

INTEGRÁCIÓS TÖREKVÉSEK A NYUGAT-EURÓPAI VÉDELMI IPARBAN

*Szenes Zoltán*¹

Nyugat-Európa a világgazdaság egyik "erőközpontja", a nemzetközi gazdasági kapcsolatok alakítója, amely erős védelemgazdasággal is rendelkezik. Az EK-tagországok védelmi kiadásának összege meghaladja a 150 milliárd dollárt, amely ugyan az USA kiadásainak mintegy felét teszi ki, de ötször több mint Japáné. A Közösség aggregált fegyveres erői meghaladják az USA haderejét. A világ fegyverkereskedelméből való részesedése meghaladja a 20 %-ot. A védelemgazdasági szféra - ezen belül is különösen a védelmi ipar igen érzékenyen reagál a "külső környezet" változásaira, visszatükrözi (több-kevesebb késéssel) a politikai, biztonságpolitikai és gazdasági (haderő- és fegyverzetcsökkentések, kelet-európai változások, EK politikai, gazdasági és pénzügyi uniójának terve, stb) eseményeket, történéseket, folyamatosan felhasználja a tudomány és technika új eredményeit, vívmányait. Jelen tanulmány ezeket a változásokat, ezt a helyzetet kívánja bemutatni, elsősorban a különböző nyugati országok közötti védelmi-ipari együttműködés, közeledés, "kölcsonhatás" bemutatásán keresztül.

A védelmi ipar általános és különös vonásai

A korszerű védelmi ipar közgazdasági értelemben nem egységes ágazat, a legtöbb (főleg csúcstechnológiai) iparág állít elő védelmi célokra felhasználható termékeket. Mivel a védelmi ipar része általában az ipar-
nak (és gazdaságnak), ezért ebben a sajátos szférában is kimutathatók azok a jellegzetes fejlődési-fejlesztési irányzatok, amelyek általában jellemzők az iparra. Ezek közül is szignifikáns az utóbbi évek nyugat-európai védelmi iparaiban a koncentráció erősödése, a nemzetközi kooperáció fokozódása és a privatizáció, dereguláció erősödése.

1 Dr.Szenes Zoltán ezredes, egyetemi docens, MH hadtápcsoportfőnök (főcsoportfőnök-helyettes)

A koncentrációs folyamatok a védelmi iparágakban már az 1960-as években megindultak, de a védelmi termelés egyre bonyolultabbá válása, a korszerű technika bevonulása a fegyverek közé, továbbá az USA - vállalatok dominanciájának visszaszorítása, a kialakult kapacitás-feleslegek kényszerítő ereje **felgyorsította** a nemzeti védelmi ipari integrációt a nyolcvanas évek második felében. A legtöbb országban és védelmi ágazatban **monopóliumok** alakultak ki, különösen a nagy komplex harci-technikai eszközök gyártása területén. Egy-egy repülőgépgyár van Nagy-Britanniában, Franciaországban és NSZK-ban (Aerospace, Dassault, Messerschmidt - Bölkow - Blohm), de egy-egy harckocsi-gyártó vállalat (Vickers, Giat, Krauss-Maffei), illetve hajtóműgyár (Rolls-Royce, SNECMA, MTU) elégíti ki ugyanezen országok megfelelő szükségleteit. Természetszerűleg monopolizált a tengeralattjáró-gyártás is. Több szállító végzi a haderők ellátási feladatait a hajógyártás területén, valamint az elektronikai és rakétagyártó ágazatokban.

A koncentrációs folyamat megvalósításának módszere sokféle: átalakulás korlátozott felelősségű holdingokká (MATRA- GECDASA), vegyesvállalatokká (Plessey átvétele GEC és Siemens által), illetve közös leányvállalatok létrehozása (Thomson és BAE : Eurodynamics; Aerospa-tiale és MBB: Eurocopter stb). Történtek olyan koncepciók megegyezése is, amelyek még nem fúziót jelentettek, de jelentős lépést reprezentáltak a szükséges összeolvadás irányába.

1988-89-ben a fontosabb védelmi vállalati fúziók száma megközelítette a húszat (1. sz. táblázat), amely nem éri el az EK-tagállamok civil vállalatai fúzióinak 10 %-át.

"Házasságok" nemcsak két nemzet, hanem több ország védelmi vállalatai között is történtek (2. sz. táblázat). Ráadásul nemcsak a korábban megszokott területeken (ahol egy ország "kevés" volt a legdrágább és legbonyolultabb haditechnikai eszközök gyártására, mint például a repülőeszköz- és űriparban), hanem "hagyományos" fegyvergyártó cégek között is meghatározó divíziók (részlegek) felvásárlásával. A multinacionális fúziókban már az észak-amerikai és a semleges európai országok vállalatai is részt vesznek. A védelmi iparban is megindult a **transznacionálizálás folyamata**.

Védelmi-ipari vállalatok multinacionális fúziói

Vállalat	Nemzetiség	Vállalat	Nemzetiség	Fúzionált váll.neve	Év
Sema-Metra	Franciaország	CAP Group	N-Br.	Sema-Group	1988
Dense-Pac Microsystem Inc.	USA	Hybrid Memory Products Ltd.	N-Br.		1989
Sagem	Franciaország	Sepa	Olaszország	Italiana Sistemi Inerzials SPA	1989

Megjegyzés: 1989. végén tárgyalásokat folytattak az MBB, Aerospatiale, BAe és Thomson CSF helikopter-gyártó részlegeik egyesítéséről

Forrás: SIPRI Yearbook 1990

A beindult integrációs folyamatnak azonban alapvető feltétele olyan programok megléte, amelyek lehetővé teszik a védelmi vállalatok egymáshoz való közelítését. Így a **kooperációra** törekvés ebből a szempontból is szükséges. Az együttműködést tovább erősítik a megnövekedett K+F költségek, a védelmi felszerelések drágulása, az USA-val folytatott verseny.

A koncentráció növekedése, a kooperációs törekvések és az amerikai technikától való függetlenedésre való törekvés mellett fontos jellegzetessége a védelmi iparnak a **vállalatok magánkézbe adása, s általában a központi kormányzati szabályozás csökkentése**. Ez a jelenség változó intenzitással valamennyi nemzeti védelmi iparban megfigyelhető, és egyidejűleg végbemegy egy jelentős szerkezetváltás is (3. sz. táblázat).

Nemzetközi felvásárlások a nyugat-európai védelmi iparban (1988-89)

Vásárló vállalat	Nemzetiség	Megvásárolt vállalat	Nemzetiség	Év
General Motors	USA	Redifussion Simulation	N-Britannia	1988
Astra	N-Britannia	Poudriere Réunion	Belgium	1988
Plessey	N-Britannia	Leigh Instruments	Kanada	1988
Thomson-Brandt Armaments	Franciaország	Forges de Zeebrugge	Belgium	1988
Thomson CSF	Franciaország	Ocean Defence Corp.	USA	1988
Bombardier Inc.	Kanada	Short Brothers PLC	N-Britannia	1989
Matra	Franciaország	Fairchild Space, Fairchild Communications and Electronics, Fairchild Control Systems	USA	1989
SNEMCA	Franciaország	FN Moteurs	Belgium	1989
Thomson CSF	Franciaország	HSA	Hollandia	1989
Alcatel	Franciaország	ACEC Space, Defence and Telecommunications Division	Belgium	1989
Siemens	NSZK	Plessey Radar and Defence Systems	N-Britannia	1989
Diehl	NSZK	BGT	USA	1989
Elsag	Olaszország	Bailey Controls	USA	1989
Nobel Industries	Svédország	Philips Elektronikindustrier	Hollandia	1989
Astra	N-Britannia	BMARC	Svájc	1989
Dowty	N-Britannia	Palmer Chenard Industries	USA	1989
RJO Enterprises	USA	ASA	N-Britannia	1989

A 3, 8, 18, 35. sz. források alapján szerkesztett táblázat

Megjegyzés: A táblázat azon védelmi vagy védelem-orientált ipari vállalatok megvételét tünteti fel, ahol a vásárló cég a megvásárolt vállalatnál többségi (több mint 50 %) részesedést szerzett.

