

*Григорьев А. Ю.* Развитие военно-промышленного комплекса Израиля: протекционизм и либерализм / А. Ю. Григорьев // Научный диалог. – 2014. – № 5 (29) : История. Социология. – С. 100–110.

УДК 327:355.014.1(569.4)

## **Развитие военно-промышленного комплекса Израиля: протекционизм и либерализм**

А. Ю. Григорьев

Рассматриваются некоторые аспекты эволюции оборонной промышленности Израиля, вызванные процессами глобализации. Автор на основе проведенного анализа эмпирических источников, показывает, что Израилю путем реализации продуманной политики удалось довольно успешно предотвратить деградацию военно-промышленной базы в условиях конкуренции с крупными транснациональными корпорациями. Комментируется политика в этой области с периода, когда правительство Израиля по ряду причин встало перед выбором между возможностями открыть оборонную промышленность для прямых иностранных инвестиций или сохранить в собственности страны оборонно-промышленную базу и экспортировать производимое военное оборудование иностранным потребителям. В конце 70-х гг. XX века был взят курс на оборонно-промышленное самообеспечение. В течение последующих 20-ти лет промышленный комплекс страны производил полный диапазон военного оборудования от повседневных продуктов до сложнейшего наукоемкого вооружения. Импортное вооружение замещалось системами местного производства. В качестве следующего этапа развития этой области характеризуется период, когда израильским компаниям стало не хватать эффекта масштаба, необходимого для эффективного производства основных систем вооружения или массового выпуска более простых продуктов. Прослежена дальнейшая динамика развития этой области до сегодняшнего дня.

Ключевые слова: оборонно-промышленная глобализация; производство вооружений и военной техники (ВВТ); нацио-

нальная безопасность; военно-промышленный комплекс; международный рынок вооружений; Израиль.

Общепризнанно, что на продолжающемся этапе оборонно-промышленной глобализации ни одна из малых стран не играла такую непропорционально весомую роль на международном рынке вооружений, как Израиль. После арабо-израильской войны 1967 года крупнейшие поставщики вооружений и военной техники (ВВТ) наложили на Израиль эмбарго, в связи с чем страна модернизировала обширную оборонно-промышленную базу, способную собственными силами производить самые разные изделия — от стрелкового оружия до реактивных самолетов. Позднее, в 1980-е года, стремлению Израиля производить более сложные системы вооружений помешали структурные изменения в мировом оружейном производстве. По сравнению с крупными оборонными транснациональными корпорациями израильским компаниям не хватало эффекта масштаба и гарантированного доступа на рынок для успешной разработки основных систем ВВТ или эффективного массового производства более простой продукции. Вместо того чтобы открыть оборонную промышленность для прямых иностранных инвестиций, руководители Израиля решили сохранить в собственности страны оборонно-промышленную базу, экспортируя более крупную долю производимых в стране вооружений иностранным потребителям, число которых постоянно росло.

Зачатки израильской оборонно-промышленной базы появились в 1920-е годы, то есть за два десятилетия до объявления национальной независимости. Однако Израиль не провозглашал отчетливую оборонно-промышленную стратегию до конца 1960-х годов. В стране долго велись ожесточенные дискуссии между сторонниками оборонно-промышленного самообеспечения и поборниками закупок иностранного оружия, обладающего требуемой боевой эффективностью при приемлемой стоимости [Нойт, 2007, р. 81—87]. В связи с этим, даже когда премьер-министр Давид Бен-Гурион в 1950-х го-

дах направил репарационные выплаты Западной Германии на строительство оружейных заводов, военные руководители настаивали на закупке все более сложного импортного оружия. Между 1955 и 1967 годами отношения Израиля с Францией позволяли израильским политикам одновременно преследовать обе цели: Франция поставляла готовое оружие и лицензии на местное производство вооружений французской конструкции [Старкин, 2004, с. 45—51].

