

§9 ПРОТИВОСТОЯНИЕ И ОБОРОНОСПОСОБНОСТЬ

Старкин С. В.

АВТОНОМНОЕ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. В настоящей статье анализируются подходы ряда стран к поддержанию собственной оборонно-промышленной базы, способной обеспечивать их национальную безопасность, а также спектр маневров, доступных им в политическом континууме в условиях глобализации. Имеющийся эмпирический материал показывает, что глобализация трансформировала структуру стимулов для малых и средних стран. Несмотря на то, что такие страны, как Швеция, ЮАР, Израиль обладали высоким уровнем оборонно-промышленной самостоятельности, они были вынуждены провести значительные реформы с целью сохранения национального ВПК в условиях глобализации. В условиях инициатив России по формированию структур Таможенного союза и Евразийского экономического союза, вопросы интеграции, специализации и разделения труда между странами, особенно в сфере развития военно-промышленной индустрии, выглядят особенно актуальными. При подготовке данной работы использованы такие методы гуманитарных наук как компаративный, децизионный, а также case-studies Автор приходит к выводу, что небольшие государства могут реструктурировать свои оборонные фирмы для увеличения их вклада в национальную безопасность и успешной конкуренции на мировом рынке вооружений. Очевидно, что у правительств есть ряд вариантов достижения этой цели, включая разнообразные комбинации экспорта и прямых иностранных инвестиций. Наличие у государств альтернативных путей поддержки собственной оборонной промышленности предполагает, что оборонно-промышленная глобализация, с точки зрения международной системы, не повлечет исчезновения национальной оборонной про-

Работа поддержана грантом
(соглашение от 27 августа 2013 г. № 02.В.49.21.0003 между МОН РФ и ННГУ)

мышленности и не усилит крупные государства за счет малых. Компетентные и патриотически мыслящие руководители имеют все условия и институциональные механизмы для того, чтобы повысить уровень системы национальной безопасности своих стран, сохраняя стратегически важные внутренние возможности и повышая экспорт оборонных компонентов и систем.

Ключевые слова: глобализация, национальная оборонная политика, национальная безопасность, вооружения, рынки вооружений, военно-техническое сотрудничество, военно-промышленный комплекс, трансферт технологий, региональная безопасность, международная безопасность.

Украинский кризис и спровоцированная Западом «война санкций» против России в очередной раз поставили вопрос о самообеспечении и самодостаточности российского оборонно-промышленного комплекса, проблеме эффективного импортозамещения и конструирования определенной автаркии в контексте евразийских цивилизационно-экономических процессов. Одной из существенных исследовательских тем, посвященных процессу трансформации глобальных мегатрендов, является изучение влияния глобализации на развитие национальных военно-промышленных комплексов. Владение самодостаточной и независимой военно-промышленной базой традиционно было необходимым условием для независимых действий государственных акторов в сфере международных отношений. Страны стремились подняться по «технологической лестнице», превращаясь из потребителей вооружений и военной техники (ВВТ) в производителей. В современных условиях структурные изменения в мировой экономике и оборонно-промышленном секторе ставят под сомнение сложившийся статус-кво.

Вследствие технического прогресса стоимость производства ВВТ увеличивалась быстрее, чем росла экономика промышленно развитых стран. С целью компенсировать данное противоречие, ведущими мировыми военными подрядчиками был проведен ряд слияний, направленных на получение «эффекта масштаба» и оптимизацию доступа к зарубежным рынкам. В связи с этим, современные транснациональные военно-промышленные корпорации сегодня владеют более значительными кадровыми и финансовыми ресурсами, чем министерства обороны многих средних по размеру стран. При этом прогресс в системах управления цепочкой заказов и снижение логистических и транспортных

издержек позволили оборонным ТНК использовать преимущества широкой мировой сети субподрядчиков.

Таким образом, различные параллельно развертывающиеся процессы: рост стоимости вооружения, развитие транснациональных военно-промышленных корпораций и интернационализация цепочки заказов с одной стороны, минимизируют возможности отдельных государств удовлетворять потребности в ВВТ продуктами собственной оборонной промышленности, а с другой, стимулируют глобализацию в производстве вооружений.

Актуальность проблемы вызвала соответствующий подъем экспертно-научной рефлексии. Так, по мнению некоторых исследователей, оборонно-промышленная глобализация делает страны взаимозависимыми и ограничивает автономность действий даже крупных государств. Другие заявляют, что глобализация усиливает относительную мощь крупных государств, в которых расположены системоинтегрирующие компании, и низводит более мелкие страны к состоянию иерархической соподчиненности. Независимо от своих подходов, эти аналитики считают оборонно-промышленную глобализацию детерминированным процессом, вынуждающим страны и корпорации действовать в условиях свободной конкуренции. Более того, ни одно из исследований не допускает, что небольшие страны могут поддерживать собственную оборонно-промышленную базу, способную в значительной мере обеспечить их безопасность и независимость во внешней политике.

Однако опыт некоторых государств, проигнорированный в большинстве исследований по оборонно-промышленной политике, дает серьезные основания предполагать, что небольшие страны, вопреки либеральным концептам, могут оптимизировать функционирование национальных ВПК в условиях

глобализации и даже сохранить определенную долю суверенитета в плане выбора политического курса. Глобализация ставит под угрозу возможности актуализировать управленческие цели в одностороннем режиме, однако правительства могут действовать эффективно, используя адекватные промышленные механизмы и нормативное регулирование. Реализация данного тезиса применительно к оборонно-промышленной сфере дает основания ожидать существенную вариативность реакции экономически равных стран на глобализацию производства ВВТ.

