

## AZ EURÓPAI UNIÓ VÉDELMI IPARÁNAK ÁTTEKINTÉSE

### **Absztrakt:**

*Munkánk során az Európai Unióban kialakult védelmi ipari struktúrát mutatjuk be. Ennek keretében előbb felvázoljuk az elmúlt évek általános trendjeit a szektoron belül, majd Európára fókuszálva mutatjuk be a terület jogi és gyakorlati aspektusait. Ezt követően rátérünk a tagállamok közötti legfontosabb együttműködések és projektek értékelésére, így például foglalkozunk az A400M, az A330MRTT, valamint a Eurofighter programok jelentőségével és problémáival. Mindezek mellett tanulmányozzuk a kontinens két legnagyobb vállalatának összeolvadási kísérleteit is. Végezetül tágabb kontextusba helyezve témánkat, az európai védelmi ipar kilátásait és jövőképét vizsgáljuk, valamint bemutatjuk az egyre szűkülő lehetőségekből fakadó kihívásokat az exportpiacokon.*

**Kulcsszavak:** védelmi ipar, Európa, együttműködés, tagállami érdekek, verseny.

### **Abstract:**

*In our article, we present the structure of the European defense industry. Firstly, we describe the recent trends connected to the sector, then we introduce its legal and practical aspect with a focus on Europe. Our essay concentrates on the collaborations between the member states and their most important common projects, such as the A400M, the A330MRTT, and the Eurofighter, while we also evaluate the fusion plans of the continent's two biggest companies. As a conclusion, we do not only investigate the perspectives and the future of the European defense industry, but also demonstrate the problems connected to the narrowing opportunities on the export markets.*

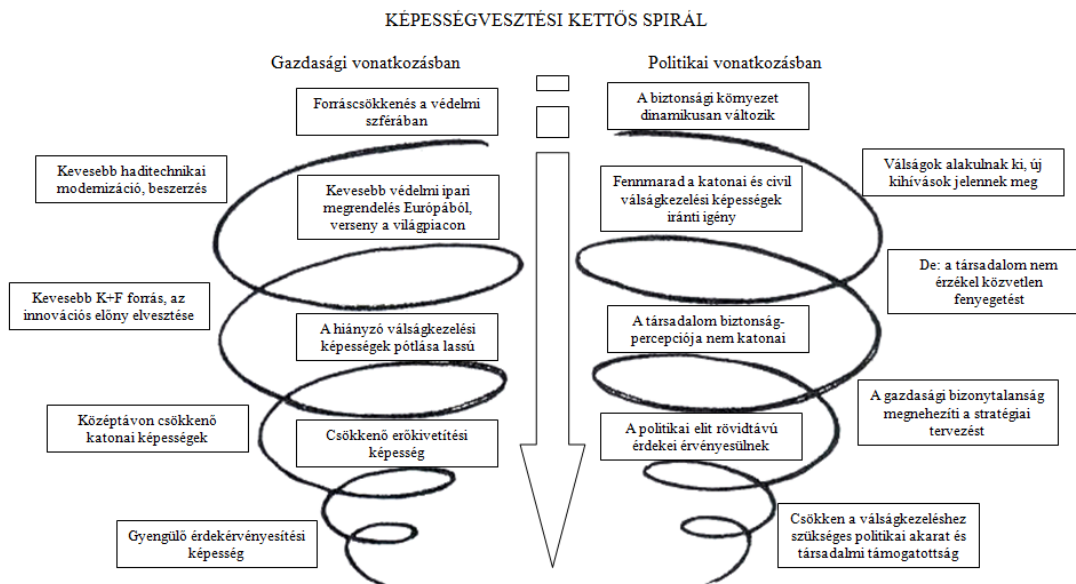
**Key words:** defense industry, Europe, cooperation, national interests, competition.

## **Bevezetés – Globális trendek a védelmi iparban**

Anélkül, hogy elvesznénk a rendelkezésre álló adatok halmazában, érdemes röviden áttekintenünk a napjainkban tapasztalható – elsősorban gazdasági, vagy legalábbis a gazdaságra erősen hatást gyakorló – trendeket, mindenekelőtt természetesen a katonai szektorra vetítve. A 2008-as válság óta kétség sem férhet ahhoz, hogy a nyugati világ – és leginkább az Európai Unió – világgazdasági vezető szerepe megkérdőjeleződött. Bár a tagállamok együtt még mindig a Föld GDP-jének legnagyobb hányadát adják, előnyük egyre csökken a vetélytársakkal szemben, köszönhetően a lassuló növekedésnek és a fokozódó szociális problémáknak. A gazdasági erőtér Kelet-Ázsia irányába tolódik, ami a védelmi kiadások alakulásán is tetten érhető. A világ országainak katonai kiadásai – a 90-es éveket követő visszaesés után – ismét a hidegháborús állapotokat idéző mértékig növekedtek, amely mindenekelőtt az Amerikai Egyesült Államok (USA) és a feltörekvő országok fegyverkezésének kö-

szönhető. Az USA jelenleg körülbelül 39%-kal, Kína 9,5%-kal, Oroszország 5,2%-kal, míg a sorban az első európai országgént jelentkező Egyesült Királyság csupán 3,5%-kal veszi ki a részét a globális katonai kiadásokból (SIPRI, 2013).

Az európai országokban tapasztalható forráshiány alapjaiban határozza meg a kontinens védelmi iparának struktúráját. A 2006-ban mért 216 milliárd eurós összérték az EU 27 tagállama körében 2012-re 190 milliárd euróra esett vissza, amely a tagállamok GDP-jének körülbelül 1,5 %-át jelentette abban az évben (EDA, 2012). E jelenségnek a védelmi szektorra gyakorolt hatását az 1. ábra érzékelteti. Az ábra gazdasági vonatkozásainak tekintetében külön ki kell emelnünk a K+F szektorban jelentkező forráselvonásokat, hiszen ez az a terület, amely minden ágazatban kulcsfontosságú szerepet tölt be a versenyképesség fenntartása szempontjából. Beszédes adat, hogy a fent említett számokból csupán 9 milliárd euró az, amit kutatásra és fejlesztésre fordítottak, míg ugyanez a szektor az USA 520 milliárd eurós védelmi költségvetéséből 58 milliárd euró volt (EDA, 2012). Mindennek oka az európai társadalmak biztonságpercepcióiban keresendő.



### 1. ábra. Képességvesztési kettős spirál

(Forrás: Csiki Tamás: Az Európai Tanács közös biztonság- és védelempolitikai csúcstalálkozójának háttere és eredményeinek értékelése

[www.nemzetesbiztonsag.hu/letoltes.php?letolt=524](http://www.nemzetesbiztonsag.hu/letoltes.php?letolt=524).

Nemzet és Biztonság. 2014/1. letöltve: 2014.03.03.)

Az utóbbi évtizedek egyértelmű tapasztalatai alapján ugyanis, az európai országok társadalmainak nem kell közvetlen katonai fenyegetéssel számolniuk saját hazájuk területén. Ezzel párhuzamosan egyre erősebbé váltak azok a trendek, amelyekben az EU országai csak a legvégső esetekben hajlandóak katonai erejüket alkalmazni, és akkor is távoli országokban, leginkább pedig koalíciós keretek között. Nem meglepő tehát, hogy kézenfekvő megoldásnak tűnt a hidegháború befejeződésével – a néhol (pl.: Magyarország) aránytalanul magas – védelmi költségvetések csökkentése és a források átcsoportosítása olyan szektorokba, amelyek társadalmi prioritást jelen-

tenek Európa-szerte. Ez a tendencia még akkor sem mutatott érdemleges változást, ha a tagországok közvetlen szomszédságában törtek ki a válságok (pl.: délszláv konfliktus). A következmény mára már egyértelműen látható, hiszen egy öngerjesztő folyamat alakult ki. A hidegháború befejeződése után a védelmi kiadásokban kimutatható különbségek tovább nőttek az Atlanti-óceán két partja között, és az európai országok annak ellenére váltak egyre inkább a NATO biztonságfogyasztóivá, hogy a szövetség taglétszáma jelentősen kibővült. Ugyanakkor elmondható, hogy bár a NATO és az EU területi kiterjedése nőtt, a tagállamok erőkiemelési képességeinek földrajzi spektruma csökkent. Napjainkra pedig elképzelhetetlenné vált, hogy az európai országok önállóan – azaz az Egyesült Államok segítségével nélkül – képesek legyenek egy hosszútávon jelentős katonai erőket megmozgató művelet kivitelezésére. Ehhez sem az anyagi, sem pedig a technikai feltételek nem állnak rendelkezésre (lásd pl. Líbia esetében). A K+F költségek csökkentése pedig csak fokozza ezt a folyamatot. A társadalmi biztonságpercepciót tekintve nyitott kérdés marad, hogy mindezt milyen módon fogják befolyásolni a közelmúltban Ukrajnában lezajlott és jelenleg is zajló események.