После долгих колебаний между автономией, которую давало внутреннее оружейное производство, и экономической эффективностью импортных аналогов ВВТ израильские лидеры под воздействием негативной европейской реакции на арабо-израильскую войну 1967 года в итоге пришли к политике оборонно-промышленного самообеспечения. После долгих лет импорта передового французского и английского оружия Израиль внезапно оказался в условиях эмбарго со стороны обеих стран. США заполнили вакуум, увеличив поставки оружия, однако лидеры Израиля решили, что непозволительно зависеть от какой-либо страны в стабильном снабжении ВВТ [Старкин, 2007, с. 231—237]. Правительство страны инициировало целый ряд военно-промышленных проектов, в результате которых доля военного бюджета страны, поступавшего в местные оборонные компании, выросла с 20 до 40 % [Klieman, 1998, p. 113].

Стремление Израиля к оборонно-промышленному самообеспечению дало плоды за 20 лет, прошедших после войны 1967 года. Между 1967 и 1973 гг. оборонно-промышленная база расширилась в пять раз, за период с 1974 по 1984 гг. еще в четыре раза, а количество занятых в сфере ВПК выросло с 14 до 80 тысяч человек [Hoyt, 2007, p. 83—93]. Этот промышленный комплекс производил полный диапазон военного оборудования от повседневных продуктов до сложнейшего наукоемкого вооружения. Наиболее поразителен тот факт, что израильские инженеры разработали такие технологически сложные системы вооружений, как истребители Kfir, танки Merkava, ракетные катера Saar. Качество нового израильского оружия было про-

демонстрировано в ходе вторжения в Ливан в 1982 году, когда танки и беспилотные летательные аппараты израильского производства обеспечили Израилю одностороннее превосходство над сирийскими вооруженными силами [Bavly et al., 1984, p. 85—90].

По мере расширения диапазона местной продукции израильское правительство замещало импортное оружие системами местного производства. К 1980 году такая политика замещения импорта позволила вооруженным силам Израиля удовлетворять более 44 % потребности в вооружениях за счет собственных продуктов. Чтобы достигнуть таких стремительных результатов, правительство страны взяло на себя центральную роль в создании современной оборонно-промышленной базы. Четыре крупных государственных компании — Israel Aircraft Industries (IAI), Israel Military Industries (IMI), Raphael и Army Ordnance Factory — выступали генеральными подрядчиками в проектах по производству систем основного оружия и вместе составляли 70 % израильской оборонно-промышленной базы [Steinberg, 1983, p. 284—85]. Даже когда оборонная промышленность была в частных руках, Директорат закупок и производства Министерства обороны неоднократно предоставлял инвестиционный капитал и гарантированные заказы, необходимые для организации новых фирм. Желание правительства управлять оборонной промышленностью привело к запрету прямых иностранных инвестиций, что обеспечило сохранение оборонно-промышленной базы в руках государства [Lifshitz, 2003, p. 228—232].

По некоей иронии, как только израильский ВПК достиг высокого уровня самостоятельности, оборонно-промышленная глобализация начала угрожать жизнеспособности израильской модели внутреннего стимулирования оборонно-промышленного роста. С началом стремительных изменений мирового оружейного рынка израильским компаниям стало не хватать эффекта масштаба, необходимого для эффективного производства основных систем вооружения или массового выпуска более простых продуктов. Это стало очевидным в середине 1980-х годов, когда при осуществлении крупнейших проек-

тов возник существенный перерасход средств, а правительственные заказы не смогли обеспечить достаточный для обеспечения работы сборочных линий спрос.

Проблемы с оборонно-промышленной конкурентоспособностью, вызванные ростом стоимости вооружений, впервые проявились в аэрокосмической отрасли. В 1970-х годах Израиль успешно разработал собственный истребитель Kfir, однако проект по созданию истребителя следующего поколения Lavi оказался нежизнеспособным. В этом проекте были задействованы 15 % военного бюджета страны и четверть сотрудников предприятий оборонной промышленности, и, тем не менее, перерасхода средств и отклонения от графика работ избежать не удалось. К 1985 году стало понятно, что из-за отсутствия эффекта масштаба цена Lavi будет завышена по сравнению с иностранными аналогами. Кроме того, поскольку Lavi не был готов к запуску в производство в установленные сроки, правительство было вынуждено продлить выпуск его предшественника Kfir, чтобы не заморозить производство истребителей. Вновь построенные самолеты Kfir консервировались, поскольку вооруженные силы не могли принять их на вооружение [Ноут, 2007, р. 89].