В настоящей статье анализируются некоторые теоретические подходы и оцениваются границы, в пределах которых небольшие страны могут поддерживать собственную оборонно-промышленную базу, способную обеспечивать их национальную безопасность, а также спектр маневров, доступных им в политическом континууме. Имеющийся эмпирический материал показывает, что глобализация трансформировала структуру стимулов для малых и средних стран. Несмотря на то, что такие страны, как Швеция, ЮАР, Израиль обладали высоким уровнем оборонно-промышленной самостоятельности, они были вынуждены провести значительные реформы с целью сохранения национального ВПК в условиях глобализации^[1]. В условиях инициатив России по формированию структур Таможенного союза и Евразийского экономического союза, вопросы интеграции, специализации и разделения труда между странами, особенно в сфере развития военно-промышленной индустрии, выглядят особенно актуальными.

Можно предположить, что хотя экономическая самостоятельность становится непосильным бременем для многих акторов, кроме самых крупных государств, даже малые и средние страны могут поддерживать оборонно-промышленный потенциал, в значительной мере позволяющий автономно содержать собственные вооруженные силы и пользоваться безопасным доступом к зарубежным образцам ВВТ. Существенно также, что такие результаты могут быть достигнуты, не прибегая к методам либеральной экономической политики. Наоборот, для достижения

своих целей правительства ряда стран сознательно применяли элементы протекционизма, механизмы государственного управления и регулирования, а в большинстве случаев предприятия ВПК были национализированы.

Вопросом фундаментального характера, который стоял перед государствами, интегрирующими свою оборонно-промышленную базу в глобальную экономику, было определение того, как сочетание прямых иностранных инвестиций и импорта ВВТ наилучшим образом послужит достижению целей национальной оборонно-промышленной политики. Либерализуя правила привлечения прямых иностранных инвестиций, как сделала ЮАР, государство может дать возможность своим оборонным фирмам принять участие в производственной сети европейских и американских транснациональных корпораций. Снимая ограничения с процедур экспорта оружия по израильскому образцу, правительство может сохранить собственную оборонно-промышленную базу, когда отсутствие прямых иностранных инвестиций компенсируется высокими объемами экспортных продаж. Швеция продемонстрировала, что путь умеренных реформ позволяет избежать излишней открытости прямым иностранным инвестициям и слишком либеральной экспортной политике. Таким образом, оборонно-промышленная глобализация не предписывает, какого курса должны придерживаться государства, а формирует среду, в которой эти страны сталкиваются с новыми проблемами и получают новые возможности.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ РЫНКОВ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ

Чтобы понять суть проблем, которые оборонно-промышленная глобализация ставит перед небольшими странами в сфере развития ВПК, необходимо провести ретроспективный анализ процессов разработки и производства ВВТ. Природа этих процессов и системы международных отношений после Второй мировой войны стимулировала большое количество стран развивать внутреннюю оборонно-промышленную базу. Начиная с 1980-х гг. движущие силы экономической глобали-

зации начали радикально трансформировать способы производства вооружения. С течением времени повышающиеся издержки на разработку вооружений, возникновение транснациональных оборонных корпораций и интернационализация оборонно-промышленных производственных цепочек подорвали способность государств оснащать вооруженные силы оружием и техникой собственного производства.

Стремление к оборонно-промышленной самодостаточности ассоциируется с комплексом взаимосвязанных соображений дипломатического, военного и экономического характера. Поскольку страны-экспортеры оружия могут манипулировать поставками с целью принуждения импортеров к поддержке их внешнеполитических маневров, оборонно-промышленная автономия долгое время считалась обязательным условием для стран, настроенных проводить независимую внешнюю политику. Вследствие этого, зависимость от экспорта ВВТ ассоциировалась со степенью политико-экономической зависимости от стран-производителей ^[1]. Одним из тезисов А. Смита было предположение, что в силу высокого влияния производителей оружия на международные отношения, государства должны защищать и регулировать свою оборонную промышленность, а не пускать ее на рельсы свободной конкуренции ^[2].

Помимо дипломатических преимуществ, нежелание великих держав экспортировать передовые системы вооружения и создавать оружие для конкретных географических и климатических условий убедило многие правительства в том, что местная оборонная промышленность является ключевым фактором военной эффективности. Характерным это было во времена Холодной войны, когда СССР отправлял на экспорт слишком простые образцы ВВТ, а США отказывались экспортировать целые категории вооружений в крупные географические регионы. Представление о том, что страна-производитель будет более мощной в военном плане, чем страна, не имеющая своего производства, подкреплялось исследованиями, говорящими о том, что первая лучше освоит импортные системы вооружений, чем вторая. Поэтому, даже ког-

да самостоятельность стала недостижимой, имеющаяся оборонно-промышленная база позволяла странам более грамотно осуществлять приобретение и применение импортных образцов ВВТ.

В дополнение к аргументам, касающимся ключевых аспектов национальной безопасности, считается, что производство вооружений может способствовать экономическому росту. С начала индустриальной революции, многие коммерческие технологии были изначально разработаны ВПК, а затем переданы в гражданские отрасли. В связи с этим, эксперты и политикоформирующие круги с полным основанием полагали, что инвестиции в оборонно-промышленные инновации могут стимулировать рост в других секторах экономики ^[3]. Сохранение валютных резервов давало дополнительный стимул для внутреннего производства ВВТ. Экономист Э. Бенуа утверждал, что побочный эффект развития ВПК (передача военных технологий в экономику) и сохранение валютных резервов внутри страны создавали положительный баланс между оборонными расходами и экономическим ростом ^[4]. Таким образом, общепринятые экономические теории предполагали, что внутреннее производство оружия стимулирует экономическое развитие, а не препятствует ему.

