

Bevezetés

Elemzésem célja az európai védelmi ipar aktuális helyzetének áttekintése. Ennek érdekében bemutatom azokat a sajátosságokat, amelyek a védelmi ipar szerkezetét megkülönböztetik a klasszikus piaci struktúráktól, és amelyek sok esetben rendkívül torz viszonyokat eredményeznek e szektorban. Emellett a globális védelmi kiadások trendjeit is vizsgálom, hiszen ezek alapvetően befolyásolják az államok vásárlói kapacitását, illetve a védelmi ipari vállalatok fejlesztési és gyártási lehetőségeit. Végül – a fenti tényezők figyelembe vételével – az európai védelmi ipar sajátos szerkezetét mutatom be.

Egy torz piac törvényei

A védelmi ipar egy sajátos belső hierarchián és a klasszikus neoliberais piaci szabályoktól eltérő piaci törvényeken alapuló gazdasági szektor, aminek kialakulása elsősorban annak köszönhető, hogy a szektorra jellemző vásárlói-megrendelői és eladói oldal egyaránt jelentősen különbözik a megszokottól. Előbbi tekintetében a legfontosabb tényező, hogy a védelmi ipar megrendelői között kizárólagos helyzetben vannak az erőszak-alkalmazás monopóliumával rendelkező államok, amelyek haderői a védelmi ipar által előállított termékek elsődleges fogyasztóinak számítanak.¹ A vevők köre tehát meglehetősen szűknek mondható. Szerepük ráadásul nem áll meg a vásárlás lebonyolításánál, hiszen a védelmi iparban, sok esetben maguk az államok rendelik meg az új típusú eszközöket, amellyel irányt szabnak az eladók – azaz a védelmi ipari vállalatok – technológiai innovációinak és fejlesztéseinek is. Ráadásul, mivel a védelmi iparra jellemző kutatás-fejlesztési költségek rendkívül magasak, így az államok saját maguk kénytelenek e folyamatot finanszírozni, ami jelentősen megnöveli a védelmi ipari tranzakciók kiadási oldalát.² Tipikus példája ennek az Amerikai Egyesült Államok F-35 Joint Strike Fighter programja, amely az ország eddigi legdrágább védelmi ipari programja, s amelynek csupán a beszerzési költségei meghaladják a 400 milliárd dollárt.³ A másik oldalon – az eladók szempontjából – szintén egyfajta monopol- vagy oligopol helyzet áll fenn a piacon, hiszen a modern fegyverrendszerek megalkotásához szükséges technológiai innovációk olyan összetettek, hogy csak kevés vállalat képes azok előállítására és kivitelezésére.

¹ Elemzésem fókuszában csak és kizárólag a legális fegyverkereskedelem áll, így nem foglalkozom a szektor illegális szegmenseivel és vásárlóival.

² DE VORE, Marc R.: The Arms Collaboration Dilemma: Between Principal-Agent Dynamics and Collective Action Problems, *Security Studies*, 20:4, p. 632.

³ United States Accountability Office: F-35 Joint Strike Fighter – DOD Needs to Complete Developmental Testing Before Making Significant New Investments, <http://www.gao.gov/assets/690/684207.pdf>, p. 2. (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

Ezekből fakadóan a védelmi ipar berendezkedése két szempontból is hierarchikusnak tekinthető. Egyfelől hierarchikus a viszony a szektor vállalatai között. A csúcson található az a néhány óriásvállalat (pl.: BAE Systems, Airbus Group), amelyek a nagy komplexitású fegyverrendszerek kivitelezésére képesek.⁴ Őket követik az alrendszerek fejlesztésére képes elsődleges beszállítók (pl.: Rolls Royce), majd az elektronikai termékeket előállító, fémmegmunkálásban résztvevő vagy gépészeti vállalatok, a struktúra alján pedig az általános szolgáltatásokat nyújtó – gyakran a védelmi iparhoz csak nagyon lazán kapcsolódó – vállalatok állnak.⁵

Másfelől a hierarchikusság – a szektorra jellemző állami szerepvállalásnak köszönhetően – tulajdonképpen magukra az államokra vetítve is érvényes. A piramis csúcán itt a kiterjedt védelmi ipari bázissal és nagyfokú technológiai fejlettséggel rendelkező államok állnak, amelyek a hadiipari innovációk terén is vezetőnek tekinthetők (pl. Amerikai Egyesült Államok⁶). A második szinten a kisebb ipari bázissal, de még mindig jelentős technológiai fejlettséggel rendelkező szereplők találhatók (pl. Nyugat-Európa államai, Svédország, Ausztrália, Japán, Izrael stb.). A harmadik szinten pedig a kisebb ipari bázissal és kevésbé jelentős technológiai fejlettséggel bíró államok állnak, amelyek sokszor bizonyos védelmi ipari résképességek gyártására specializálódnak (pl. Mexikó, Nigéria).⁷ Fontos kiemelni azt is, hogy a hierarchia csúcsa meglehetősen stabilnak mondható. A globális szinten dominánsnak tekinthető vállalatok és az azok fenntartásában érdekelt államoknak a szektor sajátosságaiból fakadó (pl. magas kutatás-fejlesztési kiadások, kockázatos projektek, hosszú fejlesztési folyamat) stratégiai előnye ugyanis szinte behozhatatlan.⁸ A monopolhelyzetben lévő államok és a monopolhelyzetben lévő vállalatok érdekei azonban egymással ellentétesek, hiszen míg előbbieket a költségek minimalizálására törekcsenek, addig utóbbiak éppen a profitmaximalizálásban érdekeltek. E tekintetben a helyzet sok esetben az utóbbi csoportnak, azaz a vállalatoknak kedvez, akik gyakran tájékozottabbak egy-egy eszköz gyártási költségeivel kapcsolatban. Ráadásul egy új fegyverrendszer fejlesztése esetében nincs precedens az árat illetően, ami a vásárlói oldal számára jelentős bizonytalansági tényezőt jelent, amit csak tovább fokoz, hogy a fejlesztéshez és a gyártáshoz szükséges tapasztalatok is hiányoznak, ez pedig jelentős költségnövekedést eredményezhet hosszú távon.⁹ Ez utóbbi elszenvetőinek pedig

⁴ Bipe: Anticipating Restructuring in the European Defense Industry, ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2431&langId=en (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.) p. 11.