Учитывая, что такие же трудности возникали при работе по созданию самоходной артиллерии и нового поколения ракетных катеров, у Израиля не хватало ресурсов для реализации всей линейки проектов. Поэтому в конце 1980-х годов министр обороны Ицхак Рабин принял решение заменить три самых дорогостоящих продукта — истребитель Lavi, самоходную артиллерийскую систему Sholef и ракетный катер нового поколения — более дешевыми импортными аналогами. Этот прием на некоторое время смягчил бюджетные проблемы Израиля, однако усугубил долгосрочные проблемы оборонно-промышленной базы страны. Поскольку страна стала импортировать оружие, которое намеревалась производить самостоятельно, доля военного бюджета, идущая местным оборонным фирмам, за 10 лет (с 1984 по 1994 годы) уменьшилась с 40 до 17 %, обусловив

50-процентное снижение финансирования оборонной промышленности [Naaz, 2000, p. 2083].

Такое снижение внутреннего спроса привело к кризису, угрожающему существованию оборонно-промышленной базы, которая раньше продавала 70 % производимого оружия израильской армии. Теперь внутренний израильский рынок уже не мог поддерживать масштабную оборонно-промышленную базу государства. Более того, израильские компании были не готовы к тому, чтобы компенсировать этот спад спроса экспортными продажами, поскольку многие из выпускаемых продуктов были слишком дороги для международного рынка. При таких обстоятельствах правительство страны должно было провозгласить новую оборонно-промышленную стратегию. Формального и прозрачного процесса обсуждения организовано не было, израильская оборонно-промышленная стратегия появилась в результате неформальных консультаций между основными заинтересованными сторонами [Defence structure..., 2010, p. 238–39]. Общее военное прошлое израильских политических лидеров, руководителей компаний и военных руководителей способствовало подобному неформальному способу принятия политических решений.

В результате этих консультаций стороны пришли к согласию о том, что, хотя Израиль больше не может поддерживать полный спектр оборонно-промышленных возможностей, сохранение в собственности государства мощной оборонно-промышленной базы жизненно необходимо для национальной безопасности. Израильские политики выдвинули два аргумента в пользу такого курса. Во-первых, они утверждали, что внутренняя оборонная промышленность позволяет стране разрабатывать индивидуальные решения уникальных проблем безопасности [Старкин, 2011, с. 6—12]. Например, у Израиля были уникальные требования к такому оборудованию, как малоуязвимые бронемашины и противоракетные системы, найти адекватную замену которым на мировом рынке было проблематично. Второй аргумент касался обеспечения надежности поставок: пережив режим

санкций, израильские руководители считали ключевой способностью страны автономно обслуживать и модернизировать импортное оружие [Ben-David, 2008].

После того, как правительство объяснило, почему стране нужна собственная оборонная промышленность, необходимо было решить, каким образом сохранить внутреннюю оборонно-промышленную базу. Лидеры Израиля отвергли вариант открытия оборонно-промышленной сферы для прямых иностранных инвестиций из-за опасений потерять над ней контроль. Было решено сохранить оборонные предприятия в собственности страны, увеличив объем экспортных продаж и создав тем самым эффект масштаба, недостижимый в рамках внутреннего спроса. Чтобы прийти к этому, национальный ВПК должен был отойти от зависимости от внутреннего рынка и переориентироваться на экспорт.

Для израильских оборонных компаний эта цель была весьма притягательной, но труднодостижимой. На самом деле оборонные фирмы малых стран не могут конкурировать в сферах, где необходим эффект масштаба, поскольку у них нет большого внутреннего рынка сбыта, которым обладают их конкуренты. Более того, сравнительно небольшие оборонные фирмы Израиля должны тратить непропорционально крупные суммы на рекламу для проникновения на внешние рынки, поскольку пропорция маркетинговых расходов в бюджете оборонной фирмы снижается по мере роста размера предприятия. При прочих равных условиях более высокие рекламные расходы приводят к более высокой стоимости израильских товаров, чем их аналогов, производимых транснациональными корпорациями. Более того, политические факторы не позволяли Израилю экспортировать оружие в арабские страны, которые представляют собой один из самых емких и доходных рынков вооружений в мире.