Mindezen tények ellenére az európai védelmi ipar nem szűnt meg létezni, csupán átalakult. Már az elején érdemes azonban tisztázni, hogy amikor európai védelmi iparról beszélünk, akkor az Európai Unió tagországainak védelmi iparát értjük e fogalom alatt. Ennek kapcsán egyértelmű, hogy lehet vitatkozni az európai védelmi ipar – mint egységes ágazat – fogalmának létjogosultságáról, az azonban kétségtelen, hogy ma már pusztán az egyes tagországok védelmi iparáról sem beszélhetünk elkülönítve. Hiszen – csakúgy, mint az Európai Unió sok más területén – a tagállamok közti, nemzetek fölötti politikai és gazdasági összefonódások olyan jelentősek, hogy azok figyelmen kívül hagyása nem tenné lehetővé a témánk teljes átlátását. A következőkben arra teszünk kísérletet, hogy bemutassuk ennek a bonyolult – sokszor rengeteg egybefonódással átszótt – struktúrájának az egyes elemeit.

Bár a védelmi szektorban jelentős vállalati összefonódásokkal találkozhatunk, többé-kevésbé azért elkülöníthetően elválaszthatóak egymástól a védelmi ipart alkotó egyes szintek. Ezeknek az összefonódásoknak a legfőbb oka, hogy a szektor rendkívül komplex, csak hogy egy példát említsünk, a kormányok szerepe gyakran kettős, hiszen általában a legnagyobb részvényesek a legfőbb vállalatokban, ugyanakkor a legjelentősebb megrendelői is a védelmi iparnak. Mint ahogy a későbbiekben részletesen utalunk rá, csak az esetek igen kis százalékában beszélhetünk tisztán védelmi ipari vállalatokról, hiszen többségében ezek a vállalatok a civil – versenyszféra – részére egyaránt termelnek, illetve gyakran emelnek át bizonyos kutatási és fejlesztési elemeket a civil szektorból a katonába – és fordítva.

A fentebb említett szintes tagozódás szerint, a legalsó szinten a Tier-3 beszállítók helyezkednek el, amelyek általános szolgáltatásokat és alapvető gazdasági infrastruktúrát biztosítanak, valamint árucikk beszállítóként funkcionálnak. Az európai védelmi iparban dolgozóknak körülbelül 25-30%-a ebben a szektorban dolgozik, számuk 470 ezerre volt tehető egy 2006-os felmérés alapján. Hangsúlyozni érdemes azonban, hogy az ezen a szinten érintett vállalatok gyakran nincsenek tisztában vele, hogy a hadiipari termelés részesei, hiszen a késztermékek tőlük jóval messzebb szülnének. Az ebbe a csoportba tartozó vállalatokat nem egységes szintként kell kezelni, mivel sokkal tovább tagozódhatnak azzal, hogy gyakran egymás beszállítói is. A Tier-2 beszállítók körülbelül 162 ezer embert alkalmaznak a védelmi szektorhoz köthető-

en, valamint további 188 ezer főt más munkakörökben csak Európában, és leginkább az elektronikában, gépiparban, valamint fémmegmunkálásban érdekeltek. A Tier-1 beszállítók már komplett alrendszerket állítanak elő, és körülbelül 190 ezer embert alkalmaznak védelmi területen, további 256 ezret a civil szektorban. Végezetül pedig – a képzeletbeli struktúra csúcsán – a védelmi ipar legfontosabb szereplőiként beszélnünk kell elsődleges beszállítókról, amelyek már teljes fegyverrendszereket állítanak elő a légierő, a haditengerészet, a szárazföldi erők számára, vagy éppen űr-és rakétatechnológiára specializálódtak. Körülbelül 210 ezer fő áll az alkalmazásukban a védelmi iparban és további 160 ezer a civil szférán belül (Waelbroeck-Rocha, 2008).

Érdeemes kitérni a legnagyobb vállalatok, azaz az elsődleges beszállítók és a Tier-1 osztály földrajzi elhelyezkedésének vizsgálatára. A Stockholm International Peace Research Institute 2012-es Top 100 listája alapján ezen vállalatok közül 37 található az Amerikai Egyesült Államokban, 10 az Egyesült Királyságban, 8 Franciaországban, 8 Olaszországban, 6 Oroszországban, 5 Dél-Koreában, 4 Japánban, 4 Ausztráliában, 3 Izraelben, 3 Németországban, 2 Spanyolországban, 2 Indiában, valamint 1-1 Brazíliában, Norvégiában, Svájcban, Kanadában, Törökországban és Ukrajnában (összesítve tehát 31 az Európai Unió területén).<sup>1</sup> Nagyon szűknek mondható tehát a földrajzi diverzifikáltság, és a vállalatok számadatait megvizsgálva kitűnik, hogy a valóban óriásvállalatnak számító első 10 közül 3 európai, az összes többi pedig amerikai érdekeltségű.

Még jelentősebbnek mutatkozik a területen az Egyesült Államok előnye, ha a Defense News 2014-es TOP 100 listájából indulunk ki<sup>2</sup>, amelynek alapján az érintett konzorciumok közül 46 található itt. A lista második helyén továbbra is az Egyesült Királyságot találhatjuk (10 db), ám jelentős a változás a következő helyeken, ugyanis 8 orosz vállalattal szemben, csak 5 francia és 2 olasz került be a felsorolásba. Rajtuk kívül szerepel még Japán (5), Izrael (4), Dél-Korea (3), Németország (3), Norvégia (2), India (2), Törökország (2) és Finnország, Svédország, Spanyolország, Kanada, Brazília, Szingapúr, valamint Svájc (1-1) vállalata (összesítve 23 az Európai Unió területén). Bár a lista első 10 helyezettje közt 4 európai is szerepel (amelyekből 3 is jelentősen növelni tudta bevételeit az elmúlt évhez képest), az összképet nézve mégis az európai országok pozícióvesztésről beszélhetünk, amely kritikusnak mondható Olaszország és Franciaország esetében is, és amelynek nyertese egyértelműen az Amerikai Egyesült Államok.

## 1. Nemzeti és vállalati érdekek Európán belül

Vajon az egyes – a védelmi ipari termelésben érintett – államok valójában miért is fektetnek hangsúlyt a szektor fenntartására? Rafał Wiśniewski definícióját követve a védelmi ipar négy különböző funkciót lát el: katonait, politikait, gazdaságit és jólétit.

---

<sup>1</sup> A SIPRI listája - adatok hiányában - nem tartalmazza a kínai vállalatokat. A felsorolt cégek között meg kell még említenünk az Airbus Group-ot (korábban EADS), amely összeurópai (de különösen német, francia, spanyol) érdekeltségű, és a lista 7. helyén szerepel.

<sup>2</sup> Ez a lista sem tartalmazza a kínai vállalatokat. Az Airbus Group hollandiai bejegyzéssel szerepel, ám ettől függetlenül továbbra is német, francia, spanyol érdekeltségű vállalat. A vállalatnak a későbbiekben külön fejezetet szentelünk.

Alapvetően a négy szféra bármelyikében szerzett előny érdeke az egyes államoknak. Katonailag előny az új technológiák kifejlesztése és birtoklása, politikai szempontból pedig alapvetően presztízst jelent, ha valaki képes önálló hadiipart működtetni és termékeit exportálni (továbbá nem elhanyagolható tényező, hogy ezen keresztül az importáló ország jelentős függésbe is kerül). A gazdasági és a jóléti funkciók pedig különösen előtérbe kerül egy olyan időszakban, amikor az európai államok jelentős részének gazdasági problémákkal kell szembenéznie. (WIŚNIEWSKI, 2012).