⁵ Uo.

⁶ Szakértői körökben nincs megállapodás azzal kapcsolatban, hogy az Egyesült Államokon kívül bárki ebbe a kategóriába sorolható-e, ám bizonyos esetekben Nyugat-Európa, az Oroszországi Föderáció és Kína is teljesíti a kategória feltételeit.

⁷ A hierarchia természetesen tovább differenciálható és nem csak ez az egy fajta felosztás létezik. További példákhoz lásd: BITZINGER, Richard A.: New ways of thinking about the global arms industry, https://www.aspi.org.au/publications/new-ways-of-thinking-about-the-global-arms-industry-dealing-with-limited-autarky/SI98_Global_arms_industry.pdf, p. 3, vagy BITZINGER, Richard A.: The Modern Defense Industry . Political, Economic and Technological Issues, ABC Clío, 2009, p. 2. (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

⁸ Uo.

⁹ ADAMS, Walter: The Military-Industrial Complex and the New Industrial State, The American Economic Review, 58:2, p. 5.

rendszerint az állampolgárok bizonyulnak, akik végső soron az állami kiadások árát megfizetik.¹⁰

Az összképet tovább bonyolítja, hogy az államok nem csak a kizárólagos vevői kört alkotják, hanem sok esetben a védelmi ipari vállalatok tulajdonosaiként, részvényeseiként vagy minimum szabályozóiként is funkcionálnak. Ez azt jelenti, hogy a védelmi ipari vállalatok exporttevékenysége gyakran erősen szabályozott a szektor stratégiai jelentőségéből következően. Hiszen egyik államnak sem érdeke, hogy magas technológiai színvonalú fegyvereit esetleg ellene használják, így az export gyakran csak a szövetséges államok irányába – vagy még feljűk sem – lehetséges.¹¹

Szemben a hagyományos piaci viszonyokkal tehát – ahol vevők és eladók széles köre található és ahol a számos eladó maga határoz a fejlesztések irányáról – a védelmi ipar meglehetősen torz viszonyokat eredményez. Általánosságban pedig az is elmondható, hogy a védelmi beszerzések rendszerint kevésbé költséghatékonyak, mint az egyéb gazdasági interakciók.¹² Mindez pedig elvezet a „*katonai-ipari komplexum*” („*military-industrial complex*”) kialakulásához, melyet Dwight D. Eisenhower elnök szavai tettek híressé, amely leginkább a különböző szereplők természetes érdekeiből származó interakciók eredménytermékének tekinthető.¹³

A védelmi kiadások trendjei

A védelmi ipar felvásárlói tehát túlnyomó többségben maguk az államok. Mivel pedig az államok a saját haderejük fenntartási és fejlesztési kiadásait a védelmi költségvetésűkből fedezik, nem nehéz belátni, hogy a védelmi ipari megrendelések, beruházások száma szoros összefüggésben van a védelmi költségvetések alakulásával. Éppen ezért tanulmányom következő lépéseként a globális védelmi kiadásokban kimutatható fontosabb trendeket elemzem, amelyekből aztán következtetések vonhatók majd le a védelmi ipar sajátosságaira vonatkozóan.

A globális védelmi kiadások trendjei kapcsán az egyik legjelentősebb változást a hidegháború befejezése hozta el. A Szovjetunió felbomlásával a szuperhatalmak közti globális fegyverkezési verseny megszűnt, az Amerikai Egyesült Államok pedig vetélytárs nélkül maradt. A korábbi évek fokozott fegyverkezési programjai – köztük a Ronald Reagan elnök által meghirdetett stratégiai védelmi kezdeményezés vagy közismert nevén „csillagháborús terv” – háttérbe szorultak. Ezzel együtt globális szinten is csökkent a konfliktusok száma. Ahogy arra az oslói Peace

¹⁰ DE VORE p. 633.

¹¹ Tipikus példája ennek a COCOM-lista létrehozása, amely egy, a KGST országait és Kínát sújtó kereskedelmi feketelista volt a hidegháború alatt annak érdekében, hogy a nyugati országok megőrizzék előnyüket a keleti blokkal folytatott fegyverkezési versenyben.