Néhány nyugat-európai védelmi vállalat tulajdonviszonya

Vállalat megnevezése	Nemzetisége	Tulajdon jog
Thomson CSF Aerospatiale Dassault	Franciaország	57 %-ban állami állami 49 %-ban családi 46 %-ban állami
Matra		Közelmúltban privatizált részvénytársaság (Daimler-Benz 10 %, GEC 10 %)
Daimler-Benz	Németország	Részvénytársaság (Kuwait 14 %)
MBB		Elvileg tartományi kormányé. 1989-ben a Daim- ler-Benz megvásárolta
Rheinmetall SEL		Részvénytársaság A francia CGE megvásárolta 1987-ben
Siemens		Részvénytársaság
BAe	Nagy-Britannia	Közelmúltban privatizált részvénytársaság (a tengerentúli részesedés 29 %-ban limitált)
GEC		Részvénytársaság
Racal		Részvénytársaság

Forrás: GOVETT, H: *European Defence: Winds of Change*
London 1988. p. 13.

Ez a tendencia különösen erőteljes Nagy-Britanniában, ahol először a British Aerospace nagyvállalattól szabadult meg az állam. Tovább folytatva ezt a gyakorlatot, privatizálták az egyik legnagyobb hagyományokkal rendelkező, főleg kézfegyvereket és lőszeret előállító vállalatot, a Royal Ordnance-ot is. Ez azért is volt szokatlan és merésznek tűnő lépés, mert az Egyesült Királyság lett az első állam, amely már nem rendelkezik saját bázissal a hagyományos fegyverek gyártása terén². Hasonló döntések születtek (születnek) a francia, német, olasz és spanyol védelmi iparban is.³

A védelemgazdaságban megindult integrációs folyamatok összességében erősítik Nyugat-Európa versenyképességét a nemzetközi fegyverkereskedelemben, de nem, vagy csak kismértékben alakítanak ki versenyt szervezett keretek között. Monopóliumok esetében versenyről nem beszélhetünk, a duopóliumok és az oligopoliumok pedig csak a korlátozott verseny lehetőségét biztosítják. Tisztességes és egészséges verseny csak a részegység- és alkatrészellátást végző kis- és közepes vállalatoknál⁴ van, amelyek rugalmas piacpolitikájukkal, technikai ügyességükkel és alacsony rezsiköltségeikkel sikert érnek el mind a hazai, mind az exportpiacon. A siker másik példáját a védelmi piac új ellátócsoportja,

2 Megjegyzendő, hogy jelenleg több mint 50 országban gyártanak már kézfegyvereket és hozzávaló lőszeret, 23 nemzet készít harckocsilőszeret és 18 ország állít elő rakétákat. Idézi: Sattler Tamás: Gazdasági jelenségek a hadiiparban - a fejlett tőkésországok példáján. külgazdaság, 1988. 11. sz. 44. old.

3 A privatizációs tendencia megkezdődött a magyar védelmi iparban is (lásd például DIGÉP, Pestvidéki Gépgyár, Videoton stb.)

4 Az EK hivatalos kategorizálása szerint nagyvállalatnak számít az 500 dolgozónál többet foglalkoztató cég, 50-499 között közepes 10 és 49 között kis-, 10-nél kevesebb foglalkoztatott esetén mikrovállalatról van szó. A Közösség 12 országában összesen 13 millió vállalat van bejegyezve, 99,36 százalékuk a mikro-és a kisvállalat kategóriájába tartozik. A közepes vállalatok aránya 0,54 százalék, a nagyoké 0,10. Vö.: Versenyben maradnak-e a kisvállalatok az egységes EK-piacon? Magyar Hírlap, 1992. Január 31.

az ún. szoftverházak képviselik, amelyek rugalmasságukkal kis tőkebefektetési igényeikkel, kettős (védelmi és civil) termékeikkel jelentős profitrészesedést érnek el. A kooperációs tendenciák megváltoztatják a kormányok és a vezető nagyvállalatok helyzetét. A kormányok eddigi felelőssége (milyen területeket fejleszt, hogyan, milyen mértékben, stb.) egyre inkább áthelyeződik a jövő nagy nemzetközi csoportjaihoz, nemzetközi szervezeteihez.

A védelemgazdaságnak (-iparnak) az általános jellemzőin kívül vannak olyan **sajátos vonásai is**, amelyek alapvetően megkülönböztetik a civil gazdasági területektől. A legszembeütőbb sajátosságaihoz a **nemzeti védelmi iparok differenciált és fragmentális jellegét⁵, a védelmi piac monoposzionisztikus karakterisztikáját, és a védelmi eszköz - gyártás tőkeigényes és protekcionista jellegét** sorolhatjuk.

A védelmi iparok különbözősége az önellátásra való törekvések, a multinacionális kooperációs szervek kezdeti hiánya és az eltérő biztonságpolitikai szándékok következtében, történelmileg alakult ki. Napjainkra az európai védelmi iparok - a piac nagysága, a koncentráció foka, a területi elhelyezkedés, a jövedelmezőség, a vállalati nagyság szerint - differenciálódtak. Bár a piac mérete igen jelentős / (haditechnikai eszközökre 1989-ben 31 milliárd dollárt, hadfelszerelési anyagokra pedig (élelmiszer, üzemanyag, építőanyag) 42 milliárd dollárt költöttek a tagállamok)/, mégis szinte nagyságrendileg marad el az amerikai piacétól. Például a repülőeszköz- és űripár kereskedelmi forgalma több mint kétszerese az összeurópainak, kibocsátóképessége igen jó⁶. Mindez lehetővé

5 Gomez, A, a Thomson S.A. vezérigazgatója szerint az európai védelmi piac és ipar azért nacionalista és töredékes, mert a kormányokat az alábbi szabályok vezérelték. "1.sz. szabály - Amikor csak teheted, vásárolj hazai terméket. 2.sz.szabály - Amikor nem tudsz vásárolni hazait, vegyél amerikaiat. 3.sz.szabály - Amikor nem tudsz vásárolni sem amerikaiat, sem hazait, tedd meg a maximumot, ami tőled telik". Vö. European Defence Market. NATO's Sixteen Nations, Dec/jan 1990/91. p.56.

6 A világon kb. 24 ezer harcászati repülőgép van, amelynek 55 %-át az USA tervezte, bár ennek egy részét licenc alapján a tengerentúlon gyártották. Vö.: BITTLESTON, M. Cooperation or Competition? Defence Procurement Options for the 1990-s. Brassey's for IISS. London, 1990.p.27.

teszi a nagy gyártási szériák elérését, az egységnyi költségek csökkentését, a termelés hatékonyságának biztosítását.

Bár a világ első száz legnagyobb védelmi vállalatának (a volt szocialista országok nélkül) mintegy felét nyugat-európai cégek alkotják (4.sz. táblázat), az első húszban csak négy európai konzorcium szerepel, s a legjobb helyezést elérő British Aerospace is csak a hetedik. Jelentős differenciák vannak a legnagyobb nemzeti vállalatok között is (5.sz. táblázat) a védelmi termelés volumene, a védelmi költségvetéstől való függősége szerint. A magas védelmi függőségű vállalatok jobban kötődnek a kormányokhoz, a exportmegrendelésekhez, az alacsonyabb függőségű cégek (pl. az elektronikai szektorban) könnyebben megteremtik az átjárhatóság feltételeit a védelmi és a polgári szféra között.