Будучи в невыгодном конкурентном положении, израильские фирмы старались развивать товарные ниши и выявлять специфические рынки, где они могли бы получить преимущество. Что касается

производственно-технологических решений, правительство побуждало оборонные фирмы концентрироваться на продукции и услугах, где организационная гибкость малых компаний важнее значительно эффекта масштаба, которым обладают крупные фирмы. В результате израильские компании отказались от выпуска основных систем вооружения и сосредоточились на таких специфических сегментах, как ракеты, беспилотные летательные аппараты и комплекты доработки для иностранного оружия. В помощь им правительство инвестировало свой скромный бюджет на НИОКР в технологии, обладающие высокой степенью неопределенности, в надежде добиться радикальных инноваций и получить конкурентные преимущества в этих нишах [Defence structure..., 2010, p. 238—41].

В результате некоторые израильские «нишевые» товары стали лидерами в своих областях. Конкурентные преимущества Израиля в концепции и производстве беспилотных летательных аппаратов позволяют этим системам проникать на самые взыскательные оборонные рынки, включая Австралию, Великобританию, Канаду, Францию, Сингапур, Южную Корею и США. Поэтому один из израильских руководителей сделал лишь небольшое преувеличение, заявив, «что почти все беспилотные летательные аппараты (БПЛА), действующие в мире, были либо разработаны в Израиле, либо основаны на исследованиях израильских ученых» [White, 2007, p. 66]. В сравнении с этим достижением, усилия Израиля по экспорту ракет и комплектов доработки оружия были лишь немного менее успешными.

Однако, поскольку экспорта «нишевых» товаров не вызывающим сомнений потребителям не хватало, чтобы поддерживать оборонно-промышленную базу страны, израильские фирмы вышли на дополнительные, менее конкурентные рынки в странах, занесенных США и Европой в черные списки по политическим и идеологическим мотивам. Недавние успехи Израиля в экспорте оружия отчасти основаны на поставках в так называемые страны-изгои [Brenner, 2010, p. 36—38].

Как и планировалось, либеральная экспортная политика дала объем внешних продаж, необходимый для сохранения внутренней промышленности. Например, после того, как США и Европа запретили поставки в Китай из-за событий на площади Тяньаньмынь, Израиль заполнил эту нишу, продавая в 1990-х годах 20 % своего экспортного оружия в Китай, что позволило стать ключевым источником технологий, необходимых Китаю для программы военной модернизации. В сочетании с поставками в менее спорные страны, стремление Израиля вывести свое оружие на глобальный рынок позволило стране экспортировать 75 % производимого оружия после окончания Холодной войны; ранее страна экспортировала лишь 30 % [Hughes, 2003].

Таким образом, израильская политика «нишевой» специализации и неограниченный экспорт позволили стране сохранить существенную оборонно-промышленную базу. Хотя количество ее сотрудников сейчас составляет лишь 30 000 человек, по сравнению с 80 000 в середине 1980-х гг., появился более конкурентоспособный производственный комплекс, который в последние годы даже расширился. Израильское правительство осознанно сохранило ряд корпораций в государственной собственности, поскольку они обладают системоинтегрирующими возможностями; они составляют 58 % оборонно-промышленной базы страны [Lifshitz, 2003, p. 238—244]. В последние годы подтвердилась возможность рассчитывать на собственную развитую частную и государственную оборонную промышленность в разработке уникальных технических решений стоящих перед страной проблем в сфере безопасности. Были, например, разработаны бронемшины и системы ПВО для противодействия ракетам — оружию Хезболлы и Хамас.

Израильская модель оборонно-промышленной адаптации, ориентированная на экспорт, не обошлась, однако, и без недостатков. Экспорт вооружений в «страны-изгои» (увлекающиеся авторитарными формами правления, по классификации Запада, или участвующие в гражданских войнах) запятнал имидж Израиля и дал почву для обвинений со стороны правозащитных организаций. С точки

зрения международных отношений, экспорт в Китай оказался еще более вредным. Вполне понятна была враждебность американских военных, которые резко отреагировали на поставки в Китай оружия, созданного на основе американских технологий. Хотя под давлением США Израиль был вынужден расторгнуть контракты с Китаем на поставку самолетов дальнего обнаружения (2000 г.), беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) подавления ПВО (2005 г.), американо-израильские отношения периодически омрачались из-за соблазнов Израиля поставлять оружие в Китай [Старкин, 2011, с. 130—134].