Ha ennek a négyes felosztásnak a tükrében folytatjuk a vizsgálatunkat, akkor kitűnik, hogy a fenti funkciók közül a legtöbb európai – jelentős védelmi iparral rendelkező – országban jelenleg kimondottan is a jóléti és a gazdasági szempontok dominálnak. Ennek több lenyomatát is láthatjuk, ezt szemlélteti például a 2013-as francia Védelmi és Nemzeti Biztonsági Stratégia, amely hangsúlyozza, hogy „...a védelmi ipar kulcsfontosságú pontja a francia stratégiai autonómiának. Ennek oka, hogy a szektor 4000 vállalata 15 milliárd eurós bevételt termel, valamint körülbelül 165 ezer direkt és indirekt munkahelyet teremt az ország számára. Bevételeinek 25-40%-a exportból származik.” Egyértelműen látható tehát, hogy a Stratégia nem a katonai előnyökre fókuszál, azok lényegében meg sem jelennek benne (Ministère de la Défense, 2013). A német Nemzeti Biztonsági Stratégia a franciához hasonló módon jár el. Bár mellőzi a konkrétumokat, mégis egyértelmű, hogy a gazdaságot állítja a középpontba, ugyanakkor a szöveg legalább említést tesz a katonai funkcióról. „A német védelmi iparnak szükséges és megfizethető termékeket kell előállítania. Az európai országoknak össze kell hangolniuk védelmi ipari kapacitásaikat. A védelmi iparnak és a Bundeswehrnek rugalmasan kell reagálnia a változó biztonsági környezetre. A védelmi ipar szerepe, hogy kiszolgálja a Bundeswehrt.” (Federal Ministry of Defence of Germany, 2011). A védelmi ipari gondolkodás szofisztikáltabb formáját lehetjük fel az Egyesült Királyságban (UK Ministry of Defence, 2005), ahol a Védelmi Minisztérium 2005-ben és 2012-ben is kiadott egy-egy, a védelmi iparhoz kapcsolódó önálló stratégiát. A német és a francia megközelítéshez hasonlóan ezek is elsősorban a szektor gazdasági hatásaival foglalkoznak, így felhívják a figyelmet a K+F források fontosságára (amelyeknek a védelmi költségvetés 1,2%-át kell kitenniük). Kiemelik, hogy az ágazatnak egyértelműen a brit érdekeket kell szolgálnia, ugyanakkor ahol kifizetődő, ott nem zárkoznak el a multilaterális együttműködésektől sem (elsősorban NATO és EU kereteken belül). Katonai szempontból a változó biztonsági környezetet helyezik előtérbe, különösképp a kibertérből érkező támadások elhárításának jelentőségét hangsúlyozva (UK Ministry of Defence, 2012).

Összességében, e példák alapján látható, hogy a védelmi ipar katonai és politikai szerepe elméleti szinten csak elvétve – vagy bizonyos esetekben egyáltalán nem – szerepel az európai védelmi iparban leginkább érdekelt országok stratégiai dokumentumaiban. Ezen funkciókat egyértelműen megelőzik és kiszorítják a gazdasági és jóléti szempontok, amelyekre mindegyik állam legfőbb prioritásként tekint. E szemlélet legfontosabb okai az egyes országokat sújtó gazdasági nehézségek, valamint az, hogy a társadalom szemszögéből ezeknek a nehézségeknek a megoldása jóval égetőbb feladat, mint a hatékony, globális szintű, katonai erőket fejlesztési képesség megteremtése, illetve fenntartása, ezáltal a szektor politikai és katonai szerepe jelentősen csökkent az elmúlt években. Mindez spirálszerűen a tagállamoktól érkező megrendelések számának csökkenéséhez vezetett, és ahogy a későbbiekben majd látni fogjuk, az európai top vállalatok mindezt felmérve egyre inkább elkezdtek az Unión kívülre irányuló exportra koncentrálni, ahol azonban folyamatos harcban kell állniuk egymással a szűkülő piacok elérése érdekében. E piacok szűkülését az is

fokozza, hogy az egyre nagyobb gazdasági potenciállal rendelkező fejlődő országok igyekeznek kiépíteni saját védelmi iparukat, ezáltal pedig katonai és politikai értelemben is függetleníteni magukat. A korábban már sorra vett tényezőknek a kontextusában vizsgáljuk meg, hogy hogyan is néz ki az európai védelmi ipar struktúrája a gyakorlatban.

## 2. Az európai védelmi ipar jogi szabályozottsága

Az egyre növekvő gazdasági, külpolitikai és stratégiai jelentősége miatt természetes, hogy az Európai Unió igyekszik minél hatékonyabbá tenni a terület szabályozottságát. Az Európai Bizottság az integráció irányába szeretné elmozdítani a szektort, és – elméleti szinten – gazdaságos módon a lehető leginkább összehangolni a tagállamok védelmi iparát. Azonban a szféra potenciális – nemzetállami szinten is kiemelkedő – fontossága okán erre jelenleg meglehetősen kevés eszköz áll a Bizottság rendelkezésére, hiszen a tagállamok a védelmi ügyek területén mutatkoznak a legkevésbé hajlandónak arra, hogy feladják szuverenitásuk bizonyos részeit; ám ennek legfőbb oka nem feltétlenül védelmi jellegű, hanem a szektor gazdasági és jóléti funkciójának fontosságából fakad.

A tagállamok protekcionista hozzáállása mutatható ki azokból az uniós szintű szabályokból, amelyek a témában születtek az elmúlt évek során. A legfontosabb irányadó normaként az *Európai Közösséget létrehozó szerződés* 296. cikkét tekinthetjük, amely később változtatás nélkül „Az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés” 346. cikke lett. A cikk lehetővé teszi a tagállamok számára a Közös Piac elveinek torzítását, hiszen engedélyezi, hogy az egyes államok védjék saját védelmi iparukat a szabad versennyel szemben. Mindez pedig kulcsfontosságú jelentőséggel bír további vizsgálódásunkra nézve, hiszen egyértelművé teszi, hogy a védelmi ipar területén az elsődleges szerep a tagállamoké, míg a közösségi hatáskörök meglehetősen korlátozottak. A 346. cikk mellett meg kell említenünk továbbá a 2009/43/EC és a 2009/81/EC irányelveket is. Ezek közül az első a védelmi vonatkozású termékek Közösségen belüli transzferjeire vonatkozó feltételek egyszerűsítését, míg a második a honvédelem és biztonság területén egyes építési beruházásokra, árubeszerzésekre és szolgáltatásnyújtásokra irányuló, ajánlatkérő szervek vagy ajánlatkérők által odaítélt szerződések odaítélési eljárásainak összehangolását taglalja, ám ezek valódi, politikaformáló ereje csekély mértékű. Az uniós szintű jogi szabályozottság gyengeségéből fakadóan a tagállami érdekek könnyen tetten érhetőek a szektor gyakorlati felépítését tekintve. A következőkben az így létrejött sajátos struktúra jellegzetességeit és az ebből eredő – már uniós szinten jelentkező – problémákat vizsgáljuk majd meg részletesen.

## 3. Együttműködések az európai vállalatok között – Airbus Group

A szűkülő piacok és a csökkenő védelmi költségvetések miatt az európai védelmi ipari vállalatok 2000-ben indultak meg látványosan az integráció útján. Az EADS (European Aeronautical Defence and Space Company) a francia Aerospatiale-Matra, a német Daimler Chrysler Aerospace AG és a spanyol érdekeltségű Construcciones Aeronáuticas SA fúziójából született. Négy legnagyobb részlege az Airbus, a

Eurocopter, az EADS Cassidian és az EADS Astrium volt. A következőkben a vállalat – amely mára már az Airbus Group nevet vette fel – legfontosabb projektjeit tekintjük majd át, amelyek önmagukban is az európai védelmi ipari együttműködések legfontosabb mérföldköveit jelentik.

### 3.1. A400M<sup>3</sup>

Az Airbus Military csoporthoz kötődik az utóbbi idők egyik legvitatottabb védelmi ipari beruházása, az A400M projekt. Ez utóbbi elsődleges célja egyértelműen a stratégiai légi szállítási képesség európai hiányának orvoslása volt, és éppen ezért a legfőbb megrendelőknek az uniós tagállamok számítanak. A típusból Németország 53, Franciaország 50, Spanyolország 27, az Egyesült Királyság 22, Belgium 7 és Luxemburg 1 darabra jelentette be igényét napjainkig. A további megrendelők között van Törökország és Malajzia is 7 és 4 darab géppel. A tervezés és kivitelezés során felmerülő problémák azonban több szempontból is jelentősnek bizonyultak. A következő okok járultak hozzá leginkább ezek kialakulásához: az előre megszabott határidők túl rövidek voltak; az Airbus a tervezési időszakban elsősorban a polgári A350 programjára koncentrált, a kereskedelmi és személyszállító repülőgépek terén mutatkozó jelentős piaci verseny és lényegesen jelentősebb profitlehetőség miatt; ráadásul – a jelek szerint – alábecsülték egy korszerű teherszállító létrehozásának költségeit (Lange, 2009).