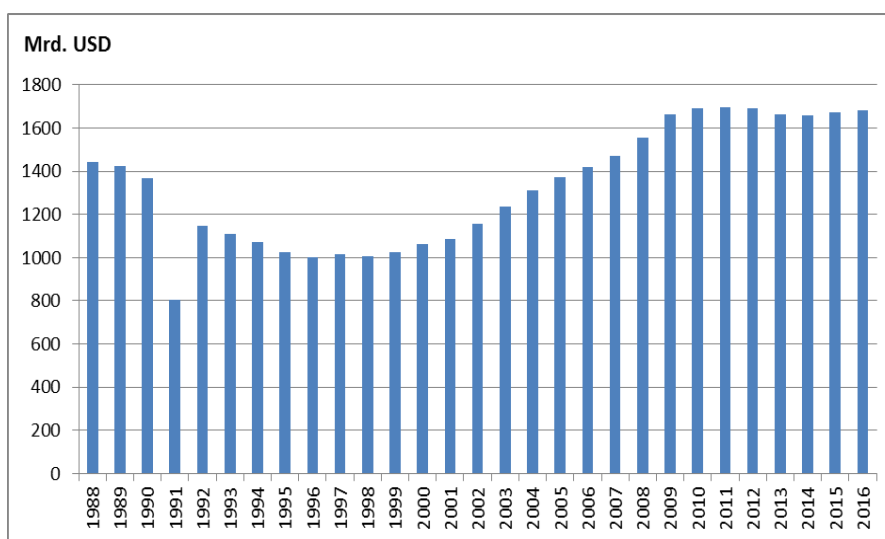
¹² SCHERER, Friedric M.: *The Weapons Acquisition Process: Economic Incentives*, Harvard University, 1964. p. 632.

¹³ ADAMS, Walter: *The Military-Industrial Complex and the New Industrial State*, *The American Economic Review*, 58:2, p. 5.

Eisenhower elnök beszédét lásd: Eisenhower Archives,

https://www.eisenhower.archives.gov/all_about_ike/speeches/wav_files/farewell_address.mp3 (Letöltés ideje: 2017. 06. 20.)

Research Institute is rávilágított, míg 1991-ben 52 fegyveres konfliktus zajlott a világban, addig ez a szám 2003-ra 32-re csökkent.¹⁴ Néhány nagyobb konfliktustól eltekintve – például a Balkánon vagy a harmadik világban –, beköszöntött a globális béke korszaka, ami együtt járt a katonai biztonsági szektor jelentőségének leértékelődésével. Mindez pedig lehetőséget adott a védelmi költségvetések drasztikus csökkentésére is, amit jól szemléltet az 1. ábra 1988-tól, 2000-ig tartó időszaka. Védelmi ipari szempontból vizsgálva, a katonai szféra iránti kisebb érdeklődés és az alacsonyabb védelmi kiadások kisebb vásárlói erőt is jelentettek, hiszen az államok számára a fegyverkezés kérdése másod- vagy harmadrendű kérdéssé vált. A belső piacok pedig egyre kevésbé voltak képesek a védelmi ipari vállalatok fenntartására, hiszen azok jóval kevesebb megrendelést kaptak a kormányzatoktól. Nyugaton mindez a védelmi ipari szektor racionalizálását hozta el, ami két fontos tényezőt eredményezett. Egyfelől a kis vállalatok fúzióiból megszülettek azok az óriásvállalatok, amelyek jelentős részben mind a mai napig dominálják a piacot, másfelől pedig a vállalatok profilján belül egyre nagyobb teret kapott az exportra termelés.



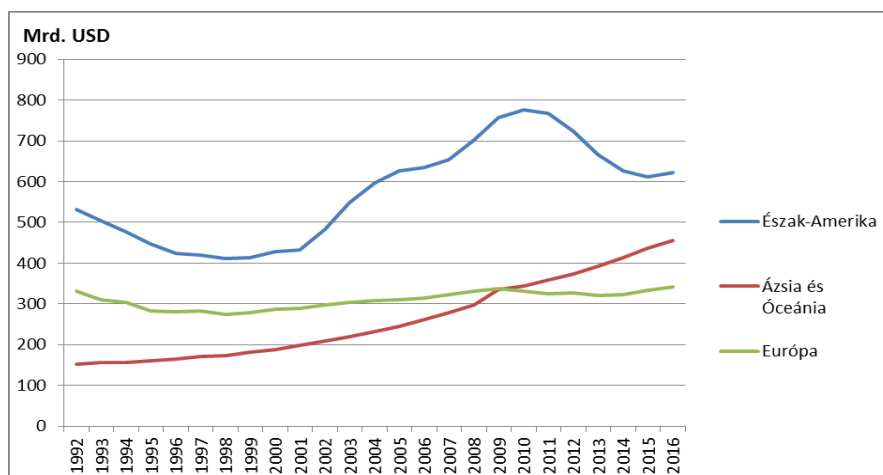
1. ábra: A globális védelmi kiadások változása 1988-2015 között.¹⁵

2001 után azonban a globális védelmi kiadások ismét növekedni kezdtek. A szeptember 11-i események hatására megindított afganisztáni műveletek, majd a 2003-as iraki invázió jelentős kiadásnövelést eredményeztek. Ahogy azonban azt a 2. ábra mutatja, ez a nyugati országok tekintetében leginkább az Amerikai Egyesült Államok védelmi ráfordításainak növekedését jelentette, az európai szövetségesek

¹⁴ PRIO: Trends in Armed Conflict, 1946–2014. http://file.prio.no/publication_files/prio/Gates,%20Nyg%C3%A5rd,%20Strand,%20Urdal%20-%20Trends%20in%20Armed%20Conflict,%20Conflict%20Trends%201-2016.pdf, p. 2. (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

¹⁵ SIPRI: Military Expenditures Database. 2016. <https://www.sipri.org/databases/milex> (Letöltés ideje: 2017.06.29.). Az adatok milliárd dollárban, 2015-ös, konstans árfolyamon kerültek feltüntetésre. Az adatok Irak, Kuba, Eritrea, Észak-Korea, Türkmenisztán, Szíria, Szomália és Üzbegisztán védelmi kiadásait nem tartalmazzák.

védelmi büdzséje ugyanis csak kis mértékben emelkedett vagy éppen stagnált. Éppen ezért az amerikai védelmi ipari vállalatok számára növekedett a hazai piac jelentősége, ám ugyanez már nem volt elmondható európai társaikról. Megjelent azonban egy új piac, a délkelet-ázsiai térség megerősödésével. Ahogy Kína gazdasági nagyhatalommá vált, úgy nőttek az ország katonai kiadásai is, ami egy új – regionális szintű – fegyverkezési verseny beindulását eredményezte a csendes-óceáni térségben. Mindennek köszönhetően 2009-2010 környékére az ázsiai térség összesített védelmi költségvetése már meghaladta az európai régióét.