Привлекательность оборонно-промышленной самостоятельности заставила многие малые, средние и развивающиеся страны стремиться к ней. Модель, в рамках которой большинство стран надеялись перейти от импорта оружия к его автономному производству, была названа подъемом по «технологической лестнице» ^[5]. Ключевыми ее компонентами стали постепенное импортное производство, привлечение и внедрение зарубежных оборонных технологий. На первом этапе страны начали свой путь к самостоятельности с разработки инфраструктуры и достижения квалификации разработчиков и промышленников, необходимых для обслуживания импортного оружия. Затем они перешли к производству вооружений иностранной конструкции по лицензиям, постепенно повышая местную составляющую до уровня, при котором система могла быть изготовлена целиком. При наличии необходимых производственных навыков,

страны создавали собственные возможности для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), начиная с модификации иностранных вооружений и развиваясь до автономной разработки основных видов вооружения и боевой техники. Описывая эту «технологическую лестницу», Дж. Катц заявил: «Имеет место «естественная история» актуализации программы производства систем вооружений» [6, p. 8].

Возможность подниматься по «технологической лестнице» позволила растущему количеству стран производить ВВТ. В связи с этим, количество оружия, произведенного за пределами великих держав выросло в четыре раза в 1970–1990-е гг., а число производителей вооружений в развивающихся странах увеличилось с четырех до пятидесяти к середине 1990-х гг. [7, p. 153–171]. Тем временем, объем производства оружия по лицензии — признак стран, поднимающихся по «технологической лестнице» — в 1960–1980-е гг. вырос в восемнадцать раз [8, p. 65–70]. Появляющиеся производители оружия были разнотипными: от экономически развитых малых стран (Швеция и Швейцария) и развивающихся стран со средним доходом (Израиль и Сингапур) до крупных стран с низким доходом (Индия). Поскольку закупка станков и подготовка кадров финансировались за счет госбюджета, преобладающую роль в оборонно-промышленной базе новых производителей играли государственные корпорации [9, p. 378–379].

Видимая легкость, с которой эти страны становились производителями оружия, произвела немалое впечатление на ученых и политиков. Ожидалось, что способность производить современное вооружение в обозримом будущем будет охватывать новые страны [10]. Однако три процесса, связанные с экономической глобализацией, видоизменили природу оружейного производства.

Первый — исключительный рост сложности и стоимости систем вооружений. Технологический прогресс после Второй мировой войны стимулировал увеличение стоимости основных видов вооружений на 6–10% в год, в то время как темпы экономического роста передовых промышленных

держав составляли в среднем 2% в год. Хотя правительства могут микшировать эту тенденцию, закупая психологически устаревшее и менее сложное оружие, такая стратегия может оправдать себя лишь в странах, которые не участвуют в количественной гонке вооружений, и не испытывают на себе давления по поводу необходимости наращивать военную мощь в рамках союзнических соглашений. Даже высокие темпы роста, достигнутые некоторыми развивающимися странами, не смогли догнать растущую стоимость ВВТ. Постепенно разница между стремительно увеличивающейся стоимостью вооружений и темпами экономического роста подорвала способность стран автономно производить собственное вооружение [11]. Это стало особенно актуальным в связи с тем, что последствия роста стоимости могут выходить из-под контроля. Например, когда государства реагируют на рост издержек сокращением производственного периода и удлинением графика поставок, воздействие эффекта масштаба приводит к дальнейшему повышению стоимости единицы оружия. При отсутствии надлежащего контроля, такая динамика может лишить даже крупные державы самостоятельности в оборонном производстве.

Со времен окончания Холодной войны оборонные компании и страны-производители вооружений проводили слияния и поглощения, исходя из трех взаимосвязанных экономических мотивов. Во-первых, большой размер позволяет корпорациям распределять затраты на содержание групп разработчиков на более широкую совокупность проектов и гарантировать себя от экономических рисков, связанных с отменой какого-либо проекта. Во-вторых, фирмы, обладающие большой командой разработчиков и крупной инфраструктурой для НИОКР, могут более оптимально выполнять задачи по созданию высокотехнологичных образцов вооружений, чем мелкие конкуренты. Наконец, в-третьих, поскольку государства предпочитают закупать оружие у внутренних производителей, международные слияния облегчают компаниям выход на зарубежные рынки.

В свою очередь, проанализировав преимущества, которыми обладают крупные ме-

ждународные оборонные фирмы, государства стимулировали корпорации активизировать процесс слияний и поглощений. В США этот процесс вылился в консолидацию 15 крупнейших подрядчиков в 4 корпорации между 1993 г. и 1997 г. [12, P. 6–14]. В Европе процесс был более постепенным, что привело к созданию по-настоящему многонациональных корпораций. Европейские конгломераты EADS, BAE Systems, Thales и Augusta-Westland (подразделение компании Finmeccanica) одинаково зависят от профильных производств, расположенных в нескольких государствах. Возникновение транснациональных корпораций трансформировало взаимоотношения между государствами и оборонными компаниями. С одной стороны, транснациональные оборонные корпорации меньше подвержены государственному управлению и контролю, чем чисто национальные. С другой, новые фирмы обладают колоссальным финансовым и человеческим потенциалом. Продажи каждой из пяти ведущих мировых оборонных компаний превосходят военный бюджет ряда стран, например, Южной Кореи [13].