Az EADS a projekt közben teljesíthetetlennek minősítette azokat a feltételeket, amelyekkel a szerződést megkötötte, az újratárgyalások eredményeként pedig közel 5 milliárd euróval emelkedtek a fejlesztés költségei. Az európai védelmi együttműködés zászlóshajójának tartott projekt megmaradása csak hosszú hónapok tárgyalásainak köszönhető. Eközben az Egyesült Királyság a programból való kilépéssel fenyegetett, a Dél-afrikai Köztársaság pedig a késlekedés miatt visszamondta a korábban 8 gépre szóló megrendelését, valamint törlésre került 7 német és 3 brit gép is, amelyek az eredeti szerződésekben opcionálisan választható lehetőségként szerepeltek (azaz a szerződés kibővíthető lett volna, amennyiben a megrendelő elégedett az elkészült termékekkel) (Bleschmidt & Flottau, 2010). Az Airbus Military végül 2013. szeptember 30-án adta át az első gépet Franciaországnak. A tervek szerint 2013-ban összesen 4 gépet szállítottak volna le, de ezt a számot csak 2014 júliusában sikerült elérni (három gép Franciaország (Perry, 2014) és egy Törökország számára készült el). Jelenleg az Egyesült Királyság és Németország 2014-ben, Spanyolország 2016-ban, Belgium pedig 2019-ben veheti majd át az első A400M-et. A vállalat emellett a közeljövőre 400 gép értékesítését prognosztizálta, ami azonban erősen optimista becslésnek mondható a projekt eddigi kutatás-fejlesztési és egyéb jellegű nehézségeit<sup>4</sup>tekintve, illetve azt, hogy mindeddig nincs komolyabb érdeklődő a típus iránt (Jetfly, 2013). Összességében rendkívül kritikusnak kell lennünk az A400M teljesítményét illetően. A program nemcsak megvalósítási nehézségekbe ütközött, hanem elveszítette egy fontos megrendelőjét (Dél-afrikai Köztársaság), ráadásul rámutatott,

---

<sup>3</sup> Az A400M, az A330MRTT, és az Eurofighter programról szóló részek „Az európai védelmi ipar hatása a közös kül- és biztonságpolitikára” című TDK dolgozatomban ugyanilyen néven megjelent fejezetek frissített és helyenként módosított változatai

<sup>4</sup> Ezek között a nehézségek között kell megemlítenünk az évek során felmerült hajtómű- és súlyproblémákat, valamint ezzel összefüggésben azt, hogy a gép szállítási kapacitása elmarad az Airbus által tervezettekhez képest. Utóbbi esetben egy maximum 30 tonnás teherbírásról beszélhetünk, amely nem elég egy harckocsi (pl.: Challenger 2) szállításához. (Owen, 2012)

hogy amennyiben nem megfelelően elmélyített és kidolgozott a kooperáció, akkor akár komoly veszteségeket is okozhat az európai védelmi ipari vállalatok számára az együttműködés. Ilyen jelentős válsághelyzet után egyáltalán nem lesz könnyű feladat hasonló horderejű szerződést tető alá hozni az európai államok között, még akkor sem, ha ez tűnik az egyetlen gazdaságilag is racionális megoldásnak (Siebert, 2010). Ezt támasztja alá Tom Endersnek, az Airbus Group vezérigazgatójának nyilatkozata is, aki a nyugati többnemzeti védelmi programokat „horrornak” minősítette, és hangsúlyozta, hogy a vállalata soha többé nem fog hasonló projektben részt venni. Enders ezt követően az Unió védelmi ipari komplexumával kapcsolatban három éles kritikát fogalmazott meg: „túl sok a nemzeti érdek, túl sok az átfedés és túl sok a pazarlás a kontinensen” (Bruno, 2014).

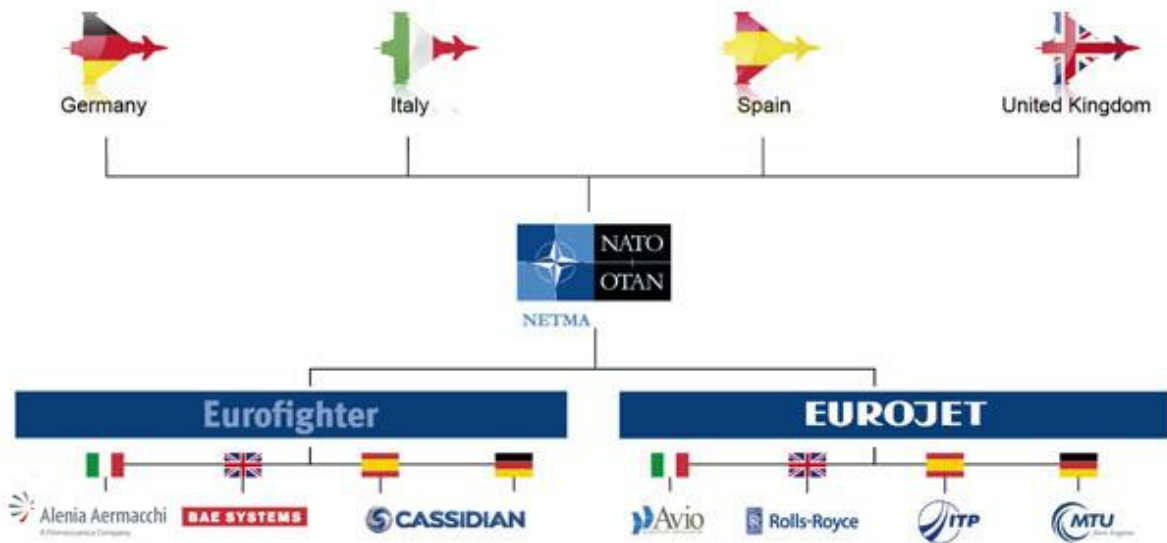
### **3.2. A330MRTT**

A vállalat egyik legfontosabb projektje az A330MRTT típusú repülőgép, amely egy többfunkciós tankergép. Három különböző feladatra is alkalmas, természetesen annak függvényében, hogy milyen célra készítik fel: légi utántöltésre, légi szállításra és egészségügyi evakuálásra. A projekt Európában és globális szinten is nagy érdeklődést váltott ki, így többek között az Egyesült Királyság, Ausztrália, az Egyesült Arab Emírségek, Szaúd-Arábia és Szingapúr is a megrendelők közé került. A potenciális vevők tehát elsősorban – ellentétben az A400M típussal – az Európai Uniót kívüli országok lehetnek (bár igaz, hogy 2013 decemberében Spanyolország is felvetette a típus beszerzésének lehetőségét). A gép pontos ára nem ismert, de becslések szerint 200-300 millió dollár körül lehet, és ennek köszönhetően csak kevés ország engedheti meg magának a beszerzést. A tervezés során problémák is akadtak, például Ausztrália 2004-ben rendelt meg 5 darabot a típusból, de csak 2011-ben, 4 év késéssel kapta meg az első gépet, amivel kapcsolatban később műszaki problémák jelentkeztek (Wall, 2013). Ennek eredménye az lett, hogy az Airbus 2014 júniusában bejelentette az A330 típusának modernizációját. (Jenning, 2014). Mindez továbbra is életben tarthatja az európai védelmi ipari együttműködések, amelyek számára kulcsfontosságú volt, hogy sikert érjenek el az A400M által okozott presztízsveszteség után. Az Európai Unió belső piaci egyértelműen hordoznak még magukban lehetőséget a projekt számára, hiszen a légi utántöltés még mindig az egyik leginkább hiányzó katonai képesség a tagországok körében.

### **3.3. A Eurofighter program**

A Eurofighter Jagdflugzeug GmbH 1986-ban alakult Münchenben, amelynek legjelentősebb terméke napjainkban a Eurofighter Typhoon többfunkciós vadászrepülőgép. Az olasz Alenia Aermacchinak (a Finmeccanica leányvállalata) 21%, az Egyesült Királyságbeli BAE Systemsnek 33%, a spanyol Cassidiannak 13%, a német érdekeltségű Cassidian Manchingnak 33% részesedése van a konzorciumban. Éppen ennek köszönhető, hogy külön is tárgyaljuk a programot, amely bár nem tartozik teljes egészében az Airbus Group alá, de az mégis a legnagyobb érdekeltségű vállalat a projektben. Nem ők ugyanakkor az egyetlen érintettek, hiszen a EUROJET Turbo GmbH szintén részt vesz a Eurofighter gyártásában. A Eurojet vállalatot az Avio (Olaszország), ITP (Spanyolország), MTU Aero Engines (Németország) és a Rolls-Royce (Egyesült Királyság) alkotják. Első számú feladatuk az EJ200 hajtóművek gyártása. Az egész Eurofighter programban a koordináló, ellenőrző szerepet a NETMA (*NATO Eurofighter and Tornado Management Agency*) szervezete látja el. A program teljes felépítése a 2. számú ábrán látható.