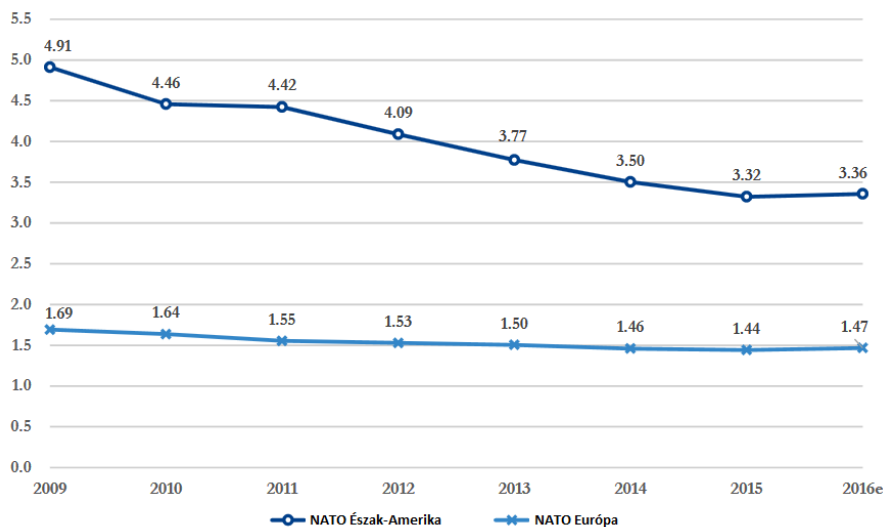


2. ábra: A védelmi kiadások változása regionális bontásban 1992-2016 között.¹⁶

Az európai államok tehát nem követték a globális trendeket (a hagyományosan erős védelmi ipari bázissal rendelkező nyugat-európai államok sem) és védelmi kiadásuk még az afganisztáni, iraki szerepvállalások fokozásával sem növekedtek szignifikánsan. Ráadásul, miként azt a 3. ábra mutatja, mindez inkább csökkenést jelentett a GDP ráfordítás tekintetében. Az európaiak helyzetét emellett tovább rontotta a 2008-as pénzügyi és gazdasági válság, amely több helyen is recesszióhoz vezetett. A gazdasági nehézségektől és megszorításoktól terhelt időszakokban pedig a védelmi szféra ideálisnak mutatkozik az állami megtakarítások fokozása szempontjából, hiszen a szektorból történő elvonások rövid távon rendszerint nem gyakorolnak direkt hatást a társadalom mindennapjaira, így különösebb politikai népszerűségvesztést sem okoznak. Az európai védelmi ipar belső piaci tehát stagnálást mutatott, és a katonai biztonság háttérbeszorulásának köszönhetően csak kevés szó esett az esetleges nagyobb fegyverkezési programok beindításáról. Ennek következtében az európai NATO-tagállamok és az Amerikai Egyesült Államok közti teherviselési különbségek egyre nagyobbá és látványosabbá váltak, ami jelentős vitákhoz vezetett a szövetségben belül. Az említett tehermegosztás különbségeket szemlélteti a 3. ábra, ami a 2009-es évben – az iraki és afganisztáni csapaterősítésekkel – érte el tetőpontját. Ezt követően azonban trendforduló következett, köszönhetően elsősorban a Barack Obama elnök nevéhez köthető

¹⁶ SIPRI: Military Expenditures Database. 2016. <https://www.sipri.org/databases/milex> (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.) Az adatok milliárd dollárban, 2015-ös, konstans árfolyamon kerültek feltüntetésre. Az adatok Irak, Kuba, Eritrea, Észak-Korea, Türkmenisztán, Szíria, Szomália és Üzbegisztán védelmi kiadásait nem tartalmazzák.