4. sz. táblázat

Védelmi ipari vállalatok csoportosítása értékesítési volumen és országokhoz való hovatartozás szerint

Ország	A legnagyobb 100 vállalat közötti helyezés					Vállalat összesen
	1-20	21-40	41-60	61-80	81-100	
Nagy Britannia	2	1	4	3	2	12
Franciaország	1	3	2	1	3	10
NSZK	1	1	1	4	2	9
Olaszország		3				3
Hollandia		1				1
Spanyolország			1			1
USA	15	10	9	7	7	48
Japán	1	1		2	1	5

Forrás: SIPRI Yearbook (1990) adatai alapján

**Legnagyobb nemzeti védelmi ipari vállalatok
(1988)**

Vállalat	Ország	Haditechnikai volumen (M\$)	értékesítés aránya (%)	Helyezés a világranglistán
British Aerospace	Nagy-Britannia	5470	54	7
Thomson CSF	Franciaország	4320	77	12
Daimler-Benz	NSZK	3420	8	15
IRI	Olaszország	2100	6	26
Philips	Hollandia	1500	5	35
CASA	Spanyolország	980	65	49

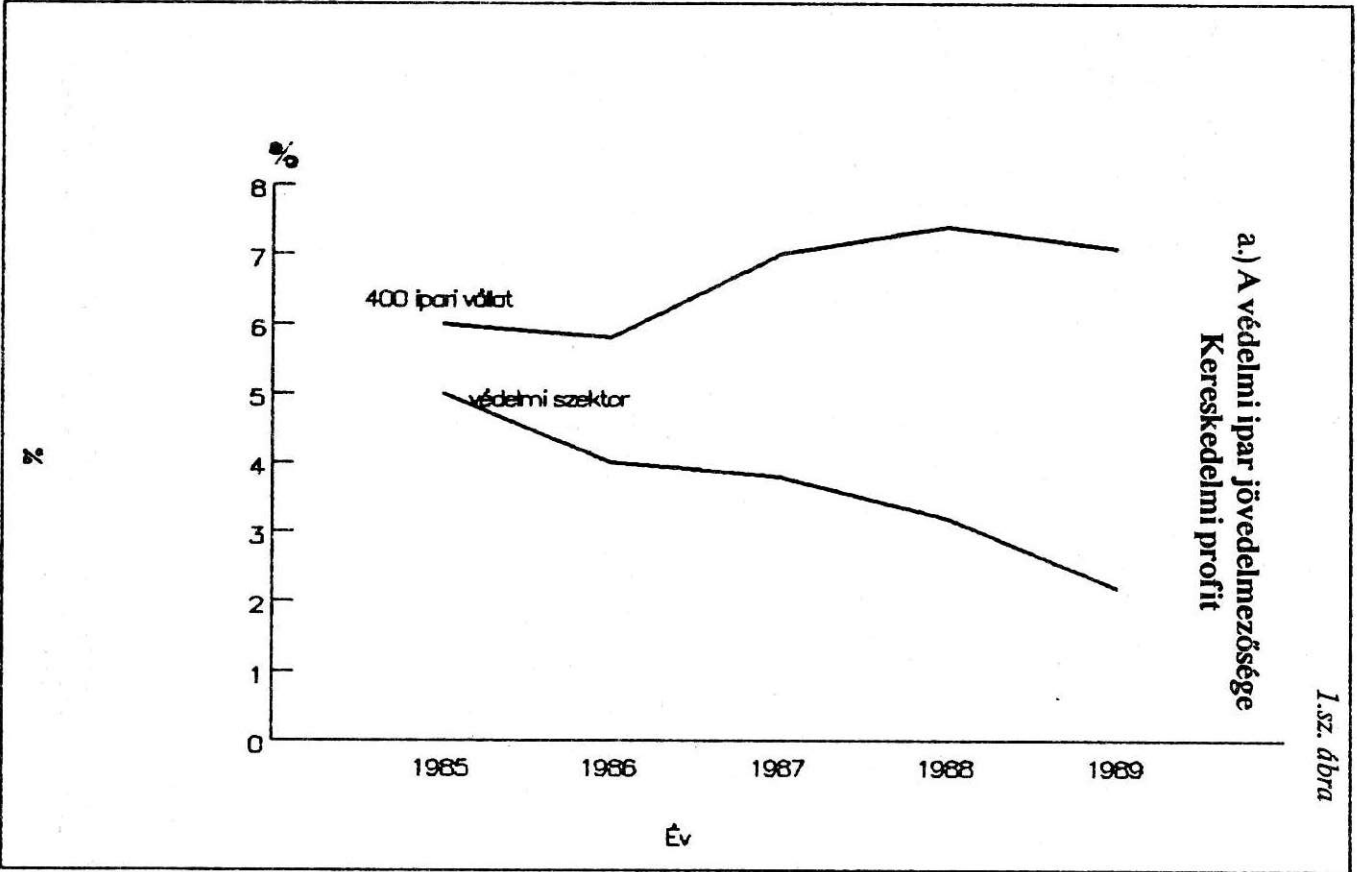
A védelmi piac más fogyasztói vagy ipari piacoktól való megkülönböztető jegye a monopozoniájában rejlik. A fegyverpiacon ugyanis, ha nem számítjuk az exporteladásokat, **csak egy vásárló** van, az állam. De az állam licencek, használói restriktciók és csúcstechnológiai tiltások révén ellenőrizheti az eladásokat is. Sőt maga az exportpotenciál olyan funkciót tölthet be, amelyet a nemzeti kormányok szánnak neki meghatározott követelményeket kifejező megrendelések ellátásával. A vásárló ugyanis megrendeléseivel irányíthatja az exportot, a technológiát, ami a szállító vállalat részére kereskedelmi szempontból káros is lehet. Ha ugyanis az exportkereslet (pl. a fejlődő országok esetében) nem illeszthető a hazai igényekhez, és ma nincs lehetőség (vagy csak korlátozott lehetőség van) fejlett piacot megcélozni, a vállalati eladások korlátozottak lehetnek. Sőt a kormányok már a saját hadseregeik védelmi felszerelés-igényeinek kialakításakor figyelembe veszik a tervezett haditechnikai gyártmány lehetséges exportálási potenciálját. Az állam azonban nemcsak a vásárlásokon keresztül befolyásolja a védelmi ipart, hanem az

árak meghatározásával szinte maga állítja fel a határokat az egész piac (és szegmensei) számára.

Az európai védelmi ipar a nemzeti önellátásra való törekvése miatt alacsony hatékonyságú, technológiai és pénzügyi erőforrásokat pazarol⁷, mivel egy ország védelmi piaca nem képes a versenyképességet és a hatékonyságot biztosítani. Ezért **a nyílt és rejtett kormányzati támogatás nélkül a védelmi cégek az európai piac egyetlen szektorában sem lennének életképesek.** A probléma különösen a nagyvállalatoknál szembetűnő, amelyek közül sok monopol, vagy kvázi monopol helyzetben van.