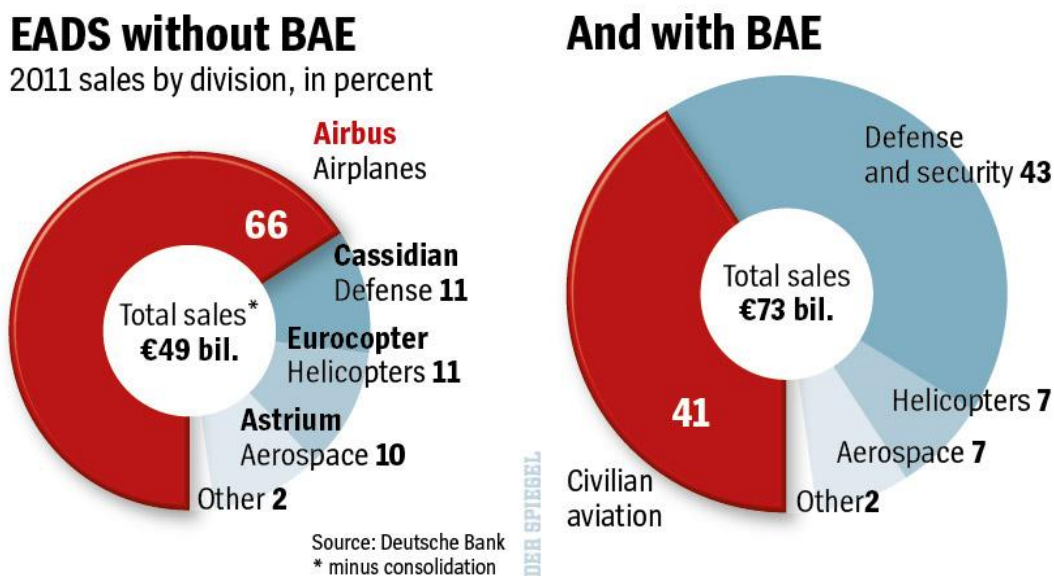
2. ábra. A Eurofighter program struktúrája;  
(Forrás: [www.eurofighter.com](http://www.eurofighter.com); letöltve: 2013.10.15.)

Lényegében tehát elmondható, hogy az Eurofighter program valódi együttműködést jelent az európai védelmi szektor nagyvállalatai és az egyes tagországok között. A koncepció ennek ellenére több szempontból is kritizálható. Egyrészt abban, hogy jelentősen túllépte a rendelkezésre álló költségvetési összeget: a Bundeswehr már 14,5 milliárd eurót költött a 14,7 milliárd eurós keretből, ám csupán 108 vadászgép került leszállításra határidőn belül a 143 helyett – nem beszélve az eredetileg tervezett 180-as darabszámról. (Spiegel Online, 2013) Magát a gép fejlettségét tekintve pedig egy negyedik generációs konstrukcióról beszélhetünk, ami bár rendkívül modern – többfunkciós, nagy manőverező képességű, részleges lopakodó képességgel ellátott stb. – mégsem veheti fel a versenyt az ötödik generációs repülőgépek fejlesztési vívmányaival (például az amerikai F-35 Lightning II-vel). Mindennek ellenére a program sikeresnek mondható, hiszen eddig 571 megrendelést kapott. A szerződést megkötő országok között az Egyesült Királyság, Németország, Ausztria, Olaszország, Spanyolország, valamint Szaúd-Arábia és Omán is megtalálható. 2014 augusztusáig 390 gép került leszállításra, a megrendelések pedig 2018-ig mindenképpen lehetővé teszik a gép gyártását, ám ha a konzorciumot ezután is életben akarják tartani, akkor további szerződésekre van szükség. Ennek egyik lehetősége lett volna az indiai fél megnyerése az üzlet számára, azonban ez a francia vetélytársak miatt meghiúsult. A BAE Systems reményei szerint a Eurofighterek 2018 után a Közel-Keleten találhatnak további vevőkre majd (Parker, 2014).

### 3.4. Megavállalati álmok

2012 ősze előtt komolyan felvetődött a lehetőség, hogy a brit BAE Systems és az EADS fúziójából megszületik egy valódi európai megavállalat. E két óriás egyesülésével a konzorcium egyaránt magába foglalta volna a brit, a német és a francia érdekeket is, tehát az európai integrációt nagymértékben elősegíthető lépésről volt szó, amelynek egyik kimondott célja az volt, hogy megteremtse egy, az Amerikai Egyesült Államokéhoz hasonló védelmi ipar alapjait, azaz hogy javítson a jelenleg erősen fragmentált európai helyzeten. Azonban éppen az integrációs törekvések okozták a

próbálkozás kudarcát is, hiszen egyik résztvevő ország sem kívánt különösebben engedni saját nemzeti érdekeiből. Érdekes módon a leghevesebb tiltakozás Angela Merkel, német kancellár irányából érkezett, aki a legtöbb esetben köztudottan a közösségi politikák elmélyítésének és kiterjesztésének pártját fogja. A széthúzó nemzeti érdekeknek köszönhetően a két vállalat egyesüléséről szóló tárgyalások rövid idő után megszakadtak.



3. ábra. Az EADS a BAE Systems nélkül és egy esetleges fúzió után  
(Forrás: [www.spiegel.de](http://www.spiegel.de); letöltve: 2014.01.29)

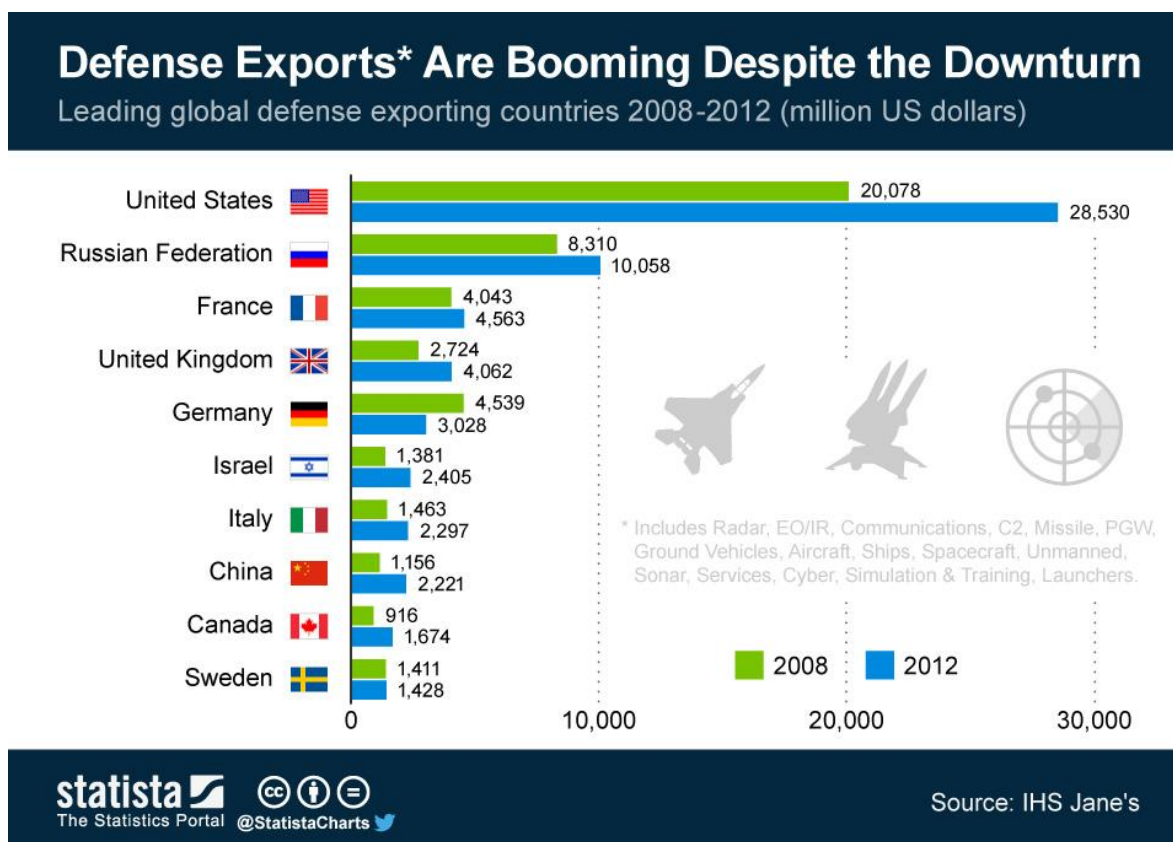
Mára már nyilvánvaló, hogy a fúzió egyik legfőbb célja a részvényes kormányoktól való függetlenedés lett volna, amit egy év leforgása alatt végül az egyesülés nélkül is sikerült végigvinnie az EADS vezetőségének. 2012 nyarán a német és a francia állam egyenként 22,35%-át, míg Spanyolország 5,5%-át birtokolta a részvényeknek, aminek köszönhetően 50,2%-al létre tudtak hozni közösen egy blokkoló többséget, képessé válva saját érdekeik védelmére. Egy év alatt azonban a részvényesi struktúra jelentősen átalakult a következő arányokkal: Franciaország – 11,96%, Németország – 10,69%, Spanyolország – 4,12%. A három kormánynak továbbra is vétőjoga van bizonyos kérdésekben (pl. a felvásárlást továbbra is meg tudják akadályozni), ám a vállalat sokkal inkább magánjellegűt kezdett öltetni, időközben pedig felvette az Airbus Group nevet. Ezzel együtt a profitorientáltság jegyében jelentős átcsoportosítás indult meg a civil szféra felé. Mindez gazdaságilag egyértelműen racionális döntés, hiszen míg az Airbus Group bevételei nőttek, addig például a BAE Systems – amely vállalat leginkább a katonai szektorra koncentrált – bevételei jelentősen csökkentek az év során. Ennek magyarázataként ismét vissza kell térnünk a globális trendekhez, azaz az európai és az amerikai védelmi kiadások csökkentéséhez és a piacok szűküléséhez. Az Airbus Group bevételeinek gyarapodása a kereskedelmi és személyszállító repülőgépek iránti óriási keresletnövekedésnek köszönheti. Hangsúlyozni kell ugyanakkor azt is, hogy a védelmi szektorra koncentrált leányvállalata, az Airbus Defence and Space<sup>5</sup> folyamatos veszteségeket könyvelhet el, többek között a