Внешнеполитические издержки либеральной политики оружейного экспорта периодически вызывают призывы ужесточить экспортный контроль внутри страны, в частности со стороны государственного инспектора Израиля [Sharp, 2009, p. 12]. Тем не менее, несмотря на дипломатические издержки, Израиль доказал, что государство может сохранить собственную динамичную оборонно-промышленную базу, если оно концентрирует производственные усилия на рыночных «нишах» и одновременно либерализирует оружейный экспорт.

### Литература

1. *Старкин С. В.* Анализ разведывательной информации по транснациональному терроризму в современных внешнеполитических условиях : подходы американских теоретиков / С. В. Старкин // Гуманитарные исследования. — 2011. — № 1. — С. 6—12.
2. *Старкин С. В.* Влияние геополитической среды на трансформацию контрразведывательной парадигмы спецслужб США / С. В. Старкин // Вестник Брянского государственного университета. — 2011. — № 2. — С. 130—134.
3. *Старкин С. В.* О некоторых аспектах военно-технического сотрудничества России с Францией в свете конкуренции с США / С. В. Старкин // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия : Международные отношения. Политология. Регионоведение. — 2004. — № 1. — С. 45—51.
4. *Старкин С. В.* О трансформации оборонной промышленности США / С. В. Старкин // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. — 2007. — № 6. — С. 231—237.

5. *Bavly, D.* Fire in Beirut : Israel's War in Lebanon with the PLO / D. Bavly, E. Salpeter. — New York : Stein and Day. — 1984. — Pp. 85—90.
6. *Ben-David, A.* Israel develops comprehensive defences against varied missile, rocket threats / A. Ben-David // *Jane's International Defense Review*. — January 2008. — (41) : 1. — Pp. 60—64.
7. *Brenner, M.* Israël-Afrique : Security Business [Electronic resource] / M. Brenner // *Jeune Afrique*. — 2010. — URL : <http://www.jeuneafrique.com/Article/ARTJAJA2568p036-038.xml0/france-afrique-usa-soudan-israel-afrique-security-business.html>.
8. *Defence structure, procurement and industry : the case of Israel* / K. Kagan, O. Setter, Y. Shefi, A. Tishler // *Defence Procurement and Industry Policy : A small country perspective* / ed. S. Markowski, P. Hall, R. Wylie. — London : Routledge, 2010. — Pp. 238—239.
9. *Hoyt, T. D.* Military Industry and Regional Defense Policy: India, Iraq, and Israel / T. D. Hoyt. — London : Routledge. — 2007. — 292 p.
10. *Hughes, R.* Israeli Defence Industry : In the Lion's Den / R. Hughes // *Jane's Defence Weekly*. — 26 February 2003.
11. *Klieman, A.* Adapting to a Shrinking Market : the Israeli Case / A. Klieman // *The Politics and Economics of Defence Industries* / ed. Efraim-Inbar and Benzion Zilberfarb. — London : Routledge, 1998. — Pp. 113.
12. *Lifshitz, Y.* The Economics of Producing Defense : Illustrated by the Israeli Case / Y. Lifshitz. — Boston : Kluwer Academic, 2003. — 354 p.
13. *Naaz, F.* Israel's Arms Industry / F. Naaz // *Strategic Analysis*. — 2000. — Vol. XXIII. — No. 12. — Pp. 2077—2087.
14. *Sharp, J. M.* U.S. Foreign Aid to Israel / J. M. Sharp. — Washington, DC : Congressional Research Service, 2009. — 22 p.
15. *Steinberg, G.* Israel / G. Steinberg // *The Structure of the Defense Industry* / eds. Nicole Ball and Milton Leitenberg. — London : Croom Helm, 1983. — Pp. 284—285.
16. *White, A.* Interview with Isaac Ben-Israel / A. White // *Jane's International Defence Review*. — November 2007. — Pp. 66.

---

© Григорьев Алексей Юрьевич (2014), аспирант кафедры международных отношений, Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского (ННГУ), [Poskr011@mail.ru](mailto:Poskr011@mail.ru).