После того, как военные подрядчики создали транснациональные конгломераты, снижение транспортных расходов и прогресс автоматизированных систем управления цепочкой поставок сделали выгодной закупку компонентов оружия у зарубежных поставщиков. С конца 1980-х гг. такая глобализация оборонно-промышленной цепи поставок может рассматриваться в качестве основной тенденции. В 1989 г. американские производители вооружений импортировали 30% полупроводников, а их японская доля была настолько высокой, что политики задались вопросом, не приведет ли сбой поставок к остановке производства американского оружия [14, P. 155–182]. Глобализация производственных цепочек с тех пор еще более повысилась, например, импортная составляющая английской оборонной продукции доходит до 40%, а основные подрядчики исключают неэффективные национальные компании из своей цепочки поставок, изыскивая альтернативы в других странах [15]. Такие «открытия» заставляют экспертов считать, что глобализация «делает существование пол-

ного цикла оборонного производства невозможным ни в одной стране, кроме США» [16, P. 101–122].

Обобщая, можно сказать, что за последние 30 лет методы производства оружия изменились кардинально. Если ранее малые и средние страны развивали программы по развитию самостоятельной оборонно-промышленной базы, то теперь глобализация не позволяет даже крупным государствам автономно удовлетворять потребности собственных вооруженных сил в ВВТ.

ЛИБЕРАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ГЛОБАЛИЗАЦИИ ВПК

Многие представители экспертно-аналитического сообщества единодушны во мнении о сущности военно-промышленной глобализации, консенсус отсутствует по поводу ее воздействия на систему международных отношений и международной безопасности. Проанализированные нами зарубежные исследования предлагают пессимистические прогнозы о воздействии военно-промышленной глобализации на небольшие страны. В соответствии с позицией ряда авторов, оборонную промышленность малых и средних стран ждет либо экономическое угасание, либо иерархическая подчиненность транснациональным оборонным корпорациям, расположенным в крупнейших государствах.

С. Брукс и Б. Маби, считают, что глобализация генерирует оборонно-промышленную взаимозависимость, которая не позволит ни одной стране автономно производить оборудование для современных вооруженных сил [17, P. 84–128]. Сторонники другой точки зрения Д. Кэверли и Ф. Финнеган утверждают, что военно-промышленная глобализация подразумевает разделение труда в оружейном производстве, при котором транснациональные системоинтегрирующие компании, расположенные в крупных странах, будут доминировать в производственном процессе, а субподрядчики в других странах будут находиться в подчиненном и неустойчивом положении. Если это произойдет, относительный потенциал малых и средних стран по отношению к крупным экономикам будет снижаться [18, P. 95–106].

Сторонники взаимозависимости и иерархии расходятся во мнениях о влиянии военно-промышленной глобализации на крупные государства, чье экономическое могущество может вырасти или пойти на убыль; однако они едины в том, что способность малых и средних стран независимо обеспечивать собственную безопасность будет редуцирована. Развивая эти выводы, Р. Битцингер и Дж. Модсли утверждают, что оборонная промышленность небольших стран не сможет в достаточной степени обеспечивать их безопасность и экономически конкурировать с транснациональными корпорациями, расположенными в крупных государствах ^[11]. Не разделяя прогнозы об окончательном исчезновении ВПК в малых и средних странах, многие авторы считают, что только либерализация системы закупок, экспорта и прямых иностранных инвестиций позволит им сохранить хоть какую-то форму оборонно-промышленной базы ^[19].

Таким образом, западные аналитики уверены, что, поскольку малые и средние страны не могут эффективно производить большое количество систем вооружений, они должны на конкурентной основе закупать оружие на мировом рынке. В связи с тем, что либерализация государственной политики импорта ВВТ лишит национальные экономики протекционистского рынка сбыта, долгосрочная жизнеспособность этих компаний будет зависеть от выхода на международный рынок, которому также нужна либеральная политика в области оружейного экспорта. Однако поскольку оборонная промышленность малых и средних стран наилучшим образом может интегрироваться в мировой рынок в качестве дочерних компаний и поставщиков компонентов для транснациональных корпораций, правительства вынуждены будут стимулировать прямые иностранные инвестиции в свой ВПК. По необходимости, это потребует от них минимизировать свою роль в качестве собственников и руководителей оборонной промышленности.

Описанный выше либеральный подход, по мнению его сторонников, позволит сохранить некоторую часть высокотехнологичных, высокооплачиваемых рабочих мест, которыми обычно располагает оборонная промышлен-

ность. Однако, поскольку военная промышленность небольших стран станет поставщиком транснациональных корпораций, чьи центры принятия решений находятся за рубежом, она сможет лишь в незначительной степени обеспечивать стратегическую автономию и возможности военно-политического маневрирования, которые изначально были причиной формирования производства вооружений внутри страны. Д. Стерз призывает малые и средние страны принять как неизбежность оружейную зависимость от великих держав и извлечь из ситуации максимум, сохранив как можно больше рабочих мест в оборонном секторе ^[20, p. 142]. Резюмируя, подчеркнем, что в соответствии с данным подходом, страны могут сохранить свою оборонную промышленность, однако они потеряют многие управленческие механизмы в сфере национальной безопасности и даже часть национального суверенитета.

ВОЗМОЖНОСТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ

Однако, несмотря на пессимистичные прогнозы о воздействии военно-промышленной глобализации на малые и средние страны, есть основания полагать, что у национальных правительств имеется широкий спектр вариантов реакции на структурные изменения мировой экономики. Государства и компании испытывают давление, вынуждающее их выбирать определенный набор курсов и стратегий, однако экономические процедуры могут быть весьма дифференцированными, а глобализацию нельзя интерпретировать только как линейную перспективу, детерминирующую суть изменений. В связи с этим, хотя глобализация и трансформирует деловую среду и угрожает способности государств самостоятельно достигать задачи национального развития, у правительств есть немало реальных вариантов адаптации к этой проблеме.