További sajátossága a védelmi iparnak a **termékek specializáltsága, tőkeigényes jellege, hosszú fejlesztési és gyártási időt igénylő természete.** A különböző fegyverrendszereket - a szűk piac miatt - kis mennyiségben tervezik és állítják elő, általában magas árakon. A védelmi ágazatok jelentős tőkebefektetést igényelnek, főleg előkészítő, gyártó és ellenőrző rendszerekben. A beruházó az esetek többségében - részben vagy teljes egészében - a kormány. A védelmi vállalatok viszonylag jó jövedelmezőséggel dolgoznak, de korántsem olyan magassal, mint az szakirodalomban elterjedt. A *1. sz. ábra* mutatja, hogy a védelmi szektor profitabilitása mind a kereskedelmi (return on sales), mind tőke (return on assets) hozadék tekintetében a nyolcvanas évek második felében csökkenő tendenciájú a Standard és Poor' Index által összeállított 400 ipari vállalatával szemben.

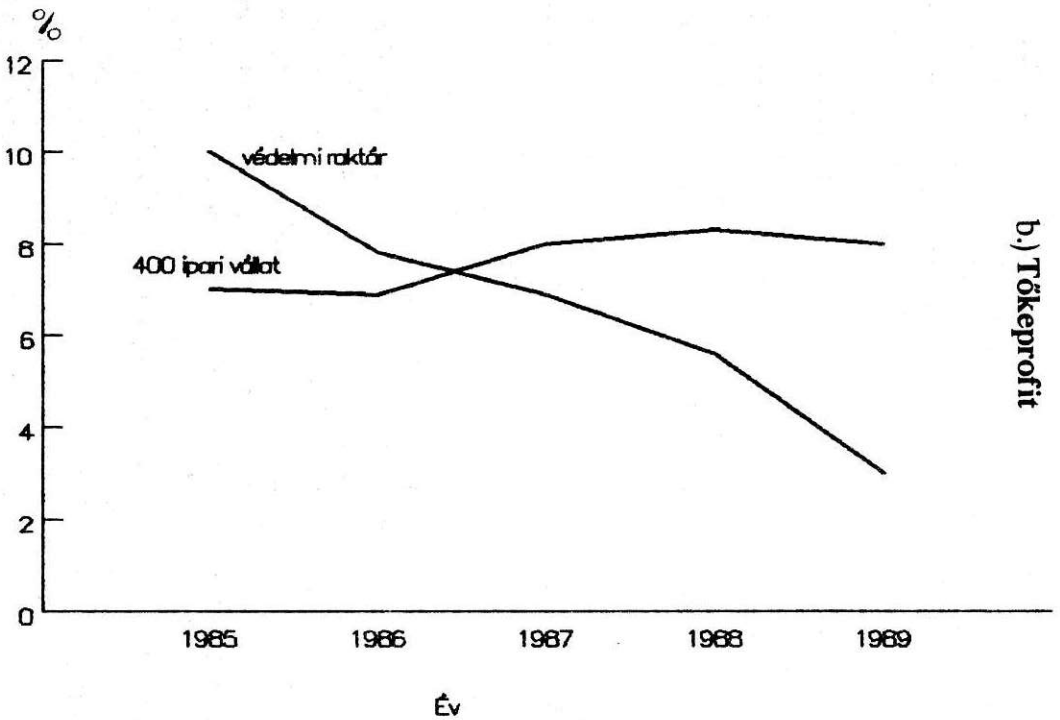
7 Jacques Delors szerint a védelmi ipar "a nemzeti hiúság, a rögzített piacok és a katonai erő miatt a gazdaság legmozdulatlanabb része. Mi nem kooperálunk hatékonyan és elpazaroljuk a pénzt" Financial Times. 14. March. 1989.



a.) A védelmi ipar jövedelmezősége
Kereskedelmi profit

I.sz. ábra

b.) Tőkeprofit



Forrás: KOONCE, D.M. *Fiscal Realities of the Defence Business. National Defence.*
Ápril 1991. p.14.

%

Integráció és a nemzetgazdaságok védelemgazdasági politikái

Az integrációs tendenciák megértéséhez, a jelenlegi problémák elemzéséhez és a lehetséges jövőbeni fejlődés megbecsléséhez szükség van a nemzeti védelemgazdasági politikák áttekintésére. Tekintettel arra, hogy Európa közös védelmi kötelezettségeiből Franciaország, Németország és Nagy-Britannia vállal legtöbbit (a három ország védelmi kiadásai meghaladják a 105 milliárd dollárt, ami a tizenkettek aggregált költségeinek közel 70 %-a), célszerű ezen nemzetállamok védelemgazdasági helyzetét, törekvéseit áttekinteni. Nem lehet eltekinteni USA védelmi iparának értékelésétől sem (bár nem tartozik Nyugat-Európához, csak a Nyugati világhoz), hiszen olyan kölcsönös függőségek, összekapcsolódások és versenyek alakultak ki, amelyek nélkül a nyugat-európai folyamatok nem lennének érthetőek.

USA védelmi ipara, fegyverpiaca a Nyugati Világban a legnagyobb. Az amerikai védelmi beszerzési kiadások /amelyet beszerzésként, illetve kutatás-fejlesztés, kísérlet és értékelésként (RDT+E) definiálnak/ a nyolcvanas években évi átlagban meghaladták a 100 milliárd dollárt. Egyedül 1989-ben a beszerzési kiadások közel 72 milliárd dollárt tettek ki. Az adatok azt mutatják, hogy 1985-1990 között az Egyesült Államok a védelmi költségvetésnek **több mint 20 %-át haditechnikai termékek vásárlására fordítja**. Bár a ráfordítás aránya hasonló a legerősebb védelmi ipari bázissal (defence industrial base - DIB) rendelkező országoknál, sőt a DDI - nemzetállamoknál⁸ is, a ráfordítható pénz mennyisége nyilvánvalóan jóval kevesebb. **Hasonló nagyságrendi különbségek vannak a K+F kiadások között is.** USA kutatás-fejlesztési költségeinek felét a szövetségi kormány fedezi, s a kormányzati K+F támogatás kétharmada katonai célokra megy el. Az európai nemzeteknél ugyanez hosszú évek óta mintegy egyharmad. Ezek a fejlesztési források meggyőzően magyarázzák az Egyesült Államok technológiai fölényét Európa felett, s egy nagyon lényeges versenyelőnyt adnak az amerikai iparnak. Az USA igyekszik védelmi piacát **nyitottá** tenni a nyugat-európai cégek előtt, de a fegyverkereskedelmi egyensúly helyreállítására tett erőfeszítések (még ha néhány szektorban történt is javulás) csak részsikereket hoztak.

8 DDI (Developing Defence Industry) országok = fejlődő védelmi iparral rendelkező országokzet

Valószínűsíthető, hogy az egységes európai piac tovább növeli az amerikai piac "fogadókészségét", hiszen az Egyesült Államok gazdasági érdekeltsége igen nagy az EK-ban. A Közösség 24 % exporttal, a külföldi befektetések 40 %-val, a védelmi export 60-70 %-val számol az amerikai fél részéről. Kérdéses, hogy a nagy arányú exportot tudják-e ellentételezni viszonyossági alapon a nyugat-európai partnerek. USA a világ legnagyobb fegyverexportőre, világpiaci részesedése 30 % körül van.

A védelmi export az amerikai szállítók üzleteinek csak 10 %-át jelenti, bár a teljes export védelmi termékektől való függősége csak 5 %. Például az elektronikai, számítástechnikai és telekommunikációs katonai rendszerek exportja az iparág termelésének mintegy 15 %-át jelenti, amíg ezt a mutatót Európában közel 40 %-ra tervezik. Az USA védelmi kiadásainak további csökkentése (1995-ig 50 milliárd dollárral tervezik megkurtítani a védelmi költségvetést) viszont arra ösztönözheti az amerikai cégeket, hogy közelítsék exportjukat az európai szinthez. Az USA cégek védelmi kereskedelmi politikája fejlettebb az európai vetélytársakénál, hiszen a nagy hazai piac egy belső kompetitív előnyt biztosít. Mivel az amerikai szállítók védelmi függősége kisebb az európaiakénál, nagyobb a mozgástere, könnyebb a helyzethez való alkalmazkodásuk.