<sup>5</sup> A másik két leányvállalat napjainkban az Airbus és az Airbus Helicopters.

nyár folyamán kiesett egy 7,5 milliárd dolláros dél-koreai repülőgéptender jelöltjei közül is. Az esetleges nyereséget a rakéta és az űrtechnológia gyártásának köszönheti a vállalat (Briganti, 2013). Mindezek alapján az európai védelmi ipar egyik legjelentősebb szereplőjének jövője – a védelmi szektorban – erősen kétséges, hiszen úgy tűnik, a civil szféra irányába tett elmozdulások hosszútávon sokkal kifizetődőbbek.

#### 4. Verseny a védelmi iparban

Mint ahogyan azt már láthattuk, a világ országainak védelmi kiadásai jelentős mértékű növekedést mutatnak az elmúlt években, ám mindez elsősorban a feltörekvő országoknak köszönhető. Az európai - és az utóbbi időkben már az amerikai - védelmi kiadások is évről évre csökkennek, elsősorban a nyugati világot sújtó gazdasági problémáknak köszönhetően. Előreláthatólag rövid- és hosszútávon sem várható szignifikáns változás a védelmi kiadások terén annak ellenére sem, hogy az újonnan felbukkanó válsággócok már az Európai Unió közvetlen érdekszférájában, sőt bizonyos esetekben egyenesen a szomszédságában vannak. Ennek köszönhető az, hogy az európai védelmi ipari vállalatok az Unión belül nem találnak megfelelő méretű felvevőpiacot. Korábban már utaltunk rá, hogy a szektorban a tagországok kormányainak szerepe kettős. Egyfelől versenyképes termékeket szeretnének vásárolni, másfelől pedig biztosítani szeretnék, hogy a védelmi iparból származó gazdasági és politikai előnyeik megmaradjanak (Zandee, dátum nélk.).



4. ábra. Legnagyobb fegyverexportálók 2008-ban és 2012-ben

(Forrás: <http://www.statista.com/chart/1603/defense-exports-are-booming-despite-the-downturn>, letöltve: 2014.10.16.)

Ha ezeket az előnyöket számszerűsíteni akarjuk a legnagyobb európai vállalatoknál (BAE Systems, Airbus Group, Finmeccanica), akkor a következő adatokat láthatjuk. A BAE Systems eladásai a 2012-es évben megközelítették a 18 milliárd fontot (ami egyébként 7%-os csökkenés a 2011-es évhez képest). A cég összesen 88 ezer főt alkalmazott világszerte, amelyből csak az Egyesült Királyságban 38 ezren dolgoztak. Az Airbus Group 140 ezer főt alkalmaz közvetlenül, és ha ehhez hozzászámítjuk a közvetetten – azaz a beszállítókon keresztül – alkalmazottakat, akkor 240 ezer munkahely volt neki köszönhető 2013-ban, valamint 13 év alatt körülbelül 686 milliárd eurós megrendelést mondhat magáénak. A Finmeccanica 16-17 millió eurós megrendelést könyvelhetett el 2012-ben, és ebben az évben körülbelül 67 ezer embert alkalmazott.

Az európai vállalatokra nehezedő nyomás, hasonlóan az európai kormányokhoz, szintén kettős. Egyfelől meg kell birkózniuk az Unión belül jelen lévő vetélytársakkal, azaz utat kell találniuk a tagországok piacaihoz, ám mivel ez a kereslet nem kielégítő mértékű, ezért fel kell venniük a versenyt az Unión kívüli, azaz külső piacokért egymással és az Egyesült Államok vállalataival is.

A tagországok piacainak elérése korántsem olyan egyszerű, mint amilyenek más uniós normák alapján lennie kellene. Visszautalva a korábban már bemutatott jogi szabályozottságra és a nemzeti érdekekre, hangsúlyoznunk kell az európai védelmi iparra rendszerszinten nehezedő problémákat. Ezek közül a legfontosabb, hogy olyan alapvető normatorzításokkal találkozhatunk a szektorban, amelyek teljesen figyelmen kívül hagyják az Unióra egyébként jellemző gazdasági liberalizációt. Ennek egyik legalapvetőbb mutatója, hogy a tagok közti árutranszferre teljesen megegyező szabályok vonatkoznak, mint a nem uniós tagok felé irányuló kereskedelemre. Ezzel párhuzamosan, a tagországokat tovább terhelik a különböző engedélyeztetési és adminisztrációs eljárások, amelyek jelentősen növelik az egyes vállalatok költségeit. Ebből kifolyólag az elmúlt évtizedek során az egyes nemzeti vállalatok hozzászokhattak ahhoz, hogy egy-egy hazai tender elnyeréséhez nem kell külső vetélytársakkal szembenézniük, és ezt a rendkívül kényelmesnek mondható pozíciót csak kevesen akarják feladni. Mindemellett a védelmi szférához kapcsolódó beszerzési eljárások országról-országra változnak az EU-n belül, a jogharmonizáció hiánya pedig szintén tovább torzítja a szabad verseny lehetőségét (Terlikowski, 2013).

A korábban bemutatott európai trendeknek köszönhetően a vállalatok nem jutnak elég megrendeléshez a tagországok kormányaitól, így kénytelenek külső piacok után nézni. A nagy európai projektek még mind a gazdasági válság által okozott nehézségek bekövetkezése előtt lettek meghirdetve (A400M, Eurofighter), de ettől kezdve folyamatos keresletcsökkenésről beszélhetünk. Több éve már egyáltalán nincs kilátásban hasonló horderejű európai fegyverkezési program. Éppen ezért indult meg a verseny a külső piacokért, amelyeket tekintve szinte minden jelentős európai vállalat számára kulcsszereplő Ausztrália, India, Szaúd-Arábia, Brazília, Kína és az USA.

A külső piacokért folytatott verseny szintén kettős jelleget mutat, hiszen az európai vállalatoknak olyan amerikai vetélytársak ellenében kell érdekeiket érvényesíteni, amelyek mögött egy jóval kidolgozottabb és összehangoltabb nemzeti stratégia áll, valamint az is egyre gyakoribb eset, hogy az európaiak egymás ellenfeleivé válnak ezeken a területeken. Ez utóbbinak egyik példája az a 2010. februári eset, amely során Németország 20 millió euró összegű kampányt indított egy indiai vadászrepülőgép-tender elnyerése érdekében. A napokig tartó akció során a német Eurofighterek

berepülték egész Indiát, azonban nem kellett sokat várni arra, amíg Franciaország (Rafale) és Svédország (Gripen) is elindította saját kampányát az üzlet elnyerése érdekében. A versenyből végül a francia fél került ki győztesen (Repinski, 2013).