Можно в данной связи предположить, что государства с равным уровнем национального ВВП в ответ на структурные изменения мировой экономики могут выбирать радикально отличные курсы развития, при этом они в равной степени будут жизнеспособны. Существование набора альтернатив в интег-

рированной мировой экономике предполагается, что страны могут иметь целый ряд многообещающих вариантов адаптации к оборонно-промышленной глобализации. Более того, правительства могут содействовать успешной адаптации национальных компаний, облегчая концентрацию капитала, стимулируя прямые иностранные инвестиции и защищая промышленность в переходный период. Инвестируя в НИОКР и проводя международные переговоры, государства имеют возможность сформировать конкурентные преимущества и добиться приемлемых правил торговли для своих предприятий.

В принципе, сразу несколько групп целей могут рационально мотивировать правительства небольших стран поддерживать внутреннюю оборонную промышленность. Хотя крупные ТНК доминируют во многих формах оборонного производства, мелкие фирмы в малых и средних странах могут конкурировать в тех нишах, где эффект масштаба и охвата относительно неважен. Это наиболее ярко выражено в областях, где производство требует высокой квалификации, а организационная гибкость более существенна, чем выгоды от больших объемов производства. В последнее время этим характеристикам отвечает высокотехнологичная продукция, производимая мелкими партиями: беспилотные летательные аппараты, космические спутники и единичные изделия, типа телекоммуникационных сетей и систем управления и контроля^[21].

Кроме стимулирования специализации на отдельных нишах, правительства малых и средних стран оказывают содействие своим компаниям в процессе захвата производственных ниш в международной технологической цепочке. Оборонно-промышленная глобализация создает асимметричную по природе взаимозависимость между государствами. По наблюдениям Т. Морана, страны, производящие оружейные компоненты, которые трудно заменить, обладают преимуществом над теми, которые поставляют легко заменимые детали^[22]. Поэтому страны могут выигрывать на мировом рынке ВВТ, позиционируя свои корпорации как производителей редких компонентов, либо

содействуя им в освоении высокотехнологических процессов.

Стратегические и экономические стимулы могут мотивировать страны представлять свои оборонные фирмы, как производителей «нишевых» продуктов или важных подсистем, но лишь интересы безопасности вынуждают правительства сохранять конкретные системоинтегрирующие возможности. В современном мире, где производственные цепочки становятся все более интегрированными, а многие компоненты взаимозаменяемыми, способность синтезировать разные элементы в конечную, эффективную систему вооружений критична для того, чтобы пережить режим санкций и обеспечить вооруженные силы специально разработанными решениями в военно-технологической сфере. Стимулы для продвижения системной интеграции особенно заметны в областях, где крупные государства отказываются экспортировать высокотехнологичное оборудование, например системы радиоэлектронной борьбы, либо если страна сталкивается с уникальной военной проблемой, а зарубежные подрядчики не хотят ее решать. Однако поскольку оборонные фирмы малых и средних стран не могут конкурировать в системной интеграции с крупными ТНК, они могут поддерживать системоинтегрирующие возможности только, если они делают это во имя общественного блага, а затраты оправдываются интересами системы национальной безопасности.

МЕТОДЫ СОХРАНЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВОЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Таким образом, мы полагаем, что оборонно-промышленная глобализация трансформирует, а не ликвидирует возможности получения странами дивидендов от наличия собственной оборонной промышленности. Хотя самообеспечение стало иллюзорным для подавляющего большинства государств, кроме самых крупных, даже небольшие страны могут сохранить системоинтегрирующие возможности, важные для стратегического суверенитета, используя оборонно-промышленную взаимозависимость для обеспечения бесперебойного доступа к зарубежным образ-

цам ВВТ. Более того, у стран есть целый ряд вариантов достижения этих целей, они могут применять совершенно разные комбинации экспорта и прямых иностранных инвестиций для получения аналогичных результатов. Поэтому, в оборонной промышленности и оборонно-промышленной политике сходных по бюджету стран долгое время будут сохраняться серьезные отличия.

Глобализация придает новую форму отношениям между государствами и оборонной промышленностью. Ранее правительства удовлетворяли львиную долю военных потребностей товарами собственного производства, а производители целиком полагались на внутренние заказы; теперь безопасность государств и компаний в большей степени зависит от мирового рынка вооружений. В связи с этим, рассмотренные нами страны импортируют большую часть вооружений, а прибыли их оборонной промышленности зависят от экспортных заказов.

В странах с сильными традициями оборонно-промышленной самостоятельности на оборонные предприятия влияет новая форма глобализации, при которой все более важными становятся потоки прямых иностранных инвестиций и торговля промежуточными компонентами. Прямые иностранные инвестиции были неотъемлемым компонентом стратегий адаптации многих стран, и практически все вынуждены использовать и производить промежуточные элементы. Так, оборонные предприятия ЮАР сегодня выживают, производя компоненты для европейского оружия, а шведская и израильская промышленность используют широкий спектр иностранных подсистем в каждой производимой системе вооружений.