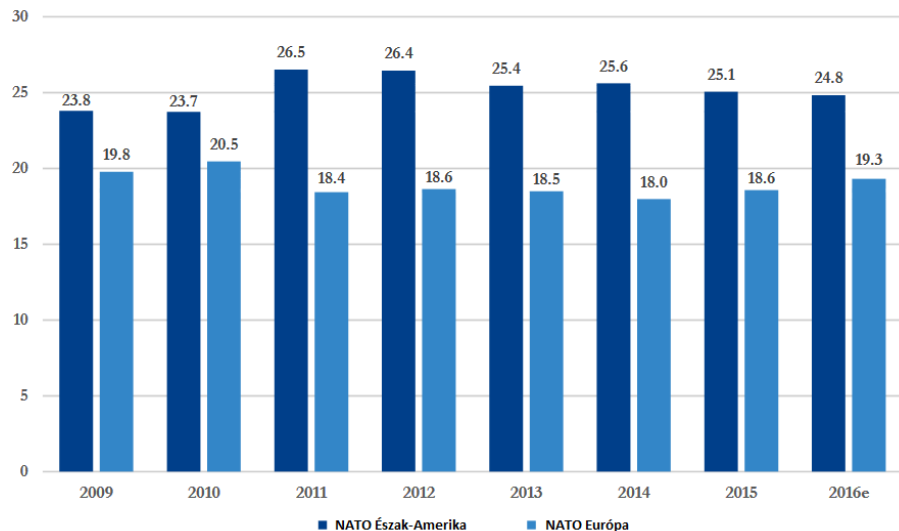
sequestration politikának, ami jelentősen csökkentette az Amerikai Egyesült Államok védelmi kiadásait is. Miközben az adminisztráció kivonult Irakból és megkezdte az amerikai jelenlét leépítését Afganisztánban, egyre inkább követelte az európai szövetségesek védelmi kiadásainak növelését is. Mindez azonban nem lett volna elég a 2014-ben, az ukrajnai orosz agresszió nélkül, ami új perspektívát adott az európai katonai szektornak. Az ukrajnai események ugyanis újfent felértékeltek a védelmi szféra jelentőségét a kontinensen, ami így ismét a politikai közbeszéd tárgya lett. A walesi, majd a varsói NATO-csúcstalálkozó eredményeképp megállt a védelmi kiadások zuhanása és több ország is elkötelezte magát a ráfordítások folyamatos emelése mellett.



3. ábra: A NATO észak-amerikai és európai tagállamainak összesített védelmi kiadásai a teljes GDP arányában, 2009-2016 között (százalék).¹⁷

A helyzet azonban korántsem egyszerű az európai védelmi ipar számára, hiszen a védelmi kiadások emelkedése nem feltétlenül jár együtt a fegyverkezési programok és a technológiai fejlesztések megindulásával. Ahogy ugyanis a 4. ábra mutatja, a beszerzésekre és kutatás-fejlesztésre fordított költségek a védelmi kiadások csak egy kis részét képezik, hiszen a költségvetés jelentős részét a személyi, a műveleti, illetve az infrastrukturális kiadások teszik ki. A hadiipari beszerzések és fejlesztések megindulása tehát korántsem következik automatikusan a védelmi kiadások növekedéséből. Ehhez határozott politikai akaratra és stratégiai tervezésre lenne szükség, ami az adott haderő modernizációját tűzi ki célul.

¹⁷ NATO: Defence Expenditure of NATO Countries (2009-2016). 2017. 03. 13. http://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2017_03/20170313_170313-pr2017-045.pdf (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.) A 2016-ra vonatkozó adatok becslített értékek.



4. ábra: A NATO észak-amerikai és európai tagállamainak összesített felszerelési kiadásai a teljes védelmi költségvetéshez viszonyítva 2009-2016 között (százalék).¹⁸

Összességében tehát megállapítható, hogy az európai védelmi ipar belső piacai – még a védelmi kiadások várható növekedése mellett is – meglehetősen szűkösek. Ennek következtében – az elmúlt évtizedek trendje – ti. hogy az export egyre nagyobb teret kapott a védelmi ipari vállalatok profiljában – várhatóan továbbra is folytatódni fog. Mindez azt is jelenti, hogy az európai óriásvállalatok egymás konkurensei is a külső piacokon, hiszen a hazai kereslet nem képes a fenntartásuk biztosítására. A globális piacoknak ráadásul új vetélytársakkal kell számolniuk, hiszen egyrészt az Amerikai Egyesült Államok vállalataival kell felvenniük a versenyt, másrészt a felemelkedő hatalmak is igyekeznek kiépíteni saját védelmi ipari bázisukat. A következőkben azt tekintjük át, hogy mindennek tükrében hogyan is néz ki az európai védelmi ipar napjainkban.

Az európai védelmi ipar helyzete

A hidegháború vége az európai védelmi ipart is jelentősen átstrukturálta, hiszen a védelmi kiadások csökkenésével az európai vállalatok jelentős része profilváltásra kényszerült. Ennek egyik leglátványosabb elemeként a specializált eszközök gyártására szakosodott vállalatok jelentős része átvált az integrált rendszerek gyártására.¹⁹ Ezzel párhuzamosan – a racionalizálás érdekében – megkezdődött az európai védelmi ipari vállalatok összeolvadása is, ami mind a mai napig a szektor alapköveinek számító óriásvállalatok létrehozásához vezetett. Így jött létre a

¹⁸ NATO: Defence Expenditure of NATO Countries (2009-2016). 2017.03.13. http://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2017_03/20170313_170313-pr2017-045.pdf (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.) Az adatsor magába foglalja a nagyobb eszközökre vonatkozó kutatás és fejlesztési kiadásokat. A 2016-ra vonatkozó adatok becsült értékek.

¹⁹ MARKOWSKI, Stefan – WYLIE, Robert: The Emergence of European Defence and Defence Industry Policies, Security Challenges, 3:2, p. 39.

kilencvenes évek végén és a kétezres évek elején az Egyesült Királyságbeli BAE Systems, a francia Thales Group vagy például a transzeurópai EADS (mai nevén Airbus Group).