Visszaulva a már bemutatott trendekhez, a védelmi szektor számára legfontosabb kiadási területet jelentő kutatás-fejlesztésről megállapítható, hogy a rá fordított összeg folyamatosan csökken az európai országokban. Olyan komplett projektek fejlesztései kerültek törlésre, mint például a Eurohawk pilótanélküli repülő Németországban vagy a Nimrod tengerészeti járőr repülőgép beszerzése az Egyesült Királyságban. Mindezen fejlesztések törlése gyengíti az európai vállalatok versenyképességét a külső piacokon. A hidegháború befejeződésével három fontosabb tendencia rajzolódott ki ezzel kapcsolatban. A védelmi költségvetések radikális csökkentése mellett, folyamatos – és gyakran ugrásszerű – növekedésnek indultak a katonai technológiák költségei (ez nagyban köthető a katonai műveletek sajátosságainak változásához), valamint a költségvetési változások nem vették figyelembe a kutatási és fejlesztési terület fontosságát. Az unió tagországai általánosságban rendkívül sokat költenek a haderőn belül bizonyos szolgáltatásokra és fenntartásra. A műveletek földrajzi spektrumának kibővülése és az új típusú kihívások tovább emelték ezeket a költségeket, ennek eredményeként a kormányoknak egyre kevesebb pénzük maradt az új eszközök beszerzésére, ezáltal pedig még tovább csökkentek a K+F-re fordítható összegek (Terlikowski, 2013).

Az európai védelmi ipar helyzetét meghatározza az is, hogy az Egyesült Államok vállalatai sokkal inkább versenytársként, sem mint szövetségesként jelennek meg a külső piacokon, hiszen az ország a világ legnagyobb fegyver-exportőreként van jelen. Amerika védelmi ipara mögött egy sokkal koherensebb nemzeti stratégia áll, amelynek köszönhetően több helyen is károsodás éri az európai vállalatokat. Mindezekelőtt sikerült bojkottálni több európai termék betörését is saját, hazai piacokra, ezt követően pedig az európai vállalatok kiszorítása is megkezdődött bizonyos kulcsfontosságú külső területekről (Barone, 2013). Mindennek egyik legszembetűnőbb jele, hogy India vált Washington legfontosabb védelmi ipari fellevevőpiacává. A dél-kelet ázsiai ország 2009-ben 237 millió dollár értékben importált a védelmi szektorban az Egyesült Államokból, ugyanakkor ez a szám 2013-ra 1,89 milliárd dollárra nőtt, amelyhez hozzáadódik további 3,4 milliárdos megrendelés 2015-re (IH Balance of Trade Study, 2014).

Az európai vállalatok hátrányát tovább növeli, hogy rengeteg védelmi ipari duplikációval találkozhatunk a kontinensen, hiszen a vállalatok között – ellentétben az USA-val – nincsenek felosztva az egyes területek, ezáltal pedig az Európában előállított termékek jóval drágábbak, mint az Egyesült Államokban. Legalább hat különböző uniós tagország tart fenn olyan kikötőket, amelyek alkalmasak a modern hadihajók gyártására, ugyanakkor ezekből az egész kontinensen nem készül több évi 10 darabnál. A tagországok összesen legalább 3 különböző típusú közepes harckocsit, legalább 3 eltérő típusú vadászrepülőgépet és legalább 20 fajta gyalogsági szállító harcjárművet gyártanak (Herteleer, 2012). Még ennél is széttöredezettebb képet mutat az a kutatás, amely 2009-ben készült, kimutatva, hogy az adott időszakban aktuálisan 90 különböző fegyverkezési program futott egymással párhuzamosan a tagországokban. Mindez idő alatt az Amerikai Egyesült Államokban futó hasonló programok száma 27 volt (O'Donnel, 2011).

Az EU és az USA közti szakadéknak a ledolgozására több kezdeményezés is született európai részről. Többek között ez lenne az egyik legfőbb feladata az Európai Védelmi Ügynökségnek (European Defence Agency – EDA) is a védelmi ipar harmonizálásának elősegítésével, a Szervezet azonban egyáltalán nem rendelkezik ehhez a feladathoz elégséges kapacitással, hiszen körülbelül 120 főt alkalmaz, és 30 millió eurós éves költségvetéssel üzemel. Ebből, valamint a tagállami érdekekből is jól látható, hogy a probléma elsősorban politikai eredetű. A gazdaságilag amúgy sem könnyű helyzetben lévő tagállamok nem hajlandóak lemondani azokról a rövidtávú gazdasági és jóléti előnyökről, amelyeket a védelmi ipari vállalatoknak köszönhetnek.

## 5. Konklúzió

A tanulmány megírásának célja az volt, hogy áttekintse az európai védelmi ipar általános helyzetét, és bemutassa a legfontosabb szereplők által a közelmúltban elért sikereket, valamint bizonyos esetekben sikertelenségeket.

Láthattuk, hogy az európai védelmi iparra nehezedő problémák alapvetően egymásra épülnek, és együttesen fejtik ki azt a hatást, amely miatt több kulcsfontosságú projekt sem váltotta be a hozzá fűzött reményeket az elmúlt évek során. Így megállapítható, hogy bár több kezdeményezés is született az integráció jegyében, mindegyik felszínre hozta a szektor bizonyos gyengeségeit. Ennek ellenére a tagállamok védelmi ipari harmonizációja még így is előrehaladottabb állapotban van, mint bármely más térségben, ugyanakkor a feltárt gyengeségek orvoslására nem igazán láthattunk valódi választ az országok részéről.

A szektor jogi szabályozottságában és gyakorlati kihívásaiban is megmutatkozik az, hogy az Uniós tagállamok – köszönhetően az évek óta jelenlevő pénzügyi és gazdasági nehézségeknek – protekcionista politikát követve védik saját védelmi iparukat, és ezzel igyekeznek rövidtávon viszonylag nagyobb haszonnal kecsegtető előnyöket kovácsolni maguknak. Egyre nyilvánvalóbbá válik ugyanakkor, hogy ezeknek az előnyöknek a kiaknázása hosszú távon nagyban hozzájárul az európai védelmi ipar katonai és politikai szerepének csökkenéséhez, közvetve pedig az európai pozícióvesztéshez világpolitikai szinten. Az elkövetkező évekre – az EU szomszédságában jelentkező kihívások ellenére – továbbra is a lehetőségek szűkülése és a verseny élénkítése prognosztizálható a belső és a külső piacokon is, figyelembe véve azt, hogy a globális védelmi ipari versenybe egyre több szereplő kíván majd becsatlakozni kívülről, míg belül az európai védelmi ipari szektor továbbra is fragmentált marad.

### Felhasznált irodalom

A330MRTT. (dátum nélk.). "*The 21st century Benchmark*." Letöltés dátuma: 2014. július 20, forrás: A330MRTT: <http://www.airbusmilitary.com/Aircraft/A330MRTT/A330MRTTAbout.aspx>

BAE Systems. (dátum nélk.). "*Annual Report 2012*". Letöltés dátuma: 2014. március 25, forrás: BAE Systems: <http://bae-systems-investor-relations-v2.production.investis.com/~media/Files/B/BAE-Systems-Investor-Relations-V2/Annual%20Reports/BAE-annual-report-final.pdf>