Чтобы в полной мере осознать воздействие глобализации на оборонно-промышленные курсы современных государств, необходимо описать варианты действий, которые не были приняты. Важно, что ни одна из рассмотренных нами стран не выбрала вариант запуска производства технологически несложных образцов ВВТ как альтернативу оборонно-промышленной взаимозависимости и получения зарубежных, более усложненных, систем вооружений. Хотя, в принципе, избе-

жать давления упомянутых факторов, связанных с растущей стоимостью вооружений и интернационализацией производственных цепочек, возможно, именно производя технологически простое оружие. Характер стоящих перед Израилем угроз и его стремление поддерживать технологическое превосходство над вероятными противниками мешает подобному развитию событий, более мягкая с точки зрения безопасности обстановка в Швеции теоретически могла бы оправдать политику сохранения оборонно-промышленного самообеспечения за счет изготовления менее сложного оружия. Однако, вопреки ожиданиям, соображения безопасности и необходимость функциональной совместимости заставляют многие государства овладевать технологически сложными вооружениями, несмотря на сопутствующее этому снижение оборонно-промышленной автономности.

В целом, лидеры государств даже признают невыгодность полной оборонно-промышленной самостоятельности в современных условиях. Также важно, что ни одно из правительств не прибегло к экономически оптимальной политике закупок только самого рентабельного оружия на международных рынках, в результате чего национальные ВПК могли деградировать. ЮАР, Израиль и Швеция определили оборонно-промышленные возможности, которые критически важны для их безопасности, и выдвинули ряд весомых аргументов, имеющих отношение к национальной безопасности, в пользу внутреннего производства конкретных видов вооружений. Во-первых, было обусловлено, что определенный оборонно-промышленный потенциал является необходимым условием для суверенного применения вооруженных сил. Поэтому были предприняты усилия по сохранению системоинтегрирующих возможностей, необходимых для разработки систем управления, связи и радиоэлектронной борьбы, так как именно в этих чувствительных областях большинство стран не желают экспортировать передовое оборудование. Во-вторых, импорт компонентов считается предпочтительным по сравнению с импортом на уровне систем. Причина такого выбора кроется в диверсифицированном (военном и гражданском) при-

менении многих компонентов, в связи с чем, их поставки с меньшей вероятностью могут попасть под режим эмбарго, чем поставки готовых оружейных систем.

И, наконец, в-третьих, очевидно, что внутреннее производство определенных вооружений будет способствовать бесперебойному доступу к импортным поставкам. Например, даже если страна лишь в небольшой части снабжает собственную армию за счет внутренних источников, экспорт оборонных товаров или подкомпонентов, для которых существует мало заменителей, дает правительству рычаг для обеспечения надежности поставок от зарубежных производителей. Таким образом, безопасность измеряется не способностью самостоятельно удовлетворять свои военные потребности, а чувствительностью к неизбежным флуктуациям в сфере импорта оружия и уязвимостью других стран в связи с приостановкой экспорта из рассматриваемой страны.

Мы можем вернуться к ранее изложенному тезису о том, что, в принципе, у национальных правительств имеется определенный арсенал механизмов для адекватной реакции на процессы оборонно-промышленной глобализации. В этом контексте, государства могут варьировать степень привлечения прямых иностранных инвестиций и либеральности политики оружейного экспорта. Привлекая прямые иностранные инвестиции в ВПК, как сделало руководство ЮАР, правительство может сохранить местные оборонные предприятия, интегрировав их в международные цепочки производства ВВТ. И наоборот, выбрав либеральную экспортную политику по примеру Израиля, правительство может способствовать долговременному сохранению оборонно-промышленной базы в национальной собственности. Первый курс позволяет государству жестко регулировать экспорт вооружений по политическим и гуманитарным соображениям. Второй курс до максимума повышает государственный контроль над оборонно-промышленной базой. Однако, как показывает опыт Швеции, правительство может найти компромисс между неконтролируемыми иностранными инвестициями и неограниченным экспортом.

Относительные результаты, полученные с помощью различных комбинаций упомянутых курсов, показывают, что у небольших стран имеется несколько путей адаптации к оборонно-промышленной глобализации. В действительности, ни одна из изученных стран не внедрила полный спектр либеральных курсов, предписанных некоторыми оборонными экономистами, включая закупку самого экономичного оружия, отмену ограничений на экспорт и прямые иностранные инвестиции. Таким образом, глобализация не вынудит страны применять единый набор методик, оборонно-промышленная активность небольших стран будет весьма различной. Более того, поскольку национальная оборонно-промышленная политика влияет на принадлежность компаний и производственные решения, следует предположить, что на мировом оружейном рынке будут присутствовать самые разнообразные игроки.

Можно также предположить, что формы оборонно-промышленной адаптации в США и крупных европейских государствах также различны. Европейские транснациональные оборонные корпорации в большей степени, чем американские воспользовались возможностью, предоставленной при открытии оборонно-промышленных баз небольших стран для притока иностранных инвестиций. Вполне может быть, что американские и европейские корпорации приняли абсолютно разные подходы к конкуренции на мировом рынке из-за разницы в госрегулировании или из-за структурных ограничений (то есть из-за наличия или отсутствия административного опыта управления иностранными дочерними компаниями).

Активное правительство, как правило, играет ключевую роль в реакции оборонной промышленности на проблемы, связанные с глобализацией. Правительства обязаны выработать политику госзакупок и инвестировать в НИОКР, определив, какое вооружение должно производиться внутри страны, а какое можно импортировать. Например, целевые государственные инвестиции в НИОКР были крайне важны для технологической специализации Израиля и для разработки Швецией инновационных процедур, позво-

ляющих национальным оборонным компаниям успешно конкурировать, несмотря на их скромные размеры.