Bár a védelmi ipar a kilencvenes években veszített korábbi jelentőségéből, ezzel együtt is a gazdaság stratégiai jelentőségű szektora maradt. Ebből következően az Európai Unió közös piaci szabályaihoz sem igazodott teljesen, hiszen az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés 346. cikke egyfajta kiskaput biztosít a tagállamok számára, hogy „biztonsági érdekeik védelmi érdekében” megtegyék az „általuk szükségesnek tartott, fegyverek, lőszer és hadianyagok előállításával vagy kereskedelmével kapcsolatos intézkedéseket.”²⁰ Más szóval a tagállamok protekcionista döntéseivel bizonyos mértékig torzíthatták a közös piac szabályozóit és ez a szektor struktúrája szempontjából kulcsfontosságú kitétel a mai napig sem változott. Mindez nem jelenti azt, hogy a vállalatok minden esetben tagállami tulajdonban lennének, sokkal inkább arról van szó, hogy az egyes tagállamok részvényeseiken keresztül gyakorolnak befolyást a védelmi ipari vállalatok döntéseire.²¹ Azt, hogy az európai védelmi ipari vállalatok a tagállamok stratégiai szintű érdekeihez milyen szorosan kapcsolódnak jól bizonyította, hogy 2012-ben épp – az akkor még az EADS-ben jelentős direkt részvényesi befolyással rendelkező – Németország vétőzta meg a BAE Systems és az EADS összeolvadását, amivel egyben a világ legnagyobb repülőgépipari és védelmi ipari vállalatának létrehozását is megakadályozta.²²

A számadatokat tekintve globális szinten az európai védelmi ipari bázis a második helyen áll az Amerikai Egyesült Államok után. A SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute) 2015-ös adatai alapján a legnagyobb védelmi ipari vállalat TOP10-ben, mindössze 3 volt európai kötődésű (a már említett BAE Systems és az Airbus Group, valamint az olasz Finmeccanica, vagy jelenlegi nevén Leonardo).²³ Rajtuk kívül még további két francia (Thales Group, Safran) és egy brit (Rolls-Royce) vállalat található az első 20 vállalat között.²⁴ Az Európai Unión belüli aránytalanságokat jól jelzi, hogy a német, a francia, az olasz és a brit érdekeltségeken kívül – akik összesen 24 vállalattal szerepelnek az első száz vállalat között – mindössze egy svéd (Saab), egy lengyel (Polish Armament Group) és egy belga (CMI Groupe) vállalat került fel a TOP100-as listára az Európai Unióból.²⁵

²⁰ Az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN>, 346. cikk (Letöltés ideje: 2017. 06. 30.)

²¹ Az állami tulajdon méreteivel kapcsolatban az Avascent 2011-ben készített kimutatást. Lásd: AVASCENT: State Ownership in the European Defense Industry: Change or Continuity? <https://www.avascent.com/wp-content/uploads/2013/01/Avascent-State-Ownership.pdf>, p. 3. (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

²² DE BRIGANTI, Giovanni: Analysis: BAE-EADS Merger One Year On: Mission Accomplished, http://www.defense-aerospace.com/articles-view/feature/5/147916/bae_eads-merger-one-year-on.html (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

²³ SIPRI: Arms Industry Database, <https://www.sipri.org/databases/armsindustry> (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

²⁴ Uo.

²⁵ Uo.

A teljes európai repülőgépipari és védelmi szektor körülbelül 850.000 embert foglalkoztat,²⁶ s a méretbeli különbségeket jól érzékelteti, hogy ebből több mint 400.000 fő a három legnagyobb vállalathoz (BAE Systems, Airbus Group, Leonardo) köthető.²⁷ A szektor összbevétele 2015-ben meghaladta a 222 milliárd eurót, ami 11%-os növekedést jelentett 2014-hez képest.²⁸ Fontos megjegyezni azonban, hogy e számok nem csak a katonai és védelmi célú eladásokat jelölik, hiszen – ahogy az a védelmi iparban gyakran lenni szokott – az egyes vállalatok sok esetben a civil piacra is gyártanak (pl. kereskedelmi repülőgépeket). Ennek nyomán, míg a BAE Systems 2015-ös bevételeinek 93%-át a katonai eladásokból szerezte, addig ez a szám az Airbus Group esetében mindössze 18% volt.²⁹ A szektor összteljesítményének jelentős növekedése pedig szorosan összefügg a kereskedelmi repülőgépek piacának bővülésével és az ebből származó exportbevételek növekedésével.³⁰ Így például a teljes szektor civil eladásai 17%-al növekedtek 2014-2015 között, míg a 222 milliárd eurós összbevételből 74 milliárd a kereskedelmi repülőgép-exportból származott.³¹

A top európai nagyvállalatok profilját összevetve elmondható, hogy a szektoron belül is akadnak jelentős különbségek. A főleg a védelmi piacra termelő BAE Systems körülbelül 19 milliárd eurós eladásainak 54%-a a légierező eszközeihez köthető (és ezek közül is kiemelkedik a Eurofighter Typhoon gyártása).³² További 25%-ot jelentenek a haditengerészeti eladások és mindössze 16% származik a szárazföldi haderőnem és 5% a kibervédelem területéről.³³ A BAE piacait tekintve a hazai megrendelések mindössze 21%-ot tesznek ki, az export több mint 55%-a pedig az Európai Unión kívülre irányul (36% Amerikai Egyesült Államok, 21% Szaúd-Arábia).³⁴

A transzeurópai Airbus Group bevételeinek jelentős részét a civil eladásokból szerzi. A vállalat 2016 során 688 kereskedelmi repülőgépet szállított le, míg ez a szám a katonai gépek esetében mindössze 33 volt (ebből 17 darab az A400M típusú

²⁶ Aerospace and Defense Industries: Key Facts & Figures 2015, http://www.asd-europe.org/sites/default/files/atoms/files/ASD_F_F2015_web_spreads_Nov.pdf p. 2. (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