- Barone, M. G. (2013. szeptember 6). "*European defense industry's decreasing competitiveness.*" Letöltés dátuma: 2014. március 15, forrás: Securityobserver: <http://securityobserver.org/european-defense-industrys-decreasing-competitiveness/>
- Bleschmidt, P., & Flottau, J. (2010. október 25). "*Durchbruch im Streit über A400M.*" Letöltés dátuma: 2014. augusztus 21, forrás: Sueddeutsche Zeitung: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/weniger-militaertransporter-bestellt-durchbruch-im-streit-ueber-am-1.1015973>
- Briganti, G. d. (2013. szeptember 13). "*Analysis: BAE-EADS Merger One Year On: Mission Accomplished.*" Letöltés dátuma: 2014. augusztus 24, forrás: Defense-Aerospace: [http://www.defense-aerospace.com/article-view/feature/147916/bae\\_eads-merger-one-year-on.html](http://www.defense-aerospace.com/article-view/feature/147916/bae_eads-merger-one-year-on.html)
- Bruno, M. (2014. május 2). "*A400M: The Horror, The Horror.*" Letöltés dátuma: 2014. augusztus 20, forrás: Aviationweek: <http://aviationweek.com/blog/a400m-horror-horror>
- EDA (2012). "*Defence Data*". Forrás: [www.eda.europa.eu](http://www.eda.europa.eu): <http://www.eda.europa.eu/docs/default-source/eda-publications/defence-data-booklet-2012-web>
- Federal Ministry of Defence of Germany. (2011). "*Defence Policy Guidelines 2011*". Letöltés dátuma: 2014. április 1, forrás: ISHN ETH Zurich: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=cab359a3-9328-19cc-a1d2-8023e646b22c&lng=en&id=157024>
- Herteleer, W. (2012. október). "*Defragmentation in the field of European Defence Industries*". Letöltés dátuma: 2014. június 19, forrás: Eurodefense-Belgium: [http://eurodefense-belgium.eu/32-Jepense/jp09-Defragmentation/Defragmentation\\_in\\_the\\_field\\_of\\_European\\_Defence\\_Industries.pdf](http://eurodefense-belgium.eu/32-Jepense/jp09-Defragmentation/Defragmentation_in_the_field_of_European_Defence_Industries.pdf)
- IH Balance of Trade Study. (2014. február 26). "*India becomes US's largest defense market*". Letöltés dátuma: 2014. március 25, forrás: IHS: <http://press.ihs.com/press-release/aerospace-defense-terrorism/india-becomes-uss-largest-defense-market-%E2%80%93-ihs-balance-tra>
- Jenning, G. (2014. június 9). "*Airbus DS to offer upgraded A330MRTT Enhanced*". Letöltés dátuma: 2014. augusztus 20, forrás: Janes: <http://www.janes.com/article/39042/airbus-ds-to-offer-upgraded-a330-mrtt-enhanced>
- Jetfly. (2013. október 2). "*Franciaország hivatalosan is átvette az első A400M típusú szállítógépét*". Letöltés dátuma: 2013. november 10, forrás: JETFLY: [http://www.jetfly.hu/rovatok/repules/katonai/tipusok/franciaorszag\\_hivatalosan\\_is\\_atvette\\_elso\\_a400m\\_tipusu\\_szallito\\_repulogepet/](http://www.jetfly.hu/rovatok/repules/katonai/tipusok/franciaorszag_hivatalosan_is_atvette_elso_a400m_tipusu_szallito_repulogepet/)
- Lange, S. (2009. február). "*The end for the Airbus A400M?*". Letöltés dátuma: 2013. november 15, forrás: ISN eth Zurich: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?fecvnodeid=127094&fecvid=21&ots591=0c54e3b31e9cbe1e2c24a6a8c7060233&v21=127094&lng=en&ots627=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&id=117403>



- Ministère de la Défense. (2013). "*Defence and National Security*". Letöltés dátuma: 2014. május 15, forrás: ISN ETH Zurich: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=cab359a3-9328-19cc-a1d2-8023e646b22c&lng=en&id=167315>
- Ministry of Defence. (2007.). "*Maximising Defence Capability Through R&D*". Letöltés dátuma: 2014. május 22., forrás: Ministry of Defence - Defence Science and Technology: [http://www.science.mod.uk/strategy/documents/max\\_def\\_cap\\_thru\\_randd.pdf](http://www.science.mod.uk/strategy/documents/max_def_cap_thru_randd.pdf)
- Ministry of Defence. (2010.). "*Future Policy Survey 2010*". Letöltés dátuma: 2014. június 22., forrás: Ministry of Defence: Netherlands: <http://www.government.nl/files/documents-and-publications/reports/2011/09/23/future-policy-survey-summary-and-conclusions/summary-and-conclusions-future-policy-survey-1.pdf>
- O'Donnel, C. M. (2011). "*Trio Leadership: The Need to Liberalise the European Defence Market*". Letöltés dátuma: 2014. június 19, forrás: Notre-Europe: <http://www.notre-europe.eu/media/tgae20117codonnell.pdf?pdf=ok>.
- Parker, A. (2014. július 30). "*BAE optimistic over Mideast orders for Eurofighter*". Letöltés dátuma: 2014. augusztus 22, forrás: Financial Times: [http://www.ft.com/intl/cms/s/aabb937e-1884-11e4-933e-00144feabdc0,Authorised=false.html?\\_i\\_location=http%3A%2F%2Fwww.ft.com%2Fcms%2Fs%2F0%2Faabb937e-1884-11e4-933e-00144feabdc0.html%3Fsiteedition%3Dintl&siteedition=intl&\\_i\\_referer=#axzz3B6yi0MkU](http://www.ft.com/intl/cms/s/aabb937e-1884-11e4-933e-00144feabdc0,Authorised=false.html?_i_location=http%3A%2F%2Fwww.ft.com%2Fcms%2Fs%2F0%2Faabb937e-1884-11e4-933e-00144feabdc0.html%3Fsiteedition%3Dintl&siteedition=intl&_i_referer=#axzz3B6yi0MkU)
- Perry, D. (2014. július 28). "*France takes delivery of third A400M*". Letöltés dátuma: 2014. augusztus 21, forrás: Flightglobal: <http://www.flightglobal.com/news/articles/france-takes-delivery-of-third-a400m-402063/>
- Pető, G. (2013.). "*A technológia szerepe a nemzetközi hatalom megoszlásában – A transznacionális vállalatok befolyásának felértékelődése és az államok válasza a megváltozott környezetre*". Budapesti Corvinus Egyetem: Diplomamunka.
- RAND. (2010.). "*From Marginal Adjustments to Meaningful Change - Rethinking Weapon System Acquisition*". Letöltés dátuma: 2014. július 12., forrás: RAND: [http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2010/RAND\\_MG1020.pdf](http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2010/RAND_MG1020.pdf)
- Siebert, B. (2010). "*Too Big to Fail: The A400M Bail Out*". Letöltés dátuma: 2014. március 20, forrás: RUSI: [http://www.rusi.org/downloads/assets/siebert\\_RDS\\_feb2010.pdf](http://www.rusi.org/downloads/assets/siebert_RDS_feb2010.pdf)
- SIPRI Yearbook 2013. "*SIPRI Military Expenditure Database*". Forrás: [www.sipri.org](http://www.sipri.org).
- Spiegel Online. (2013. július 10). "*FIGHTER FLAWS: 'Warplane Costs Soar amid Mismanagement'*". Letöltés dátuma: 2013. október 29, forrás: Spiegel: <http://www.spiegel.de/international/europe/safety-problems-eurofighter-costs-soar-amid-mismanagement-a-910231.html>
- Terlikowski, M. (2013). "*Liberalization of the European Defence Equipment Market – Answer to Capability Gap?*". Letöltés dátuma: 2014. június 19, forrás: Cenaa: <http://cenaa.org/analysis/wp-content/uploads/2013/02/TERLIKOWSKI-final.pdf>



UK Ministry of Defence. (2005. december). *Defence Industrial Strategy*. Letöltés dátuma: 2014. május 15, forrás: Government UK:  
[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/272203/6697.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/272203/6697.pdf)

UK Ministry of Defence. (2012. február). "*National Security Through Technology: Technology, Equipment, Support for UK Defence and Security*". Letöltés dátuma: 2014. május 10, forrás: Government UK:  
[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/27390/cm8278.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/27390/cm8278.pdf)

Waelbroeck-Rocha, É. (2008. december 8). "*Anticipation of change in the Eu defence industry*". Brussels.

Wall, R. (2013. július 24). "*Airbus Tanker Jet's Fuel-Boom Bug Confounds Australian Air Force*". Letöltés dátuma: 2014. július 20, forrás: Businessweek:  
<http://www.businessweek.com/news/2013-07-24/airbus-tanker-jet-s-fuel-boom-bug-confounds-australian-air-forc>

WIŚNIEWSKI, R. (2012). "*Defence Industry in the European Union - Challenges and Opportunities in Times of Economic Crisis*." Letöltés dátuma: 2013. 09 20, forrás:  
<http://studiastrategiczne.amu.edu.pl/wp-content/uploads/2010/10/10-wisniewski.pdf>

Zandee, D. (dátum nélk.). "*The future of european defence industry*". Letöltés dátuma: 2014. március 30, forrás: Clingendael Institute:  
<http://www.clingendael.nl/sites/default/files/The%20future%20of%20European%20defence%20industry.pdf>

### **A cikket szakmailag lektorálta:**

Dr. Szenes Zoltán nyugállományú vezérezredes

Dr. Turcsányi Károly nyugállományú ezredes