Более того, когда прямые иностранные инвестиции принимали участие в стратегиях адаптации, правительства активно стимулировали инвестиции с помощью политики оборонных компенсаций, создавая привлекательные условия для бизнеса. На всем протяжении этого процесса в ЮАР и Израиле оборонные корпорации продолжали в значительной мере оставаться в собственности государства. Таким образом, политика активной интервенции больше, чем политика свободного рынка подходит для сохранения местной оборонной промышленности, даже при том, что ее продажи все больше зависят от мирового рынка.

При признании того факта, что оборонно-промышленное самообеспечение более недостижимо для стран, мотивированных на то, чтобы их ВВТ были конкурентоспособны в военном и экономическом смысле,

небольшие государства могут реструктурировать свои оборонные фирмы для увеличения их вклада в национальную безопасность и успешной конкуренции на мировом рынке вооружений. Очевидно, что у правительств есть ряд вариантов достижения этой цели, включая разнообразные комбинации экспорта и прямых иностранных инвестиций. Наличие у государств альтернативных путей поддержки собственной оборонной промышленности предполагает, что оборонно-промышленная глобализация, с точки зрения международной системы, не повлечет исчезновения национальной оборонной промышленности и не усилит крупные государства за счет малых. Компетентные и патриотически мыслящие руководители имеют все условия и институциональные механизмы для того, чтобы повысить уровень системы национальной безопасности своих стран, сохраняя стратегически важные внутренние возможности и повышая экспорт оборонных компонентов и систем.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Devore Marc R. Arms Production in the Global Village: Options for Adapting to Defense-Industrial Globalization // *Security Studies*. – 2013. – № 22:3. – P. 532-572.
2. Coulomb F. Adam Smith: A Defense Economist // *Defense and Peace Economics*. – 1998. – № 9:3. – P. 299–316.
3. Trebilcock C. «Spin-Off» in British Economic History: Armaments and Industry, 1760–1914 // *The Economic History Review*. – 1969. – № 22:3. – P. 474–490.
4. Benoit E. Growth and Defense in Developing Countries // *Economic Development and Cultural Change*. – 1978. – № 26:2. – P. 271–287.
5. Ross A. Arms Production in Developing Countries: The Continuing Proliferation of Conventional Weapons. Santa Monica, CA: RAND, – 1981. – 287 p.
6. Katz J. Understanding Arms Production in Developing Countries / *Arms Production in Developing Countries*, ed. James Katz. Lexington, MA: D.C. Heath, – 1984. – 315 p.
7. Старкин С.В. О трансформации оборонной промышленности США // *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского*. – 2007. – № 6. – С. 231-237.
8. Keller W. Global Defense Business: A Policy Context for the 1990s / *Global Arms Production: Policy Dilemmas for the 1990s*, ed. Ethan Kapstein. Lanham, MD: University Press of America, – 1992. – 149 p.
9. Anthony I. The ‘Third Tier’ Countries / *Arms Industry Limited*, ed. Herbert Wulf. Oxford: Oxford University Press, – 1993. – 524 p.
10. Klare M. The Unnoticed Arms Trade: Exports of Conventional Arms-Making Technology // *International Security*. – 1983. – № 8:2. – P. 68–90.
11. Bitzinger R. *Towards a Brave New Arms Industry?* Oxford: Oxford University Press, – 2003. – 217 p.
12. Markusen A., Costigan S. *The Military Industrial Challenge / Arming the Future: A Defense Industry for the 21st Century*. ed. Ann Markusen and Sean Costigan. New York: Council of Foreign Relations, – 1999. – 315 p.

13. SIPRI Military Expenditure Database 2011. URL: <http://milexdata.sipri.org> (дата обращения 12.12.2013).
14. Ziegler J. *Semiconductors / Defense & Dependence in a Global Economy*, ed. Raymond Vernon and Ethan Kapstein. Washington, DC: Congressional Quarterly Press, – 1992. – 197 p.
15. Dowdall Paul. *Chains, Networks and Shifting Paradigms: The UK Defence Industry Supply System // Defense and Peace Economics.* – 2004. – № 15:6. – P. 535–50.
16. Dunne J.P., Macdonald G. *Procurement in the Post-Cold War World: A Case Study of the UK / The Restructuring of the European Defense Industry.* ed. Claude Serfarti. Brussels: European Commission, – 2001. – 265 p.
17. Brooks S. *Producing Security: Multinational Corporations, Globalization, and the Changing Calculus of Conflict.* Princeton, NJ: Princeton University Press, – 2005. – 274 p.
18. Finnegan P. *The Evolution of International Defense Hierarchies / The Modern Defense Industry*, ed. Richard Bitzinger. Santa Barbara, CA: ABC CLIO, – 2009. – 197 p.
19. Struys W. *The Future of the Defense Firm in Small and Medium Countries // Defence and Peace Economics.* – 2004. – № 15:6. – P. 551–564.
20. Stairs D. *Conclusion / Security, Strategy and the Global Economics of Defence Production.* ed. David Haglund and Neil MacFarlane. Montreal: McGill University Press, – 1999. – 285 p.
21. Krause K. *Arms and the state: patterns of military production and trade.* Cambridge, – 1992. – 265 p.
22. Moran T. *The Globalization of America's Defense Industries: Managing the Threat of Foreign Dependence // International Security.* – 1990. – № 15:1. – P. 57–99.
23. Урсул А.Д. Национальная идея и глобальные процессы: безопасность, устойчивое развитие, ноосферогенез // *Вопросы безопасности.*-2013.-2.-С. 1-66. DOI: 10.7256/2409-7543.2013.2.541. URL: http://www.e-notabene.ru/nb/article_541.html
24. Урсул А.Д. Проблемы безопасности и устойчивого развития: эволюционный подход и междисциплинарные перспективы // *Вопросы безопасности.*-2014.-5.-С. 1-62. DOI: 10.7256/2409-7543.2014.5.14221. URL: http://www.e-notabene.ru/nb/article_14221.html
25. Скрынченко Б.А., Мороз В.Д., Грибакина Н.А. Военно-экономический анализ, его виды и основные этапы // *Национальная безопасность / nota bene.*-2014.-4.-С. 553-559. DOI: 10.7256/2073-8560.2014.4.12653.