²⁷ Fontos azonban megjegyezni, hogy sok több vállalat rendelkezik Európán kívüli létesítményekkel, így ezek a munkahelyek sok esetben nem csak európai munkahelyeket jelölnek. SIPRI: Arms Industry Database, <https://www.sipri.org/databases/armsindustry> (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

²⁸ Aerospace and Defense Industries: Key Facts & Figures 2015, http://www.asd-europe.org/sites/default/files/atoms/files/ASD_F_F2015_web_spreads_Nov.pdf p. 2. (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

²⁹ SIPRI: Arms Industry Database, <https://www.sipri.org/databases/armsindustry> (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

³⁰ Aerospace and Defense Industries: Key Facts & Figures 2015, http://www.asd-europe.org/sites/default/files/atoms/files/ASD_F_F2015_web_spreads_Nov.pdf p. 2. (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

³¹ Uo.

³² BAE Systems: Annual Report 2016, https://investors.baesystems.com/~/_media/Files/B/Bae-Systems-Investor-Relations-V3/Annual%20Reports/annual-report-2016-28032017.pdf, p. 2. (Letöltés ideje: 2017. 06. 28.)

³³ Uo.

³⁴ Uo. p. 3.

szállítórepülőgép).³⁵ Ehhez hasonlóan, bár az Airbus teljes bevétele meghaladta a 66 milliárd eurót, ugyanakkor ebből mindössze 12 milliárd származott a vállalat védelmi részlegeinek eladásából.³⁶ Ezen belül egyébként a katonai repülőgépek eladási mutatói a legjelentősebbek (42%), melyet az űrtechnológia (31%) követ.³⁷ Az export jelentőségét jól szimbolizálja, hogy a 2016-ban regisztrált rendelések 21%-a érkezett Európából, 18%-a Észak-Amerikából és további 33% a csendes-óceáni térségből.³⁸

Az olasz Leonardo 2016-ban közel 20 milliárd eurós megrendelést tudhatott magáénak, amelyek több mint fele a repüléstechnológiából származott.³⁹ A vállalat teljes bevételét tekintve egyébként a legjelentősebb szektornak az elektronikai, védelmi és biztonsági rendszerek eladása tekinthető (46%), míg a második helyen a helikoptergyártás (30%) áll.⁴⁰ A BAE Systemshez hasonlóan a legjelentősebb piacait az Egyesült Államok és a Közel-Kelet adja a vállalatnak.⁴¹

Az európai védelmi ipar számára a legjelentősebb projekteket továbbra is a transzeurópai kezdeményezések jelentik. A magas kutatási és fejlesztési költségek miatt ugyanis az új típusú eszközök kifejlesztése gyakran az összeurópai megoldások felé tereli a tagállamokat és azok védelmi ipari vállalatait. Egy-egy állam ugyanis csak nehezen lenne képes az ilyen horderejű programok teljes költségvetésének fedezésére. Ennek kapcsán az elmúlt évtizedekből kiemelkednek a Eurofighter Typhoon többfunkciós vadászpilóta nélküli repülőgép és az A400M szállítórepülőgép gyártási projektjei. A probléma azonban, hogy mindkét projekt a leginkább vitatott védelmi ipari kezdeményezések sorába tartozik. Igaz ez annak ellenére, hogy a leszállított Eurofighterok száma meghaladja az 500-at.⁴² Rosszabb a helyzet az A400M esetében, amely a vártnál jóval gyengébb mutatókat produkált az eladások terén. A projekt keretében 2016 végéig 174 gépet rendeltek meg, melyek közül 38 került leszállításra, köszönhetően annak, hogy a program többször is túllépte a kijelölt pénzügyi kereteit, amit csak tovább súlyosbítottak a folyamatos késések és balesetek.⁴³

Mindez azt is jelenti, hogy a transzeurópai jelleg önmagában még nem garancia egy adott projekt hatékonyságára és sikerére. Marc R. De Vore szerint ennek elsősorban két oka van. Egyfelől az, hogy a gyártási folyamatban résztvevő vállalatok arra használták a többnemzeti programokat, hogy más piacokon előnyöket

³⁵ Airbus Group: Annual Report, <http://company.airbus.com/investors/Annual-reports-and-registration-documents.html>, p. 3. (Letöltés ideje: 2017.06.29.)

³⁶ Uo. p. 27.

³⁷ Uo.

³⁸ Uo p. 21.

³⁹ Leonardo: Being Leonardo, http://www.leonardocompany.com/documents/63265270/68487135/body_RFA_Leonardo_ENG_100517.pdf, p. 7. (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.)

⁴⁰ Uo.

⁴¹ Uo. p. 57.

⁴² Eurofighter Typhoon: Customers, <https://www.eurofighter.com/customers>, (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.)

⁴³ Airbus Defense and Space: Orders, Deliveries, In Operation Military aircraft by Country – Worldwide https://airbusdefenceandspace.com/wp-content/uploads/2017/02/2016-12_mrs_gen_ord-deliv-by-country.pdf (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.)

szerezzenek.⁴⁴ Másfelől az óriásvállalatok ellenőrizhetetlenségéből fakadóan rengeteg felesleges vállalati folyamat nehezítette a programok előrehaladását.⁴⁵ Így például a brit National Audit Office becslései alapján a Eurofighter program költségei 96%-kal nagyobbak voltak, mint egy alternatív, nemzeti keretben megvalósított program költségei lettek volna.⁴⁶

Következtetések

Összegezve tehát az európai védelmi ipar helyzetét, a szektor szerkezete szempontjából az egyik legfontosabb befolyásoló tényezőnek továbbra is az óriásvállalatok dominanciáját tekinthetjük. A brit, francia, német és olasz vállalatok előnye szinte behozhatatlannak tűnik a csak kisméretű védelmi ipari bázissal rendelkező tagállamokból nézve. Mindez nem csak az Európai Unión belüli protekcionista szabályozóknak köszönhető, hanem annak is, hogy napjainkra csak az említett óriásvállalatok képesek azokra a technológiai innovációkra, amelyek a védelmi ipari fejlesztések kulcselemeiként szolgálnak.