Nehéz helyzetbe csak azok a nagyvállalatok kerülhetnek, amelyek függősége 50-60 % felett van (6.sz. táblázat). A piachoz való rugalmas alkalmazkodásra viszont szükség van, hiszen a felesleges kapacitások fenntartásának következményei a becslések szerint elérheti a 3,5 milliárd dollárt (1980 évi árakon). A kérdés persze az, hogy melyik kedvezőbb: a piaci erők működésének megfelelően hagyni a vállalatok számának csökkentését, a koncentráció fokának javulását, vállalva ennek összes ódiu-mát (üzemek bezárása, munkanélküliség megnövekedése, stb), vagy fizetni a felesleges kapacitások fenntartásának költségeit.

9 Vö. ANTHONY, I, WULF, H: The Trade in Major Conventional Weapons. In. SIPRI Yearbook. 1990. World Armaments and Disarmaments. Oxford University Press. 1990. pp. 220-222.

A legnagyobb amerikai védelmi szállítók

Vállalat	Összértékesítés (M\$)	Haditehn.ért.		Helyezés a világranglistán
		Volumene (M\$)	aránya (%)	
McDonnell Douglas Corp.	15072	8500	56	1
Lockheed	10590	8400	79	2
General Dynamics Corp.	9551	8000	84	3
General Electric	49414	6250	13	4
General Motors	121088	6000	5	5
Raytheon	8192	5500	67	6
Rockwell Int.	11946	5000	42	8
Boeing	16962	4500	27	9
Northrop	5797	4500	78	10
United Technologies	18000	4500	25	11

Forrás: *SIPRI Yearbook (1990)*

Az USA lépéselőnyben van az európaiakkal szemben a védelmi ipar átstrukturálásában is.

A piac zsugorodását jelzik a számadatok: 1982-ben a védelmi szükségleteket 118000 cég elégítette ki, 1987-re ugyanezen feladatot már csak 38000 cég látta el. Általános tendencia, hogy a csökkenő profitrátát, a növekvő kockázatot, a védelmi kiadások visszafogását és a fegyverkezési programok bizonytalanságát az USA védelmi ágak egy exportorientált, offenzív stratégiával próbálják kiegyensúlyozni.

Franciaország van az európai országok közül legközelebb ahhoz, hogy az önellátást a védelmi eszközök gyártása területén megvalósítsa.

Ennek a mind drágább és drágább politikának okai mélyen a nemzet társadalmi és politikai összetételében gyökereznek. A régóta fennálló francia törekvések, hogy függetlenségüket és biztonságukat saját autonóm fegyveres erőkkel biztosítsák, nem engedik meg, hogy a haderő-ellátásban külső forrásokra támaszkodjanak, vagy "hálások" legyenek valaki(k)nek a védelmi felszerelések biztosításáért. Mindezt a gondolkodást erősíti az a politika, hogy a franciák igyekezzenek a befolyásuk alatt álló tengerentúli területek védelméről is gondoskodni. A következmény a nyolcvanas évek második felére a 90-es évek elejére az lett, hogy élesen felvetődik a többszöri rekonstrukciót, konszolidációt, átalakítást megélt védelmi ipar működésének hatékonysága, eredményessége.

Az ország az elmúlt évtizedek során egy rendkívül széles spektrumú védelmi kapacitást épített ki, amely a nukleáris eszközöktől a hagyományos fegyverzetten keresztül a bonyolult vezetési és ellenőrzési rendszerekig mindent képes gyártani. A korszerű haderő, a nagy védelmi kapacitás fenntartása csak a védelmi ráfordítások növelésével, a felszerelési kiadások belső irányultságának kialakításával volt lehetséges. Franciaország védelmi büdzséje ma európai nemzetek közül a legnagyobb, 1989-ben meghaladta a 36 milliárd dollárt, s közel 10 milliárd dollárt fordít védelmi eszközök beszerzésére (ennek egyharmadát nukleáris elrettenítésre). Kiadásainak 95 %-át a hazai piacon költi el. A rendkívül koncentrált francia ipar feletti ellenőzést az 1961-ben létrehozott DGA (Delegation Generale pour l' Armement) végzi, amely a védelmi rendszerek és eszközök kutatásának, fejlesztésének és gyártásának irányításával, koordinálásával foglalkozik. Az állami irányítás a legtöbb területen monopol-ellátókat hozott létre (Aerospatiale helikoptereket és ballisztikus rakétákat, a Thomson CSF alapvető elektronikai rendszereket, a Dassault harcászati repülőgépeket gyárt), s a koncentráció foka olyan magas, hogy az első tíz francia védelmi vállalat a fegyverkezési jövedelem több mint 60 %-át éri el. Rendkívül magas az egyes ágazatok védelmi függősége is (pl. a repülőeszköz- és űripari értékesítés 64 %-a, az elektronikai termékek eladásának 55 %-a származott a "fegyverbizniszből" 1989-ben). Ugyanakkor ezzel a koncentrációs fokkal nincs összhangban a védelmi ipar termelési hatékonysága (Franciaország 15-20 %-al költ többet védelmi felszerelésekre, mint az Egyesült Királyság, s 281000 főt foglalkoztat a védelmi iparban, a brit 260000 dolgozóval szemben.)

Franciaország a világ harmadik legnagyobb fegyverexportőre, rendkívül expanzív exportpolitikát folytat mind a fejlődő, mind az ipari orszá-

gok irányába. Védelmi exportjának értéke a fejlődő országokba 1985-89 között meghaladta a 12 milliárd dollárt, legnagyobb vásárlói Egyiptom, Jordánia, Irak és Szaud-Arábia voltak. Fejlett ipari országokba is az európai nemzetek közül legtöbbet exportált (ugyanezen időszak alatt 3,5 milliárd dollárt), de egyre inkább számolnia kell a fejlett védelmi iparú bázissal rendelkező nemzetek javuló marketing-politikájával és az újonnan "feltűnt" fegyverexportőr - országok (Brazília, India, Izrael és Dél-Korea) offenzivitásával.

A megváltozott helyzetben, szigorodó körülmények között Franciaország lehetőségei következők: meg kell nyernie az új piacokat, különösen Dél-Kelet Ázsiában, csökkenteni kell a nagyon drága hosszú távú nemzeti fejlesztési programokat és javítani kell a védelemgazdasági kooperációt az európai országokkal.

Németország fiatal partnernek számít a fő európai fegyvergyártók között, de védelmi kiadásaival már régóta vezető pozíciót szerzett az európai nemzetállamok között. 1989-ben a védelmi költségvetése megközelítette a 35 milliárd dollárt. Az ország a védelmieszköz-kiadásainak 85 %-át a hazai iparbanallokálja. Mintegy 250000 főt, a munkaképes lakosság 1 %-át foglalkoztatják a védelmi vállalatoknál. A védelmi ágazatok kibocsátása eléri a GDP 1 %-át, a védelmi termelés aránya a gépiparban 2-3 % között mozog¹⁰.