REFERENCES (TRANSLITERATED)

1. Devore Marc R. *Arms Production in the Global Village: Options for Adapting to Defense-Industrial Globalization // Security Studies.*— 2013.— ¹ 22:3.— R. 532–572.
2. Coulomb F. *Adam Smith: A Defense Economist // Defense and Peace Economics.*— 1998.— ¹ 9:3.— R. 299–316.
3. Trebilcock C. «Spin-Off» in British Economic History: Armaments and Industry, 1760–1914 // *The Economic History Review.*— 1969.— ¹ 22:3.— R. 474–490.
4. Benoit E. *Growth and Defense in Developing Countries // Economic Development and Cultural Change.*— 1978.— ¹ 26:2.— R. 271–287.
5. Ross A. *Arms Production in Developing Countries: The Continuing Proliferation of Conventional Weapons.* Santa Monica, CA: RAND, — 1981. — 287 p.
6. Katz J. *Understanding Arms Production in Developing Countries / Arms Production in Developing Countries*, ed. James Katz. Lexington, MA: D. C. Heath, — 1984. — 315 p.
7. Starkin S.V. *О трансформации оборонной промышленности США // Вестник Нязегородского университета им. Н.И. Лобачевского.*— 2007.— ¹ 6.— S. 231–237.
8. Keller W. *Global Defense Business: A Policy Context for the 1990s / Global Arms Production: Policy Dilemmas for the 1990s*, ed. Ethan Kapstein. Lanham, MD: University Press of America, — 1992.— 149 p.

9. Anthony I. The «Third Tier» Countries / Arms Industry Limited, ed. Herbert Wulf. Oxford: Oxford University Press,— 1993.— 524 p.
10. Klare M. The Unnoticed Arms Trade: Exports of Conventional Arms-Making Technology // International Security.— 1983.— ¹ 8:2.— R. 68–90.
11. Bitzinger R. Towards a Brave New Arms Industry? Oxford: Oxford University Press,— 2003.— 217 p.
12. Markusen A., Costigan S. The Military Industrial Challenge / Arming the Future: A Defense Industry for the 21st Century. ed. Ann Markusen and Sean Costigan. New York: Council of Foreign Relations,— 1999.— 315 p.
13. SIPRI Military Expenditure Database 2011. URL: <http://milexdata.sipri.org> (data obrashcheniya 12.12.2013).
14. Ziegler J. Semiconductors / Defense & Dependence in a Global Economy, ed. Raymond Vernon and Ethan Kapstein. Washington, DC: Congressional Quarterly Press,— 1992.— 197 p.
15. Dowdall Paul. Chains, Networks and Shifting Paradigms: The UK Defence Industry Supply System // Defense and Peace Economics.— 2004.— ¹ 15:6.— R. 535–50.
16. Dunne J. P., Macdonald G. Procurement in the Post-Cold War World: A Case Study of the UK / The Restructuring of the European Defense Industry. ed. Claude Serfarti. Brussels: European Commission,— 2001.— 265 p.
17. Brooks S. Producing Security: Multinational Corporations, Globalization, and the Changing Calculus of Conflict. Princeton, NJ: Princeton University Press,— 2005.— 274 p.
18. Finnegan P. The Evolution of International Defense Hierarchies / The Modern Defense Industry, ed. Richard Bitzinger. Santa Barbara, CA: ABC CLIO,— 2009.— 197 p.
19. Struys W. The Future of the Defense Firm in Small and Medium Countries // Defence and Peace Economics.— 2004.— ¹ 15:6.— R. 551–564.
20. Stairs D. Conclusion / Security, Strategy and the Global Economics of Defence Production. ed. David Haglund and Neil MacFarlane. Montreal: McGill University Press,— 1999.— 285 p.
21. Krause K. Arms and the state: patterns of military production and trade. Cambridge,— 1992.— 265 p.
22. Moran T. The Globalization of America's Defense Industries: Managing the Threat of Foreign Dependence // International Security.— 1990.— ¹ 15:1.— R. 57–99.
23. Ursul A. D. Natsional'naya ideya i global'nye protsessy: bezopasnost», ustoichivoe razvitie, noosferogenez // Voprosy bezopasnosti.—2013.—2.— C. 1–66. DOI: 10.7256/2409–7543.2013.2.541. URL: http://www.e-notabene.ru/nb/article_541.html
24. Ursul A. D. Problemy bezopasnosti i ustoichivogo razvitiya: evolyutsionnyi podkhod i mezhdistsiplinarnye perspektivy // Voprosy bezopasnosti.—2014.—5.— C. 1–62. DOI: 10.7256/2409–7543.2014.5.14221. URL: http://www.e-notabene.ru/nb/article_14221.html
25. Skrynchenko B. L., Moroz V. D., Gribakina N. A. Voенно-ekonomicheskii analiz, ego vidy i osnovnye etapy // Natsional'naya bezopasnost» / nota bene.—2014.—4.— C. 553–559. DOI: 10.7256/2073–8560.2014.4.12653.