Ráadásul – bár az európai védelmi kiadások a közeljövőben várhatóan növekednek majd – a belső uniós piac, vagy más szóval az európai államok haderői, várhatóan továbbra sem biztosítanak majd olyan vásárlóerőt, amely képes lenne önmagában eltartani a már meglévő óriásvállalatokat. Éppen ezért a bemutatott vállalatok mindegyike jelentős részben nyitott az exporttevékenység felé az elmúlt években, és napjainkra a belső eladásai csupán a bevételeik kisebb hányadát teszik ki. Ahhoz azonban, hogy a vállalatok megállják a helyüket a globális piacokon – akár az Egyesült Államok vagy a fejlődő országok vállalataival szemben – szükség van a már létrejött óriásvállalatok fenntartására, hiszen csak ezek képesek a komplex fegyverrendszerek kutatás-fejlesztési projektjeinek lebonyolítására és azok gyártási feltételeinek megteremtésére. Ez azonban az Európai Unió védelmi ipara szempontjából azt a dilemmát veti fel, hogy a kisebb vállalatok tartósan az írásom elején említett hierarchikus viszony alsóbb szintjein maradnak, az új szereplők pedig szinte esélytelenül próbálnak belépni a védelmi ipar torz rendszerébe.

Felhasznált irodalom:

- ADAMS, Walter: The Military-Industrial Complex and the New Industrial State, The American Economic Review, 58:2.
- Aerospace and Defense Industries: Key Facts & Figures 2015, http://www.asd-europe.org/sites/default/files/atoms/files/ASD_F_F2015_web_spreads_Nov.pdf (Letöltés ideje: 2017.06.25.)
- Airbus Group: Annual Report, <http://company.airbus.com/investors/Annual-reports-and-registration-documents.html> (Letöltés ideje: 2017.06.29.)

⁴⁴ DE VORE p. 657.

⁴⁵ Uo.

⁴⁶ National Audit Office: Maximising the benefits of defence equipment co-operation, <https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2001/03/0001300.pdf>, p. 16. (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.)

- AVASCENT: State Ownership in the European Defense Industry: Change or Continuity? <https://www.avascent.com/wp-content/uploads/2013/01/Avascent-State-Ownership.pdf> (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)
- Az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN>, 346. cikk (Letöltés ideje: 2017. 06. 30.)
- BAE Systems: Annual Report 2016, <https://investors.baesystems.com/~media/Files/B/Bae-Systems-Investor-Relations-V3/Annual%20Reports/annual-report-2016-28032017.pdf> (Letöltés ideje: 2017. 06. 28.)
- Bipe: Anticipating Restructuring in the European Defense Industry, ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2431&langId=en (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.)
- BITZINGER, Richard A.: New ways of thinking about the global arms industry, https://www.aspi.org.au/publications/new-ways-of-thinking-about-the-global-arms-industry-dealing-with-limited-autarky/SI98_Global_arms_industry.pdf (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)
- BITZINGER, Richard A.: The Modern Defense Industry . Political, Economic and Technological Issues, ABC Clio, 2009.
- DE BRIGANTI, Giovanni: Analysis: BAE-EADS Merger One Year On: Mission Accomplished, http://www.defense-aerospace.com/articles-view/feature/5/147916/bae_eads-merger-one-year-on.html (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)
- DE VORE, Marc R.: The Arms Collaboration Dilemma: Between Principal-Agent Dynamics and Collective Action Problems, Security Studies, 20:4.
- Leonardo: Being Leonardo, http://www.leonardocompany.com/documents/63265270/68487135/body_RFA_Leonardo_ENG_100517.pdf (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.)
- MARKOWSKI, Stefan – WYLIE, Robert: The Emergence of European Defence and Defence Industry Policies, Security Challenges, 3:2.
- National Audit Office: Maximising the benefits of defence equipment co-operation, <https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2001/03/0001300.pdf> (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.)
- NATO: Defence Expenditure of NATO Countries (2009-2016). 2017.03.13. http://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2017_03/20170313_170313-pr2017-045.pdf (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.)
- PRIO: Trends in Armed Conflict, 1946–2014. http://file.prio.no/publication_files/prio/Gates,%20Nyg%C3%A5rd,%20Strand,%20Urdal%20-%20Trends%20in%20Armed%20Conflict,%20Conflict%20Trends%201-2016.pdf, (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)

- SCHERER, Friedric M.: The Weapons Acquisition Process: Economic Incentives, Harvard University, 1964.
- SIPRI: Arms Industry Database, <https://www.sipri.org/databases/armsindustry> (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)
- SIPRI: Military Expenditures Database. 2016. <https://www.sipri.org/databases/milex> (Letöltés ideje: 2017. 06. 29.)
- United States Accountability Office: F-35 Joint Strike Fighter – DOD Needs to Complete Developmental Testing Before Making Significant New Investments, <http://www.gao.gov/assets/690/684207.pdf>, p. 2. (Letöltés ideje: 2017. 06. 25.)