A német védelmi-ipari koncentráció foka magas. **A német vállalatok részt vesznek mind a nacionális, mind a transznacionális ipari csoportok létrehozásában, formálódásában.** A Daimler-MBB 1989 évi fúziójával egy olyan hatalmas konglomerátum jött létre, amely a 45 milliárd dolláros évi forgalmával kétszer akkora, mint a United Technologies, USA legnagyobb repülőeszköz-úrtechnikával foglalkozó vállalata, és természetesen nagyobb, mint a brit vagy francia vetélytársai. Az új konszern lényegében **a teljes korszerű védelmi-ipari palettát gyártja:** harcokocsikat, tehergépkocsikat, kisebb tengerjáró hajókat, radart, repülőgéphajtóműveket, rakétákat, helikoptereket, polgári és katonai szállító repülőgépeket. A német cégek szerepet vállalnak a határokat átszelő

10 EZELL, V.H. West German Defence Industry in 1992. National Defence. Febr. 1990. pp. 30-32.

védelmi-ipari átstrukturálásban is. A Siemens a brit GEC-el részt vett a UK-s Plessey telekommunikációs vállalat "bekebelezésében". A Matra francia elektronikai védelmi csoport pedig 20 %-os részesedést szerzett a BGT-ben. A belső integrációs folyamatok már elérték egy olyan szintet, hogy a német kormány szervezési intézkedéseket tett a belső piaci verseny megvédése érdekében. Például az összes fúziós és megvásárlási ajánlatot, amely egy cég részére 20 %-nál magasabb piaci részesedést hozna létre, fel kell terjeszteni a Szövetségi Kartell Hivatalhoz.

A viszonylag magas önellátási szint ellenére a német védelmieszkögyártás jelentős mértékben függ külső tényezőktől. A német kormány már hosszabb ideje követ egy olyan politikát, amely a nemzeti védelmi kapacitások kiépítését, megerősítését az európai és transzatlanti együttműködési projektekből való aktív részvételen keresztül akarja elérni¹¹. A német felszerelési projektek egyharmada két- vagy többoldalú. Az ország fejlesztési költségeinek 60 %-a az együttműködési programokra irányul. Mindez a német ipar számára nagy mennyiségű technikai információt, know-how-t, új termelési lehetőségeket hozott. Mindezen tevékenység szilárd kormányzati irányítás alatt folyt, ami szintén nagy szerepet játszott a német védelmi cégek fejlődésében.

A német ipar számára a megpróbáltatásokat a haderő-csökkentés, a védelmi kiadások visszafogása, a német egyesítés erőforrás-elszívása, a német hadsereg átfegyverzési programjának visszafogása és a nemzetközi verseny fokozódása jelenti. Németországban a megoldást a hazai ipar támogatásának fenntartásában és a nemzetközi kooperáció fejlesztésében látják.

Nagy-Britannia védelmi kiadásai a nyolcvanas évek második felében 35 milliárd dollár körül stabilizálódtak. Védelmi felszerelésekre az ország mintegy 8 milliárd dollárt költ. Az európai országok közül a második legnagyobb fegyverexportőr, exportjának értéke 1985-89 között 5,6 milliárd dollár volt. Külföldi értékesítéseinek fele Közép-Keletre és Észak-Afrika irányul.

11 Lásd: STOLTENBERG, G. Aspects of US-German Armaments Cooperation. NATO's Sixteen nations, Nov. 1990.

A védelmi ipar koncentrációs foka relatíve magas. Bár a védelmi szükségleteket 8000 vállalat elégíti ki, a szállítók egyötöde uralja a piac 80 %-át. 1986/87-ben a Védelmi Minisztérium hat vállalatnak fizetett ki több mint 425 millió dollárt, 44 szállító keresett 8 és 17 millió dollár között. A többi kifizetés több ezer kis és közepes vállalat között oszlott meg.

UK védelmi ipara - hasonlóan a többi vezető európai országéhoz - két kulcsszektorra oszlik; gépiparra, amely 1988/89-ben 7 milliárd dollárt "nyelt el", és az elektronikai iparra, amely 5 milliárd dollár forgalmat bonyolított. A vállalatok védelemtől való függősége 30 % körül van, csak néhány nagy cégnél (BAe, Usel Consortium, Rolls Roys, Westland) magasabb ennél. Ez azt is jelenti, hogy a védelmi szállítók jobban függenek a katonai megrendelésektől, mint német, vagy amerikai konkurenseik. A védelmi iparon belüli koncentrációs folyamat nem fejeződött be, minden ágazatban még több domináló cég tevékenykedik. A repülőeszköz és űriparban például a BAe, a Westland és a Shorts, a hajógyártásban a Vickers, a Cammell Laird és a Yarrow, az elektronikai szektorban a GEC, a Plessey, a Racal és az STC. Ez a tény csökkenti a brit cégek nemzetközi versenyképességét (különösen az amerikai piacon), igényli a koncentrációs és integrációs folyamatok felgyorsítását.

A brit ipar átstrukturálására való másik erős hatás a védelmi kiadások csökkenéséből fakad. Mivel a brit kormány a nukleáris erők fenntartására és fejlesztésére fordított kiadásait nem kívánja csökkenteni, a kiadások visszafogása elsősorban a hagyományos fegyverzetet fogja érinteni. A csökkenő katonai kiadások a védelmi vállalatokat nagyobb európai és transzatlanti együttműködésre, illetve a védelmi függőség csökkentésére fogják ösztönözni.

A nemzeti védelmi iparok áttekintéséből látható, hogy az országokban még erős a **védelmi termelési autarchiára való törekvés**. A "felbomlás", az internacionalizálódás jelei, tendenciái azonban már erőteljesen jelen vannak. Amíg az alapvető haditechnikai eszközök gyártása szintjén a nemzeti jelleg dominál, részegységek, berendezések szintjén ez már kevésbé meghatározó, alkatrész-szinten pedig már meglepően alacsony. Éppen ezért a további fejlődés szempontjából rendkívül fontos, hogy a kooperáció, integráció "felkészüljön" és megerősödjön a védelmi késztermék szintjén is.

Integrációs programok és kooperációk

A nemzeti védelmi iparok rövid áttekintése is mutatta, hogy egyedül viselni a költséges fejlesztési programokat, elfogadni az új technológiából fakadó kockázatokat, fizetni a nem piaci hatásból fakadó költségeket igen nehéz az egyes országok számára, ezért ezek mérséklésére, megosztására törekszenek védelemgazdasági kooperáció által. A védelmieszköz-gyártásban való együttműködés mögött politikai, katonai tényezők, koncepciók és programok is vannak. /Pl. A NATO által kidolgozott 1985-ben elfogadott 20 éves, a hagyományos védelem fejlesztését meghatározó program, a CDI (Conventional Defence Initiative - Hagyományos Védelmi Kezdeményezés) előírányozta - többek között - a szövetség rendelkezésére álló pénzügyi eszközök hatékonyabb felhasználását./

Az európai nemzetállamok közötti védelemgazdasági kooperáció licenc alapján történő gyártással, illetve különböző programokon keresztüli nemzetközi együttműködéssel valósul meg.

A licenc alapján történő gyártás előnye a vásárló ország védelmi ipara számára az, hogy megtakarítja a K+F költségeket, és létrehozza/fenntartja az alkalmazás lehetőségét saját hadseregében. Megvalósul meghatározott technológiai transzfer is a vásárló iparába, de további használata korlátozott lehet. Jelentkezhetnek más gazdasági előnyök is (pl. viszonyossági vásárlás, stb.). A licenc alapján való termelés, együttműködés **többféleképpen** lehetséges: nyílt termelés licenc alapján egyénileg, a vásárló követelményei szerint (a); közös termelés, amikor a gyártás és az export a két ország közös követelményei szerint történik (b); és amikor a vásárló bizonyos munkákat elvégez saját rendelése érdekében (c).

