/2004_1/06_szendy.pdf (Letöltés időpontja: 2012.10.17.)
13. „European Defense Trends”, Center for Strategic and International Studies, elérési útvonal:
http://csis.org/files/publication/101025_EuroDefenseTrends_web.pdf
(Letöltés időpontja: 2012.08.14.)

14. Fabio Liberti, „Defence Spending in Europe: Can We Do Better Without Spending More?”, Notre Europe – Thinking a United Europe, Elérési útvonal: http://www.notre-europe.eu/uploads/tx_publication/Policy46_FLiberti_EN.pdf (Letöltés időpontja: 2012.10.2.)
15. Jolyon Howorth, „CSDP and NATO Post-Libya: Towards the Rubicon?”, EGMONT Institute, Elérési útvonal: <http://www.egmontinstitute.be/papers/12/sec-gov/SPB35-Howorth.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.10.21.)
16. Kiss Judit, „The Transformation of the Defense Industry in Hungary”, ISN – ETH Zurich – International Relations and Security Network, Elérési útvonal: <http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=0C54E3B3-1E9C-BE1E-2C24-A6A8C7060233&lng=en&id=16672> (Letöltés időpontja: 2013.03.10.)
17. Matthew Craig, Lukas Craus, Ida Orzechowska, Natalia Piotrowska, „European Defence Equipments – Chances and Challenges”, Technische Universitat Dresden, elérhető: http://tu-dresden.de/die_tu_dresden/zentrale_einrichtungen/zis/newseceu/outcomes/papers_older/MilSec_European%20defence%20equipment%20market.pdf (Letöltés időpontja: 2012.09.11.)
18. Michéle A. Flournoy és Julianne Smith, „European Defense Integration – Bridging the Gap Between Strategy and Capabilities”, Center For Strategic and International Studies, Elérési útvonal: http://csis.org/files/media/csis/pubs/0510_eurodefensereport.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.27.)
19. Olag Bergstorm, Frédéric Bruggemand és Jerzy Ganczewski, „Anticipating Restructuring in the European Defense Industry”, Wulf Huberte, Elérési útvonal: <http://www.wulf-herbert.de/anticipating.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.02.12.)

20. Philip Gummet, Mikhail Boutoussov és Farkas János, „Military R&D After the Cold War – Conversion and Technology Transfer in Eastern and Western Europe”, Boston, Kluwer Academic, 1996, ISBN: 0792341392, p.: 92-106.

21. Robert Callum és Terrence Guay, „Globalization, Integration, and Europe’s Defense Industry”, Archives of European Integration, Elérési útvonala: http://aei.pitt.edu/2094/1/002110_1.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.24.)

22. Sandra Eisenecker és Marc DeVore, „The Three Ages of Armaments Collaboration: Determinants of Organizational Success and Failure”, European Standing Group on International Relations, Elérési útvonala: <http://stockholm.sgir.eu/uploads/The%20Three%20Ages%20of%20%20Collaboration%20SGIR.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.03.20.)

23. Sascha Lange, „The End for the Airbus A400M?”, ISN – ETH Zurich – International Relations and Security Network, Elérési útvonala: <http://isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?fecvnodeid=118616&groupot593=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&dom=1&fecvid=33&ots591=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&lng=en&v33=118616&id=117403> (Letöltés időpontja: 2013.03.11.)

24. Steafan Markowski és Robert Wylie, „The Emergence of European Defence and Defence Industry Policies”, Security Challenges, Elérési útvonala: <http://www.securitychallenges.org.au/ArticlePDFs/vol3no2MarkowskiandWylie.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.08.21.)

25. Stefan Bojnec, „European Defence Technological and Industrial Base: Macro and Micro Economic Evidence”, University of Primorska, Elérési útvonala: <http://oliver.efri.hr/~euconf/2009/docs/Session3/5%20Bojnec%20defence.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.09.16.)

26. „Strategy for the European Defence Technological and Industrial Base”, European Defence Agency, Elérési útvonala:

<http://www.eda.europa.eu/strategies/technologicalandindustrialbase> (Letöltés időpontja: 2012.09.12.)

27. „Study on the Innovative and Competetive Potential of the Defence-Related Supplier Base in the EU-12”, EDA, Elérési útvonal: http://www.eda.europa.eu/documents/09-11-24/study_on_the_innovative_and_competitive_potential_of_the_defence_related_supplier_base_in_the_eu_12 (Letöltés időpontja: 2012.12.12.)
28. Sven Biscop, „Mayhem in the Mediterranean: Three Strategic Lessons for Europe”, Archive of European Integration, elérési útvonal: <http://aei.pitt.edu/32036/1/SPB19-Libya-strat-lessons-EU.pdf> (Letöltés időpontja: 2012.08.18.)
29. Sven Biscop, „The UK and European Defence: Leading or Leaving?”, Chatham House, Elérési útvonal: http://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/International%20Affairs/2012/88_6/88_6Biscop.pdf (Letöltés időpontja: 2013.03.19.)
30. Terrence Guay, „The European Defense Industry: Prospects for Consolidation”, Universidad Complutense Madrid, Elérési útvonal: http://www.google.hu/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDIQFjAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.ucm.es%2Findex.php%2FUNIS%2Farticle%2Fdownload%2FUNIS0505330023A%2F28162&ei=DdBHUcWqA4bKsga_2oH4CQ&usg=AFQjCNFUCLoT5vgg6OWPQo-oYcaYibgTuw&bvm=bv.43828540,d.Yms&cad=rja (Letöltés időpontja: 2013.03.01.)
31. „The Defence Industry in the 21st Century”, PriceWaterhouseCoopers, Elérési útvonal: http://www.pwc.pl/en/publikacje/defence_industry_ads.pdf (Letöltés időpontja: 2012.09.29.)
32. „The EU and the European Defence Market”, „Henri Coda Air Force Academy”, Elérési útvonal:

http://www.afahc.ro/afases/AFASES_2011/Air_force/ENE_Oana.pdf (Letöltés időpontja: 2012.08.24.)

33. „The Impact of the Financial Crisis on European Defence”, European Parliament, Elérési útvonál: <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201106/20110623ATT22406/20110623ATT22406EN.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.03.10.)
34. „Treaty of Lisbon, 2007”, Europe Gateway, Elérési útvonál: http://www.europe.bg/upload/docs/Consolidated_LISBON_TREATY_3.pdf (Letöltés időpontja: 2012.09.11.)
35. „Warbus: The Incredible Saga of Europe’s A400M – How Politics and Technology Nearly Crashed Europe’s 20 bln. Euro Troop Carrier”, Reuters, Elérési útvonál: <http://static.reuters.com/resources/media/editorial/20100608/A400M.pdf> (Letöltés időpontja: 2013.03.12.)
36. „While the UK and Europe Can Be Proud on Their Role in Libya, There Was a Dependence on US Support and this Cannot Be Relied Upon in Future Conflicts”, The London School of Economics and Political Science, Elérési útvonál: http://eprints.lse.ac.uk/38281/1/blogs_lse_ac_uk
[While the UK and Europe can be proud of their role in Libya there was a dependence on US support and .pdf](#) (Letöltés időpontja: 2012.09.21.)