A licenc-gyártás tapasztalatai azt mutatják, hogy az együttműködés ezen formája - bár szinte minden fegyvergyártó ország él vele - elsősorban a kis nemzetek számára tűnik vonzóknak, akik sem forrásokkal, sem ambícióval nem rendelkeznek ahhoz, hogy korszerű eszközöket fejlesszenek ki saját részükre. Ezt a kooperációs formát favorizálta hosszú ideig az USA, mivel a licenc alapján történő gyártás az export utáni második legjobb értékesítés. Támogatja ezt a gyártási formát a NATO is, mert hozzájárul a szövetségen belüli racionalizáláshoz, szabványosításhoz és interoperabilitáshoz. Az adatok szerint szinte valamennyi EK-tagország alkalmazza ezt az együttműködési formát, legintenzívebben Olaszország,

Spanyolország, de részt vesznek benne a fejlett védelmi-ipari nemzetá-
lamok is.

A licenc alapján történő gyártás **kisebb népszerűségének** számos oka van. Közösségi szinten nem mindig nyereséges, hiszen párhuzamos termelési kapacitásokat hoz létre. A vásárlónak fizetni kell a fejlesztési adót (bár ez a fejlesztési költségeknek csak kis része), és még meg is kell bíznia az exportőrben, hogy ellátja őt fontos alkatrészekkel, részegységekkel, más szükséges eszközökkel. Terv- és modifikáció-változások szintén elkerülhetetlenek, hiszen a vásárló általában hozzákezd az eszköz "nemzetiesítéséhez", sok esetben, különösen az USA védelmi termékeknél, korlátozzák az eszköz külföldre való értékesítését, amely viszont akadályozza a gazdaságos termelési széria elérését. Ha mindezek párosulnak nyelvi, technikai, interpretációs és menedzselési problémákkal, akkor érthető az idegenkedés, magasabb költségektől való félelem.

A különböző programokon, projekteken alapuló nemzetközi **együttműködésnek** számos formája van. A legegyszerűbb módja azon országokat vonja be, amelyek megegyeznek egy adott fegyver közös fejlesztésében és egymástól való vásárlásában. Fejlettebb módja átfogja az adott közösség (NATO, EK, NyEU) egészét, vagy transz- atlanti relációban működik (7.sz. táblázat).

Az európai együttműködés előrehaladása a leginkább K+F igényes, nagy erőforrásokat igénylő védelmi ipari ágazatokban sikeres. Például a repülőgép-gyártásban - az eszköz bonyolultsága és magas ára miatt a fejlesztések gazdaságosan csak nemzetközi szinten valósíthatók meg. Nem véletlen, hogy Európában ezideig már 13 (ebből 7 helikopter) multinacionális katonai repülőgépprogram volt. Erőforrások egyesítésére van szükség más ágazatokban is (hajóépítés, elektronika, stb.). De kooperatív programok készülnek a sikeres, csúcstechnológia eredményeit alkalmazó modern harci technikai eszközökre is. Az együttműködés akkor a legsikeresebb, ha a közös célok mellett a kooperáló nemzeti kapacitásokban kiegészítő asszimetriák vannak.

Közös haditechnikai programok

Haditechnikai eszköz	Résztevő országok
Tornado vadászrepülőgép	NSZK, Nagy-Britannia, Olaszország
Harrier repülőgép	Nagy-Britannia, USA
EFA vadászrepülőgép	Nagy-Britannia, NSZK, Olaszország Spanyolország
EH 101 haditengerészeti repülőgép	Nagy-Britannia, Olaszország
TONAL harci helikopter	Olaszország, Nagy-Britannia, Hollandia, Spanyolország
MLRS sorozatvető	USA, Nagy-Britannia, Franciaország, NSZK, Olaszország
FH 70 tüzérségi tarack	Nagy-Britannia, Olaszország
Trigat páncéltörő rakéta	Nagy-Britannia, Franciaország, NSZK
MILAN páncéltörő rakéta	Franciaország, Nagy-Britannia, NSZK
NATO azonosítási rendszer	Belgium, Kanada, Dánia, Nagy-Britannia, Franciaország, Olaszország, Spanyolország, USA, Törökország
Sea Gnat megtevesztő rendszer	Dánia, Nagy-Britannia, USA
NHF-90 NATO -fregatt	Kanada, Franciaország, Nagy-Britannia, NSZK, Olaszország, Hollandia, Spanyolország, USA

Az európai védelemgazdasági együttműködés "tájképe" tele van sikeres és kudarcba fulladt, megrekedt vagy alig mozgó projektek példái-
val. Az együttműködésnek minden gazdasági, technológiai és katonai
előnye mellett vannak olyan **objektív nehézségei**, amelyek elkerülhetet-
lenek.

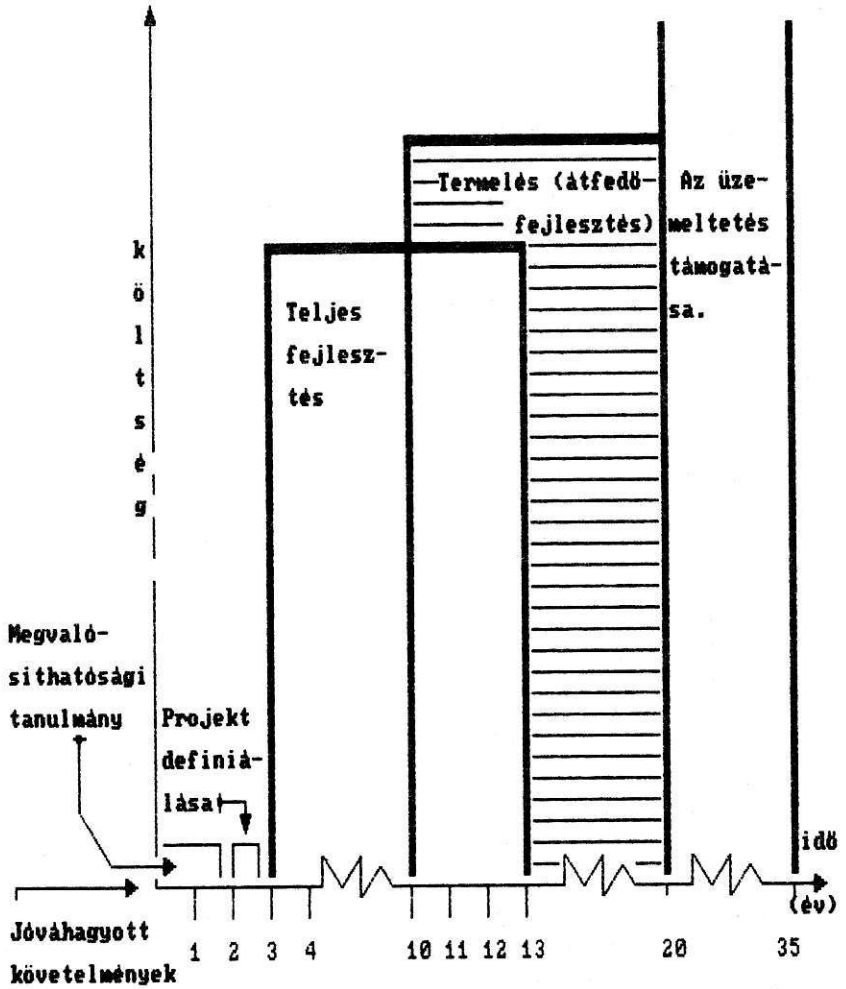
A problémák egy része a közös programok hosszú megvalósítási ide-
jéből és a magas részvételi költségekből fakadnak. A közös programok
egy reprezentatív megvalósítási ciklusát a 2.sz. ábra mutatja.

Elméletileg egy védelmi eszköz "életciklusa", amelyet speciális kato-
nai követelmények kielégítésére gyártanak, **egy megvalósítási** folyamat
öt szakaszán megy át. (Most eltekintünk attól, hogy magának az igénynek
a megfogalmazásához meghatározott alap kutatási eredményekre van
szükség, és hogy a "beszerzési" út **többféleképpen** lerövidíthető). Az **első**
a megvalósíthatósági tanulmány, a **második** a projekt definiálása, vagyis
annak megfogalmazása, hogy az adott haditechnikai eszköz milyen kuta-
tási, fejlesztési és termelési költségeket igényel, milyen kockázatok van-
nak, milyen feltételek szükségesek a sikeres megvalósításhoz. A **harma-
dik** szakaszban az eszközt megtervezik, a prototípusokat legyártják, al-
vállalkozói rendszereket megszervezik, a gyártást előkészítik. A **negyedik**
fázis a termelés, az utolsó szakasz pedig az eszköz rendszerben tartása.

A megvalósítás időtartama szakaszonként nagyon különböző lehet.
A tapasztalatok szerint a megvalósíthatósági tanulmány csak néhány hó-
napot vesz igénybe, amíg egy komplex rendszer kifejlesztése tíz évig is
eltarthat. A termelési fázisra ugyanannyi időt szoktak tervezni. A rend-
szerben tartás ideje 15 év vagy több lehet.

A gyakorlatban ezek az időszakok sokféleképpen változhatnak,
aminek számos oka lehet. Különösen az első szakaszban lehetnek jelen-
tős késések, mert a kooperáló partnerek nem tudnak megegyezni a kö-
vetelményekben. Például az EFA vadászgépnél 5 évig tartott, mire a ko-
operatív partnerek a nemzeti követelményeket egyeztették, s megállá-
podtak a végső tervben, a munkamegosztás előkészületeiben, a finanszí-
rozás módjában. A fejlesztési szakasztól a résztvevő partnerek már job-
ban tudják tartani a határidőket, de a hosszú megvalósítási idő így is szá-
mos komplikációt okozhat (pénzhiány bejelentése, eszközprioritások
megváltozása, beszerzési szükségletek átértékelése, stb). Jellemző példa
erre az USA kilépése az NFR 90 NATO fregatt-programból 1989-ben,

Közös projektek tipikus megvalósítási ciklusa



Forrás: BITTLESON I.m.p.50

erre az USA kilépése az NFR 90 NATO fregatt-programból 1989-ben, amely komoly tervezési és időhúzási problémákat okozott. Ezek a nehézségek csökkenthetők, ha a projekt menedzselésére az összes ország nevében egy tekintélyes fővállalkozót neveznek ki, a projekt végrehajtására közös vállalatot hoznak létre, s az ellenőrzéssel nemzetközi menedzserirodákat bízhatnak meg. (Bár ilyen esetekben az adminisztratív költségek is megemelkednek. Például a Tornado vadászpülőnél elérték az összes költség 1,6 %-át).

Sajátos gondokat okoz a projektek finanszírozása. Az első megvalósítási fázisok csak a projekt teljes költségének kis hányadát emésztik fel.

A megvalósíthatósági tanulmány néhány százezer dollárba kerül. A fejlesztési költségek (az eszköz bonyolultságától függően) néhány milliárd dollártól tízmilliárd dollárig terjedhetnek (például az EFA vadászgép fejlesztési szerződéseinek értéke 10 milliárd dollár). A termelési költségek a gyártandó mennyiségtől függenek: minél kisebb a gyártási széria, annál rosszabb a fejlesztés és a termelés közötti arány. Legismertebb példája ennek az amerikai B-2 Stealth-bombázó, amelyet igen kis számban terveztek megépíteni, így a hivatalos egységára 560 millió dollár. Európai vonatkozásban a fejlesztési és termelési költségek aránya elérheti vagy meghaladja az 1:1-et. Az EH 101 haditengerészeti repülőgép-program Nagy-Britanniának 2,5 milliárd dollárba kerül, s ötven repülőgéppel részesedik belőle. Az EFA vadászgép várható ára 1989 évi áron 30 millió dollár, vagyis másfélszer annyi, mint a napjaink repülőgépe. Ha az európai nemzetek megfelelő rendelési számot tudnak produkálni, akkor 5-10 % megtakarítást tudnak elérni.

Specifikus formája az európai nemzetek közötti együttműködésnek a transzatlanti kooperáció.

A politikai, gazdasági érdekek, az önellátásra való törekvés és a versenyhelyzetek ellenére egyetlen nyugat-európai ország sem fordult el az USA-tól teljesen. Az Egyesült Államok a maga részéről minden disztinkció, korlátozás ellenére támogatja, ösztönözi az európai védelemgazdaságokat, törődik a transzatlanti fegyverkereskedelem egyensúlytalanságaival, megkönnyíti az USA és Európa közötti két- és többoldalú projektek szaporodását. A nyolcvanas évek végén **egy tucat új projektet** indítottak el, amelyek széles technológiai spektrumot ölelnek át a lézerfegyver-berendezésektől, a harcjármű-vezetési és ellenőrzési rendszereken

keresztül a repülőgépek elektronikai berendezéseikig. Mind a vásárlók, mind a szállítók érdekeltek a transzatlanti programok megvalósításában, hiszen azok már nem a juste retour elvén, hanem kompetetív alapon jöttek létre, s közelítik az európai nemzeteket 1993 követelményeihez.

A nyugat-európai országok védelemgazdasági együttműködésének új szakaszát jelenti az **1989-es EUCLID (European Cooperation for the Long-term in Defence)** - program. Az Európai Hosszú Távú Védelmi Kooperációt francia javaslatra, a civil- EUREKA-program mintájára szervezték 13 ország¹² részvételével. A program célja, hogy a védelmi technológiák kutatása érdekében hangolja össze és racionalizálja a különböző országok autonóm laboratóriumai által folytatott kísérleti kutatásokat. A programban minden ország érdekei, szükségletei és lehetőségei arányában vehet részt. A munkamegosztás keretében például Németország radartechnológiával, Franciaország mesterséges intelligenciával, Nagy-Britannia pedig elektronikai rendszerekkel foglalkozik. A részvétel lehetőségét a vállalatoknak is megadták.

A programnak 11 kiemelt kutatási területe van: radarok, mikroelektronika, alkatrészek, légi modulátorok, mesterséges intelligencia, lopakodó képesség, elektrooptika, felderítő műholdak, tengeralattjárói akusztikus rendszerek, és szimulációs technológia.

A programra 1990-ben 120 Milliárd dollárt fordítottak. A tevékenységet a Független Európai Programcsoport irányítja és felügyeli.

Ez a gazdasági és katonai célszerűség felé közeledő technológiai program abból az európai öntudatból fakad, hogy megoldják a védelmi eszközök emelkedő költségeinek problémáit, csökkentsék a túlságosan nagy védelem-technológiai leszakadást az USA-tól és Japántól.

12 Részvevő országok: Franciaország, Nagy-Britannia, Belgium, Dánia, Görögország, Olaszország, Luxemburg, Hollandia, Norvégia, Portugália, Spanyolország, Törökország

* * *

Napjainkra a nyugat-európai országok között egy erős védelemgazdasági együttműködés alakult ki szervezett irányítással, fejlett kooperációs formákkal, módszerekkel és eljárásokkal. Ha azt akarjuk, hogy a magyar védelmi ipar valamilyen szempontból¹³ részt vegyen ebben a közös tevékenységben (már pedig a nemrégén megszüntetett Hadiipari Hivatal és az MH Gazdálkodási Hivatal tapasztalatai szerint erre van külföldi igény), folyamatosan tanulmányoznunk kell a kialakult helyzetet, fejlődési tendenciákat, bekapcsolódási lehetőségeket.

13 Lásd: REED, C.: EUCLID - The Future of European Defence Technology. Defence June 1990, pp.344-348